

Transfer Pricing udfordringer for danske principaler i
2022/2023 ved overholdelse af armslængdeprincippet under
Rusland-Ukraine konflikten

Pippi Manaying
Thilipa Muthulingam

20183058
20185577

Fag: Transfer Pricing

Vejleder: Erik Andresen

Forfattere: Pippi Manaying og Thilipa Muthulingam

Anslag: 155.014

Indholdsfortegnelse

Abstract	4
Indledning	5
<i>Problemformulering:</i>	<i>7</i>
<i>Underspørgsmål</i>	<i>7</i>
<i>Afgrænsning</i>	<i>8</i>
<i>Metode</i>	<i>8</i>
<i>Specialets struktur</i>	<i>10</i>
1. Rusland-Ukraine konfliktens samfundsmæssige og økonomiske påvirkninger af danske principaler	11
<i>Særlige danske koncerners TP-udfordringer under Rusland-Ukraine konflikten</i>	<i>14</i>
Danske koncerner som fortsætter aktiviteter i Rusland	14
Danske koncerner som stopper aktiviteter i Rusland	15
2. TP-udfordringer ved armslængdeprincippet under Rusland/Ukraine konflikten	17
<i>Transfer pricing udfordringer ved armslængdeprincippet</i>	<i>18</i>
<i>Sammenlignelighedsanalysen under Rusland/Ukraine konflikten</i>	<i>20</i>
Kontraktvilkår	23
Funktionsanalyse	26
Produktets egenskaber	33
Økonomiske omstændigheder	34
Forretningsstrategi	37
<i>TPG's kapitel 1 - Anvendelsen af armslængdeprincippet under Rusland/Ukraine konflikten</i>	<i>39</i>
<i>Delkonklusion</i>	<i>41</i>
3. Særlige TP-udfordringer ved immaterielle aktiver under Rusland/Ukraine konflikten	42
<i>DEMPE-funktioner</i>	<i>46</i>
<i>TPG's kapitel 6 - Anvendelsen af immaterielle aktiver under Rusland/Ukraine konflikten</i>	<i>48</i>
<i>DCF-model – Værdiansættelse af unikke immaterielle aktiver, som bliver overført</i>	<i>52</i>

<i>Delkonklusion</i>	54
4. Særlige TP-udfordringer ved koncernintern omstrukturering under Rusland/Ukraine konflikten	55
<i>TPG's kapitel 9 - Anvendelsen af koncernintern omstrukturering under Rusland/Ukraine konflikten</i>	57
<i>Kompensation af tab og ekstraordinære omkostninger under koncernintern omstrukturering</i>	60
<i>Fradrag og tab</i>	61
<i>Delkonklusion</i>	63
5. Selvkonstrueret virksomhedscase til belysning og behandling af de særlige TP forhold i 2022 – 2023	64
<i>En beskrivelse af BECCO koncernen indtil 2022</i>	65
<i>Omstrukturering i BECCO koncernen som følge af Rusland-Ukraine konfliktens 2023</i>	68
<i>Moderselskabets omstrukturering efter påvirkninger fra Rusland-Ukraine konflikten</i>	70
<i>6 - trins risikoanalyse efter den interne omstrukturering i 2023</i>	71
<i>Analyse af FAR-kurve efter en omstrukturering og en analyse af resultatfordelingen</i>	74
Konklusion	76
Perspektivering	79
Litteraturliste	81
<i>Bøger:</i>	81
<i>Vejledninger:</i>	81
<i>Publikationer:</i>	81

Abstract

In February 2022 Russia initiated a war with Ukraine resulting in a great uncertainty over the future of Europe and led to changes in the financial market. Several companies were therefore forced to change their business strategies.

This paper aims to examine which special Transfer Pricing challenges groups with Danish principals have experienced in connection with the Russia/Ukraine conflict in the years 2022 and 2023. Furthermore, the thesis also investigates whether the Transfer Pricing Guidelines 2022 can meet these challenges, when Danish group companies have to price the group's internal transactions for the income years 2022 and 2023 in order to have a distribution of results as independent parties.

Based on the above, this paper examines the following thesis statement:

“What special transfer pricing challenges did Danish principals experience in 2022 and 2023 as a result of the Russia/Ukraine conflict and are TPG guidelines still applicable in these situations?”

