



TRANSFER PRICING UDFORDRINGER UNDER COVID-19

Dansk titel: Transfer Pricing udfordringer under Covid-19 i 2020 og 2021
Engelske titel: Transfer Pricing challenges during Covid-19 in 2020 and 2021



Kandidatafhandling, Cand.merc.(jur.)

Fag: Transfer Pricing

Vejleder: Erik Andresen

Forfatter: Irene Shomari

Dato: 19/05/2022

Indhold

Abstract	3
1 Indledning	5
1.1 Problemformulering	6
1.2 Afgræsning.....	7
1.3 Metode og struktur	7
1.3.1 Den retsdogmatiske metode	7
1.3.2 Specialets struktur.....	9
2 Armslængdeprincippet i Covid-19 påvirkede år ved brug af TPG	10
2.1 Covid-19 påvirkning af den koncerninterne kontrakt mellem koncernselskaberne	11
2.3 Covid-19 af realydelsens egenskaber	13
2.2 Funktionsanalysen	14
2.2.1 6-trinsanalysens behandling af Covid-19 påvirkede år.....	16
2.2.2 Aflønning af Low-Risk selskaber i 2020 og 2021, under Covid-19.....	19
2.2.3: Tab og allokering af ekstraordinære omkostninger relateret til Covid-19.....	20
2.4 Økonomiske omstændigheder	21
2.5 Forretningsstrategier.....	23
3 TP-udfordringer i forbindelse med immaterielle aktiver ved koncernintern omstrukturering under Covid-19	25
3.1 TPG´s definition af en koncernintern omstrukturering og Covid-19 påvirkning af denne.....	26
3.2 TPG´s definition af immaterielle aktiver og Covid-19 påvirkningen af disse.....	27
3.3 Eksempler på immaterielle aktiver omfattet af TPG 2022	28
3.3 Risikoanalyse for immaterielle aktiver ift. intern omstrukturering under Covid-19 i 2020 og 2021	32
3.3.1 6-trinsanalyse af immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner i 2020 og 2021, under Covid-19...	32
3.3.2 Funktionsanalyse ved overdragelse af immaterielle aktiver i relation til koncerninterne omstruktureringer i Covid-19 påvirkede år	35
3.3.3 Betydningen af det juridiske ejerskab og den koncerninterne kontrakt ved overdragelse af immaterielle aktiver under koncerninterne omstrukturering	36
3.3.4 DEMPE-funktionerne ved overdragelse af immaterielle aktiver i forbindelse med koncerninterne omstruktureringer under Covid-19	37
3.3.5 Sammenlignelighedsfaktorer i relation til immaterielle aktiver ved koncerninterne omstruktureringer og Covid-19 påvirkningen	39
3.4 Covid-19 påvirkning af DCF-modellen.....	39
3.4.1 Forhold der kan påvirke DCF-modellen og Covid-19 påvirkning af denne	40
3.4 Kompensation for de immaterielle aktiver ved koncernintern omstrukturering i Covid-19 påvirkede år	41

3.5 Delkonklusion	42
p.4 – Smartswear- koncernen – Egenkonstrueret virksomhedscase	44
4.1 De faktiske omstændigheder i U W Sportswear-koncernen fra 2016 til og med 2020	44
4.2 Den historiske udvikling i U W Sportswear koncernen	45
4.2.1 Stiftelse af det danske principalselskab, U W Sportswear	45
4.2.2 Stiftelse af det lettiske produktionsselskab, U W Sportswear Latvia SIA	47
4.2.3 Stiftelse af tyske salgsselskab, U W Sportswear Sales GmbH.....	47
4.2.4 Stiftelse af svenske forsknings – og udviklingsselskab, U W Sportswear AB.....	47
4.3 De økonomiske omstændigheder af koncernen før den koncerninterne omstrukturering	48
4.3.1 Realdelsens egenskaber.....	48
4.3.2 Koncernens forretningsstrategi.....	49
4.4 Covid-19 påvirkninger i 2020 af U W Sportswear koncernen	49
4.4.1 Risikoanalyse af U W Sportswear i forhold til immaterielle aktiver i 2020	50
4.5 Koncernintern omstrukturering i U W Sportswear koncernen under Covid-19, i 2021,.....	56
4.4.1 Kompensation for overdragelse af væsentlige immaterielle aktiver, funktioner, aktiver og risici	58
4.4.1 Aflønning af Low-risk selskaberne i U W Sportswear koncernen i 2021.....	59
4.5 Delkonklusion	61
Konklusion.....	63
Perspektivering om Covid-19 og Rusland-Ukraine påvirkning af koncerner	65

Abstract

The Covid-19 pandemic was an unexpected event that caused restrictions and lockdowns which had a significant influence on the world economy. The pandemic caused a range of Transfer Pricing (TP) challenges for multi-national enterprises in 2020 and 2021, which meant that the enterprises had to change their business strategies to adapt to the new market conditions. It is important for the multi-national enterprises to pay attention to how Covid-19 may have affected their business activities and earnings.

Therefore, the aims of this project are i) to examine the TP challenges that Covid-19 may have caused in Danish parent companies in 2020 and 2021 and whether this could have an influence on the compliance with the Arm's Length Principle, and ii) to evaluate whether the Guidance on the Transfer Pricing Implications of the Covid-19 Pandemic is sufficient in handling the TP challenges that Covid-19 is associated with. Methodology: The Legal Dogmatic approach was used to describe and analyse *de lege lata* to achieve the objectives of this thesis. The thesis used the OECD Transfer Pricing Guidelines (2022) which is a tool used to assess different TP challenges, and the OECD Guidance on the Transfer Pricing Implications of the Covid-19 Pandemic (2020) which is a guidance on how the multi-national enterprises can manage the TP challenges experienced during Covid-19. The above guidance was used on a case study on a fictional Danish parent company that owns three foreign subsidiary companies to demonstrate the practical application of these guidelines.

The results showed that the Covid-19 pandemic has influenced how the Danish parent company conducts pricing and have caused challenges with compliance of the Arm's Length Principle. The Guidance on the Transfer Pricing Implications of the Covid-19 Pandemic was sufficient in guiding Danish multi-national enterprises in some aspects of the TP Pricing during Covid-19 but lacked appropriate guidance in other aspects.

In conclusion, the findings of this thesis indicate that there is a need for more comprehensive guidance for Danish multi-national enterprises on the Transfer Pricing Implications of the Covid-19 Pandemic, in the event of a similar circumstances.

Begrebsdefinitioner

AL Afskrivningsloven

APA Advance Pricing Arrangement

DEMPE Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation

OECD The Organisation for Economic Co-operation and Development

TP Transfer Pricing

TNNM Transactional Net Margin Method

TNMM EBIT Metode til aflønning af low-risk salgsselskaber

TPG OECD's Transfer Pricing Guidelines 2022

1 Indledning

Covid-19 ramte for alvor verdenen i 2020, og den blev betegnet som en pandemi, hvilket medførte, at mange lande indførte midlertidige nedlukninger og en række restriktioner for at stoppe smittespredningen. Den 11. marts erklærede den danske statsminister, Mette Frederiksen nedlukning i Danmark, under et pressemøde.¹ På grund af nedlukninger og de mange restriktioner, oplevede man færre aktiviteter på verdensplan, hvilket havde en negativ effekt på verdensøkonomien. Dette har været udfordrende for nogle koncernselskaber, afhængigt af, hvilke brancher disse tilhører, og hvordan koncernselskaberne har formået af tilpasse sig de ændrede omstændigheder. Ikke alle selskaber har været påvirket i lige så stort omfang. Det har blandt andet været produktionsvirksomheder, storcentre, restauranter, der har været særlig påvirket af nedlukninger og restriktion, som skyldes Covid-19 pandemien.²

I 2021 blev det bekræftet, at en ny og ukendt Corona-variant, Omikron, smittede hurtigere og var mere kraftig end den virus, som vi kendte i 2020. For at stoppe smittespredningen, besluttede flertallet i Folketinget at indføre flere restriktioner, som påvirkede det danske erhvervsliv. Det blev meldt ud, at blandt andet foredragslokaler, forlystelsesparker og kasinoer skulle holdes lukket. Derudover lukkede man en del af kulturlivet, f.eks. lukkede man biografer og nattelivet. Disse tiltag gjaldt fra d.19. december 2021 indtil 16. januar 2022.³

Corona pandemien har medført TP-udfordringer for koncernerne i årene 2020 og 2021, idet koncernselskaberne har, inden for kort tid, været nødsaget til at udarbejde nye strategier, for at tilpasse sig de nye markedsforhold, som Covid-19 har medført, især i tilfælde af, at der skulle komme flere nedlukninger og flere restriktioner.

Selvom 2020 og 2021 har været præget af Corona, meddelte Mette Frederiksen d.26.januar 2022, under et pressemøde, at Corona ikke længere skulle kvalificeres som en samfundskritisk sygdom, hvorfor alle restriktionerne blev ophævet. Dette betød, at vi fra februar 2022 vendte tilbage til vores normale hverdag, hvor Corona ikke længere plager samfundet i samme grad, som den gjorde de sidste to år.⁴

¹ Statsminister, Pressemøde om Covid-19, 11.marts 2020

² Tænketanken Europa, Tidslinjen over Cornakrisen: Hvad skete der og hvornår, 5. februar 2021

³ Erhvervsministeriet, Nye Corona-tiltag i dansk erhvervsliv, 17.december 2021

⁴ Statsministeriet, Pressemøde om Covi-19, 26.januar 2022

Covid-19 pandemien kan haft en indflydelse på nogle koncernselskaber i 2020 og 2021. Det er derfor vigtigt, at koncernselskaberne er opmærksomme på, hvordan pandemien har ændret på deres aktiviteter og indtjening. Covid-19 har medført ændringer i markedsforholdene, kan have betydning for koncernselskaberne, idet de kan være nødt til at ændre forretningsstrategier for at tilpasse sig de nye markedsforhold. I den forbindelse kan koncernselskaberne anvende OECD's TPG, som er en vejledning til, hvordan koncernselskaberne skal foreholde sig til forskellige TP-udfordringer. Ligeledes har OECD udarbejdet en Covid-19 vejledning, som koncernselskaberne kan anvende til at håndtere forskellige TP-udfordringer, som koncernselskaberne kan have mødt under Covid-19.

1.1 Problemformulering

Specialet tager udgangspunkt i de Transfer Pricing udfordringer, som danske moderselskaber har stået over for under Covid-19 pandemien, som kunne have betydning for deres overholdelse af armslængdeprincippet. Ligeledes vil specialet behandle de TP-udfordringer, som selskaberne kan møde ved overdragelse af immaterielle aktiver ved interne omstruktureringer, under covid-19 pandemien. For at kunne svare på dette anvendes kapitel 1 vedrørende "The Arms Length Principle" TPG 2022, kapitel 6 vedrørende *Special Considerations For Intangibles* i sammenholdt med kapitel 9 omkring *Transfer Pricing Aspects Of Business Restructurings* samt Covid-19 vejledningen.

Specialet anvender den seneste version af Transfer Pricing Guidelines, der blev offentliggjort i januar 2022. OECD har ikke fuldstændigt ændret på den nyere version da den nyere version giver en udførlig vejledning til de TP-regler som koncernselskaber kan bruge i både i årene før Pandemien og under pandemien. Da Transfer Pricing Guidelines ikke inkluderer Covid-19 vejledningen, anvendes Transfer Pricing Guidelines i sammenhold med Covid-19 vejledningen. I specialet vil Covid-19 vejledningen blive behandlet sammen med Transfer Pricing Guidelines, da dette giver danske moderselskaber et overblik over, hvordan selskaberne kan afhjælpe de TP-udfordringer, der danske moderselskaber kan have mødt under Covid-19 pandemien. Dette er nødvendigt, da koncernselskaberne kan bruge det som en vejledning til at prisfastsætte korrekt i den kontrollerede transaktion, således, at de undgår en eventuel indkomstforhøjelse. Derfor undersøger specialet følgende problemformuleringen:

Hvilke særlige TP-udfordringer covid-19 kan have medført for danske moderselskaber i 2020 og 2021, og giver OECD's Covid-19 vejledningen en tilstrækkelig vejledning til, at disse udfordringer kan håndteres?

Denne problemformulering er opstillet på baggrund af disse underspørgsmål:

1. Hvilke TP- udfordringer har Covid-19 medført for danske moderselskabers overholdelse af armslængdeprincippet i henhold til TPG 2022's kapitel 1 og Covid-19 vejledningen, og giver OECD danske moderselskaber tilstrækkelig vejledning til at håndtere TP-udfordringerne.
2. Hvilke TP-udfordringer har danske moderselskaber mødt i forbindelse med overdragelse af immaterielle aktiver i en koncernintern omstrukturering, under Covid-19, i henhold til TPG 2022's kapitel 6, 9 og Covid-19 vejledningen, og er Covid-19 tilstrækkelige til, at danske moderselskaber ved, hvordan de håndterer udfordringerne?
3. En egen konstrueret virksomhedscase, der til formål at undersøge, hvilket TP-udfordringer, som et danske moderselskab med tre udenlandske datterselskaber kan have under Covid-19.

1.2 Afgræsning

På grund af opgavens omfang, tages der udgangspunkt i de Transfer Pricing udfordringer, som har påvirket danske moderselskaber under Covid-19 i 2020 - 2021. Dette bevirker, at specialet ikke behandler de emner, der vedrører selskabsret, told, afgift og moms.

Specialet afgrænser sig til lande, som befinder sig inden for EU's grænser, og som er omfattet af TPG og Covid-19 vejledningen. Specialet behandler TPG's kapitel 1, 6, 9 og den forbindelse anvender specialet Covid-19 vejledningen. Specialet vil ikke inddrage andre emner TPG, da disse ikke har vedrører det valgte speciale-emne. Dog vil specialet inddrage elementer fra TPG's regler om TP-dokumentation, men der sættes ikke fokus på disse.

Specialet vil behandle en egen opstillet virksomhedscase, som vil give et indblik i, hvilket TP-udfordringer, som danske moderselskaber skal være opmærksomme under Covid-19 pandemien i 2020 og 2021. Lige resten af specialet, vil denne case afgrænse sig til danske moderselskaber, som har datterselskaber inden for EU's grænser.

1.3 Metode og struktur

1.3.1 Den retsdogmatiske metode

Ved besvarelse af problemformuleringen og de dertilhørende spørgsmål, vil specialet baseres sig på den retsdogmatisk metode, hvis formål er at *analysere* og *beskrive* gældende ret. Den retsdogmatiske metode involverer blandt andet en systematisering, beskrivelse og fortolkning af gældende ret. Denne retsdogmatiske metode indebærer, at man finder *de lege lata*, oversat som den gældende ret og der skal være en vis systematik, da det er vigtigt for bedømmelsen af disse. Ved beskrivelsen af disse

retsregler er det vigtigt, at foretages en præcis og neutral beskrivelse af, hvad disse retsregler omhandler.⁵

Den retsdogmatisk metode er således udgangspunktet for specialet. Specialet vil anvende den nyeste version af OECD's Transfer Pricing Guidelines fra 2022 og Covid-19 vejledningen. Formålet med specialet er at undersøge, hvilke udfordringer Covid-19 har medført i forbindelse med TPG og Covid-19 vejledningen i relation til danske moderselskabers overholdelse af armslængdeprincippet. I specialet anvendes den retsdogmatisk metode til at beskrive, analysere TPG's kapitel 1, 6, og 9 samt Covid-19 vejledningen, for derved at give en analyse og fortolkning på, hvorledes disse retsregler anvendes i relation til covid-19, hvorvidt disse har givet tilstrækkelig vejledning til, hvordan danske moderselskaber bør anvendes dem. På baggrund af den viden, der opnås her, vil der herefter indgå en praktisk del, hvor der opstilles en case, der har til formål at vise, hvordan Transfer Pricing reglerne anvendes i praksis. Dette skal bruges til at forstå, hvordan de danske moderselskaber skal anvende regler under de udfordringer, de kan stå over for under Covid-19.

- **Relevante retskilder**

Specialets problemformulering og underspørgsmålene besvares ved hjælp af en række retskilder, herunder OECD TPG 2022, Covid-19 vejledning, LL § 2 i samspil med OECD modeloverenskomstens art. 9. OECD TPG og modeloverenskomstens art.9 kan kategoriseres som international ret, hvorimod LL § 2 og Covid-19 vejledningen kan kategoriseres som dansk ret.

Retskilder inddeles i to grupper, de primære kilder, som i den konkrete opgave er OECD TPG, Covid-19 vejledningen, modeloverenskomstens art.9, og artikler, hjemmesider, som er de sekundære. Opdeling af disse er essentiel, da det har betydning for retskildeværdi, da nogle retskilder vægter højere end andre, og dermed betydning for, hvordan retsregler fortolkes.⁶ OECD's TPG indgår i Den Juridiske Vejledning, der binder skattemyndighederne. I dansk ret behandlet armslængdeprincippet i henhold til i LL § 2, hvis indhold ligner OECD's modeloverenskomst art.9, hvorfor disse retsregler skal fortolkes på samme måde. I den forbindelse skal fortolkningen af LL § 2 og OECD's modeloverenskomst st. 9 ske ved hjælp af OECD's TPG 2022.

⁵Hansen, Carsten munk, Retsvidenskabsteori (2018), side 64.

⁶Hansen, Carsten munk, Retsvidenskabsteori (2018), side 243

1.3.2 Specialets struktur

Overordnet set er specialet inddelt i to dele, en teoretisk del, der har til formål af beskrive, hvilke Transfer Pricing udfordringer danske moderselskaber har haft under covid-19, og om OECD's TPG og Covid-19 er tilstrækkelig til at bidrage med at løse disse udfordringer. Herunder hvordan danske moderselskaber håndterer de TP-udfordringer, der kan være opstået under covid-19, ved koncerninterne omstruktureringer, hvor der sker en overdragelse af immaterielle aktiver.

Specialets kapitel 3 vil behandle en virksomhedscase, der ved hjælp af den teoretiske del af specialet giver et indblik i, hvilket TP-udfordringer, som danske moderselskaber kan møde under Covid-19, og hvorledes de kan håndtere dem.

For at give et overskueligt overblik over specialet, er dette inddelt i 3 kapitler. Del 1 består af en indledning, problemformulering, en afgræsning, hvor der indgår en beskrivelse af, hvilke dele af OECD's TPG og Covid-19 vejledning, der medtages, og hvilke der ikke medtages. Desuden består del 1 af et metodeafsnit, hvori der lægges vægt på, hvilken metode der er anvendt i specialet, en præsentation af de anvendte retskilder, og hvorledes disse bruges til at besvare problemformuleringen.

2 Armslængdeprincippet i Covid-19 påvirkede år ved brug af TPG

Dette kapitel vil undersøge, hvordan Covid-19 har påvirket måden, hvorpå danske moderselskaber kan anvende armslængeprincippet i Covid-19 påvirkede år, hvor specialet særligt fokuserer på indkomstårene 2020 og 2021. Da resultatfordelingen kan være påvirket af Covid-19, er der behov for at anvende TPG's kapitel 1 og Covid-19 vejledningen, således at armslængdeprincippet overholdes ved resultatfordelingen. TPG tager udgangspunkt i, at moderselskabet skal teste indtjeningen i simple selskaber, hvor low-risk selskaber ikke forventes af have underskud i en længere periode. Covid-19 pandemien har ført til en række særlige TP-forhold, som moderselskaber skal være særlige opmærksomme på. Derudover har de danske skattemyndigheder skærpet de danske koncernselskabers dokumentationspligt, hvor koncernselskaber, der er fuldt dokumentationspligtige, fra og med indkomstår, som starter d.1.januar 2021 eller senere, er forpligtede til at indsende en kopi af deres TP-dokumentation. Denne skal indeholde en grundig forklaring på, hvordan Covid-19 har påvirket koncernens aktiviteter og resultatfordelingen under pandemien.

Covid-19 pandemien kan have medført særlige markedsmæssige udfordringer i såvel 2020 som 2021, som kunne have påvirket koncernerne, da pandemien har udløst en række restriktioner i form af rejseforbud, nedlukninger og hjemsendelse af medarbejdere, som kunne have en negativ effekt på selskabernes omsætning og produktion. 2021 kunne i lighed med 2020 have haft perioder med nedlukning, lavere kapacitetsudnyttelse og hjemsendelse af medarbejdere, hvorfor moderselskabet skal præcist kortlægge, hvordan koncernens aktiviteter er blevet påvirket af Covid-19 i 2021, og tage stilling til disse påvirkninger, når resultatfordelingen for 2021 foretages i koncernen. Det er vigtigt, at koncernselskaberne overholder armslængdeprincippet, da mangel på opfyldelse af dette kan have konsekvenser for koncernerne. Hvis et selskab, der er skattepligtig i Danmark, ikke overholder armslængdeprincippet, kan de danske skattemyndigheder forhøje den skattepligtige danske indkomst, hvis de vurderer, at indkomsten i Danmark er lavere end hos tilsvarende uafhængige parter.

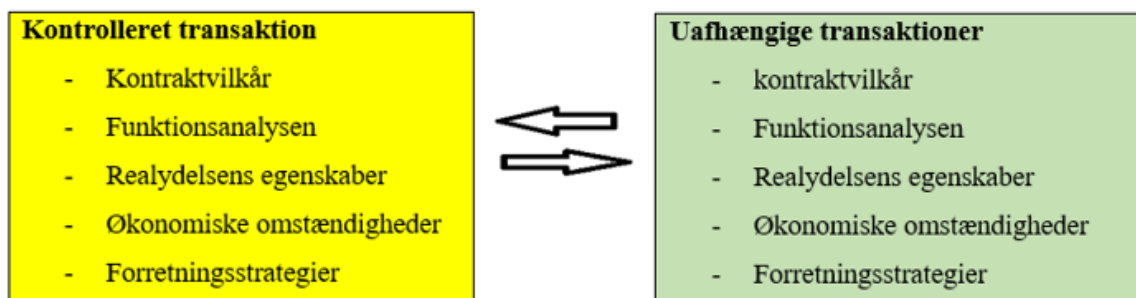
TPG 2022 kapitel fremhæver de fem sammenlignelighedsfaktorer som relevante faktorer i sammenligningen af koncernens transaktioner med uafhængige parter. Specialets kapitel 1 vil behandle spørgsmålet om, hvilken indvirkning Covid-19 har på de fem sammenlignelighedsfaktorer.