The conflict has led to changes in the market conditions resulting in Danish parent companies undergoing transfer pricing challenges. Thus, complying with the internal agreement has become difficult for group companies, which require reassessments or negotiations of established agreements. The conflict has created challenges in the application of comparability analysis. Considering the impact of the Russia-Ukraine-conflict on market conditions, it is important that the Danish parent companies in the comparability analysis use market data from the same time period and under the same circumstances as the internal transaction in question. However, doing so now is not a trivial matter since the existence of comparable market data is scarce and has not yet been published.

As a consequence of this, it may have been difficult for group companies to comply with the In addition, the analysis also concludes that Transfer Pricing Guidelines 2022 is based on normal years under normal circumstances and therefore does not indicate how extraordinary circumstances may affect compliance with the arm's length principle in relation to internal transactions. There is

therefore a need for further guidelines on this point and more comprehensive guidance on how to remedy these impacts and assist companies in conducting internal transactions on arms' length terms during extraordinary circumstances.

Indledning

Den 24. februar 2022 invaderede Rusland Ukraine og startede en krig, der skabte en stor usikkerhed over Europas fremtid. Over 100.000 tusinde soldater har mistet livet og 7.200 civile er bekræftet døde.¹ Krigen har haft store konsekvenser for hele verden, men især Europa har været særlig ramt.

På grund af krigen har der været store vanskeligheder med energiforsyningen i Europa. Dette har medført høje energipriser og høj inflation.² Krigen har resulteret i markante prisstigninger på råvarer, såsom hvede, olie, kul og nikkel mm. siden krigen brød ud.³ EU har indført flere sanktionspakker imod Rusland for at ramme den russiske økonomi og Ruslands handlemuligheder med resten af verdenen.⁴ Formålet med sanktionerne har været at standse Ruslands finansiering af krigen samt at afskære Rusland fra udvalgte finansielle markeder og forhindre Rusland i at skaffe komponenter til deres industri.⁵ EU's sanktioner om forbud mod samhandlen med Rusland har haft en negativ effekt på danske koncernselskabers aktivitet og indtjeningsmuligheder.

Da Rusland invaderede Ukraine, opstod der pludselig en stor usikkerhed på det økonomiske marked, og flere selskaber blev tvunget til at ændre deres forretningsstrategier. Et eksempel på dette er Carlsberg-koncernen, som meldte ud i starten af konflikten, at den ville trække sine aktiviteter ud af Rusland.⁶

¹ <https://nyheder.tv2.dk/udland/2023-02-20-tabene-er-enorme-her-er-status-efter-et-aars-krig-i-ukraine>

² <https://nyheder.tv2.dk/udland/2023-02-20-tabene-er-enorme-her-er-status-efter-et-aars-krig-i-ukraine>

³ <https://nyheder.tv2.dk/penge/2022-03-10-saadan-haenger-de-stigende-priser-og-krigen-i-ukraine-sammen>

⁴ <https://www.danskrevision.dk/nyheder/ukraine-og-din-virksomhed>

⁵ <https://www.danskrevision.dk/nyheder/ukraine-og-din-virksomhed>

⁶ <https://jyllands-posten.dk/international/ECE15283574/et-aar-i-carlsbergs-russiske-parallelverden/>

Rusland-Ukraine konflikten har især berørt nogle bestemte brancher og tvunget selskaberne til at genoverveje deres forretningsstrategier for at imødekomme de nye udfordringer på markedet. Dette kan have haft betydelig indvirkning på transfer pricing-aktiviteter i de involverede lande. Ruslands invasion af Ukraine har medført globale konsekvenser for multinationale selskaber og kan påvirke koncernens aktiviteter. Konflikten kan både have forøget og reduceret koncernens indtægtsmuligheder, hvilket giver anledning til at analysere og undersøge de udfordringer i relation til Transfer Pricing.

Det er i denne sammenhæng relevant at undersøge, hvilke Transfer Pricing-udfordringer koncernerne har oplevet i forbindelse med Rusland-Ukraine konflikten, da koncernselskaberne har været nødsaget til at tage stilling til, hvorvidt denne har haft indflydelse på deres indtjening. Derudover er det også vigtigt, at koncernselskaberne er opmærksomme på, hvorvidt selskaberne har ændret og udarbejdet nye forretningsstrategier for at imødekomme de nye tilstande, som krigen har medført. Disse ændringer og eventuelle omstruktureringer skal naturligvis være i overensstemmelse med armslængdeprincippet lovfæstet i Ligningsloven § 2 angiver.