De fem sammenlignelighedsfaktorer er relevante, da disse danner indgår i sammenlignelighedsanalysens to delanalyser, som anvendes til at vurdere, hvorvidt armslængdeprincippet er overholdt. Sammenlignelighedsanalysen kan opdeles på følgende måde:

1. At give en præcis vurdering af de *kommercielle* og *finansielle* omstændigheder i koncernen, de betingelser og de krav, og relevante økonomiske forhold, som er i koncernen samt en præcis fastlæggelse af koncernen.
2. At sammenligne koncernen med uafhængige parter, hvis de kan sammenlignes.⁷

OECD's TPG 2022 kapitel 1 de fem sammenlignelighedsfaktorer i, og de fremgår således⁸:

Figur 2: Covid-19's påvirkning på de fem sammenlignelighedsfaktorer



Kilde: Egen bearbejdelse af OECD's TPG, punkt 1.33 i sammenhold med Covid-19 vejledning afsnit C.D.11.5.

2.1 Covid-19 påvirkning af den koncerninterne kontrakt mellem koncernselskaberne

Ved vurderingen af, hvorvidt den kontrollerede transaktion kan sammenlignes med uafhængige parter, er det vigtigt, at koncernselskaberne ser på den koncerninterne kontrakt, der som regel er indgået før en koncernintern omstrukturering. Der er et krav fra de danske skattemyndigheder om, at det skal indgå i TP-dokumentationen, at koncernselskaberne har fuldt armslængdeprincippet. Koncernselskaberne må ændre på den koncerninterne aftale, såfremt uafhængige parter også ville have ændret deres aftaler.

Dette begrundes ved, den koncerninterne aftale indeholder en forklaring på, hvad koncernselskaberne har aftalt indbyrdes, herunder hvilket koncernselskab, der varetager hvilke funktioner, hvordan aktiverne er fordelt, og hvem der bærer risiciene i koncernen. Den koncerninterne kontrakt som udgangspunkt er *starting point* i henhold til TPG, idet de danske skattemyndigheder anvender den til vurderingen af, om den stemmer overens med armslængdeprincippet. De danske skattemyndigheder vil altid vurdere overholdelsen af armslængdeprincippet ved at se på, hvad koncernselskaberne, reelt har handlet, idet koncernselskabernes *faktisk adfærd* ikke altid stemme overens med, hvad der er

⁷ OECD's, *Transfer Pricing Guidelines*, 2022, punkt 1.33

⁸ SKAT, Den Juridiske vejledning, afsnit C.D.11.5

aftalt.⁹ Derfor skal koncernselskaberne tage stilling til, hvilke forhold, der kan have en indvirkning på koncerninterne kontrakt. Under Covid-19 pandemien har koncernselskaberne ikke udelukkende forholdt sig til den koncerninterne kontrakt, men også deres faktiske adfærd. Koncernselskaberne har skulle forholde sig til, hvilken betydning nedlukninger og hjemsendelse af medarbejdere har haft for deres overholdelse af den koncerninterne kontrakt samt hvordan omkostningerne eller manglende indtægter skulle belaste de enkelte koncernselskaber. En analyse af dette har koncernselskaberne pligt til at inddrage i TP- dokumentationen. Hvis ikke koncernselskaberne udarbejder denne, kan skattemyndighederne komme frem til, at covid-19 ikke har haft en indflydelse på, hvorvidt koncernselskabernes faktiske adfærd stemmer overens med aftalen. I den forbindelse følger man de danske skattemyndighedernes vurdering.

Covid-19 kan have påvirket nogle koncernselskaber således, at disse har været forhindret i at handle ud fra aftalen, på grund af Covid-19 restriktionerne mfl. Da man ikke har kunne forudse, verdenen ville være ramt af Covid-19, skal koncernselskaberne være særlig opmærksomme på, om der kan være behov for at genforhandle vilkårene i aftalen, i tilfælde af, at Covid-19 måtte have medført ændringer i aftalen, således at koncernselskabernes faktiske adfærd stemmer overens med, hvad der er aftalt og armslængdeprincippet. Altså hvis koncernselskaberne har ændret på aftalevilkårene under Covid-19, skal der tages stilling til, hvad uafhængige parter ville have gjort i det tilfælde. Uafhængige parter ville i de tilfælde ændre vilkårene i forhold til betalingen eller levering af produkter, således at de kan fastholde deres vigtigste leverandører og kunder, og dermed sikre, at de får en indtjening.

Såfremt koncernselskaberne ændrer på disse aftalevilkår, er de forpligtet til at dokumentere, at genforhandlingen af vilkårene i kontrakten er sket i begge selskabers interesser. Dette gælder alene ved mindre ændringer. Hvis koncernselskaberne derimod foretager væsentlige ændringer i den koncerninterne kontrakt, som medfører ændringer i koncernselskabernes FAR-profiler, og hvor der derved sker ændringer i koncernselskabernes indtjeningspotentiale, anses ændringer i aftalen som en koncerninterne omstrukturering. I den forbindelse skal koncernselskaberne i TP-dokumentationen bevise, at den koncerninterne omstrukturering er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Ved disse former for ændringer vil skattemyndighederne foretage vurdering af, hvad baggrunden for ændringer er og i den forbindelse kan have krav på compensation, hvis det vurderes, at indtjeningen i det danske koncernselskab er formindsket.¹⁰

⁹ OECD, Transfer Pricing Guidelines, 2022, afsnit 1.42 – 1.45

¹⁰ OECD, Guidance on the Transfer Pricing Implications of The Covid-19 Pandemic, punkt 42-46

En andet Covid-19 forhold, som selskaberne skal være opmærksom på er, hvorvidt den koncerninterne aftale må inddrage en force majeure klausul, og hvorvidt selskaberne kan gøre brug af disse. Da WHO, d.11. marts 2020 erklærede Corona udbruddet for værende en pandemi, betragtede man pandemien for at være en force majeure situation, idet ingen kunne forudse, at det ville medføre en række restriktioner, som kunne have for nogle selskaber.¹¹ Corona pandemien har fået nogle selskaber til at overveje at tilsidesætte deres forpligtelser ved at henvise til force majeure klausuler, idet pandemien har forhindret dem i at opfylde deres forpligtelser overfor deres partnere og kunder. For at tage stilling til, hvorvidt koncernselskaberne på grund af de udfordringer, som Covid-19 har medført, kan påberåbe sig *force majeure*, skal koncernselskaberne har lagt til grund, hvad den kontrollerede transaktion er, og koncernselskaberne reelt har foretaget i den kontrollerede transaktion. Armslængdeprincippet skal også være overholdt, dvs. at der i transaktioner mellem uafhængige parter, skal være mulighed for, at selskaberne ville kunne gøre brug af force majeure klausuler.¹² OECD's Covid-19 vejledningen giver ikke vejledning til, hvordan koncernselskaberne skal forholde sig i det tilfælde. Der er derfor behov for yderligere vejledning på dette område.

Det skal vurderes, hvorvidt koncernselskaberne kan påberåbe sig force majeure i 2022. En force majeure begivenhed er en unik omstændighed, som skyldes f.eks. en naturkatastrofe eller krig, som forhindrer parterne i at opfylde deres forpligtelser, da det ligger uden for parternes kontrolsfære. Da Covid-19 pandemien var en pludselig og uforudset situation for koncernselskaberne, men for at kunne påberåbe sig force majeure, skal der være tale om et midlertidigt forhold. Det er to år siden, at WHO erklærede Covid-19 situationen for værende en pandemi, og Covid-19 er ikke længere en samfundskritisk sygdom, hvorfor koncernselskaberne ikke længere kan påberåbe sig force majeure, for at retfærdiggøre deres tilsidesættelse af de forpligtelser i forhold til deres aftaler.

2.3 Covid-19 af realdydelsens egenskaber

I forbindelse med sammenlignelighedsanalysen, skal at koncernselskaberne er tage stilling til, hvordan Covid-19 kan have påvirket realdydelsens egenskaber. For at en intern transaktion kan accepteres, skal produktets karakteristik være sammenlignelig. Denne sammenlignelighedsfaktor vurderes ud fra produktets eller ydelsens kvalitet, design, garanti mv. TPG 2022 beskriver tre former for ydelser, varer, tjenesteydelser og immaterielle aktiver.¹³ Under Covid-19 pandemien har nogle selskaber oplevet en øget efterspørgsel af nogle ydelser, mens andre selskaber har oplevet fald i

¹¹ WHO, Who Director- General's opening remarks at the media briefing on Covid-19, den 11.marts 2020

¹² OECD, Guidance on the Transfer Pricing Implications of The Covid-19 Pandemic, punkt 55-59

¹³ OECD, "Transfer Pricing Guidelines 2022", afsnit. 1.127, side 70

efterspørgsel på nogle ydelser, afhængige af hvilke brancher disse tilhørte. Et af de produkter, der havde stigende efterspørgsel på, var mundbind og håndsprit, da myndighederne, på grund af frygt for stigende smittetal, anbefalede, at man fulgte Corona-regler om at spritte af brug af mundbind.¹⁴ Derimod lukkede flere restauranter midlertidigt, regeringen meldte ud, at man lukkede samfundet ned for at stoppe smittespredningen. Derfor skal koncernselskaberne være opmærksomme på ændringer i kundeadfærd, idet det kan have en indflydelse på armlængdeprisen.

2.2 Funktionsanalysen

I forbindelse med sammenlignelighedsanalysen, er det vigtigt, at resultatfordelingen i den kontrollerede transaktion stemmer overens med armlængdeprincippet. Det vil sige resultatfordelingen i koncernerne skal stemme overens med, de væsentlige funktioner koncernselskaberne udfører, de væsentlige aktiver, som de ejer, og de væsentlige risici, som de bærer, og skal i den forbindelse stemme overens med, hvad uafhængige parterne ville fået i samme situation. Koncernselskaberne skal derfor udarbejde en funktionsanalyse, hvor det bliver gjort klar, hvordan fordelinger, aktiver og risici er.¹⁵

Ved udarbejdelsen af funktionsanalysen, skal koncernselskaberne være opmærksomme på, Covid-19 kan have medført ændringer i koncernselskabernes FAR-profiler, og dermed også resultatfordelingen i Covid-19 påvirkede år. Et eksempel kunne være, at Covid-19 restriktionerne kan have belastet et principalselskab i stort et omfang, at denne kan have været nødsaget til at lade Low-risk selskaberne udføre flere funktioner, eje flere aktiver og påtage sig flere risici. Når der bliver overført funktioner, aktiver og risici til Low-risk selskaberne, berettiger det disse til en højere aflønning. Omvendt kunne Low-Risk selskaberne have påtaget sig flere risici, som vil medføre et tab. Det er vigtigt, at koncernselskaberne forklarer dette i TP-dokumentationen.¹⁶

Hvis skattemyndighederne i de lande, hvor koncernselskaberne har hjemsted, indgår en APA-aftale, altså en aftale, der sikrer, at koncernselskaberne kan få anerkendt de fremtidige priser og vilkår, der indgår i APA-aftalerne, skal moderselskaberne være opmærksomme på, hvilke forhold, der kan påvirke de fremtidige priser og vilkår, og om der skal ændres noget, inden de sender den årlige den årlige APA-rapport. Er moderselskabet i tvivl, anbefales det, at moderselskabet kontakter skattemyndighederne i de lande, der indgår i APA-aftalen og får drøftet, hvorvidt aftalen kan forsætte uændret. Hvis der i APA-rapporten tale om mindre ændringer, der ikke har betydning for, om APA-

¹⁴ Med24, Priser på håndsprit - Hvorfor er de så høje, Udgivet den 26. april 2020.

¹⁵ OECD, "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", afsnit 42-46

¹⁶ OECD, "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", afsnit 38-41

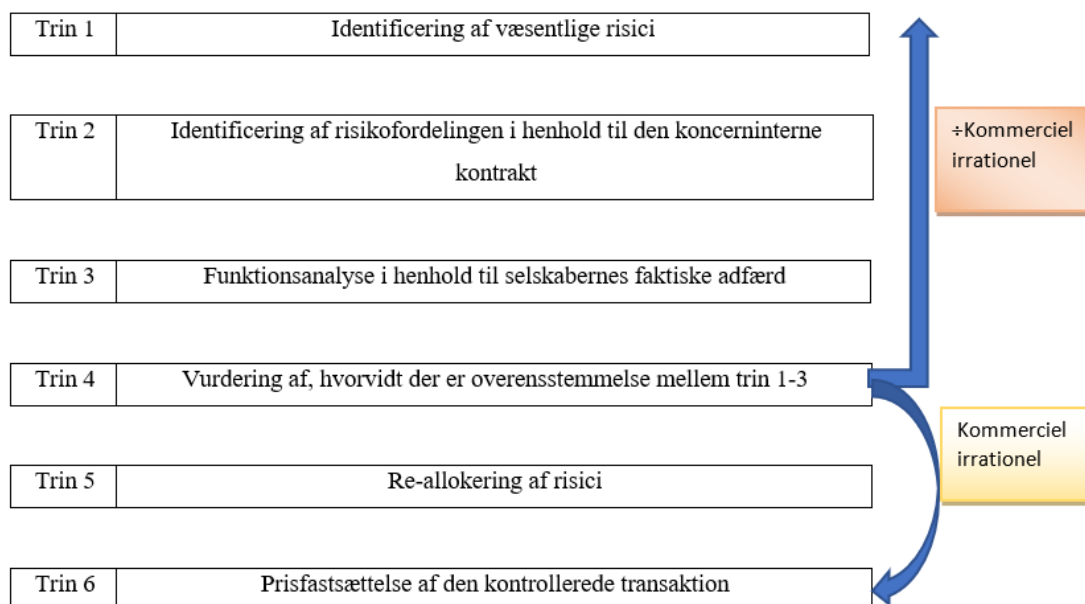
aftalen er gyldig, skal de kontakte de skattemyndighederne i de respektive lande og sikre sig, at APA-aftalen er gyldig. Hvis moderselskaberne foretager større ændringer, som kan have betydning for, om aftalen er gyldig, skal moderselskaberne vurdere, om der skal ske bortfald af APA-aftalen, eller om der skal ske en TP-revision, i tilfælde, hvor Corona pandemien har påvirket den kontrollerede transaktion. Dog skal der i dette tilfælde ikke ske en ændring af den kontrollerede transaktion. APA-aftalen kan dog også bortfalde, hvis de faktiske forhold i koncernen afviger fra, hvad der var forventet. Et eksempel kunne være, at covid-19 har forøget *Marketplace Risk*, på grund af helt eller delvis standsning af salget i en længere uventet periode.¹⁷

Et andet forhold, som danske moderselskaber skal tage hensyn til, er under Corona pandemien i 2020 og 2021 i forhold til funktionsanalysen er, at Corona pandemien kan medføre udfordringer i forhold til flytning af ledelsens sæde. Det skyldes, at Corona kunne have forhindret ledelsen i at træffe beslutninger, på grund af rejserestriktioner, hvis disse befandt sig uden for ledelsens sæde. Dette forhold er der taget stilling til i SKAT's styresignal fra 3. juli 2020. Styresignalet vedrører et dansk principalselskab, der traf de væsentlige beslutninger, herunder hvordan man håndterede Corona situationen, og som havde et datterselskab i Sverige. Direktøren i det dansk selskab var bosat i Sverige, men arbejdede i Danmark, og da den danske regering i 2020 indførte rejseforbud, blev direktøren forhindret i at rejse til Danmark på daværende tidspunkt. Det var derfor nødvendigt at vurdere, om rejserestriktionerne ville påvirke fordelingen af indkomsten eller aflønningen, hvis ledelsen traf beslutninger i et andet land, og om ledelsens sæde blev flyttet. Det er lagt til grund, at rejserestriktionerne i den konkrete sag ikke ændrede resultatfordelingen, da det var en midlertidig Covid-19 situation, og at ledelsens sæde ikke blev i den forbindelse flyttet til Sverige.¹⁸ Funktionsanalysen er en 6-trinsanalyse, som illustreret i nedenfor stående figur.

¹⁷ OECD, Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic, afsnit 38-41, s. 13-14

¹⁸ SKAT.dk, styresignal, SKM2020.298.SKTST, 3.juli 2020, afsnit 3.2

Figur nr. 3: Illustration af funktionsanalysen



Kilde: Egen bearbejdelse af OECD's TPG, afsnit 1.60.

2.2.1 6-trinsanalysens behandling af Covid-19 påvirkede år

Trin 1 – Identificering af de væsentlige økonomiske risici

Koncernselskaberne skal ved behandling af dette trin identificere de *væsentlige økonomiske* risici i den kontrollerede transaktion. Det er ikke ualmindeligt for et selskab at have risici, som kan påvirke selskabet økonomisk. Der er f.eks. risiko forbundet med at ændre virksomhedens strategi eller ved at have nye ansatte i virksomheden. Dog er det ikke alle ændringer, der påvirker selskabet på samme måde, da nogle ændringer kan påvirke selskabet i større omfang end andre. Vælger selskabet at ansatte mange nye medarbejdere, vil der således være større risiko forbundet med denne ændring end, hvis selskabet vælger at ansatte få nye medarbejdere.¹⁹

Danske moderselskaber skal i forhold til dette trin, være særlige opmærksomme på, at Covid-19 har påført dem flere risici i covid-19 påvirkede år, og identificere disse. Dette er især vigtigt, når der skal foretages aflønning i den kontrollerede transaktion, idet de risici, som selskaberne påtager sig, hænger sammen med det resultat, de får. Det fremgår af OECD's TPG, hvilke former for risici, som en koncern kan have. TPG 2022 giver ikke en udtømmende liste af risiciene, men nærmere liste over de kategorier af risici, som koncernselskaberne kan blive påført. Der er i nedenfor stående, er der på

¹⁹ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 1.71, side 53-57

baggrund af TPG 2022 udarbejdet en liste over de fem former for risici, og Covid-19 påvirkninger på disse, som danske moderselskaber skal være opmærksomme på i 2020 og 2021.²⁰

Figur nr. 4: De fem former for risici og Covid-19 påvirkning

Former for risici	Kendetegn	Covid-19 påvirkning
Strategic risks eller Marketplace risks	Eksterne risici, som selskabet ikke har kontrol over. Disse er påvirket af eksempelvis politik, konkurrence på markedet og den teknologiske udvikling.	Der kunne være tale om delvis standsning af salg af produkter og services på grund af nedgang i efterspørgslen af disse.
Infrastructure eller Operational risks	Interne risici, dvs. risici inden for koncernen, som koncernselskaberne til en vis grad har kontrol over.	Covid-19 kunne have medført, at der på grund af nedlukninger var mindre produktionsaktiviteter end, hvad man havde forventet.
Financial risks	Både interne og eksterne risici, der kan have en effekt på koncernselskabernes økonomiske resultat, f.eks. kriser o investeringer.	Pandemien kunne have påvirket koncernselskabernes Financial risks således, at disse var forhindret i at opfylde deres aftaler, på grund af restriktionerne.
Transactional risks	Risici der involverer prisfastsættelse og betalingsvilkår i forbindelse med kommercielle transaktion, der vedrører varer eller tjenesteydelser.	
Hazard Risks	Eksterne risici, som koncernselskaberne ikke har kontrol over, herunder naturkatastrofer.	

Kilde: Egen bearbejdelse TPG 2022, afsnit 1.72-1.73.

Trin 2 - Analyse af risikofordelingen i henhold til den koncerninterne kontrakt

I Trin 2 foretages der en identificering af, hvad der er aftalt i den koncerninterne kontrakt omkring fordelingen af risici mellem koncernselskaberne.²¹

²⁰ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 1.72-1.73, s. 53-57

²¹ OECD, *Transfer Pricing Guidelines, 2022*, pkt. 1.78.

Under Covid-19 er det vigtigt for skattemyndighederne, at koncernselskaberne har udarbejdet en kontrakt, der vedrører fordelingen af risici, da de bruger denne til at vurdere, hvorvidt koncernselskabernes faktiske adfærd stemmer overens, hvad der er indgået i kontrakten.