Specialets formål er at undersøge hvilke særlige Transfer Pricing-udfordringer (*herefter TP-udfordringer*) koncerner med danske principaler har oplevet i forbindelse med Rusland-Ukraine konflikten i årene 2022 og 2023, og hvorvidt Transfer Pricing Guidelines 2022 (*herefter TPG 2022*) kan imødekomme disse udfordringer, når danske moderselskaber skal prisfastsætte koncernens interne transaktioner for indkomstårene 2022 og 2023 (perioden er 1/1 – 31/12) for at have en resultatfordeling som uafhængige parter.

Problemformulering:

På baggrund af ovenstående vil vi undersøge følgende problemformulering:

Hvilke særlige transfer pricing udfordringer oplevede danske principaler i 2022 og 2023 afledt af Rusland-Ukraine konflikten og er TPG guidelines stadig anvendelige i disse situationer?

Underspørgsmål

1. Rusland-Ukraine konfliktens økonomiske og samfundsmæssige påvirkninger af danske principaler.
2. Særlige TP-udfordringer ved TPG-vejledningen om armslængdeprincippet (TPG 2022 kapitel 1) som følge af påvirkninger fra Rusland-Ukraine konflikten i 2022 - 2023
3. Særlige TP-udfordringer ved TPG-vejledningen om immaterielle aktiver (TPG 2022 kapitel 6) som følge af påvirkninger fra Rusland-Ukraine konflikten i 2022 - 2023
4. Særlige TP-udfordringer ved TPG-vejledningen om koncerninterne omstruktureringer (TPG 2022 kapitel 9) som følge af påvirkninger fra Rusland-Ukraine konflikten i 2022/2023
5. Selvkonstrueret virksomhedscase til belysning og behandling af de særlige TP-forhold i 2022 – 2023

Afgrænsning

Projektet har til formål at undersøge Transfer Pricing udfordringer i relation til Rusland-Ukraine krigen, der kan opstå ved anvendelsen af OECD's kapitel 1 vedrørende armslængdeprincippet, kapitel 6 om immaterielle aktiver og kapitel 9 om koncernintern omstrukturering. I forbindelse med dette vil projektet også undersøge, hvorvidt ovennævnte kapitler i TPG er anvendelige under konflikten. Der er forskellige kapitler i TPG 2022, hvorfor det er nødvendigt at lave en afgrænsning.

Til besvarelse af førnævnte problemformulering, afgrænses kandidatspecialet til TPG's kapitel 1, 6 og 9 med fokus på Transfer Pricing udfordringer danske moderselskaber har oplevet under Rusland-Ukraine konflikten. Projektet vil samtidig fokusere på LL § 2, som er den nationale lov for armslængdeprincippet. De øvrige kapitler i OECD's TPG eller dansk lovgivning vil ikke blive behandlet. Opgaven afgrænses i udgangspunktet til danske principaler, hvor der kun vil blive fokuseret på selskabets konstruktioner "A/S" og "ApS". Enkelte afsnit vil dog behandle koncerner inden for EU's grænser, samt Ukraine og Rusland for at illustrere andre TP-udfordringer i relation til konflikten. Specialet vil alene inddrage koncernselskaber, som har haft en påvirkning som følge af krigen. Koncernselskaber som ikke har haft en påvirkning af konflikten, vil ikke blive inddraget, da disse vil kunne anvende TPG på normal vis.

Emner som selskabet skat, afgifter, told, moms og andre skatterelaterede forhold vil ikke blive behandlet. Derudover vil projektet ikke behandle transfer pricing udfordringer for fysiske personer.

Metode

Specialet tager udgangspunkt i den retsdogmatiske metode, som går ud på at *analysere og beskrive* gældende ret.⁷ For at besvare ovenstående problemformulering, skal vi afdække, hvordan retstilstanden er nu og hvordan armslængdeprincippet skal fortolkes og anvendes. Denne viden skal bruges i den videre undersøgelse af specialet for at vurdere, hvorvidt de nuværende regler og TPG kan løse de udfordringer moderselskabet oplever. På baggrund af dette, vil projektet anvende den

⁷ Munk Hansen, Carsten, Den juridiske løsning - Introduktion til den juridiske metode, 2017, side 10

retsdogmatiske metode i kombination med den retspolitiske metode. Den retspolitiske metode går ud på at *analysere* og *vurdere*, hvordan retstilstanden bør være.⁸ Denne metode tager udgangspunkt i overvejelser om ændring af retsregler med det formål at opnå en ønsket retstilstand, herunder en vurdering af, hvorvidt TPG 2022 kan anvendes i situationer som Rusland-Ukraine konflikten medfører.