Trin 3 - Funktionsanalyse i henhold til selskabernes faktisk adfærd

Ved risikoanalysens trin tre foretages der en identificering af koncernselskabernes faktisk adfærd. Funktionsanalysen er ikke alene baseret på den koncerninterne kontrakt, idet denne alene er et Starting point. Der er skal derfor også tages stilling til, hvilke selskaber, der reelt udfører de forskellige funktioner, ejer de forskellige aktiver og påtager sig risiciene. I den forbindelse er det værd at bemærke, at ikke alle koncernselskaber kan påtage sig risici. Der er krav til, hvornår et koncernselskab kan påtage sig risici. Det er krav, at et koncernselskab skal have den finansielle kapacitet til at kunne risici. Det vil sige, at koncernselskabet ska bestå af kompetente medarbejder, der træffer beslutninger i relation til risiciene, som er i koncernselskabet.²²

Covid-19 pandemien har for flere koncernselskaber medført ændringer i koncernselskabernes FAR-profiler. Covid-19 kunne have medført, at flere funktion, aktiver og risici blev overført fra principaler til Low- Risk selskaber i tilfælde, hvor principalerne på grund af rejseforbud, ikke havde mulighed for at kontrollere Low-Risk selskaberne. Ændringer i koncernselskaberne, som skyldes Covid-19 pandemien kan føre til ændringer i indtjening, afhængigt af, hvor mange funktioner, koncernselskaberne udfører, hvor mange aktiver de ejer, og hvilke risici de bærer. Danske moderselskaber skal i TP-dokumentationen have gjort det klart for de danske skattemyndigheder, at baggrunden for ændringerne i koncernselskabernes FAR-profiler skyldes Covid-19, og det er i den forbindelse vigtigt, at koncernselskaberne overholder armlængdeprincippet.²³

Trin 4 - Vurdering af, hvorvidt der er overensstemmelse mellem trin 1-3

Er der overensstemmelse mellem trin 1, 2 og, skal dette trin ikke behandles trin. Er der derimod uoverensstemmelse mellem disse, behandles trin 5. Formålet med trin 4 er således at fortolke trin 1-3. Dette trin går ud på at vurdere, om koncernselskaberne faktiske adfærd stemmer overens med de vilkår, der fremgår af den koncernintern kontrakt. I den forbindelse foretages der en vurdering af, hvorvidt resultatfordelingen mellem koncernselskaberne er korrekt, således at det selskab, der ifølge

²² OECD, "Transfer Pricing Guidelines 2022", afsnit 1.77

²³ OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, afsnit 38-41

den koncernintern kontrakt har påtaget sig over risici, reelt bærer disse, og har den finansielle kapacitet til at bære disse.²⁴

Covid-19 kunne have medført udfordringer i forhold til dette trin, idet flere koncernselskaber under pandemien har været forhindret i at opfylde deres forpligtelser i overensstemmelse med den koncerninterne kontrakt, hvorfor der, i det tilfælde, skal foretages en re-allokering af risiko.

Trin 5 - Re-allokering af risici

Hvis ikke et koncernselskab har kontrol over risici eller har den finansielle kapacitet til at bære risici, skal risiciene *re-allokeres*. Ved re-allokeringen af risici, flyttes indtjeningen og omkostningerne i relation til risiciene til det selskab, der har den finansielle kapacitet til at bære risiciene. Hvis et principalselskab under Covid-19 overfører risici til et Low-risk selskab, og Low-risk selskabet ikke har den finansielle kapacitet til at bære disse, er det vigtigt, at der skal ske en re-allokering af risiciene til det koncernselskab, der har den finansielle, altså principalen, der ofte vil have den finansielle kapacitet til at bære risiciene. Således undgår koncernen, at risikofordelingen er i strid med armslængeprincippet.²⁵

Trin 6 - Prisfastsættelse af den kontrollerede transaktion

Hvis der er en overensstemmelse mellem trin 1, 2 og 3, kan de danske skattemyndigheder godkende transaktionen, og der kan derfor foretages en prisfastsættelse af den kontrollerede transaktion. Det er i den forbindelse vigtigt for koncernselskaberne, at resultatfordelingen mellem koncernselskaberne stemmer overens med deres FAR-profiler, dvs. jo flere risici et selskab påtager, jo større udsving vil selskabet have i dets resultat. I en centraliseret koncernstruktur, hvor principalen udfører de væsentlige aktiviteter, påtager sig de væsentlige risici, og ejer de væsentlige immaterielle aktiver, er det ofte principalen, får den største aflønning, eller bærer det største tab, og Low-Risk selskaberne får en rutine aflønning.²⁶ I de efterfølgende afsnit redegøres der for, hvordan Covid-19 påvirker måden, hvorpå der foretages prisfastsættelse i den kontrollerede transaktion.

2.2.2 Aflønning af Low-Risk selskaber i 2020 og 2021, under Covid-19

Principalselskab vil i mange tilfælde være moderselskabet i koncernen. Principalselskabet vil i en centraliseret koncernstruktur, være den centrale beslutningstager i koncernen, som har ansvaret for de væsentlige aktiviteter, påtager sig de væsentlige driftsmæssige og kommercielle risici og ejer de

²⁴ OECD, "Transfer Pricing Guidelines 2022", afsnit 1.86-1.88, s.60-62

²⁵ OECD, "Transfer Pricing Guidelines 2022", afsnit 1.98, s. 64

²⁶ OECD, "Transfer Pricing Guidelines 2022", afsnit 1.98, s. 64

væsentlige immaterielle aktiver. Det er en betingelse, at principalen ikke er et tomt selskab, idet selskabet skal have ansat til at udføre de væsentlige funktioner og træffe væsentlige beslutninger. Det er også principalen der sætter rammerne for, hvilke aktiviteter der skal udføres af andre selskaber i koncernen, og hvordan disse skal udføres. De andre selskaber i koncernen er således Low-Risk selskaber. Det skyldes, at disse selskaber alene udfører rutineaktiviteter, ejer ikke immaterielle aktiver og har lavere risici. Disse selskabers aktiviteter bliver udført i efter principalens retningslinjer, og udarbejder løbende rapporteringer, som sendes til principalen. Det medfører, at principalen får residualindtjeningen efter, at Low- Risk selskaber har fået deres rutine-aflønning, hvilket betyder, at Low-Risk selskaberne får en lavere indtjening, men har dog som udgangspunkt ikke underskud. Når der laves en resultatfordeling i en centraliseret struktur, sker det efter benchmark analyser, som fastlægger indtjeningen i Low-Risk selskaberne. Aflønning af Low-Risk selskaber sker som udgangspunkt efter TNNM-metode, hvor medianen anvendes, som udgangspunkt. Med denne metode testes nettoindkomsten i Low-Risk selskaberne i forhold til tilsvarende uafhængige selskaber, og her anvendes markedsdata fra tidligere år.

Covid-19 kan have medført udfordring ved anvendelsen af metoden i årene 2020 og 2021, da markedsdata for disse år afviger væsentligt fra årene før Covid-19 pandemien. Det skyldes, at Covid-19 har medført nedlukninger, som har ført til nedgang i f.eks. produktion, og for andre selskaber har nedlukningerne ført til ændringer i efterspørgsel af produkter. Covid-19 påvirkningen kunne for Low-Risk selskaberne medføre en lavere indkomst. Covid-19 vejledningen giver ikke en præcis vejledning til, hvordan koncernselskaberne skal aflønnes i Covid-19 årene, hvilket der er brug for.

2.2.3: Tab og allokering af ekstraordinære omkostninger relateret til Covid-19

Covid-19 kan for nogle selskaber have medført, at disse bærer nogle ekstraordinære omkostninger. Disse omkostninger er inddraget i Covid-19 vejledningen og kan være omkostninger i forbindelse med mundbind, håndsprit, og omkostninger relateret til ændringer i indretning af arbejdspladsen, således at regeringens ønske om at følge afstandskravet overholdes osv. Koncernselskaberne skal i forbindelse med disse ekstraordinære omkostninger tage stilling til, hvordan fordelingen ville være sket mellem uafhængige parter.²⁷

Når koncernselskaberne de fordeler de ekstraordinære omkostninger, skal der ske en fastlæggelse af den kontrollerede transaktion, hvor koncernselskaberne fastlægger, hvem der påtager sig ansvaret for

²⁷ OECD, *Guidance on the Transfer Pricing Implication of Covid-19 pandemic*, afnit. 47.

at udføre de funktioner, som er relateret til de ekstraordinære omkostninger, og hvem der bærer risiciene herved.²⁸

I forbindelse med de ekstraordinære omkostninger, skal selskaberne tage stilling til, hvorvidt disse kan skal behandles som ekstraordinære omkostninger i OECD's Covid-19 vejledningens forstand, eller om de skal behandles som almindelige driftsomkostninger. Eksempler på de almindelige driftsomkostninger kan være, at selskabet har uddelt computere og nye IT-systemer til de ansatte, således at de kan arbejde hjemmefra, og dermed minimere risikoen for smitte. OECD's Covid-19 vejledning vil betegne disse omkostninger som almindelige omkostninger, hvis opstået i forbindelse med permanente ændringer i koncernselskaberne.²⁹

De ekstraordinære omkostninger kan have medføre tab for Low-Risk selskaberne under Covid-19 pandemien, samfundet var nedlukninger og en række restriktioner. OECD's Covid-19 vejledningen behandler ikke, hvordan koncernen skal agere, når Low-Risk selskaberne på grund af de ekstraordinære omkostninger, som skyldes Covid-19, får tab. Dog fremgår det af OECD's TPG, at Low-Risk selskaberne ikke kan forventes at have langvarige tab. Det er ikke præcist forklaret, hvor lang tid, der skal være tale om. Det er således moderselskabet, der selv vurderer dette, da moderselskabet er den strategiske beslutningstager.³⁰ Der stilles dog krav til, at tabet i Low-Risk selskaberne er i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

2.4 Økonomiske omstændigheder

En anden sammenlignelighedsfaktor, som er nødvendig for koncernselskaberne at tage stilling til er de økonomiske omstændigheder. Formålet med dette er at identificere, hvilke koncernselskaber der bærer risikoen disse, såsom Covid-19. Koncernselskaberne skal i forbindelse med analysen af sammenlignelighedsanalysen få fastlagt, hvilke økonomiske omstændigheder, som påvirker koncernen, hvordan de forholder sig til disse, og hvordan uafhængige parter ville agere under lignende omstændigheder. De økonomiske omstændigheder kan påvirke måden, hvorpå der prisfastsættes i koncernen, og kan have betydning i forhold til overholdelsen af armslængdeprincippet. OECD's TPG 2022 fremhæver, at koncernselskaberne er opmærksomme på de omstændigheder, der kan påvirke de markeder, som koncernen er en del af.³¹

²⁸ OECD, *Guidance on the Transfer Pricing Implication of Covid-19 pandemic*, pkt. 48.

²⁹ OECD, *Guidance on the Transfer Pricing Implication of Covid-19 pandemic*, pkt. 49

³⁰ OECD, "Transfer Pricing Guidelines 2022", afsnit. 3.64, side 167

³¹ OECD, "Transfer Pricing Guidelines 2022", afsnit. 1.130, side 71 -72

I februar 2021 indførte Danmark og en række andre lande endnu engang hjælpepakker som en økonomisk kompensation for de økonomiske udfordringer, som Covid-19 har medført for nogle selskaber.³² OECD's Covid-19 vejledning fremhæver, at det ikke er alle tilfælde, hvor modtagelsen af denne form for økonomisk hjælp fra regeringen er *økonomisk relevant* for koncernselskaberne. Tilfælde hvor disse kan have økonomisk relevans for koncernselskaberne er, når disse modtager hjælpepakkerne i form af løntilskud, ved at optage gæld hos staten eller ved kortsigtet finansiel støtte. I disse tilfælde påvirker hjælpepakkerne den kontrolleret transaktion og transaktion mellem uafhængige parter, direkte. I andre tilfælde har disse hjælpepakker økonomisk relevans for koncernselskaberne. Hjælpepakkerne kan også påvirke koncernerne indirekte. I disse tilfælde, vil disse ikke have økonomisk relevant for koncernerne. Hvorvidt hjælpepakkerne kan anses for værende en relevant økonomisk omstændighed for koncernerne afhænger derfor af, hvorvidt disse har en direkte indflydelse på de kontrollerede transaktioner og sammenlignelighedsanalysen. Det fremgår ligeledes af OECD's Covid-19 vejledning, at hvis det bliver fastlagt, at denne form for støtte fra regeringen har en økonomisk relevans for den kontrollerede transaktion, er de forpligtet til at inddrage det i TP-dokumentationen.³³

Når koncernselskaber modtager økonomisk støtte fra staten, skal det i henhold til OECD's Covid-19 vejledning vurderes, denne kan have en indvirkning på prisfastsættelsen i koncernen. Det fremgår af vejledningen, at modtagelsen af hjælpepakker kan påvirke priserne i den kontrollerede transaktion, afhængig af den økonomisk relevante omstændigheder, fastsættelsen af den kontrollerede transaktion og sammenlignelighedsanalysen. Det er en således vigtigt at forholde sig til hjælpepakkernes *tilgængelighed, formål varighed mv.* for at vurdere, hvilken indflydelse hjælpepakkerne har på den kontrollerede transaktion.³⁴

Det er vigtigt for koncernselskaberne at vurdere, hvilken indvirkning hjælpepakkerne kan have på Low-risk selskaberne. Da principalselskabet er den centrale beslutningstager, er det således denne, der udarbejder en Year-End Adjustment af Low-risk selskaberne. Der er enighed mellem myndighederne i de forskellige lande, at hjælpepakkerne skal henføres til det selskab, der modtager dem, men det er ikke sikkert, at myndighederne i de lande, hvor Low-Risk selskaberne er hjemmehørende, vil acceptere, at principlen inddrager det i en Year-End Adjustment af Low-Risk selskaberne og i den

³² OECD's, *Guidance on the Transfer Pricing Implication of Covid-19 pandemic*, punkt 60.

³³ OECD's, *Guidance on the Transfer Pricing Implication of Covid-19 pandemic*, punkt 68-69

³⁴ OECD's, *Guidance on the Transfer Pricing Implication of Covid-19 pandemic*, punkt 73-74

lokale kompensation. Dette forhold kunne OECD i deres Covid-19 vejledning have behandlet yderligere, idet der ikke er tilstrækkelig vejledning på dette.

Desuden fremhæves det i OECD's Covid-19 vejledning, at koncernselskaberne ved sammenlignelighedsanalysen under Covid-19 skal være opmærksomme på indvirkninger af hjælpepakker, hvor der i den forbindelse skal foretage en sammenligning med mulige uafhængige parter, for at overholde armslængdeprincippet. Der skal derfor foretages sammenlignelighedsjusteringer, for at sikre, at der er sammenlignelighed mellem den kontrollerede transaktion og transaktion mellem uafhængige parter. For at kunne lave disse sammenlignelighedsjusteringer, skal koncernerne anvende de data, der er tilgængelige de hjælpepakker, som om uafhængige parter har modtaget.³⁵ Da OECD's Covid-19 vejledning ikke yderligere behandler dette område, er der derfor brug for en præcis vejledning til, hvordan de skal agere, når de mangler informationer om transaktioner mellem uafhængige parter, for at kunne foretage sammenlignelighedsjusteringerne.

2.5 Forretningsstrategier

Det er desuden vigtigt, at koncernselskaberne inddrager forretningsstrategier ved sammenlignelighedsanalysen, idet disse kan påvirke priserne og de vilkår, som koncernselskaberne kan have aftalt med hinanden. Ved analysen af koncernens forretningsstrategier, sammenlignes disse med uafhængige parter, hvilket er nødvendig ved prisfastsættelsen i koncernen. Det kan have en betydning, når selskabet indtræder i et nyt marked, hvor det f.eks. kan være nødvendigt sænke priserne for de produkter, som selskabet sælger i forhold til lignende produkter på markedet. TPG 2022 fremhæver, at koncernselskaberne ved ændringer af forretningsstrategien forventer, at ændringerne vil skabe overskud for koncernselskaberne.³⁶

Under Covid-19 i 2020 og 2021 pandemien kan nogle selskaber have været nødt til at ændre på deres forretningsstrategier, ved at fokusere mere på eksempelvis online salg af deres produkter, i stedet for fysiske salg, idet kunderne under pandemien har vænnet sig til at købe varer online, da på grund af corona restriktionerne ikke har haft mulighed for at handle produkterne i fysiske butikker. I den forbindelse er det nødvendigt at inddrage denne i sammenlignelighedsanalysen, således at armslængdeprincippet kan overholdes.

³⁵ OECD's, *Guidance on the Transfer Pricing Implication of Covid-19 pandemic*, punkt 82-86

³⁶ OECD, "Transfer Pricing Guidelines 2022", afsnit. 1.134 - 1.138, side 72 - 74

Corona krisen har fået nogle koncerner til at ændre deres forretningsstrategier, for at undgå tab, som Corona Pandemien har medført for nogle. Salling Group havde i 2020 en nettoomsætning på 60 mia.kr., hvilket var en vækst på 7,3 % i forhold til 2019. Koncernen har også haft medvind i 2021, da regeringens nedlukning af grænsen og nedlukninger af restauranter, har forsøget deres salg. Bilka som er koncernens butikskæder, indførte i 2021 Pickup stationer forskellige steder i Danmark, hvor kunderne fik mulighed for at hente deres bestilte varer, således at de var med til at begrænse smittetallet og samtidigt gav kunderne den service, de havde brug for, på en hurtig og effektiv måde. Denne ændring i forretningsstrategien har givet koncernen for at komme ind på et hurtig voksende marked, og for at overhale de konkurrenter, der ikke tilbyder denne form for service, sikre et fortsat salg og dermed omsætning, som kan reducere det eventuelle tab, som Corona kunne have medført.³⁷

2.6 Delkonklusion

Det må lægges til grund, at danske moderselskaber skal tage hensyn til en række TP-udfordringer, som Covid-19 kan have medført. Covid-19 kan blandt andet have medført udfordringer i forhold til den koncerninterne aftale. I forbindelse med den koncerninterne aftale, skal koncernselskaberne have foretaget en 6-trins risikoanalyse af kontrollerede transaktion, hvor der er nødvendig at vurdere, hvorvidt koncernselskabernes har fyldt vilkår, som er aftalt mellem koncernselskaberne. Ved 6-trinsanalysen får koncernselskaberne, ved hjælp af OECD's Covid-19 vejledning mulighed for at vurdere, om koncernselskaberne kan genforhandle aftalerne, således at deres faktiske adfærd er i overensstemmelse med den koncerninterne aftale og dermed også armslængdeprincippet.

Ligeledes giver OECD's Covid-19 koncernselskaberne mulighed for at bruge force majeure i tilfælde, hvor uforudset begivenheder, såsom Covid-19 pandemien, som ingen af selskaberne har kontrol over. Da Covid-19 i 2022 ikke længere er en samfundskritisk sygdom, kan koncernselskaberne således ikke påberåbe sig force majeure, men det er ikke præciseret i OECD's Covid-19, hvordan koncernselskaberne skal agere, hvis de ikke kan påberåbe sig force majeure, hvilket der er behov for.

Der er i projektet gjort rede for, hvordan Corona pandemien har påvirket funktionsanalysen. Denne har betydning for, hvorvidt der er prisfastsat korrekt i den kontrollerede transaktion, hvorfor det er vigtigt, at koncernselskaberne udfører denne. Det må lægges til grund, at Covid-19 har påvirket funktionsanalysen, idet pandemien kan have haft en indvirkning på, hvordan Low-Risk selskaberne bliver aflønnet.

³⁷ Børsen, *Salling Group krydser for første gang 60 mia. kr. i omsætning – overholder Carlsberg: Det har været et ekstraordinært år*, 21. april 2021

Der er desuden taget højde for, hvordan Covid-19 kan påvirke realydelsens egenskaber. Da et produkts karakteristik skal være sammenlignelig, er det derfor et vigtigt, at koncernselskaberne er opmærksomme på ændringer i kundeadfærd, som kan have betydning for, hvorledes der sker en prisfastsættelse i den koncern interne transaktion, og dermed også hvorvidt armslængdeprincippet er overholdt.

Da nogle selskaber har modtaget hjælpepakker fra regeringen som en økonomisk kompensation for de tab, som Covid-19 har medført, fremgår det af OECD's Covid-19 vejledningen, at skal tages højde for, hvilke selskaber, der er sammenlignelige i forbindelse med modtagelsen af hjælpepakkerne, således, at det strider imod armslængdeprincippet. OECD's Covid-19 vejledning giver ikke en præcis og grundig vejledning til, hvordan koncernselskaberne inddrager hjælpepakkerne i sammenlignelighedsanalysen.

Derudover kan Covid-19 have medført, at nogle koncernselskaber kan have ændret deres forretningsstrategier, for at tilpasse sig de nye omstændigheder og nye markedsforhold, og i de anledninger er det nødvendigt, at koncernselskaberne er opmærksomme på, at ændringerne kan flytte koncernselskaberne indkomspotentiale, idet dette kan anses for værende en koncerninterne, som er et forhold, er reguleret i TPG's kapitel 9.

3 TP-udfordringer i forbindelse med immaterielle aktiver ved koncernintern omstrukturering under Covid-19

Dette kapitel har til formål at undersøge, hvilke TP-udfordringer, som Covid-19 har medført for danske moderselskaber i forbindelse med overdragelse af immaterielle aktiver under koncerninterne omstruktureringer. I en forbindelse vil specialet anvende OECD's TPG's kapitel 6 i sammenhold med kapitel 9 og Covid-19 vejledningen, for at undersøge, om disse giver danske moderselskaber vejledning til at håndtere de TP-udfordringer, som skyldes Covid-19.

Afhandlingen anvender OECD's TPG's kapitel 6 og 9 samt OECD's Covid-19 vejledning, for at give de danske moderselskaber et indblik i, hvilke forhold de skal være opmærksomme på ved overdragelse af immaterielle aktiver under Covid-19 pandemien. Dette er essentielt for forståelsen af, hvordan det ændrer på resultatfordelingen i koncernen.

Covid-19 vejledningen tjener som et supplement til OECD's TPG's kapitel 6 og 9, idet Covid-19 vejledningen behandler spørgsmålet om, koncernselskaberne skal agere ved ændringer i koncerninterne kontrakter, og overdragelse af funktioner, aktiver og risici, som kan forekomme ved

koncernintern omstrukturering, hvorfor den inddrages i dette kapitel. Denne sammenhæng er vigtig for at vurdere, om OECD's Covid-19 vejledning er tilstrækkelig til, at koncernselskaberne ved, hvordan Covid-19 har påvirket deres aktiviteter og i den forbindelse også indtjening.

3.1 TPG's definition af en koncernintern omstrukturering og Covid-19 påvirkning af denne

OECD definerer en koncernintern omstrukturering som en *grænseoverskridende overdragelse af funktioner, værdifulde aktiver og eller overdragelse af risici*. Derudover kan en koncernintern omstrukturering i TP-sammenhænge anses for værende en *opsigelse eller genforhandling af væsentlige interne aftaler*.³⁸

Som følge af Covid-19 restriktioner, kan nogle koncernselskaber have oplevet midlertidige stoppeelse af deres aktiviteter, hvorfor disse kan have været nødt til at genforhandle deres koncern interne aftaler. For nogle koncernselskaber kan Covid-19 pandemien have tvunget disse til at foretage koncerninterne omstruktureringer, således at de kan tilpasse sig, de ændrede markedsforhold, som skyldes Covid-19, og dermed sikre deres indkomspotentialer.

I et af de koncerner, hvor det lykkes at tilpasse sig de nye markedsforhold, som har formået at forhøje deres indtjening deres indtjening, har været PostNord, som tjente 1.3 mia. kr. i 2020 sammenlignet med 2019, hvor de tabte 200 mio. kr.³⁹ 2021 fik PostNord et resultat på knap 2 mia.kr.⁴⁰ Ved at fokusere på B2C strategien, har PostNord formået at skabe vækst i koncernen.

Det fremgår af Covid-19 vejledningen, at skattemyndighederne skal forholde sig kritisk til en generel henvisning til Covid-19 pandemien ved koncerninterne omstruktureringer. De danske skattemyndigheder vil ikke kunne acceptere, at koncernselskaberne begrundet deres valg af koncernintern omstrukturering, alene på baggrund af Covid-19 pandemien. Der skal være en kommerciel rationel begrundelse for, hvorfor der sker ændringer af koncernstrukturen. Koncernselskaberne skal i TP-dokumentationen forklare, hvorfor der sker ændringer af koncernstrukturen og dokumentere, at dette stemmer overens med armslængdeprincippet.⁴¹

En koncernintern omstrukturering, som kan skyldes Covid-19, kan medføre ændringer i koncernselskabernes FAR-profiler, som skyldes Covid-19. Når koncernerne foretager en

³⁸OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 9.10, side 361

³⁹Folketidende, *Flere pakkeforsendelser hjælper PostNord til rekordresultat*, den 20/02/2021

⁴⁰Avisend danmark, *PostNord bryster sig af historisk stærkt år*, den 02/02/2022

⁴¹OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, afsnit 41 & 45

koncerninterne omstrukturering, skal koncernselskaberne foretage en fastlæggelse af den kontrollerede transaktion og vurdere, hvorvidt der findes sammenlignelige transaktioner.⁴² Idet der ved en koncerninterne omstrukturering af, sker en overdragelse af ”noget a værdi”, som i de fleste tilfælde vil være immaterielle aktiver.⁴³ Specialet vil derfor inddrage en behandling af de immaterielle aktiver, og hvorledes disse kan være påvirket af Covid-19 pandemien.

3.2 TPG´s definition af immaterielle aktiver og Covid-19 påvirkningen af disse

OECD´s TPG fremhæver i kapitel 6.5 vedrørende identificering af immaterielle aktiver, at det er vigtigt, at definitionen af immaterielle aktiver ikke er *too narrow og too broad*.⁴⁴ De begrundes ved, at den kompensation, der gives, når koncernselskaberne udnytter et immaterielt aktiv, skal de ske på armslængdevilkår.

Den nedenfor stående figur viser, hvordan OECD definerer et immaterielt aktiv. Der er en række betingelser, der skal være opfyldt, for at et immaterielt aktiv kan være omfattet af OECD´s definition af immaterielle aktiver.

Figur nr. 5: TPG´s betingelser i forhold til definition af et immaterielt aktiv



Kilde: egen bearbejdelse af OECD´s TPG, afsnit 6.6

Covid-19 pandemien kan have gjort det vanskeligt for koncernselskaberne at opfylde ovenfor nævnte betingelser. Den danske regering foretog i 2020 og 2021, midlertidige nedlukninger, som en tilgang til at bremse for smittespredning i Danmark. Dette har nogle brancher haft, hvilket har ramt en række forskellige brancher konsekvenserne af, idet nogle selskaber har været nødt til midlertidigt at stoppe

⁴² OECD, “Transfer Pricing Guidelines 2022”, afsnit 9.13, s. 362

⁴³ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 9.10, side 361

⁴⁴ OECD, “Transfer Pricing Guidelines 2022”, afsnit 6.5, s. 246

for deres aktiviteter, for at følge regeringens anbefalinger. I Danmark var der nedlukninger i perioden fra den marts til juni, og igen fra december til juni, alt afhængig af brancher.⁴⁵

I og med, at nogle selskaber har midlertidigt stoppet deres aktiviteter, kan disse kan have været begrænset i forhold til at udnytte deres immaterielle aktiver, hvilket kan have medført en formindskelse af værdien af det immaterielle aktiv. Hvis et selskab ikke udnytter deres immaterielle aktiver, kan det medføre en udfordring i forhold til værdien ved udnyttelse af det immaterielle aktiv eller overdragelsen af dette, idet uafhængige parter ikke vil give samme kompensation for det overdragne immaterielle aktiver, som aktivet er værd.

Immaterielle aktiver kan i de fleste tilfælde være i form af unikke immaterielle aktiver, hvorfor det kan det kan være svært at værdiansætte dem, idet det kan være svært at finde sammenlignende transaktioner i forhold til disse.

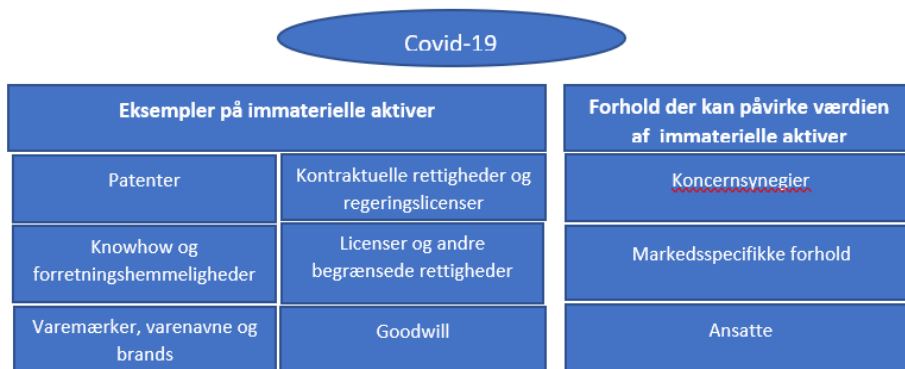
3.3 Eksempler på immaterielle aktiver omfattet af TPG 2022

Nedenfor stående figur viser en liste over, hvad OECD i TPG anser for værende eksempler på immaterielle aktiver, og forhold, der ikke er immaterielle aktiver, men som kan have indflydelse på værdien af det immaterielle aktiv i koncernen. Koncernselskaberne kan ikke anse denne liste so en udtømmende liste, ligesom AL § 40 ikke er udtømmende, men blot en list, der kan bruges som en vejledning til at forstå, hvad i OECD i TPG 2022 kan kategorisere som et immaterielt aktiv, eller forhold, der kan påvirke værdien af det immaterielle aktiv.⁴⁶

⁴⁵TV2, *Coronarestriktioner er fortid: Se tidslinje over pandemien*, den 1.februar 2022

⁴⁶ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 6.15-6.31, s.255

Figur nr. 6: Eksempler på immaterielle aktiver, markedsspecifikke forhold og koncernsynergier samt Covid-19 påvirkning heraf



Kilde: Egen bearbejdelse af OECD's TPG 2022, afsnit 6.19 - 6.31

TPG kategoriserer koncernsynergier, som et forhold, der ikke er immaterielle aktiver, men som kan have indflydelse på værdien af immaterielle aktiver. Begrundelsen for, at koncernsynergier, ikke kan anses for værende et immaterielt aktiv, er at disse ikke opfylder TPGs betingelse om, om at et materielt aktiv skal kunne *ejes og kontrolleres*. Koncernsynergier kan derimod være koncernfordele eller ulemper, som kan påvirke værdien af et immaterielt aktiv. Det er derfor vigtigt, at koncernselskaberne er opmærksomme på disse.

Covid-19 kan enten have medført en positiv eller negativ effekt på det immaterielle aktiv. En koncern kan have oplevet, at deres immaterielle aktiv er faldet i værdi, fordi du ikke har kunne udnytte det. Omvendt kan en koncern have oplevet, at værdien af deres immaterielle aktiv er steget i værdi. Covid-19 har haft en positiv indvirkning på online salg, hvilket af har haft en positiv effekt på selskaber om Nemlig.com og Amazon. Nedlukningerne har medført, at flere borgere har handlet online under pandemien, og flere selskaber har været nødsaget til at lade deres medarbejdere arbejde hjemmefra. Nedlukningerne har skabt stor vækst i indkomsten for disse selskaber, idet det i flere brancher har øget kundernes efterspørgsel, som har forøget salget, og dermed også øget muligheden for større residual indkomst, hvilket har forøget værdien af de immaterielle aktiver.^{47 48}

⁴⁷ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 6.30

⁴⁸ Fortune: Just how massive Amazon has grown during the pandemic, in 8 charts, den 18/10/2021; Børsen: *Salling Goup sætter fart på en del af sin største online satsning nogensinde: vil åbne 10 pick-up stationer i bilka om året*, 21.april 2021

Et andet eksempel på positive koncernsynergier under Covid-19 pandemien er Precio og Ramcon. Precio fik i 2021 et rekordoverskud på 128 mio.kr.⁴⁹ Ramcon har formået at få et overskud på 245 mio.kr. i kalenderåret 2020 til 2021, hvor de i kalenderåret 2019 til 2020, havde et overskud på 1,1 mio.kr.⁵⁰ Væksten skyldes, at vaccinationerne mod Corona virussen begyndte i 2020, hvor befolkningen blev tilbudt denne mod bekæmpelsen af smittespredningen.

Covid-19 kan have medført begrænsninger for nogle koncernselskaber i forhold til udnyttelse og kontrol af de immaterielle aktiver, på grund af nedlukninger og hjemsendelse af medarbejdere. Den danske regering rådede, siden d. 11. marts 2020, private virksomheder til at sende deres medarbejdere hjem og indføre hjemmearbejde.⁵¹ Igen blev medarbejderne opfordret til at arbejde hjemmefra, den 8. december 2021.⁵² Medarbejderne har været begrænset til alene at arbejde hjemmefra, hvilket kan have forhindret dem i at udføre alle funktioner.

Covid-19 pandemien kan have haft så stor effekt på koncernselskaber, i sådan en grad, at der kan have været behov for en genforhandling af deres allerede indgået koncerninterne aftale. Baggrunden for genforhandlingen af de koncerninterne aftaler, kan være, at koncernselskaberne ønsker at flytte risikoen mellem to koncernselskaber, for at fastholde værdien af et immaterielt aktiv. Hvis moderselskaber genforhandler de koncerninterne aftaler, skal de over for danske skattemyndigheder, i TP-dokumentationen, forklare beviser, at den nye kontrakt er udarbejdet i begge selskabernes interesse.⁵³ Nedenstående figur illustrerer, hvordan Covid-19 kan have påvirket koncernsynergier, markedsforhold, og ansatte.

⁴⁹MedWatch.dk, *Coronaudbrud gav vaccinatorer trecifret millionoverskud*, den 13.04.2022

⁵⁰MedWatch.dk, *Alt blev til guld under corona, men ny direktør i Ramcon kigger tilbage til før overskuddet eksploderede*, den 19.04.2022

⁵¹ Statsminister, *Pressemøde om Covid-19*, 8. december 2020

⁵² Statsminister, *Pressemøde om Covid-19*, den 8. december 2021

⁵³ OECD, *Covid-19 vejledning*, afsnit 42-46

Figur nr. 7: Covid-19 pandemiens påvirkning af koncernsynegier, marked og ansatte

Koncernsynegier	Markedsforhold	Ansatte
- Operationelle risiko	- Ændring i markedsrisiko	- Hjemsendelse af medarbejdere
- Stordriftsfordele og/eller ulemper	- Ændring i kundernes købsadfærd	- Ledelsens sæde
- Højere eller lavere kapacitetsudnyttelse	- Covid-19 restriktioner	- Covid-19 smitte og vacciner

Kilde: egen tilvirkning

Som den ovenfor stående figur viser, at en forøgelse af risici ved et immaterielt aktiv skyldes Covid-19 pandemien. Nogle koncernselskaber kan have oplevet, at den operationelle risiko er blevet forøget under Covid-19, hvilket kan forklares ved, at Corona restriktionerne kan ændret på markedsrisikoen, idet Corona tiltagene kan have hæmmet aktiviteterne for nogle koncernselskaber, i form af eksempelvis midlertidige lukninger af produktionsfaciliteter.⁵⁴

Ligeledes kan markedsforholdene være påvirket af Covid-19 pandemien. Koncernselskaberne kan have oplevet, at Corona restriktionerne ført til øget efterspørgsel eller fald i efterspørgsel på nogle varer. Mundbund og håndsprit er eksempler på produkter, som har haft stor efterspørgsel under pandemien, mens andre varer har haft mindre efterspørgsel. Corona restriktioner har udfordret f.eks. salget i storcentre, og andre fysiske butikker, idet pandemien har ændret kundernes købsadfærd. Ligeledes er rejseselskaber blevet udfordret af regeringens rejseforbud, hvilket har ført til stigning i salg af danske sommerhuse.⁵⁵ Selvom, hvor regeringen ophævede rejserestriktionerne, flere gange i 2021, og danskerne har haft mulighed for at rejse til udlandet, havde flere lande indrejse forbud, tilbragte flere danskere sommeren i Danmark. Dette har været en af grundene til den ændrede kundeadfærd.⁵⁶

De ansatte arbejdsstyrke i koncernselskaberne, er også et element, som kan også have været påvirket af Covid-19, og dette er element, som kan påvirke værdien af det immaterielle aktiv i koncernen. De

⁵⁴OECD, Guidance on the transfer pricing implications of the Covid-19 pandemic, afsnit 7

⁵⁵Berlingske, Boligkøberne ignorerer coronakrisen - og en del af boligmarkedet er eksploderet, udgivet den 3. juni 2020

⁵⁶Tænketanken Europa, Tidslinje over Coronakrisen; Hvad skete der og hvornår? sidst ajourført den 17.februar 2022

ansattes arbejdsstyrke i koncernselskaberne, kan ikke kategoriseres som et immaterielt aktiv, idet det ikke kan ejes og ej heller kontrolleres, hvorfor denne ikke er omfattet af TPG's definition på et immaterielt aktiv, jf. figur 5. En medarbejders arbejdsstyrke kan være medarbejderens viden, som kan påvirke værdien selskabets knowhow. Værdien af selskabets knowhow kan forøges eller formindskes på baggrund af den viden, som selskabets medarbejdere besidder. Koncernselskaberne skal derfor tage hensyn til, at de ansatte hjemsendelse inder Corona pandemien i 2020 og 2021 kan have haft en negativ virkning for værdien af deres immaterielle aktiv, da medarbejderne kan have været begrænset til ikke at udføre væsentlige deres funktioner ved hjemarbejde.

Det må lægges til grund, at OECD's Covid-19 vejledning mangler en vejledning til, hvordan de danske moderselskaber skal forholde sig til Covid-19 påvirkninger i relation de immaterielle aktiver, og forhold, der kn påvirke værdien af de immaterielle aktiver, hvilket der kan være behov for.

3.3 Risikoanalyse for immaterielle aktiver ift. intern omstrukturering under Covid-19 i 2020 og 2021

Inden koncernselskaber foretager en koncernintern omstrukturering, skal koncernselskaberne fastlægge, hvilke koncernselskaberne, der ejer de immaterielle aktiver, hvilke koncernselskaber, der får kompensationen for overdragelsen det immaterielle aktiv, og hvilke koncernselskaber, der bærer den risikoen, der knyttet til det immaterielle aktiv.⁵⁷ Dette analyseres ved en risikoanalyse, som minder om den almindelige den funktionsanalyse, der fremgår af OECD's TPG 2020 kapitel 1.

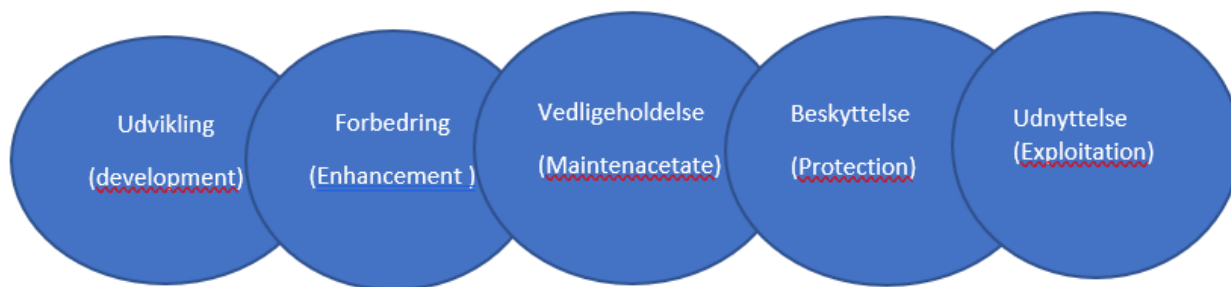
3.3.1 6-trinsanalyse af immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner i 2020 og 2021, under Covid-19

Risikoanalysen i relation til immaterielle aktiver er ikke særlig forskellig fra en almindelige risikoanalyse i OECD's kapitel 1, men når koncernselskaberne analyserer risiciene ved de immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne, skal de altså analysere den risiko er er forbundet med at *udvikle, forbedre, vedligeholde, beskytte, og udnytte* det immaterielle aktiv, som er vist i nedenfor stående figur⁵⁸.

⁵⁷ OECD, TPG 2022, afsnit 6.32 og 34

⁵⁸ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 6.32

Figur 8: Definition af DEMPE-funktionerne



Kilde: Egen bearbejdelse af OECD's TPG 2022, afsnit 6.32

Trin 1: Identificering af de immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne

Under dette trin, skal koncernselskaberne identificere de immaterielle aktiver, der overdrages eller bliver udnyttet. I den forbindelse identificeres DEMPE-funktionerne.⁵⁹ Covid-19 har medført udfordringer for danske moderselskaber i forbindelse med trin 1. Pandemien har medført, at *Hazard Risk* er blevet forøget, so kan forøge markedsrisikoen. Det skyldes, at efterspørgslen af nogle produkter kan være formindsket, hvorfor selskaberne ikke har kunne sælge disse eller har haft et lavere salg. Som beskrevet ovenfor, kan Covid-19 pandemien have forøget den operationelle risiko, idet Covid-19 kan, for eksempel have hæmmet i forsyningskæde og produktion. Endeligt kan Covid-19 have forøget finansielle risiko, idet pandemien kan have formindsket likviditeten i selskabet, og at selskabet kan have modtaget senere kundebetalinge eller ligefrem tab på debitorerne, på grund af forsinket betalinge eller misligholdelse af de aftalte betalingsvilkår på grund af forsinket betalinge eller misligholdelse ved betaling.⁶⁰

Trin 2: Identificering af den koncerninterne kontrakt og det juridiske af ejer af de immaterielle aktiver

Trin 2 går ud på at identificere, hvad koncernselskaberne har aftalt, i forhold til, hvordan risikoen er fordelt mellem koncernselskaberne, hvem der er den juridiske ejer af det immaterielle aktiv, og hvilke koncernselskaber, der har ansvaret for at udføre DEMPE-funktionerne.⁶¹

En anden udfordringer, som under Covid-19 kan have medført i relation til dette trin, kan være genforhandling af kontraktvilkårene. Hvis koncernselskaberne ønsker at genforhandle deres

⁵⁹ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 6.34, i.

⁶⁰ OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the Covid-19 pandemic*, afsnit 7.

⁶¹ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 6.34, ii.

koncerninterne aftaler, på grund af Covi-19 påvirkningerne i koncernen, skal disse forklare de forhold i kontrakten, som er blevet ændret på grund af Covid-19. Ved genforhandlinger af den koncerninterne aftale, er det vigtigt, at koncernselskaberne er opmærksomme på, at genforhandlingen af den koncerninterne kontrakt udgøre en koncernintern omstrukturering, idet det kan medføre ændringer i koncernselskabernes FAR-profiler, som kan flytte på deres indkomspotentiale, og dette skal stemme overens med armslængdeprincippet.⁶²

Trin 3: Funktionsanalysen i forhold til koncernselskabernes faktiske adfærd

Trin 3 går ud på at undersøge koncernselskabernes faktiske adfærd, dvs. hvilke koncernselskaber, der reelt udfører DEMPE-funktionerne ift. de risici, der relaterer sig til DEMPE-funktionerne, herunder hvem der har den finansielle kapacitet til at bære disse risici.⁶³ Fordelen ved at udarbejde en funktionsanalyse er, at de giver koncernselskaberne et indblik i, hvordan de risici, der er forbundet med DEMPE-funktionerne, kan påvirke værdien af de immaterielle aktiver.

Selvom nogle koncernselskaber har modtaget hjælpepakker under pandemien, som en kompensation for det tab, som Covid-19 har medført, er der ikke tale om allokering af risikoen i koncernen. OECD's Covid-19 vejledningen fremhæver, at det skal være det risikobærende selskab, som principalselskabet, som har den primære markedsrisiko.⁶⁴ De danske skattemyndigheder og en lang andre lande mener at principal vil tage højde for lokale hjælpepakker, der indregnes i en Year End Adjustment.