Projektet vil undersøge og beskrive de udfordringer, som Rusland-Ukraine konflikten har medført i forbindelse med danske koncernselskabers overholdelse af armslængdeprincippet i både LL § 2 og OECD's artikel 9. For at opnå dette vil projektet anvende den retsdogmatiske metode til at beskrive og analysere OECD's art. 9 og LL §2 med henblik på at give en analyse og fortolkning af, hvordan disse retsregler skal anvendes.

Transfer Pricing Guidelines kapitel 1, 6 og 9 anvendes som fortolkningsbidrag til at give en forståelse for, hvordan selskaberne skal overholde armslængdeprincippet. Dette er relevant for den videre undersøgelse af, hvorvidt TPG 2022 giver tilstrækkelig vejledning i forhold til de udfordringer, koncernerne har oplevet i forbindelse med Rusland-Ukraine konflikten.⁹

Til besvarelse af ovenstående vil opgaven inddrage kilder i form af blandt andet vejledninger og bøger med henblik på at give en bred forståelse for anvendelsen af retsreglerne. Transfer pricing guidelines er specielt udarbejdet for at forstå anvendelsen af armslængdeprincippet. Dette er et vigtigt redskab til at undersøge overholdelse af armslængdeprincippet og bruges derfor som fortolkningsbidrag i henhold til LL § 2.¹⁰

OECD's TPG og art. 9 i modeloverenskomsten anses som international ret, mens LL § 2 anses som en del af dansk ret. Armslængdeprincippet er i dansk ret lovfæstet i LL § 2 og implementeret i overensstemmelse med art. 9 i OECD's modeloverenskomst. Fortolkningen af disse regler bør derfor ske på samme måde. I denne sammenhæng er det relevant at anvende OECD's TPG 2022 som fortolkningsbidrag til fortolkning af LL § 2 og art. 9 i modeloverenskomsten.¹¹

⁸ <https://dejuridiskemetoder.digi.hansreitzel.dk/?id=222>

⁹ Munk Hansen, Carsten, Den juridiske løsning - Introduktion til den juridiske metode, 2017, side 10

¹⁰ https://www.ft.dk/da/ofte-stillede-spoergsmaal/lov_hvad-er-forarbejder

¹¹ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2295316>

Specialets struktur

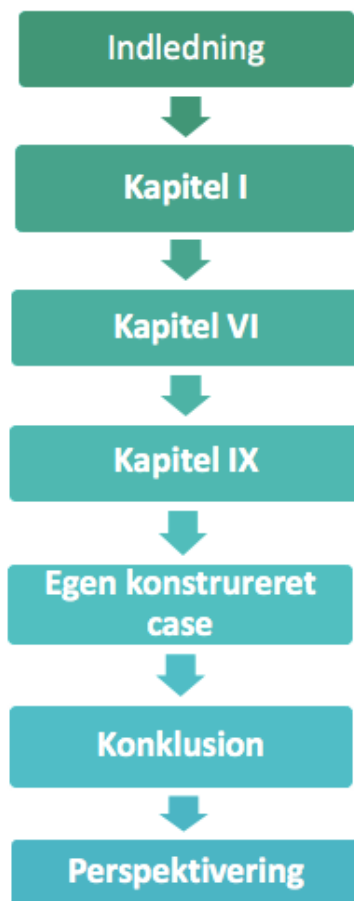
Kandidatspecialets kapitel 1 indeholder en indledning som vil præsentere, hvorfor specialet fokuserer på den valgte problemformulering. Dernæst består den af en problemformulering, afgrænsning og et metodeafsnit. Indledningsvis, vil specialet besvare første underspørgsmål vedrørende Rusland-Ukraine konfliktens samfundsmæssige og økonomiske situation, for at give en forståelse for, hvilken situation selskaberne står i. Herefter består specialet af et afsnit om relevante danske koncerners udfordringer i forbindelse med Rusland-Ukraine konflikten.