Trin 4: Vurderingen af, hvorvidt der er overensstemmelse mellem trin 1 - 3

I trin 4, skal det vurderes, om der er overensstemmelse mellem trin 2 til 3, altså om koncernselskabernes faktiske adfærd stemmer overens med, hvad der er aftalt med koncernselskaberne i forbindelse med DEMPE-funktionerne.⁶⁵

Vurderes det, at der er overensstemmelse mellem trin 1-3, vil de danske skattemyndigheder godkende den kontrollerede transaktion, hvorfor der koncernselskaberne kan springe trin 5 over. Vurderes det omvendt, at der ikke er overensstemmelse mellem trinene, behandles trin 5, hvor der skal tages stilling til, hvorvidt DEMPE-risiciene kan re-allokeres. De danske skattemyndigheder vil ikke godkende

⁶²OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 9.10, side 361

⁶³ OECD, *Transfer Pricing Guidelines*, afsnit 6.34 iii.

⁶⁴ OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the covid-19 pandemic*, punkt 80-81

⁶⁵ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 6.34 iv.

transaktionen, de vil nægte fradrag for omkostninger eller flytte indtægt, der var placeret forkert. Det vil de gøre med henvisning til TPG, LL § 2 og SL § 4-6.

Trin 5: Fastlæggelse af den kontrollerede transaktion i forbindelse med DEMPE-funktionerne

Trin 5 går ud på at fastlægge den kontrollerede transaktion i forhold til DEMPE-funktionerne i relation til den juridiske ejer af de immaterielle aktiver, og koncernselskabernes faktiske adfærd, i forhold til, hvilke koncernselskaber, der besidder væsentlige aktiver, udfører væsentlige funktioner og bærer væsentlige økonomiske risiciene.⁶⁶

For nogle selskaber kan Covid-19 have medført tab ved udnyttelse eller overdragelse af de immaterielle aktiver. I de tilfælde, er det principalen, der bærer tabet, som Covid-19 kan have medført, idet det er principalen, der er den centrale beslutningstager, som udfører de væsentlige DEMPE-funktioner, fastsætter retningslinjer til Low-Risk selskaberne og påtager sig væsentlige DEMPE-risici.

I dette trin allokeres indtægterne og omkostningerne således, at det stemmer overens med armslængdeprincippet. Indtægterne og omkostninger skal henføres til de selskaberne, som dem reelt udfører DEMPE-funktioner, og som har finansielle kapacitet til at bærer DEMPE-risiciene.⁶⁷

Trin 6: Prisfastsættelse af den kontrollerede transaktion

Hvis transaktionen bliver godkendt af de danske skattemyndigheder, kan der foretages en prisfastsættelse af den kontrollerede transaktion, og i den forbindelse skal den relevante TP-metode anvendes, således at armslængdeprincippet bliver overholdt.⁶⁸ Her foretages der en sammenlignelighedsanalyse, hvor den kontrolleret transaktion bliver sammenlignet med en transaktion mellem uafhængige parter.⁶⁹

3.3.2 Funktionsanalyse ved overdragelse af immaterielle aktiver i relation til koncerninterne omstruktureringer i Covid-19 påvirkede år

Det er essentielt for koncernselskaberne at, der udarbejdes en funktionsanalyse i forbindelse med koncerninterne omstruktureringer, idet værktøj, som danske skattemyndigheder bruger ved vurdering af, om der er sket en overdragelse af aktiver, væsentlige funktioner og risici. På baggrund af denne analyse, er det muligt at vurderes, hvorvidt der er sket en koncernintern omstrukturering, I den

⁶⁶ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 6.34, v

⁶⁷ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 6.34, v

⁶⁸ SKAT, *Den Juridiske vejledning: Transfer Pricing*, afsnit C.D.11.6

⁶⁹ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 6.34, vi

forbindelse skal koncernselskaberne ved interne omstrukturering udarbejde en før- og efter situation, altså der ved denne analyse skelnes mellem koncernselskabernes økonomiske forhold før og efter omstrukturering. Sker der en overdragelse immaterielle aktiver ved en koncernintern omstrukturering, skal funktionsanalysen udarbejdes ved hjælp af OECD's TPG's kapitel 6 i sammenhold med TPG's kapitel 9.⁷⁰

Det er vigtigt, at overdragelsen af de immaterielle aktiver ved en koncerninterne omstrukturering foretages efter armslængdeprincippet. Ved bedømmelsen af, om dette er tilfældet, skal det vurderes, om der er andre alternativer, der kan give koncernselskaberne mulighed for at opfylde deres kommercielle mål, og hvorledes uafhængige parter vil betale kompensation ved overdragelsen. Hvis transaktionen sker på andre måder end omstrukturering, vil uafhængige parter ikke betale kompensation, hvorfor det ikke vil stemme overens med armslængdeprincippet.⁷¹

I nogle tilfælde kan en koncernintern omstrukturering kan være et godt alternativ for koncernselskaber. Det kan i nogle tilfælde hindre, at nogle koncernselskabers sandsynlighed for at opleve økonomisk tab, som koncernselskaberne ellers havde forventet, hvis der ikke var sket en koncernintern omstrukturering.⁷² I de covid-19 påvirkede år kan en koncernintern omstrukturering være en alternativ løsning for at reducere det tab, som forekomme på grund af Covid-19. Et danske moderselskab, der indgår i en centraliseret koncernstruktur, kan eksempelvis vælge at flytte nogle funktioner, aktiver, herunder immaterielle aktiver, og risici til et datterselskab i et land, hvor det er mindre omkostningsfuld, at have disse. I den forbindelse skal det vurderes, hvordan omstruktureringen kan have ændret på koncernselskabernes FAR-profiler, og dermed også resultatfordelingen mellem koncernselskaberne.

3.3.3 Betydningen af det juridiske ejerskab og den koncerninterne kontrakt ved overdragelse af immaterielle aktiver under koncerninterne omstrukturering

Inden der foretages en koncerninterne omstrukturering, eksisterer der allerede en koncernintern aftale, der regulerer koncernselskabernes rettigheder og forpligtelser inden for koncernen. Det er i forbindelse med den koncerninterne omstrukturering vigtigt, at koncernselskaberne udarbejder en funktions, der fastlægger koncernselskabernes faktiske adfærd, koncernselskabernes faktiske funktioner ikke stemmer overens med, hvad der er aftalt inden for den koncern intern kontrakt. Covid-19 kan være et forhold, der kan have bevirket, at koncernselskabernes faktiske adfærd har været i

⁷⁰ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 9.18, side 363

⁷¹ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 9.27-9.30, s. 368-369

⁷² OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 9.71, s. 382

overensstemmelse med den koncernintern kontrakt, hvorfor det kan være et argument for foretage en koncernintern omstrukturering. Dog kan koncernselskaberne ikke alene bruge dette argument for at foretage en koncernintern omstrukturering, da det er krav, at der ligger en kommerciel begrundelse bag omstruktureringen.⁷³

I Covid-19 påvirkede år har Covid-19 ført ændringer i markedsforholdene, hvilket har ført til, at flere koncernselskaber har ændret på de koncerninterne kontrakter ved koncerninterne omstruktureringer. Det i den forbindelse vigtigt for koncernselskaber at være opmærksomme på, at ændringen skal indgå i TP-dokumentationen, inden der foretages en koncernintern omstrukturering.⁷⁴ Dette er vigtigt for, at danske skattemyndigheder kan foretage en vurdering af, hvorvidt den koncerninterne omstrukturering er udført i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

OECD's Covid-19 vejledningen fremhæver, at de danske skattemyndigheder skal være opmærksomme, hvis der forekommer ændringer i de koncerninterne kontrakter, men dog ikke, hvis ændringerne er *kommercielt rationelle*, både før og efter Covid-19 pandemien.⁷⁵ Dette skal derfor være beskrevet i TP-dokumentationen.

Det juridiske ejerskab alene er et *starting point*, hvorfor det ikke er afgørende for, hvilket koncernselskab, der får indkomsten ved udnyttelsen eller overdragelsen af de immaterielle aktiver. Det betyder, at det koncernselskab, der er den juridiske ejer af det immaterielle aktiv ikke nødvendigvis er det selskab, som har ret til indkomsten. Det skyldes, at der er koncernselskab, som udfører de funktioner og bærer de økonomiske DEMPE-risici, der er forbundet med de immaterielle aktiver samt har kontrollen over udnyttelsen af disse, der har ret til indkomsten.⁷⁶ Derudover er det vigtigt, at substanskravet er opfyldt, således indtjeningen ved udnyttelsen og overdragelsen af de immaterielle aktiver ikke går til et tomt selskab.

3.3.4 DEMPE-funktionerne ved overdragelse af immaterielle aktiver i forbindelse med koncerninterne omstruktureringer under Covid-19

DEMPE-funktionerne er afgørende for værdiskabelsen af immaterielle aktiver i koncernen. Hos Coca Cola er DEMPE-funktionerne således, at den originale Coca-Cola sælges som ”den originale smag”, hvor det ikke er videreudviklingen men beskyttelsen og markedsføringen/salget af Coca-Cola der er vigtig, idet opskriften på deres læskedrik, som kan være af forskellige varianter, ikke ændres. Det er

⁷³ OECD, “Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic”, afsnit 41 & 45

⁷⁴ OECD, “Transfer Pricing Guidelines 2022”, afsnit 6.35-6.36, s. 257-258

⁷⁵ OECD, Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic, afsnit 41

⁷⁶ OECD, “Transfer Pricing Guidelines 2022”, afsnit 6.40, s.258

derimod vigtigere for selskabet at fokusere på beskyttelse og reklamering af deres produkter, med det formål af opretholde deres produkter. Hos Novo Nordisk sættes der fokus på udvikling af nye produkter. Desuden sætter koncernen stor fokus på at udvikle og forbedre deres produkter, da deres produkter er noget, som mennesker indtager. Omvendt er der ikke sat fokus på reklamering af produkterne, da det strider imod dansk lovgivning af reklamere for lægemidler. Betydningen af de enkelte DEMPE-funktioner afhænger således af, hvilket produkter, der er tale om.

Der er en række selskaber, som er blevet udfordret af Covid-19 i forbindelse med DEMPE-funktionerne, idet de på grund af nedlukninger og dermed ændringer i kundeadfærd, hvorfor koncernselskaberne kan have været nødsaget til at indrette sig efter de nye omstændigheder. Idet flere borgere har handlet online under pandemien, har flere selskaber derfor været nødsaget til at fokusere på at reklamere for deres produkter. Covid-19 kan have udfordret nogle selskaber i forhold til immaterielle aktiver, idet pandemien kan have begrænset udviklingen af immaterielle aktiver for selskaberne. På den anden side, kan Covid-19 pandemien have haft en positiv indvirkning på nogle selskaber. Covid-19 kan have ført, at udviklingen af Covid-19 relaterede immaterielle aktiver er steget, f.eks. Covid-19 Vacciner og Covid-19- tests. Ligeledes har Covid-19 åbnet døre op for muligheden for at udvikle app som Smittestop og Coronapas, som har været vigtige værktøjer mod smittespredningen.

I forhold til koncerninterne omstruktureringer, skal koncernselskaberne udarbejde en analyse af koncern, før og efter den koncerninterne omstrukturering, ud fra 6-trinsanalyse i forhold til immaterielle aktiver og DEMPE-risici. Overførslen af immaterielle aktiver mellem koncernselskaber kan bevirke, at det overdragende koncernselskab går fra at modtage en høj residualaf lønning til en lavere årlig indkomst. Det er tilfælde, når et Fully-fledged koncernselskab efter overdragelsen af de immaterielle aktiver, bliver omdannet til et Low-risk selskab. Det er derfor vigtigt for de danske skattemyndigheder, at der er udarbejdet en analyse af, hvilke koncernselskaber, der bærer de væsentlige risici, således at der kan foretages en vurdering af, hvorvidt der er tale om en koncernintern omstrukturering.⁷⁷ Det er vigtigt, at koncernselskaberne overholder armslængdeprincippet. De danske skattemyndigheder ser på koncernselskabernes faktiske adfærd og bruger i den forbindelse den koncerninterne kontrakt til at vurdere, om dette er tilfældet.

Covid-19 vejledningen udgør næppe en specifik vejledning til, hvordan Covid-19 har påvirket DEMPE-funktionerne. Der er derfor behov for, at danske moderselskaber får en udvidet vejledning

⁷⁷ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 9.19-9.20, s. 364

til, der behandler de TP-udfordringer, som Covid-19 har medført i forhold til DEMPE-funktionerne, således at de ved, hvordan det kan påvirke deres aktiviteter og indtjening.

3.3.5 Sammenlignelighedsfaktorer i relation til immaterielle aktiver ved koncerninterne omstruktureringer og Covid-19 påvirkningen

Sammenlignelighedsanalysen er det vigtige værktøj ved vurdering, hvorvidt koncernselskaberne har overholdt armslængdeprincippet. Det er derfor vigtigt, at koncernselskaberne udarbejder en sammenlignelighedsanalyse, i forbindelse med overdragelse af immaterielle aktiver ved en koncernintern omstrukturering, der kan bruges til at afgøre, om der er sammenlignelighed mellem den kontrollerede transaktion og en transaktion mellem uafhængige parter. Ved sammenlignelighedsanalysen tages der stilling til de unikke egenskaber, som et immateriel aktiv ofte kan have, og som kan have indflydelse på aktivets værdi, såsom *eksklusivitet*, *juridisk beskyttelse* og aktivets *geografiske grænseområde*.⁷⁸ I 2020 og 2021 er det vigtigt, at koncernselskaberne analyserer, hvilken effekt Covid-19 kan have haft for disse unikke egenskaber, og i den forbindelse værdien af disse. Det må antages, at det geografiske grænseområde er begrænset på grund af Corona restriktioner, idet flere koncernselskaber ikke i fuldt omfang har været i stand til at udnytte deres immaterielle aktiver. Omvendt kan det antages, at andre koncernselskaber har været positivt påvirket af Covid-19, især medicinalfirmaer, som har fået mulighed for at udvikle produkter, der er Covid-19 relaterede. Det må antages, at dette har været med til at forøge værdien af aktiverne, og dermed også indtjeningen. For eksempel Noavax, der udvikling vacciner mod forskellige sygdomme, som endte med en indtjening på 11 bio. US Dollars i 2021, da de udviklede en ny.⁷⁹

I forhold overførsel af immaterielle aktiver ved koncerninterne omstruktureringer, er det vigtigt, at der gives kompensation i forhold til aktivets værdi. I og med, at det kan være svært at værdiansætte immaterielle aktiver, kan koncernselskaberne anvende DCF metoden.

3.4 Covid-19 påvirkning af DCF-modellen

Prisfastsættelsen af immaterielle aktiver skal stemme overens med armslængdeprincippet. Dog kan immaterielle aktiver have unikke egenskaber, som kan begrænse koncernselskaberne ved prisfastsættelse.⁸⁰ Covid-19 kan have udfordret værdiansættelsen af immaterielle aktiver med unikke egenskaber i forbindelse med koncerninterne omstruktureringer, idet det kan have været svært for

⁷⁸ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 6.116-6.127, s. 282-285.

⁷⁹ Novavax, *Novavax Reports Fourth Quarter and Full Year 2021, Financial Result and Operational Highlights*, 28/02/2022.

⁸⁰ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 6.107-6.109, s. 280-281.

koncernselskaberne at finde sammenlignelige transaktioner under Covid-19 pandemien, grundet aktivernes unikke egenskaber. I sådanne tilfælde kan anvendelsen af DCF-modellen være nødvendig ved værdiansættelse af de immaterielle aktiver, i stedet for de almindelige TP-metoder. Ved DCF-modellen beregnes den *diskonterede værdi af de fremtidige Cash Flows*, ved udnyttelse af det immaterielle aktiv. Ved denne beregning er indtjeningsperiode opdelt i en *budgetperiode* og en *terminalperiode*, hvor indtjeningen bliver opgjort hvert år. Ved DCF-beregningen bliver aktivets forventede *frie pengestrømme* estimeret hvert år, hvorefter der tages en sum af disse. Når disse lægges sammen, foretages der en tilbagediskontering med WACC, som er de *vejede gennemsnitlige kapitalomkostninger*. På baggrund af dette bestemmes nutidsværdien af *de forventede frie pengestrømme*, hvorefter aktivets markedsværdi beregnes ved at trække renten fra nutidsværdien.⁸¹

Der kan opstå usikkerhed ved DCF-beregningen, idet markedet kan spille en stor rolle i den forbindelse. Det er vigtigt for koncernselskaberne at være opmærksomme, at markedet kan udvikle sig anderledes end forventet. I 2020 og 2021, skal koncernselskaberne tage hensyn til de forhold, der kunne have påvirket markedets udvikling og dermed værdiansættelsen, således at de kan undgå at øge risici.

3.4.1 Forhold der kan påvirke DCF-modellen og Covid-19 påvirkning af denne

Et af de forhold, der kan påvirke DCF-modellen, er den årlige vækst på det frie Cash- Flow i terminalperioden. De forventede frie pengestrømme afhænger af det marked, som koncernen er en del af. Det skal koncernselskaberne at følge de danske skattemyndigheders vejledning i ved fastlæggelsen af vækstraten.⁸²

Covid-19 kan i 2020 og 2021 have udfordret koncernselskaberne ved bestemmelsen af vækstraten. Det kan være i tilfælde, hvor koncernselskaber, der ejer immaterielle rettigheder til at udvikle Covid-19 relaterede produkter, fastlægger en høj vækstrate, grundet en forventning om der kan være en høj efterspørgsel af produkterne. Dette kan være en udfordring, da alle restriktionerne på nuværende tidspunkt er ophævede, hvorfor det må antages, at efterspørgslen på flere Covid-19 relaterede produkter ikke længere er efterspurgt, i samme grad som i 2020 og 2021. Hvis koncernens fastsætter en høj vækstrate, medfører det en forkert værdiansættelse, vil være en fordel for de danske skattemyndigheder hvis et dansk selskab skal have kompensation for overførte immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner, idet de danske skattemyndigheder kan kræve en forhøjelse af indkomsten.

⁸¹ SKAT, *Transfer Pricing: kontrollerede transaktioner; værdiansættelse*, afsnit 4.1

⁸² SKAT, *Transfer Pricing: kontrollerede transaktioner; værdiansættelse; vækst i terminalperioden*, afsnit 4.1.1.2

Et andet forhold, som kan påvirke DCF-modellen, er diskonteringsfaktoren WACC, som kan være præget af usikkerhed. Det er i forbindelse med værdiansættelsen af de immaterielle aktiver udfordrende at fastsætte WACC, da de immaterielle aktiver har unikke egenskaber, hvorfor det er svært at finde immaterielle aktiver, der er sammenlignelige.⁸³

Covid-19 kan have medført usikkerheder ved værdiansættelsen i 2020 og 2021. Dette kan have ført til, at de danske skattemyndigheder foretager en forhøjelse af indkomsten. På den anden side kan værdien af WACC være lav, for koncernselskaber, som Nemlig.com, der har under Covid-19 pandemien har fokuseret på online handel, da der var stor efterspørgsel af varer online. I tilfælde hvor koncernselskaberne har værdien af WACC før pandemien, kan det medføre en lav værdiansættelse, på grund af den stor usikkerhed på markedet.

Covid-19 vejledning giver ikke en udførlig vejledning til, hvordan Covid-19 har påvirket DCF-modellen, hvorfor det kan være udfordrende for koncernselskaberne, kan foretage værdiansættelse af unikke immaterielle aktiver.

3.4 Kompensation for de immaterielle aktiver ved koncernintern omstrukturering i Covid-19 påvirkede år

Kompensationen for et immaterielt aktiv skal være i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Det er derfor vigtigt, at prisfastsættelsen af de immaterielle aktiver er korrekt, således at der kan foretages en korrekt aflønning af koncernselskaberne. 6-trinsanalysen i forbindelse hermed et vigtigt værktøj.

Nogle koncernselskaber kan under Covid-19 pandemien have overført immaterielle aktiver ved koncerninterne omstruktureringer, med det formål at opnå *Location Savings*, som kan have påvirket værdien af de immaterielle aktiver i koncernerne. Koncernselskaberne skal vurdere, hvordan disse Location savings skal fordeles i koncernen.⁸⁴ Ved vurderingen af, hvilke koncernselskaber, der er berettiget til Location savings, er det vigtigt at tage stilling til, hvordan uafhængige parter vil have fordelt den økonomiske fordel ved Location savings.⁸⁵ ⁸⁶ Det vil ofte være principalselskabet, der får Location savings, idet principalselskabet den centrale beslutningstager, som udfører de væsentlige

⁸³ OECD, "Transfer Pricing Guidelines 2022", afsnit 6.170-6.173, s. 298-299.

⁸⁴ SKAT, *Aflønning af kontrollerede transaktioner efter en omstrukturering*, C.D.11.7.2.3.

⁸⁵ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 9.126-9.131, s. 400-402.

⁸⁶ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 9.131, s. 402.

DEMPE-funktion, fastsætter retningslinjer til Low-Risk selskaberne og påtager sig væsentlige DEMPE-risici.

En koncernintern omstrukturering kan indebære en grænseoverskridende overdragelse af DEMPE-funktioner. Det medfører en ændring af koncernselskabernes FAR-profiler, og der vil gives kompensation ved overdragelsen, i tilfælde, hvor kontrollen af disse DEMPE-funktioner overføres til et andet land, og denne øger den fremtidige indkomspotentiale. En lukning af en Low-risk aktivitet skal kompenseres, og i den forbindelse skal der gives kompensation for omstrukturingsomkostninger.

3.5 Delkonklusion

Formålet med dette kapitel var at undersøge, hvilke TP-udfordringer, som Covid-19 har medført for danske koncernselskaber ved overdragelse af immaterielle aktiver, ved koncerninterne omstruktureringer, og hvorvidt TPG, kapitel 6 og 9 samt Covid-19 vejledningen er tilstrækkelige til forhold til håndteringen af disse TP-udfordringerne.

I forbindelse med en koncernintern omstrukturering, hvor væsentlige funktioner, aktiver og risici flyttes, er det vigtigt, at koncernselskaberne i TP-dokumentationen udarbejder en grundig forklaring på, hvordan denne har ændret på den koncerninterne kontrakt, og hvordan omstruktureringen stemmer overens med armslængdeprincippet.

Covid-19 vejledningen behandler generelt, hvordan koncernselskaberne skal forholde sig ved ændringer i koncerninterne kontrakter, og overdragelse af funktioner, aktiver og risici. I den forbindelse kræver Covid-19 vejledningen, at der ikke er en generel henvisning til Covid-19, som medfører en koncerninterne omstrukturering. Der skal være andre forhold, der begrundes omstruktureringen.

Covid-19 kan have påvirket de immaterielle aktiver, og andre forhold, såsom koncernsynergier. Covid-19 vejledningen giver i den forbindelse ikke tilstrækkelig vejledning til, hvordan disse kan være påvirket Covid-19, og hvordan koncernselskaberne håndterer de TP-udfordringer, som Covid-19 kan have medført i forbindelse med de immaterielle aktiver.

Desuden kan koncernselskaberne DEMPE-funktioner været påvirket af Covid-19 pandemien. I forbindelse med overdragelse af DEMPE-funktionerne, er det vigtigt, at koncernselskaberne kan dokumentere de kommercielle rationelle grunde til at foretage omstruktureringen. Covid-19

vejledningen giver næppe en udførlig vejledning til, hvordan Covid-19 kan have påvirket DEMPE-funktionerne, hvilket der kan være behov for.

Idet immaterielle aktiver ofte er unikke, kan det medføre udfordringer i forhold til værdiansættelsen af disse, hvorfor koncernselskaberne kan anvende DCF-modellen. Dog kan der have været usikkerheder, som skyldes Covid-19, idet Covid-19 kan have ændret på de markeder, som koncernselskaberne indgår i. Covid-19 vejledningen giver ikke tilstrækkelig vejledning til, hvordan Covid-19 har påvirket DCF-modellen. Der er brug for yderligere vejledning til dette, således i forhold til denne problematik.

Der kan derfor konkluderes, at Covid-19 vejledningen til en vis grad giver vejledning til de TP-udfordringer, som Covid—19 kan have medført i forbindelse med overførsel af immaterielle aktiver ved koncerninterne omstruktureringer, men der er samtidigt behov for yderligere vejledning.

p.4 – Smartsweat- koncernen – Egenkonstrueret virksomhedscase

Formålet med dette kapitel, at belyse de TP-udfordringer, som et dansk moderselskab skal være opmærksom på i forbindelse med overførsel af immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner ved en koncernintern omstrukturering under Covid-19 pandemien, i 2020 og 2021. I den forbindelse vil virksomhedscasen inddrage viden fra de teoretiske kapitler i specialet. Virksomhedscasen omhandler U W Sportswear- koncernen, bestående af en dansk principal selskab, U W Sportswear A/S, som ejer tre udenlandske datterselskaber i Tyskland, Sverige og Letland, som hvert ejes med 100%. U W Sportswear-koncernen følger kalenderåret, dvs. regnskabsperioden er fra 1/1-31/12/2022.

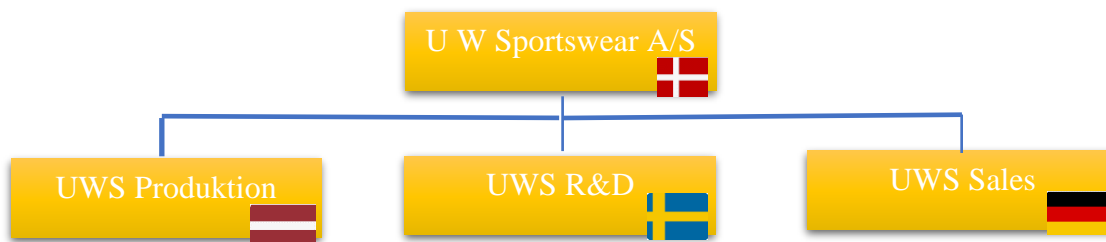
Virksomhedscase består af følgende:

- De faktiske omstændigheder i U W Sportswear-koncernen fra 2016 til og med 2020
- De økonomiske forhold i koncernen under den koncerninterne omstrukturering i 2021, hvor der sker en overdragelse af de vigtigste immaterielle aktiver, DEMPE-funktioner og risici fra et dansk moderselskab et Low-risk salgsselskab i udlandet, og
- Omstændighederne i koncernen efter omstruktureringen, herunder en analyse af ændringer i koncernselskabernes FAR-kurve og dermed også resultatfordelingen i U W Sportswear-koncernen efter omstruktureringen, en analyse af de TP-metoder, som bruges ved aflønningen af de tre udenlandske Low-ris selskaber.

4.1 De faktiske omstændigheder i U W Sportswear-koncernen fra 2016 til og med 2020

Unique Women Sportswear koncernen, herefter U W Sportswear koncernen blev stiftet i 2013, og i koncernen indgår et dansk principalselskab, U W Sportswear A/S, som ejer tre datterselskaber med 100 %. Koncernen, designer, producerer og sælger bæredygtigt sportstøj til kvinder i aldersgruppen 18 til 30. Koncernen sætter fokus på B2C salg, hvor salget i perioden fra 2016 til 2020 skete gennem fysiske butikker, i det indre København. Koncerns tre datterselskaber bestod, i denne periode, af et produktionsselskab beliggende i Letland, et forsknings-og udviklingsselskab i Sverige og et salgsselskab i Tyskland. Koncernen er velkendt og har 300 ansatte til at varetage de forskellige opgaver. Figuren nedenfor viser, hvordan koncernen er konstrueret.

Figur nr. 9 Illustration af koncernstrukturen i U W Sportswear før omstrukturering



Kilde: Egen bearbejdelse

Som illustreret i ovenstående figur fulgte koncernen en principalstruktur, dvs. det danske moderselskab er principalselskabet, som varetog de væsentlige funktioner, ejer de væsentlige aktiver, herunder immaterielle aktiver, og havde den finansielle kapacitet til at bære de økonomiske risici. Desuden var principalen den vigtigste beslutningstager, idet dennes ansatte havde styringen og varetog de vigtigste beslutninger i koncernen. De tre datterselskaber ansås for værende Low-risk selskaber, idet de udførte rutinemæssige funktioner. Disse Low-risk selskaber bar alene begrænset kommercielle risici, og ejede næppe vigtige immaterielle aktiver. Det betyder, at principalselskabet fastsatte retningslinjer for, hvordan aktiviteterne i Low-risk selskaberne skulle udføres. Low-risk selskaberne fik en rutineaflynnede, mens principalen fik en residualaflynnede efter aflønningen af Low-risk selskaberne.

4.2 Den historiske udvikling i U W Sportswear koncernen

De den historiske udvikling i U W Sportswear koncernen følger de nedeforstående figur Covid-19 indtrådte i 2020, og hvor deres blev foretaget en koncernintern omstrukturering i 2021.

Figur nr. 10. Oversigt over den historiske udvikling i U W Sportswear koncernen



Kilde: Egen tilvirkning

4.2.1 Stiftelse af det danske principalselskab, U W Sportswear

U W Sportswear A/S blev stiftet i 2013 af to veninder ved navn Maya Rauf og Christine Hansen, som designede og producerede sportstøj til kvinder. Selskabet har hjemsted i indre København, og de

ansatte kun var i det danske selskab indtil 2015. De to veninder har en kandidatgrad i økonomi fra Copenhagen Business School. Efter at have færdiggjort deres uddannelse, stiftede de selskabet U W Sportswear A/S, med det formål at sælge bæredygtigt og attraktivt sportstøj, som også reducerede plastikforbruget i tøjbranchen.

Maya og Christine havde længe gået med ideen om at starte en virksomhed sammen, og dette blev de bekræftet i under deres studie. De to veninder har altid været interesseret i at dyrke sport, og har dermed også været meget bevidst om deres tøjvalg i den forbindelse. Maya har været meget interesseret i Yoga og har dyrket det siden hun startede i gymnasiet, og Christine har dyrket fitness siden 3.g i gymnasiet, og træner 3 gange ugentligt i Fitness4you. Da de to veninder interesserer sig for en sund livsstil gennem motion, designede de komfortable sportssæt til kvinder mellem 18-30 år, der kunne bruges både under fysisk aktivitet og som behagelig hverdagsbeklædning.

Deres design voksede i popularitet, hvilket bevirkede at salget også steg. Brandet blev populær blandt kvinder, idet sportssættene både kan bruges til sport og afslapning. Produkterne er både praktisk, bæredygtigt og er af god kvalitet, hvilket tiltrækker kunderne.

Figur nr. 11: Produktets egenskaber



Kilde: Egen udarbejdelse af logo⁸⁷

Moderselskabet U W Sportswear A/S, var principalselskabet i koncernen, da U W Sportswear A/S udførte alle væsentlige funktioner, aktiviteter, og bar alle væsentlige risici. Desuden ejede selskabet alle de væsentlige immaterielle aktiver. U W Sportswear havde kontrol over DEMPE-funktionerne og stod for *udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse, og udnyttelse* af de immaterielle aktiver i koncernen, og bar risiciene forbundet med de immaterielle aktiver.⁸⁸

⁸⁷ Tailor Brands

⁸⁸ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 6.32

4.2.2 Stiftelse af det lettiske produktionsselskab, U W Sportswear Latvia SIA

På grund af stigningen i efterspørgsel og salget af sportssættene i det danske moderselskab, ønskede det danske selskab at udvide selskabets aktiviteter, således, at produkterne også solgte i udlandet. Det blev derfor besluttet, at der blev stiftet et produktionsselskab i Letland i 2015, ved navn U W Sportswear Latvia SIA, således at det danske moderselskab kunne øge salget i takt med efterspørgslen, og samtidig opnå location savings, idet omkostningerne ved at producere sportssættene var meget billigere end i Danmark.

Stiftelsen af produktionsselskabet betød, at rutine produktionen af produkterne blev flyttet til Letland, mens den strategiske styring, i forhold til, hvad der skal produceres og testproduktion herunder hvordan det skal produceres, salget af produkterne, og designet forblev i det danske moderselskab. Datterselskabet var således et rutineselskab, idet principalselskabet stadig styrede aktiviteterne i produktionsselskabet. U W Sportswear Latvia SIA var en kontraktproducent, idet selskabet producerede efter det danske principalselskabs anvisninger. Det betyder også, at det danske moderselskab stod for oplæringen af medarbejderne, og valgte leverandører til at levere materialerne til U W Sportswear Latvia SIA. U W Sportswear A/S havde således ansvar for det fysiske vare flow, og produktionsselskabet i Letland udførte rutineproduktionen.

4.2.3 Stiftelse af tyske salgsselskab, U W Sportswear Sales GmbH

Da efterspørgslen af sportssættene forsat steg, besluttede U W Sportswear at stifte et salgsselskab i Tyskland ved navn U W Sportswear Sales GmbH i 20xx. Det tyske salgsselskab blev stiftet som et rutine Low-risk selskab, som havde ansvaret for den operationelle del af salg og markedsføring fra 2016. Det har vist sig, at dansk tøjbrands er meget attraktivt på det tyske marked. Flere danske tøjbutikker har oplevet fremgang på det tyske marked, heriblandt Bestseller, der sælger modetøj og accessories til kvinder, mænd og teenageren, gennem forskellige brands som VERO MODA, JACK & JONES, har formået at åbne flere butikker i en række tyske byer. U W Sportswear A/S anså det derfor for værende vigtigt at etablere sig på det tyske marked, at øge muligheden for at udvide kundekredsen.

De strategiske retningslinjer forbliver i Danmark, dvs. at det danske moderselskab fortsætter med at varetage de strategiske opgaver. Idet U W Sportswear Sales GmbH alene varetager salget og markedsføringsmæssige opgaver, træffes alle de væsentlige beslutninger i det danske moderselskab.

4.2.4 Stiftelse af svenske forsknings – og udviklingsselskab, U W Sportswear AB

Koncernen har oplevet en stigning i deres salg og brand, hvorfor det danske moderselskab i 2018 besluttede at stifte et svensk forsknings-og udviklingsselskab ved navn U W Sportswear AB. I stedet

for alene at sælge sportssæt, valgte det danske selskab at starte med at udvikle og producere bæredygtige og genanvendelige vandflasker, for at udvide deres varesortiment. Koncernens mål var at udvikle og sælge bæredygtige og genanvendelige vandflasker, lavet af isoleret rustfri stål, som holder på vandets temperatur i flere timer. Det danske selskabs vision var at sælge flotte og bæredygtige sportstøj, og dermed være med til at reducere anvendelse af plastikflasker, som i flere år har været et globalt problem.

U W Sportswear A/S anså Sverige som en god geografisk, idet er placeret tæt på det danske moderselskab og det tyske salgsselskab. Ligeledes har Sverige Nordens mest anerkendte universiteter, hvilket øger muligheden for at finde dygtigt R&D forskere.⁸⁹

U W Sportswear AB havde alene ansvaret for den operationelle udførelse af forsknings- og udviklingsfunktioner i koncernen, og udførte disse efter det danske moderselskabs retningslinjer. Det danske selskab var forsat den centrale beslutningstager, traf de væsentlige beslutninger angående forskning og udvikling af U W Sportswear koncerns varer, og bar dermed de væsentlige risici.

4.3 De økonomiske omstændigheder af koncernen før den koncerninterne omstrukturering

I dette afsnit foretages der en analyse realdelsens egenskaber og de økonomiske omstændigheder de økonomiske omstændigheder i koncernen i årene til og med 2020, før der blev foretaget en koncernintern omstrukturering i 2021.

4.3.1 Realdelsens egenskaber

U W Sportswear koncernen designer og sælger bæredygtig Sportswear til kvinder i aldersgruppen 18-30, som består sports fitness BH'er, træningsbukser, shorts toppe og fitness, og fås i forskellige farver og mønstre. Produkterne er fremstillet af genbrugsmaterialer, herunder genanvendt plastik og fiskenet. Tøjet er tætsiddende og tynd, men samtidig elastisk, og er praktisk for forbrugerne, idet det giver rig mulighed for bevægelsesfrihed. Endvidere får tøjet i forskellige størrelser og passer tøjet til alle kropstyper. Tøjet kan både bruges som træningstøj og som behagelig hverdagsbeklædning. Vandflaskerne var fremstillet af glas, således at de kunne genbruges.

Ved forsendelsen, pakkes sportssættene og flaskerne ind i cellofonposer, som forhindrer produkterne i at samle støv, og således at poserne kan genanvendes. Poserne kan anvendes til opbevaring af forskellige ting, og kan bruges til at indpakke gaver. Dette gør en unik god kundeoplevelse og kvaliteten stemmer overens med prisen.

⁸⁹ MedWatch, Sverige har Nordens bedste universiteter, 10/03/2016

4.3.2 Koncernens forretningsstrategi

U W Sportswear koncernens forretningsstrategi er at sælge unikke Sportswear, der adskiller sig fra konkurrenternes, ved fokusere på at, at varerne er bæredygtige, således de lever op til koncernens vision samt en at skabe en god relation til kunderne. Det er en del af koncernens forretningsstrategi at skabe kundeloyalitet ved at tilbyde kunderabatter. Koncernen har et CRM-system, der registrerer koncernens kunder, herunder det mest loyale kunder, og på baggrund af de registrerede data i systemet, bliver kunderne indkaldt til salgseminarer. De kunder, som deltager til disse seminarer, bliver herefter belønnet ved at få adgang til produkterne, før det sælges i de fysiske butikker. Denne strategi er valgt for at øge kundeloyalitet og dermed skabe mersalg.

4.4 Covid-19 påvirkninger i 2020 af U W Sportswear koncernen

Da Corona udbruddet i 2020 blev erklæret for en pandemi, blev markedsforholdene ændret. Corona pandemien førte til en række restriktioner i mange lande, såsom nedlukninger af fysiske butikker. Det fysiske salg var således underlagt begrænsninger i 2020. U W Sportswear blev dermed også påvirket af pandemien, da de var nødsaget til at lukke for deres fysiske butikker i store dele af 2020, hvorfor de ikke var i stand til at sælge deres produkter i så stort omfang, som på grund af midlertidige nedlukninger af de fysiske butikker.⁹⁰

Flere selskaber i Europa blev påvirket af midlertidige nedlukninger af fysiske butikker og produktion, hvilket har ført til at flere selskaber ændret deres forretningsstrategier ved at sælge flere produkter online og indføre mere hjemarbejde. Det sidstnævnte kan have været særligt udfordrende for nogle selskaber, idet det kan have været omkostningsfuldt at købe udstyr til medarbejdernes hjemmekontor.

For U W Sportswear koncernen har Corona pandemien medført, at medarbejderne i det dansk U W Sportswear A/S og U W Sportswear Sales GmbH blev hjemsendt med løn, i de perioder, der var påvirket af nedlukninger. Ud over det danske principalselskab og det tyske salgsselskab, blev det Lettiske produktionsselskab således også påvirket af restriktionerne. Produktionen i U W Sportswear Latvia SIA har være påvirket af midlertidige nedlukninger, og afstandskravet til de ansatte, brugen af håndsprit, mundbind og andre sikkerhedsmidler, for at mindske smittespredningen.

Corona restriktionerne i forår 2020 førte derfor til, at salg af sportssættene og vandflaskerne skete online af U W Sportswear A/S. Det danske moderselskab ændrede i den forbindelse deres

⁹⁰ Dansk erhverv, Dansk Erhverv får en række spørgsmål fra vores medlemmer i detailhandlen om foranstaltningerne mod corona. Hvad gælder? Hvad må man? Hvad må man ikke? Hvor kan man søge hjælp, m.v. Vi har samlet spørgsmål og svar fra detailhandlen her. Siden opdateres løbende

forretningsstrategi, til også at sælge online, hvor salget førhen kun skete de gennem fysiske butikker. Det er vurderet, at denne strategi kan være med til at udvide, deres kundekreds.

4.4.1 Risikoanalyse af U W Sportswear i forhold til immaterielle aktiver i 2020

På grund af de følger, som skyldes pandemien, at er der sket ændringer af funktioner og risici, hvilket har medført ændringer i koncernselskabernes indtjening, foretages der en risikoanalyse af den kontrollerede transaktion i forhold til de immaterielle aktiver i under Covid-19 pandemien. Risikoanalysen er foretaget for regnskabsåret 2020, som løber fra 1/1/2020 til 31/12/2020. Da det armslængdeprincippet overholdes, foretages der derfor en risikoanalyse, for at fastlægge, hvordan resultatfordelingen skal foretages mellem koncernselskaberne, således at resultatfordelingen stemmer overens med armslængeprincippet.

4.4.1.1 Trin 1 – Identificering af økonomiske risici ift. immaterielle aktiver DEMPE-funktionerne

I dette trin identificeres de immaterielle aktiver og risici forbundet med koncernselskabernes DEMPE-funktioner. Moderselskabet U W Sportswear ejer de immaterielle aktiver, hvilket inkluderer varemærket ”U W Sportswear”, Know-how af, hvordan tøjet og vandflaskerne produceres samt Know-how af koncernens hjemmeside ”UWSportswear.com”.

Koncernens hjemmeside er nyudviklet, og er således ikke helt etableret på markedet. Det er derfor usikkerhed omkring, salget af koncernens produkter ved den nye forretningsstrategi, som koncernen har lagt for at tilpasse sig de nye markedsforhold, som skyldes Covid-19.

Udviklingen er koncernens hjemmeside har tilført ekstra omkostninger i koncernen. Ved udvikling af en ny hjemmeside, kræves det, at det danske moderselskab investerer i et domænenavn, webhosting og webdesign samt udgifter til professionelle Web-designere. Disse udgifter bæres af det danske principalselskab, U W Sportswear.

Forbedringen af hjemmesiden er essentiel for koncernen, da det er med til at skabe tillid til kunderne. Dette indebærer, at koncernen tager hensyn til kundeanmeldelser ved hjælp af Trustpilot, hvor kunderne skriver deres oplevelser ved køb af koncernens produkter og service.⁹¹ Dette med til at skabe interesse og anægement hos kunderne. Det er U W Sportswear A/S, der bærer risiciene ved forbedringen af hjemmesiden.

Det er meget vigtigt for U W Sportswear koncernen, at de har et godt omdømme, hvorfor vedligeholdelse af hjemmesiden indebærer markedsføringen af koncernens varemærke er meget , for

⁹¹ Trustpilot.com: [Anmeldelser på Trustpilot – Oplev effekten af kundeanmeldelser](#)

at undgå at blive overhalet af konkurrenterne. De risici som er forbundet med at vedligeholde koncernens hjemmeside bæres af U W Sportswear A/S.

Koncernen har behov for beskyttelse af de hjemmesider, for at forhindre hacking og tyveri af data, og dermed undgå de konsekvenser, der kan forekomme i disse situationer. Det er i den forbindelse principalselskabet, der bærer risiciene ved beskyttelse af hjemmesiden, idet det er denne, der bærer omkostningerne ved at ansætte IT-specialister til at foretage kontrol af dataene, og køber antivirusprogrammer.

Det er U W Sportswear A/S udnytter hjemmesiden, hvorfor denne bærer de økonomiske risici forbundet med dette. Det er salgsselskabet i Tyskland, U W Sportswear Sales GmbH, der varetager salg af koncernens produkter, men efter retningslinjer fra principalselskabet, hvorfor principalselskabet bærer de primære økonomiske risici ved salget.