Anden kapitel vil bestå af en undersøgelse af TP-udfordringer ved anvendelsen af armslængdeprincippet. Det tredje kapitel indeholder en analyse af kapitel 6 ved immaterielle aktiver, herunder værdiansættelsesmetoden. Det sidste kapitel vil undersøge TP-udfordringer ved en koncernintern omstrukturering under Rusland-Ukraine konflikten.

Afslutningsvis vil specialets undersøgelse vedrørende forskellige TP-udfordringer blive belyst i en selvkonstrueret case, hvor både teori og den praktiske anvendelse af TPG 2022 vil blive behandlet. På trods af Covid-19 var en sundhedskrise, kan konflikten have medført lignende udfordringer, da begge situationer betegnes som ekstraordinære omstændigheder, hvorfor Covid-19 vejledningen vil inddrages kort i enkelte afsnit af specialet. Til sidst vil der være en konklusion på besvarelse, problemformulering og dernæst et perspektiveringsafsnit.

Følgende figur er en illustration af kandidatafhandlings struktur:

Figur 1: Struktur over specialet



Kilde: Egen tilvirkning

1. Rusland-Ukraine konfliktens samfundsmæssige og økonomiske påvirkninger for danske principaler

Formålet med dette kapitel er at vise, hvordan Rusland-Ukraine konflikten har påvirket henholdsvis de danske koncerner både på det samfundsmæssige og økonomiske plan. Dette er relevant at undersøge, når der senere i opgaven vil blive analyseret TP-udfordringer, som koncernselskaber har oplevet. Afsnittet nedenfor kan give et indblik i, hvilken situation virksomheden stod over for i 2022 til nuværende tidspunkt.

Invasionen af Ukraine har skabt stor usikkerhed og særdeles svingende priser, som især gælder på naturgas fra Rusland. Danmark har sammen med andre lande i EU indført sanktioner mod Rusland. Danske selskaber har derfor været nødsaget til at stoppe samarbejdet med Rusland som følge af EU's sanktioner om forbud mod samhandel med Rusland.¹²

I marts 2022 vedtog EU, at medlemsstaterne skulle begynde at udfase russisk gas. Det Europæiske Råd blev enige om et forbud mod ca. 90% af al import af russisk olie inden udgangen af 2022.¹³ Som en konsekvens af dette steg energipriserne yderligere i en tid, hvor de i forvejen var forholdsvis høje. Dette berørte og kunne mærkes af borgere såvel som virksomheder, da der skulle findes plads i økonomien til at betale ekstra regninger for el og gas under krigen.¹⁴ Nye tal fra Dansk Industri viser, at krigen har haft direkte effekt på energipriserne, og at virksomhederne skulle betale 45 mia. ekstra i el- og gasregningerne I slutningen af august 2022, blev der også sat rekorder for energipriser. Derudover steg priserne også på råvarer, el, gas og brændstof.¹⁵

Flere danske koncernselskaber har været nødsaget til at stoppe samhandlen med Rusland. Dette har resulteret i økonomiske påvirkninger på danske principaler, da Rusland er en vigtig handelspartner for landet. De økonomiske påvirkninger ses blandt andet ved, at Danmark har mistet en væsentlig andel af sin eksport-og importmarked med Rusland. Tal fra Dansk Industri viser, at Danmarks eksport er faldet fra 3,6 mia. kr. i første kvartal 2022 til 1 mia. kr. i fjerde kvartal af 2022. Der er tale om et fald svarende til næsten 71%. Derudover faldt importen i samme tidsperiode fra 3,6 mia. kr. til 1,3 mia. kr.¹⁶ Konflikten har ligeledes haft betydelige konsekvenser for danske virksomheder med aktiviteter i Ukraine. Mange danske virksomheder i Ukraine har stoppet deres aktiviteter som følge af usikkerhed og ustabilitet i landet.¹⁷

¹² <https://nyheder.tv2.dk/penge/2022-03-10-saadan-haenger-de-stigende-priser-og-krigen-i-ukraine-sammen>

¹³ <https://politiken.dk/udland/art8799367/EU-lande-enige-om-olieembargo-mod-Rusland>

¹⁴ <https://nyheder.tv2.dk/politik/2022-09-14-regeringen-vil-give-danskerne-mulighed-for-at-udskyde-betaling-for-el-gas-og>