4.4.1.2 Trin 2 – Identificering af de koncerninterne aftaler vedrørende de immaterielle aktiver

Der er indgået en produktionsaftale mellem U W Sportswear A/S og U W Sportswear Latvia SIA. U W Sportswear Latvia SIA skal ifølge aftalen producere Sportssættene og vandflaskerne, efter de retningslinjer, som U W Sportswear fastlægger. Det lettiske produktionsselskab varetager alene rutine produktionsfunktioner, og har ingen strategisk kontrol over produktionen eller bærer ingen større risici med produktioner, idet det kontrollen og risiciene ved produktionen er hos danske moderselskab. Det lettiske selskab er således en kontraktproducent, og hvis ikke denne følger moderselskabets retningslinjer, bærer selv de omkostninger, som Covid-19 kan have medført.

Der er indgået en distributionsaftale mellem det danske principalselskab U W Sportswear og det tyske salgsselskab U W Sportswear Sales GmbH. Det tyske selskab udfører alene rutine salgsfunktioner, og er underlagt principalselskabets retningslinjer hermed, hvorfor det tyske salgsselskab ikke bærer større risici ved disse funktioner. Det følger af aftalen mellem principalselskabet og det tyske salgsselskab, at det tyske salgsselskab køber varerne fra principalselskabet, og derefter sælger dem de videre til de kunder, som principalselskabet ifølge aftalen har bestemt.

Endvidere er der indgået en kontraktudviklingsaftale mellem U W Sportswear A/S og det svenske forsknings- og udviklingselskab, U W Sportswear AB, der varetager rutine forsknings- og udviklingsfunktioner i koncernen. Ligesom de andre datterselskaber, er U W Sportswear AB et Low-risk selskaber, idet det U W Sportswear A/S, der fastsætter retningslinjer for, hvad denne forsker i og udvikler.

4.4.1.3 Trin 3 – Funktionsanalyse ift. koncernselskabernes faktiske adfærd

I dette trin foretages der en analyse af, hvilke koncernselskaber, der reelt udfører DEMPE-funktioner, der er relateret sig til DEMPE-risiciene og den finansielle kapacitet til at varetage disse funktioner.

Det må lægges til grund, at det lettiske produktionsselskab varetager de rutinemæssige produktionsopgaver, hvilket indebærer produktionen af sportssættene og vandflaskerne. Såfremt der skal ske en forbedring af kvaliteten af produkterne, skal dette ske efter de retningslinjer, som U W Sportswear A/S fastsætter.

Det tyske salgsselskab, U W Sportswear Sales GmbH varetager de rutinemæssige salgs- og markedsføringsopgaver i Tyskland. U W Sportswear GmbH ejer ingen væsentlige immaterielle aktiver. Ligeledes bærer salgsselskabet ingen risici i relation til DEMPE-funktionerne, idet disse varetages og kontrolleres af U W Sportswear A/S i København. Det vil sige, at det er de ansatte i U W Sportswear A/S, der med relevant uddannelse og finansiell kapacitet til at varetage og kontrollere vigtige salgsfunktioner i koncernen. Det er de danske principalselskab, der udarbejder forretningsstrategien og sætter rammerne for salget af sportssættene og vandflaskerne. Disse rammer indebærer blandt andet, hvordan det tyske salgsselskab kommunikerer med kunderne, hvordan håndterer ordrer fra kunderne samt indretning af koncernens hjemmeside og butikkerne, hvori produktioner sælges fra. I det danske principaleselskab varetager og har kontrol over vigtige salgsfunktioner, må det lægges til grund, at principalselskabet dermed bærer risikoen forbundet med disse funktioner.

Det svenske selskab, U W Sportswear AB varetager rutinemæssige forsknings- og udviklingsopgaver, hvilket indebærer udviklingen af designs. U W Sportswear A/S sætter rammerne for disse. Det er ligeledes U W Sportswear A/S, der vurderer, om udviklingen af designene stemmer overens med koncernens overordnet mål om at designe og sælge bæredygtigt sportstøj, og dermed være med til at skabe miljøbevidsthed i forhold til overforbrug af plastik. Idet U W Sportswear A/S sætter retningslinjer for forsknings- og udviklingsfunktionerne i U W Sportswear AB, bærer denne således også risiciene forbundet med disse.

Det må lægges til grund, at U W Sportswear A/S bærer DEMPE-risiciene forbundet med produktionen, salget, og udviklingen af koncernens produkter samt udviklingen af koncernens hjemmeside. U W Sportswear A/S varetager de væsentlige strategiske beslutningstagerfunktioner, dvs. at de sætter rammerne for, hvilke opgaver hvert datterselskab skal varetage, og hvordan disse opgaver udføres. Det danske principalselskab ejer de væsentlige immaterielle aktiver, og bærer de

væsentlige risici forbundet med disse. De udfører væsentlige DEMPE-funktioner og har i den forbindelse den finansielle kapacitet til at styre og kontrollere disse.

Ud fra en funktionsanalyse af den kontrollerede transaktion, må det lægges til grund, at U W Sportswear A/S er det reelle principalselskab i koncernen, og datterselskaberne alene er Low-risk selskaber, idet disse alene udfører rutinemæssige funktioner, og har ingen finansielle kapacitet til styre eller have kontrol og over DEMPE-funktionerne, og bærer dermed ikke risiciene forbundet hermed.

4.4.1.4 Trin 4 – Vurderingen af hvorvidt der er sammenhæng mellem trin 1, 2 og 3

I dette trin vurderes det, hvorvidt der er en sammenhæng mellem trin 1, 2 og 3, og dermed hvorvidt koncernselskabernes faktiske adfærd stemmer overens med, hvad der er aftalt i den koncerninterne kontrakt. På baggrund af dette, foretages der en vurdering af, hvorvidt de danske skattemyndigheder kan anerkende den kontrollerede transaktion. Det må lægges til grund, at der er overensstemmelse med de aftaler, der er indgået mellem koncernselskaber vedrørende DEMPE-funktioner og risiciene hermed, og koncernselskabernes faktiske adfærd. U W Sportswear Latvia SIA, U W Sportswear Sales GmbH og U W Sportswear AB er koncernens low-risk datterselskaber, og varetager alene rutinemæssige funktioner ved hjælp af de retningslinjer, som U W Sportswear fastsætter. Derfor får U W Sportswear A/S en residualindtjening, efter at datterselskaberne har fået en rutineaflønnning.

4.4.1.5 Trin 5 – Fastlæggelse af den kontrollerede transaktion i forhold til DEMPE-funktionerne

Det er ud fra funktionsanalysen ovenfor udledt, at det danske principalselskab fastsætter retningslinjer for, hvilke funktioner datterselskaberne udfører og hvordan det udfører disse. Det er således det danske principalselskab, der bærer risiciene i forbindelse med disse DEMPE-funktioner, hvorfor risiciene, der kan skyldes Covid-19 allokeres til det danske principalselskab. De ekstraomkostninger, som Covid-19 kan have medført, bærer af principalselskabet.

Det medfører, at de forstærkede risici, Covid-19 har medført i form af markedsrisiko, operationelle risiko og den finansielle risiko, bæres af U W Sportswear

4.4.1.6 Trin 6 – Prisfastsættelse af den kontrollerede transaktion

I forbindelse med prisfastsættelsen i den kontrollerede transaktion, tages der udgangspunkt koncernselskabernes funktioner, aktiver, herunder immaterielle aktiver, risici i relation til DEMPE-funktionerne. På baggrund af en 6-trins risikoanalyse, må det lægges til grund, at U W Sportswear A/S, der er den centrale beslutningstager i forhold til DEMPE-funktionerne, skal derfor have en residualindtjeningen, når de har aflønnet rutineselskaberne. Det begrundes ved, at U W Sportswear

foretager beslutningsopgaver i forhold til DEMPE-funktionerne, og har den finansielle kapacitet til at bære de risici, der er forbundet med disse.

For at der kan foretages en korrekt aflønning af datterselskabernes, U W Sportswear Latvia SIA, U W Sportswear Sales GmbH og U W Sportswear AB, som er i overensstemmelse med armslængdeprincippet, foretages der en benchmark analyse, hvor selskabs resultater sammenlignes med andre selskaber på markedet, der varetager lignende aktiviteter.

Aflønning af produktionsselskabet, U W Sportswear Latvia SIA, under Covid-19 i 2020

Letland har ligesom en række andre Europæiske lande været hårdt ramt Corona pandemien, og har i flere perioder været nødsaget til at indføre nedlukninger af samfundet. Den 13. marts 2020 blev indført lockdown indtil den 10. juni 2020. Dog steg de antallet af Coronasmittede, hvorfor der igen blev erklæret lockdown i fra d. 9. november til 9. april 2021.⁹²

Ligesom i andre lande, blev borgerne i Letland opfordret til at gøre brug af mundbind i offentligheden, og at gøre brug af håndsprit samt holde 2 meters afstand personer. Dette har påført det lettiske produktionsselskab ekstraordinære omkostninger, idet selskabets medarbejdere også var underlagt disse restriktioner, når de befandt sig på arbejdspladsen. De ekstraordinære omkostninger, som skyldes Covid-19 pandemien er udgifter til mundbind, visirer, håndsprit, og Corona procedurer. Selvom at produktionsselskabet har fulgt myndighedernes anbefalinger i forhold til håndteringen af Covid-19 på arbejdspladsen, har flere ansatte været smittet på arbejdspladsen, hvilket har medført nedlukninger af produktionen fra den 21. marts. – 1.april, og igen fra den 5.oktober – 16.oktober. Idet produktionen stoppede i disse perioder, har produktionsselskabet derfor oplevet tab.

Den risiko, som er opstået i forbindelse med de omkostninger, som skyldes covid-19 produktionsaktiviteter, bæres af det danske principalselskab, U W Sportswear A/S. Endvidere bærer U W Sportswear A/S tabet, som skyldes nedlukningerne.

Aflønningen af U W Sportswear Latvia SIA sker efter TNMM Cost plus metoden, der indebærer selskabets samlede produktionsomkostninger og en mark up på 4%. Ud fra en benchmark analyse, lå indtjeningsintervallet på 2% - 5% og en median på 4%. Det skyldes, at der ikke har været stor efterspørgsel af sportssættene og vandflaskerne, idet mange trænede hjemme, og der derfor mindre

⁹² Eng.Lsm.lv, *It's been a year since first state of emergency in Latvia, 12. Marts 2021*

behov for varerne. Produktionsselskabet har været ramt af Covid-19 restriktionerne, og det er lagt til grund, at tilsvarende uafhængige selskaber var påvirket på samme måde.

Aflønning af salgsselskabet, U W Sportswear Sales GmbH, under Covid-19 i 2020

Tyskland blev også hårdt ramt af Corona pandemien, hvorfor den tyske regering nedlukning af det tyske samfund for første gang den 14. marts 2020.⁹³ Den tyske regering lempede dog regler for restriktionerne i starten af november.⁹⁴ Der blev indført nedlukning af fysiske butikker, hjemsendelse af medarbejdere, og der blev indført afstandskrav på arbejdspladsen samt krav om at bruge håndsprit, mundbind eller visir. Disse restriktionerne har også påvirket U Sportswear Sales GmbH, der var nødsaget til at lade medarbejderne arbejde hjemmefra, for at følge myndighedernes anbefalinger. Dette påførte selskabet ekstraordinære omkostninger, idet der skulle dækkes for udgifter til indretning af medarbejdernes hjemmearbejdsplads, hvilket først opstod under Covid-19. Covid-19 har medført, at det tyske salgsselskab har haft mindre salgsomsætning og har ikke været i stand til at leve op til salgsbudgettet i de perioder, hvor produktionsselskabet har været nedlukket, hvorfor salgsselskabet ikke har kunne levere varerne til tiden.

Da U W Sportswear A/S bærer risikoen ved de ekstraordinære omkostninger, er det således denne, der bærer det tab, som salgsselskabets er blevet påført under Covid-19 pandemien. Desuden bærer er U W Sportswear A/S, der skal dække de omkostninger, som U W Sportswear Sales GmbH havde ved hjemsendelse af medarbejdere og indretning af deres hjemmekontor.

Aflønning af U W Sportswear Sales GmbH skal ske efter TNMM EBIT, som måles indtjening ved salget. Der blev foretaget en benchmark analyse, som viste, at indtjeningen skal være 2% - 5%, og medianen skal være 3,6 %. Year end adjustment der løfter det tyske salgsselskab til en EBIT på 2 %.

Aflønning af forsknings-og udviklingselskabet, U W Sportswear AB, under Covid-19 i 2020

Sverige har i modsætning til andre Europæiske lande ikke været underlagt strenge regler ved håndteringen af Covid-19. Den svenske regering har håndtere Corona-situationen anderledes i forhold til andre Europæiske lande, idet landet ikke har været under lockdown, og Corona restriktionerne har alene været i form af anbefalinger.⁹⁵ U W Sportswear AB har således ikke været særligt påvirket af Covid-19, i modsætning til U W Sport Latvia SIA, der har været plaget af nedlukninger. U W

⁹³ BBC News, Coronavirus: Germany tightens curbs and bans meetings of more than two, den 22. marts 2020

⁹⁴ Reuters, German minister says partial lockdown could last until Spring 2021

⁹⁵ ABC news, Sweden has avoided a Covid-19 lockdown so far: has its strategy worked?, den 22. February 2021

Sportswear AB har investeret i udvikling af It-specialister og programmer som en hjælp til koncernens hjemmeside, på baggrund af en beslutning, som U W Sportswear A/S har truffet. Disse omkostninger anses ikke for værende ekstraordinære omkostninger, idet de er en del af driften. Det er dog U W Sportswear A/S, der dækker disse omkostninger, idet U W Sportswear AB udfører deres opgaver efter retningslinjer fra U W Sportswear A/S.

Aflønning af U W Sportswear AB sker efter TNMM Net Cost Plus metoden, hvor udviklingsomkostningerne ses ud fra PLI. Det vil sige, at aflønning af U W Sportswear AB sker på baggrund af deres samlede omkostninger, hvor der tillægges en mark-up, som bliver fastsat på baggrund af uafhængige parter, der udfører samme funktioner, har samme aktiver og bærer samme risici. Ud fra en benchmark analyse, er indtjeningsintervallet bestemt til at være mellem 5% - 10%, og en median på 8%.

Ud fra en 6-trinsanalyse, må det lægges til grund, at det danske principalselskab udfører alle de væsentlige DEMPE-funktioner i koncernen, ejer alle vigtige aktiver, herunder immaterielle aktiver og bærer alle vigtige risici forbundet med DEMPE-funktionerne, samt har den finansielle kapacitet til at bærer disse risici. U W Sportswear A/S havde alle de vigtige beslutningstager-funktioner i koncernen, og bærer risici forbundet med disse. Dette berettiger U W Sportswear A/S til at modtage en residualindtjening, efter at U W Sportswear Latvia SIA, U W Sportswear Sales GmbH og U W Sportswear AB har fået en rutineaflydning.

4.5 Koncernintern omstrukturering i U W Sportswear koncernen under Covid-19, i 2021,

Da U W Sportswear koncernen har haft vækst i årene op til 2020, har de vakt interesse hos store internationale selskaber, heriblandt en tysk kapitalfond, der ønskede at købe 100 % af aktierne i U W Sportswear A/S. Købet af aktierne vil medføre, at det tyske selskab, U W Sportswear GmbH fremover får en bestemmende indflydelse over koncernselskaberne U W Sportswear koncernen, og dermed give U W Sportswear GmbH ret til at være den nye beslutningstager i koncernen.

Den 1.januar 2021 købte den tyske kapitalfond aktierne i U W Sportswear, og i den anledning foretages der en koncernintern omstrukturering, hvor det tyske salgsselskab, U W Sportswear GmbH blev det nye principalselskab, og det danske selskab, U W Sportswear A/S blev reduceret til et Low-risk salgsselskab. Det blev besluttet, at den tyske kapitalfond købte alle aktierne, og hovedsæde i Tyskland, idet salget i Tyskland har været positiv i 2020, og forventede at få succes på det tyske marked.

Ved den interne omstrukturering, blev væsentlige funktioner, aktiver og risici flyttet fra det danske principalselskab til det tidligere salgsselskab. Det betyder, at de er tale om en centraliseret koncernstruktur, som før den koncerninterne omstrukturering, men at det tyske selskab, U W Sportswear Sales GmbH er det nye principalselskab. Denne omstrukturering er valgt, da det vurderes, at der vil være større mulighed for at øge indtjeningen ved at flytte de væsentlige funktioner, aktiver og risici tættere på det tyske marked, hvor varerne bliver solgt.

Den koncerninterne omstrukturering har medført ændringer i de kontrollerede transaktionerne. Indtil 2020 lå alle de væsentlige funktioner, aktiver og risici hos det daværende principalselskab, U W Sportswear A/S, og det danske selskab havde kapaciteten til at bære disse risici. Efter omstruktureringen blev alle væsentlige funktioner, aktiver og risici flyttet til U W Sportswear Sales GmbH, der fik navnet U W Sportswear GmbH. U W Sportswear GmbH blev det nye principalselskab, som fik overdraget alle væsentlige DEMPE-funktionerne og fik kontrol over alle immaterielle aktiver.

Det danske selskab, U W Sportswear A/S fik derimod reduceret sine funktioner, aktiver og risici, og blev i den forbindelse omdannet til rutine selskab. Dette indebærer, at det danske selskab varetager rutinemæssige funktioner, og skal aflønnes i overensstemmelse hermed.

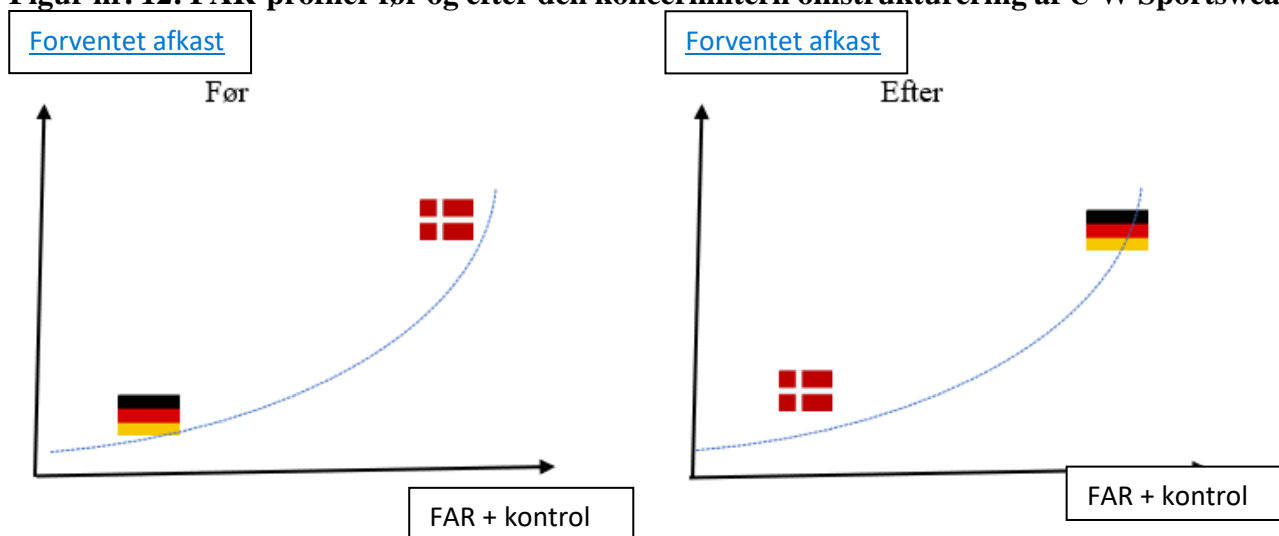
I forbindelse med overdragelse af DEMPE-funktionerne, betød det, at nøglemedarbejderne også blev flyttet til nye tyske principalselskab. Det blev besluttet, at disse nøglemedarbejdere flyttes fra Danmark til Tyskland, fra den 1. januar 2021, således at du nu skulle arbejde for U W Sportswear GmbH. Rejserestriktionerne i 2021 gjorde det vanskeligt for disse nøglemedarbejdere at rejse mellem Danmark og Tyskland for at arbejde, i 2021, hvor den koncerninterne omstrukturering blev gennemført. Derfor blev det bestemt, at medarbejderne varetog deres arbejde i Danmark, indtil det blev muligt for dem at pendle mellem Danmark og Tyskland. De vigtigste DEMPE-funktioner blev udført i Danmark, efter omstruktureringen, men dette ændrede ikke på, at der var sket en overdragelse af DEMPE-funktioner og alle væsentlige immaterielle aktiver fra Danmark til Tyskland. Det skyldes, at der var tale om en ekstraordinær situation, som varede i en kortere periode. I henhold til styresignalet fra den 3. juli 2020, hvor det blev bestemt, ledelsens sæde ikke ansås for at være blevet i Danmark efter en intern omstrukturering, selvom de vigtigste beslutninger blev udført her i landet. Det blev lagt til grund, at idet de var tale om en ekstraordinær situation, som forventes ikke at være over en længere periode, og som forhindrede nøglemedarbejderne at varetage koncernens vigtigste beslutninger i Tyskland, hvor ledelsens sæde blev flyttet til, ændrede ikke på, at der ledelsens sæde

var blevet flyttet.⁹⁶ Dette ansås for at være i overensstemmelse med OECD's Covid-19 vejledning fra 2022.

Efter omstruktureringen bevarer Low-risk selskaberne deres rutinefunktioner. Dog har Low-risk selskaberne indgået en ny kontrakt med U W Sportswear GmbH, men der bliver ikke foretaget ændringer i kontraktvilkårene. Det betyder, at de lettiske og svenske selskabers FAR-profiler forbliver de samme som før omstruktureringen, og de får fortsat en rutine aflønning hvorfor de ikke kan kræve kompensation for omstruktureringen mellem Danmark og Tyskland.