¹⁵ <https://www.danskindustri.dk/di-business/arkiv/nyheder/2023/2/krigen-har-kostet-erhvervslivet-45-mia.-kr.-i-dyr-energi/>

¹⁶ <https://www.danskindustri.dk/di-business/arkiv/nyheder/2023/2/samhandel-med-rusland-er-styrtdykket/>

¹⁷ <https://nyheder.tv2.dk/penge/2022-03-10-saadan-haenger-de-stigende-priser-og-krigen-i-ukraine-sammen>

Ifølge Danmarks statistik har der været tilbagegang i husholdningernes forbrug i alle kvartaler i 2022. I dette års sidste kvartal faldt forbruget med 0,5%. Dette fald skal ses i lyset af de stigende priser samfundet har oplevet i 2022. Husholdningerne har haft høje udgifter til forbrug, men fået færre varer og tjenester for pengene.¹⁸

Tal fra Aldi forbrugerundersøgelse viser, at danskere har ændret deres forbrugsvaner som følge af en kombination af faktorer, såsom stigende priser, faldende rådighedsbeløb og økonomisk usikkerhed i fremtiden. De mange prisstigninger har haft en påvirkning på forbrugsadfærd på ikke nødvendighedsvarer, såsom restaurantbesøg, biografbesøg og rejser.¹⁹

Det ses dog også, at på trods af betydelige prisstigninger, har mange ikke ændret deres købsadfærd, når det gælder nødvendighedsvarer, såsom mad, medicin og benzin.²⁰

Ifølge Den Europæiske Centralbank vil priserne på energi falde yderligere i 2023 i takt med at energiforsyningerne er blevet mere sikre.²¹ Lavere energipriser vil betyde, at det bliver billigere for virksomhederne at producere, og kunderne/forbrugerne vil have et større rådighedsbeløb til at købe varer for. Tal fra ECB viser også, at væksten forventes at stige i det halvår af 2023 i takt med at realindkomsten stiger, samt færre forsyningsvanskeligheder og aftagende usikkerhed i forbindelse med fremtidige elregninger.²² Renterne er ligeledes steget, hvilket kan resultere i en reduktion af væksten for danske principaler.²³

¹⁸ <https://www.dst.dk/da/Statistik/nyheder-analyser-publ/nyt/NytHtml?cid=40702>

¹⁹ <https://via.ritzau.dk/pressemeddelelse/ny-analyse-prispræs-far-danskerne-til-at-aendre-forbrugsvaner?publisherId=13559138&releasId=13663059>

²⁰ <https://www.pwc.dk/da/presse/meddelelser/2023/forbrugerne-sparer-ikke-paa-lokale-og-baeredygtige-varer.html>

²¹ https://www.ecb.europa.eu/pub/projections/html/ecb.projections202303_ecbstaff~77c0227058.da.html

²² https://www.ecb.europa.eu/pub/projections/html/ecb.projections202303_ecbstaff~77c0227058.da.html

²³ <https://nyheder.tv2.dk/business/2023-04-24-renten-vil-stige-yderligere-forventer-oekonomer-to-typer-af-boligejere-risikerer>

Særlige danske koncerners TP-udfordringer under Rusland-Ukraine konflikten

Tal fra Danmarks Statistik viser, at Rusland før krigen var EU's 5 største handelspartner. Danmark eksporterede for 15,1 mia. kr. i varer/tjenester til Rusland i 2021. Men dette tal er faldet med cirka 70% i 2022 efter Ruslands invasion af Ukraine.²⁴ For at belyse, hvordan konflikten har påvirket danske koncernselskaber, vil dette afsnit fokusere på udvalgte danske selskabers TP-udfordringer i forbindelse med konflikten.

Danske koncerner som fortsætter aktiviteter i Rusland

Ecco fortsætter aktiviteter i Rusland på trods af dårlig omtale

ECCO Sko A/S er et dansk koncernselskab, som primært producerer sko, læder og accessoires. Selskabets kendetegn er at producere kvalitetssko i forskellige stilarter og til forskellige gøremål. De er specielt kendt for at producere arbejdssko, fritidssko samt sko til sportsaktiviteter.²⁵ ECCO er i dag en global virksomhed og investerede et stort beløb i Rusland, da de overtog driften i deres butikker i 2020. Driften af disse aktiviteter i Rusland varer indtil i dag på trods af, at Ruslands invasion af Ukraine.²⁶