4.4.1 Kompensation for overdragelse af væsentlige immaterielle aktiver, funktioner, aktiver og risici
Den koncerninterne omstrukturering bevirker, at U W Sportswear GmbH fremover er berettiget til at modtage et højere forventet afkast, og der er sket en et indtjeningsfald hos U W Sportswear A/S, hvorfor de danske skattemyndigheder kan kræve kompensation for overdragelse af de væsentlige funktioner, aktiver og risici fra U W Sportswear A/S til U W Sportswear GmbH. Ved den koncerninterne omstrukturering skal der ændringer af FAR-kurven for U W Sportswear A/S og U Sportswear GmbH, hvilket er illustreret for Danmark og Tyskland i nedenstående figurer.

Figur nr. 12: FAR-profiler før og efter den koncernintern omstrukturering af U W Sportswear



Kilde: egen tilvirkning

Det er vigtigt, at kompensationen sker i overensstemmelse med armlængdeprincippet, altså at uafhængige selskaber ville betale for det samme for overdragelsen. Der skal ske en exit-beskatning ad den fremtidige indtjeningsmulighed, som bliver flyttet fra U W Sportswear A/S til U W Sportswear GmbH. Det skal inkludere omstrukturingsomkostninger afholdt i Danmark til glæde for Tyskland.

⁹⁶ SKAT.dk, styresignal, SKM2020.298.SKTST, 3.juli 2020, afsnit 3.2

U W Sportswear GmbH er usikker på, hvad kompensationsbeløbet til U W Sportswear A/S skal fastsættes til, hvorfor de kompetente skattemyndigheder i Danmark og Tyskland anmodes om at indgå en APA-aftale mellem Danmark og Tyskland, således at skattemyndighederne i begge lande kan anerkende kompensationsbeløbet. Der kunne som udgangspunkt være uenighed mellem landene, idet de danske skattemyndigheder vil argumentere for en højere kompensation fra Tyskland, idet de vurderer, at salget af Sportswear at være påbegyndt kort tid efter omstruktureringen, og at der er et stort indkomspotentiale efter Covid-19. Modsat vil de tyske skattemyndigheder argumentere for en lavere kompensation til Danmark, idet de vurderer, at modeindustrien er usikker under Covid-19. Landene vil drøfte de faktiske forhold og prøve at nå frem til en enighed om kompensationsstørrelse i APA'en.

I forbindelse med overdragelsen af de væsentlige DEMPE-funktioner og det immaterielle aktiver, er det udfordrende at finde en tilsvarende overdragelse og det vanskeliggør værdiansættelsen af det immaterielle aktiver og indkomspotentiale fra Danmark til Tyskland. Derfor vælger U W Sportswear GmbH at foretage en DCF-værdiansættelse af det immaterielle aktiv, for både U W Sportswear A/S og U W Sportswear GmbH. Koncernselskaberne skal være opmærksomme på, at kompensationen skal være i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Armslængdeprisen bestemmes ud fra den maksimale pris, som sælger vil have for overdragelsen og den minimumspris, som køber vil give for det. De danske skattemyndigheder omtaler i deres værdiansættelsesvejledning at koncernen fastsætter én kompensation størrelse.

I forbindelse med værdiansættelsen af kompensationen er det vigtigt, at koncernen, i TP-dokumentationen give en grundig beskrivelse af, hvordan Covid-19 påvirker kompensationsbeløbet. Desuden skal koncernen dokumentere, at den fastlagte pris, er i begge koncernselskabers interesse.

4.4.1 Aflønning af Low-risk selskaberne i U W Sportswear koncernen i 2021

Som beskrevet tidligere, er det tyske selskab det nye principalselskab, og modtager residualindtjeningen efter aflønning af Low-risk selskaberne. Den koncerninterne omstrukturering har medført ændringer FAR-profilerne, hvorfor selskaber skal aflønnes på ny. U W Sportswear A/S har opsagt deres kontrakter med U W Sportswear Latvia SIA og U W Sportswear AB, hvorefter U W Sportswear GmbH har indgået aftaler med disse.

Aflønning af U W Sportswear AB i 2021

Det svenske selskab, U W Sportswear AB fortætter med at varetage sine rutinefunktioner i forbindelse med udviklingen af koncernens produkter, hvorfor aflønningen af selskabet fortsat vil være efter

TNMM net cost plus metoden. Efter omstruktureringen har selskabet opsagt deres kontrakt med U W Sportswear A/S, og har indgået en ny kontrakt med det nye principalselskab, U W Sportswear GmbH. Det betyder, at U W Sportswear skal udføre forsknings- og udviklingsopgaver i forhold til de retningslinjer, som U W Sportswear GmbH fastsætter, og herved sende løbende rapporteringer til denne. Da U W Sportswear GmbH er den nye centrale beslutningstager i koncernen, ejer de vigtigste immaterielle aktiver og bærer risiciene herved, får denne residualindtjeningen efter aflønning af U W Sportswear AB.

Aflønning af U W Sportswear Latvia SIA

Ligesom U W Sportswear AB, får U W Sportswear Latvia SIA en rutinemæssig aflønning efter TNMM net cost plus metoden. Da U W Sportswear GmbH sætter nu rammerne for, hvordan Low-risk selskabet skal udføre deres opgaver, skal der således afgives løbende rapporteringer til denne. U W Sportswear Latvia SIA har opsagt sin kontrakt med U W Sportswear A/S, og har indgået en ny kontrakt med U W Sportswear GmbH, hvorfor denne er berettiget til at modtage residualindtjeningen efter aflønningen af U W Sportswear.

Aflønning af U W Sportswear A/S

Den koncernintern omstrukturering har medført ændring i U W Sportswear A/S's FAR-profil, og dermed også ændring i det fremtidige indkomspotentiale i selskabet. Før den koncerninterne omstrukturering, var selskabet et principalselskab, hvorefter denne indgik en ny kontrakt med U W Sportswear GmbH, der nu fastsætter retningslinjer for de funktioner, som U W Sportswear A/S varetager. Efter omstruktureringen blev U W Sportswear A/S omdannet til et Low-risk salgsselskab, som bliver kontrolleret af U W Sportswear GmbH. Dette bevirker, at aflønningen i U W Sportswear A/S skal ske efter TNMM EBIT-metoden, hvor omsætningen er baseret på PLI. Idet U W Sportswear A/S tidligere har varetaget beslutningstager funktioner i koncernen, er selskabet berettiget til en højere indtjening end andre Low-risk selskaber.

Aflønning af U W Sportswear GmbH

Efter den koncernintern omstrukturering, blev U W Sportswear GmbH det nye principalselskab i koncernen. Før den koncerninterne omstrukturering, varetog selskabet rutinemæssige funktioner, efter de retningslinjer, som blev fastsat af U W Sportswear A/S, hvorefter denne blev omdannet til et principalselskab, der nu varetager de væsentlige funktioner, ejer vigtige aktiver, og bærer risiciene

hermed. Dette bevirker, at selskabet nu får en residual indtjening efter aflønningen af de tre Low-risk selskaber.

4.5 Delkonklusion

Denne virksomhedscase havde til formål at give danske moderselskaber et indblik i, hvordan de håndter de TP-udfordringer, som Covid-19 kan have medført i 2020 og 2021, i forbindelse med en koncernintern omstrukturering, hvor DEMPE-funktionerne og de immaterielle aktiver overdrages. Casen omhandler U W Sportswear koncernen, hvor der skete en overdragelse af de immaterielle aktiver mellem det danske principalselskab, U W Sportswear A/S og det tyske Low-risk salgsselskab, U Sportswear GmbH.

Før den koncerninterne omstrukturering var U W Sportswear A/S principalselskabet i koncernen, og varetog alle væsentlige funktion, havde ejede alle væsentlige aktiver, herunder immaterielle aktiver og bar risiciene forbundet hermed. Der var således tale om en centraliseret koncernstruktur, i og med, at koncernen bestod af principalselskabet U W Sportswear A/S, datterselskaberne U W Sportswear Latvia SIA, U W Sportswear GmbH og U W Sportswear AB. Datterselskaberne, varetog rutinemæssige funktioner, ud fra de retningslinjerne, der var fastsat af det daværende principalselskab. Af den grund, skete aflønningen af datterselskaberne ud fra TP-metoderne TNMM TNMM EBIT og TNMM Net Net Cost Plus, som gav disse en stabil, men lav indtjening, idet de ikke bar nogen risiko ved underskud, tab osv. Principalselskabet fik en residual indtjening, efter aflønning af Low-risk selskaberne.

Efter omstruktureringen blev alle den væsentlige immaterielle aktiver, DEMPE-funktioner og risici overført til det tyske salgsselskab, således at denne blev det principalselskab, og de andre datterselskaber forblev Low-risk selskaber. Baggrunden for omstrukturering var, at man ønskede at flytte de vigtigste funktioner til Tyskland, hvor man forventede positive resultater. Den koncerninterne omstrukturering har medført, at det fremover bliver U W Sportswear GmbH, der får residualindtjeningen, efter aflønning af Low-risk selskaberne, som aflønnes efter de førnævnte TP-metoder. Den koncerninterne omstrukturering medførte en exitbeskatning i Danmark, baseret på en armslængdepris, hvori der skulle tages højde, hvorledes Covid-19 kan påvirke prisen.

Overførslen af DEMPE-funktionerne medførte også flytning af nøglemedarbejderne fra U W Sportswear A/S til U W Sportswear GmbH. I den forbindelse, skulle der tages hensyn til, hvilke udfordringer, Covid-19 kunne have medført. Idet Corona restriktionerne gjorde det vanskeligt for disse nøglemedarbejdere at pendle mellem Danmark og Tyskland på det tidspunkt, hvor der foretages

en koncernintern omstrukturering. På baggrund af SKATs styresignal, er der lagt til grund, at nøglemedarbejderne kan fortsætte med at udføre funktioner i Danmark, idet Covid-19 pandemien ansås for at være en ekstraordinær situation.

Konklusion

Formålet med kandidatspecialet er at undersøge, hvilke særlige TP-udfordringer Covid-19 har medført danske moderselskabers i 2020 og 2021. Herunder om OECD's Covid-19 vejledning af 18. december 2020 giver Covid-19 vejledningen en tilstrækkelig vejledning til håndtering af disse udfordringer.

Når der foretages en vurdering af, hvorvidt prisfastsættelsen inden for koncerner er sammenlignelighedsfaktorerne vigtige ved vurderingen af, om prisfastsættelsen er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Der er fra skattemyndighedernes side et krav om, at koncernselskabernes interne kontrakter skal stemme overens med deres faktiske adfærd. Covid-19 har medført udfordringer i forbindelse med overholdelse af de koncerninterne aftaler. I den forbindelse giver OECD's Covid-19 vejledning mulighed for at genforhandle de koncerninterne aftaler. Der lægges vægt på vigtigheden i at overholde armslængdeprincippet i forbindelse med genforhandling af de koncerninterne aftaler. OECD giver derudover mulighed for at påberåbe sig force majeure, men da vi ikke længere befinder os i en pandemi, er der ikke mulighed for at påberåbe sig denne. Covid-19 vejledningen giver ikke en præcis vejledning til, hvordan koncernselskaberne forholder sig i de situationer, hvor de ikke kan påberåbe sig force majeure.

Covid-19 har yderligere have medført udfordringer i forbindelse med aflønning af Low-risk selskaberne i koncernen, i og med, at koncernselskaberne kan være påført ekstraordinære omkostninger. TPG fremhæver, at det er vigtigt, at koncernselskaberne udarbejder en funktionsanalyse, for at kunne tage stilling til, hvilke koncernselskaberne, der påføres disse omkostninger. OECD's Covid-19 vejledning giver ikke en præcis vejledning i forbindelse til, hvordan de allokerer disse omkostninger inden for koncernen.

Når koncernselskaberne overdrager immaterielle ved koncerninterne omstruktureringer under Covid-19 pandemien i 2020 og 2021, skal koncernselskaberne være opmærksomme på, at koncernselskabernes FAR-profiler, og dermed også deres indkomspotentiale kan være ændret. I den forbindelse, at det vigtigt, at der udarbejdes en 6-trins risikoanalyse i sammenhold med den rette TP-metode således, at aflønningen af stemmer overens med armslængdeprincippet. OECD's Covid-19 vejledning giver en udførlig vejledning til, hvordan DEMPE-funktionerne er blevet påvirket af Covid-19, hvorfor der er brug for en mere vejledning på dette område.

Det er vigtigt for koncernselskaberne at være opmærksomme på, at immaterielle aktiver kan have unikke karakter, hvorfor det kan være svært for koncernselskaberne at udarbejde en værdiansættelse

disse. TPG giver koncernselskaberne mulighed for at anvende DCF modellen, men de immaterielle aktiver kan være påvirket af de ændrede markedsforhold under Covid-19, hvorfor der kan være opstået udfordringer i forhold til anvendelse af denne model. Det må lægges til grund, at Covid-19 vejledning giver næppe er en tilstrækkelig vejledning til, hvordan Covid-19 har påvirket DCF-modellen, hvorfor det kan være udfordrende for koncernselskaberne, kan foretage værdiansættelse af immaterielle aktiver med unikke egenskaber.

Der er udarbejdet virksomhedscase, der kan være med til at give danske moderselskaber et indblik i, hvordan de kan løse de TP-udfordringer i forbindelse med overdragelse af immaterielle aktiver ved koncernerne omstruktureringer, som kan skyldes Covid-19. I virksomhedscasen er der anvendt viden fra de foregående kapitler i specialet. Virksomhedscasen vedrører U W Sportswear koncernen, som består af et danske moderselskab, U W Sportswear A/S, og tre datterskaber, U W Sportswear Latvia SIA, U W Sportswear GmbH, og U W Sportswear AB, som før omstruktureringen udførte rutine funktioner og blev aflønnet på baggrund af TNMM EBIT og TNMM Cost Plus metoderne. Før omstruktureringen ejede U W Sportswear alle de væsentlige immaterielle aktiver, udførte alle de væsentlige funktioner og bar de væsentlige risici.

Efter omstruktureringen blev aktierne i U W Sportswear købt af en tysk kapitalfond, og U W Sportswear blev dermed det nye principalselskab. I den forbindelse er det vigtigt at være opmærksom på, at de danske skattemyndigheder kan kræve kompensation ved omstruktureringen, og at koncernselskabernes FAR-kan være ændret ved den koncern interne omstrukturering

Det må på baggrund af det undersøgte konkluderes, at Covid-19 vejledning på nogle punkter kan hjælpe danske moderselskaberne med at forstå, hvordan Covid-19 kan have påvirket deres aktiviteter og dermed også indtjeningen, i 2020 og 2021. Samtidig mangler af den at behandle andre forhold, som kan de kan komme ud for.

Perspektivering om Covid-19 og Rusland-Ukraine påvirkning af koncerner

I maj 2022 er Corona pandemien overstået i de fleste lande, set i det lys har den danske håndtering af Covid-19 pandemien været rigtig. Kina som af flere lande beskyldes for at være det land, hvor Corona pandemien startede, har haft en anderledes strategi, idet Kina har haft en nultolerance grænse, som tidligere var meget effektiv, men som i foråret 2022 giver koncernerne udfordringer, hvis deres kinesiske aktiviteter er nedlukkede og kinesiske ansatte skal arbejde hjemmefra. Covid-19 har medført produktion og logistik udfordringer som har gjort, at Mærsk og DSV har haft rekordstore overskud.

Prisstigningerne samt udfordringerne med logistik og produktion var ventet at vende tilbage til et normaliseret niveau i 2022. Men Ruslands invasion af Ukraine den 24. februar 2022 udfordrede atter verdensøkonomien og påvirkede dermed aktivitet og indtjeningsmuligheder i koncernerne. Den russiske præsident, Vladimir Putin, aggressivitet og total invasion af Ukraine har fået NATO og EU-landene til at reagere med flere sanktionspakker mod Rusland, ved at boykotte handel med Rusland. EU har blandt andet indført forbud mod at importere kul fra Rusland, og forbundet mod nye investeringer i den russiske energisektor.⁹⁷ Endvidere er der fra EU-kommissionens side blevet foreslået et forbud mod import af russisk olie.⁹⁸ Hvis forslaget bliver godkendt af EU, kan disse have store økonomiske konsekvenser for EU, som Danmark er medlem af, idet det vil betyde, at EU skal finde andre leverandører. Det vil være en stor udfordring for EU, da Rusland er den tredjestørste olieproducent i verden. Det kan medføre et fald i indtjeningen for koncernerne, hvilket kan føre til fyringerne af medarbejderne.

Der kan stilles spørgsmål omkring, hvordan OECD's TPG 2022 er tilstrækkeligt til kunne vejlede danske moderselskaber om de udfordringer, der kan være opstået i forbindelse med krigen i Ukraine. OECD TP Guidelines er skrevet i fredstid, idet OECD ved udarbejdelsen af TPG 2017 og opdateringen af TPG 2022 fra januar 2022 havde forudset de voldsomme kampsituationer i Ukraine, flere lande, herunder UK, Danmark og USA m.fl. støtter Ukraine økonomisk i form af våben leverancer. Igennem specialet er TPG 2022 og Covid-19 vejledning vurderet i forhold til armslængdeprincippet, immaterielle aktiver og interne omstruktureringer. OECD TPG er baseret på konsensus i de over 140 lande, som anvender TPG. OECD vil ikke offentliggøre særlig TP-Guidelines i relation til krigen, da landene muligvis ikke vil kunne blive enige – f.eks. har Kina og Indien kun i

⁹⁷Council of the European Union, EU restrictive measures against Russia over Ukraine (since 2014), den 26/04/2022

⁹⁸BBC News, *What sanctions are being imposed on Russia over Ukraine invasion*, 16/05/2022

begrænset omfang forholdt sig officielt til Ruslands aggressivt, ligesom Rusland igen forventes at måtte deltage i OECD møder, når konflikten i Ukraine er overstået.

Den viden opnået fra udarbejdelsen af specialet gør, at det antages, at skattemyndigheder som udgangspunkt vil lade principalen bære den risiko, som koncernerne kan have, som følge af konflikten. Koncernen skal derfor vurdere om der er tab på Low-risk aktiviteter som principalen skal bære eller om det er en decentraliseret struktur hvor evt. tab skal være i Fully-fledged koncernselskaber. Flere af vurderingerne i specialet vil derfor også kunne anvendes.

Hvis Rusland som modsvar på sanktioner lader russiske selskaber overtage aktiver eller immaterielle aktiver uden betaling herfor, vil det i strid med TPG 2022 og Covid-19 vejledningen. Det kan give udenlandske koncerner ret til starte erstatning, hvis det vurderes, at der kan opnås erstatning.

Litteraturliste

Love

- Ligningsloven, Bekendtgørelse af lov om påligningen af indkomstskat til staten, LBK nr.1735 af 17.august 2021

Vejledninger

- Den Juridiske vejledning 2022

Styresignal

- SKAT's styresignal af 3. juli 2020, SKM2020.298.SKTST

Bøger

- Hansen, C. M., Retsvidenskabsteori, 2018, 2. udgave, Jurist- og Økonomiforbundets forlag

Hjemmesider og artikler

- Statsminister, Pressemøde om Covid-19, 11.marts 2020
- Tænk tanken Europa, Tidslinjen over Cornakrisen: Hvad skete der og hvornår, 5. februar 2021
- Erhvervsministeriet, Nye Corona-tiltag i dansk erhvervsliv, 17.december 2021
- Statsministeriet, Pressemøde om Covi-19, 26.januar 2022
- WHO, Who Director- General's opening remarks at the media briefing on Covid-19, den 11.marts 2020
- Børsen, *Salling Group krydser for første gang 60 mia. kr. i omsætning – overhalder Carlsberg: Det har været et ekstraordinært år*", 21. april 2021
- Fortune: Just how massive Amazon has grown during the pandemic, in 8 charts, den 18/10/2021; Børsen: *Salling Goup sætter fart på en del af sin største online satsning nogensinde: vil åbne 10 pick-up stationer i bilka om året*, 21.april 2021
- MedWatch.dk, *Coronaudbrud gav vaccinatør trecifret millionoverskud*, den 13.04.2022
- Folketidende, *Flere pakkeforsendelser hjælper PostNord til rekordresultat*, den 20/02/2021
- Avisend danmark, *PostNord bryster sig af historisk stærkt år*, den 02/02/2022
- Dansk erhverv, *Dansk Erhverv får en række spørgsmål fra vores medlemmer i detailhandlen om foranstaltningerne mod corona. Hvad gælder? Hvad må man? Hvad må man ikke? Hvor*

kan man søge hjælp, m.v. Vi har samlet spørgsmål og svar fra detailhandlen her. Siden opdateres løbende

- MedWatch.dk, *Coronaudbrud gav vaccinatør trecifret millionoverskud*, den 13.04.2022
- MedWatch.dk, *Alt blev til guld under corona, men ny direktør i Ramcon kigger tilbage til før overskuddet eksploderede*, den 19.04.2022
- Statsminister, *Pressemøde om Covid-19*, 8.december 2020
- Statsminister, *Pressemøde om Covid-19*, den 8.december 2021
- Berlingske, *Boligkøberne ignorerer coronakrisen - og en del af boligmarkedet er eksploderet*, udgivet den 3. juni 2020
- Tænk tanken Europa, *Tidslinje over Coronakrisen; Hvad skete der og hvornår? sidst ajourført den 17.februar 2022*
- Eng.Lsm.lv, *It's been a year since first state of emergency in Latvia, 12. Marts 2021*
- BBC News, *Coronavirus: Germany tightens curbs and bans meetings of more than two*, den 22. marts 2020
- Reuters, *German minister says partial lockdown could last until Spring 2021*
- ABC news, *Sweden has avoided a Covid-19 lockdown so far: has its strategy worked?*, den 22. February 2021
- Council of the European Union, *EU restrictive measures against Russia over Ukraine (since 2014)*, den 26/04/2022
- BBC News, *What sanctions are being imposed on Russia over Ukraine invasion*, 16/05/2022
- Trustpilot.com