Som et af de få selskaber, har den danske skoproducent, ECCO, valgt at fastholde sine aktiviteter på det russiske marked på grund af hensynet til virksomhedens 1800 ansatte og deres familier. En beslutning, som møder stor kritik hos forbrugerne og andre virksomheder i Danmark.²⁷

ECCO er blevet kritiseret for at fortsætte sine aktiviteter i Rusland, og de har som følge af dette været udsat for hærverk ved virksomhedens kontor. ECCO er blandt andet også blevet kritiseret af den nuværende statsminister, Mette Frederiksen, for fortsat at sælge sko i Rusland. Valget om at beholde aktiviteter på det russiske marked har ført til boykot fra flere virksomheder. Dette har ligeledes medført, at en række forhandlere i Danmark har valgt at stoppe samarbejdet med ECCO på grund af

²⁴<https://www.dst.dk/da/Statistik/nyheder-analyser-publ/bagtal/2022/2022-03-11-oekonomiske-forhold-DK-Rusland>

²⁵ <https://group.ecco.com/en/about-us>

²⁶ <https://nyheder.tv2.dk/business/2022-07-07-chefredaktoer-derfor-bliver-ecco-i-rusland>

²⁷ <https://jyllands-posten.dk/politik/ECE14438266/statsminister-mette-frederiksen-kritiserer-eccos-markedsfoering-i-rusland/>

selskabets fortsatte tilstedeværelse i Rusland.²⁸ Dette har haft en negativ påvirkning, da det har medført en reduktion i deres salg af sko.²⁹ Beslutningen om at fortsætte driften og salget af sko på det russiske marked træffes af principalen, som har hovedkvarter i Danmark. Spørgsmålet vil være, om det er det danske principal eller det lokale selskab, som skal bære de ekstraordinære omkostninger og det tab forbundet med krigen.

Danske koncerner som stopper aktiviteter i Rusland

Jysk - koncernen har oplevet store tab ved at lukke af jyske butikker i Rusland

Den danske detailkoncern Jysk har som følge af Ruslands invasion af Ukraine valgt at lukke alle sine forretninger permanent i Rusland. Ved at nedlukke aktiviteten i Rusland har Jysk påtaget sig et kæmpe tab i regnskabet. Ifølge Jysk var der tale om tab på trecifret milliontab på de 14 lukkede butikker i Rusland.³⁰ Dette omfatter blandt andet udgifter til opsigelse af lejemål, fratrædelse af personale samt andre restruktureringsomkostninger.

For at undgå at varerne blev efterladt til den russiske stat, valgte ledelsen at udføre et ophørsudsalg og derefter lukke helt ned. Derudover havde Jysk også midlertidigt lukket sine butikker i Ukraine i løbet 2022 af hensyn til deres medarbejderes sikkerhed.³¹ Først i 2023 er nogle af butikkerne i Ukraine blevet genåbnet. Ifølge ledelsen, var Jysk i gang med en større ekspansion i både Ukraine og Rusland. Men efter konflikten valgte de at nedlukke alle deres aktiviteter i Rusland.³² Dette skal indgå i TP-dokumentation for 2022 som skal indsendes i året 2023. Hvis der er foretaget nogle ændringer i forhold til at imødekomme det tab aktiviteterne har medført, skal dette ligeledes fremgå.

Carlsberg koncernen har stoppet investering i Rusland, men fortsætter produktionen

Den danske Carlsberg-koncern har også været berørt af konflikten. I begyndelsen af konfliktens opstart meddelte koncernen, at de ønskede at sælge deres russiske aktiviteter. De har stoppet med

²⁸ <https://www.berlingske.dk/samfund/ecco-udsat-for-haervaerk-paa-aarsdag-for-russisk-invasion>

²⁹ <https://avisendanmark.dk/erhverv/drastisk-fald-i-salget-af-ecco-sko-i-danmark-braender-inde-med-sko-fra-sidste-aar>

³⁰ <https://detailwatch.dk/article15107334.ece>

³¹ <https://detailwatch.dk/article15107334.ece>

³² <https://detailwatch.dk/article15107334.ece>

nye investeringer i aktiviteterne i Rusland, men fortsætter dog stadig med lokal produktion af hensyn til deres 8.400 ansatte i Rusland.³³ Carlsberg er stadig i gang med at finde ud af, om det kan lykkes med et salg, men et dekret fra Rusland kan gøre det vanskeligt med processen. I henhold til dekret (presidential decree no. 618), kræver et salg i landet, at de russiske myndigheder godkender salget, og dette kan vanskeliggøre processen for Carlsberg.³⁴ Mens Carlsberg stadig søger en køber, har selskabet tjent 543 millioner på driften i Rusland og har haft overskud.³⁵ Det skal vurderes, hvorvidt konflikten egentlig har påvirket deres aktiviteter i Rusland, og denne forklaring skal gives til skattemyndighederne.

Derudover har flere af Carlsbergs centrale funktioner været placeret i Rusland og i den østlige blok, men efter konflikten flyttede Carlsberg disse funktioner til Danmark.³⁶ Dette er relevant at inddrage i koncernens TP-dokumentation i forhold til prisfastsættelsen, således at skattemyndighederne kan vurdere, om dette er sket på armslængdevilkår.

Carlsberg-koncernen midlertidigt også lukket ned for deres produktion i Ukraine. De har tre fabrikker i Zaporizhia, Kyiv og Lviv, som blev lukket ned, da Rusland invaderede Ukraine, årsagen var blandt andet medarbejdernes sikkerhed.³⁷

Novo Nordisk stopper salg af lægemiddel i udgangen 2023

Novo Nordisk A/S er en dansk medicinalvirksomhed, der fremstiller insuliner, blødermedicin, væksthormon, kønshormoner og andre medicin. Novo Nordisk er i dag en global lægemiddelvirksomhed med hovedkontor i København.³⁸ Modsat ECCO, har Novo Nordisk valgt at suspendere sin russiske markedsføring, men har dog fortsat en medicinproducent ved en russisk fabrik, der fremstiller insulin til russiske diabetikere. De opererer stadig på det russiske marked. Novo

³³ <https://fodevarewatch.dk/Drikkevarer/article13798158.ece>

³⁴ <https://www.plesner.com/da-dk/insights/artikler/2022/09/new-russian-presidential-decree-may-halt-the-divestment-of-russian-limited-liability-companies>

³⁵ <https://amtsavisen.dk/erhverv/carlsberg-spinder-guld-paa-rusland-under-salgsproces>

³⁶ <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/carlsberg-boss-tover-med-at-slippe-rusland-permanent>

³⁷ <https://www.danskindustri.dk/di-business/arkiv/nyheder/2022/8/carlsberg-ukraine-skaber-jobs-til-20.000-under-krigen/>

³⁸ <https://www.novonordisk.dk/about/who-we-are.html>

Nordisk påpeger i forbindelse med dette, at salget i Rusland udgjorde mindre end en procent af koncernens samlede globale salg i 2022.³⁹

Modsat ECCO-koncernen, som har modtaget kritik for at fortsætte sin aktivitet i Rusland, har Novo Nordisk kunnet undgå negativ omtale. Dette kan begrundes i, at der er tale om lægemiddel, som kan være nødvendighedsvarer for almene borgere i Rusland. På trods af dette, har Novo Nordisk for nyligt taget en beslutning om at stoppe salget af diabetesmiddel i Rusland. De har meddelt, at de fra december 2023 ikke længere ønsker at sælge lægemiddelinjektionsbehandlingen (Ozempic) mod diabetes på det russiske marked.⁴⁰ Såfremt dette bliver tilfældet i december 2023, vil Novo Nordisk ikke længere have aktiviteter i Rusland i udgangen af 2023. På det økonomiske plan, er Ozempic deres bedst sælgende lægemiddel i hele verden.⁴¹ Modsat ECCO-koncernen, som har modtaget kritik for at fortsætte sin aktivitet i Rusland, har Novo Nordisk ikke modtaget dårligt omdømme i samme grad. Dette kan begrundes i, at der er tale om lægemiddel, som kan være nødvendighedsvarer for den enkelte borger i Rusland.

2. TP-udfordringer ved armslængdeprincippet under Rusland-Ukraine konflikten

Transfer pricing er en økonomisk juridisk disciplin mellem lande og handler om samhandel mellem multinationale koncernforbundne selskaber med grænseoverskridende transaktioner. Transfer pricing omhandler fastsættelsen af priser samt vilkår for den transaktion, der foregår mellem parter i samme koncern.⁴² Det er derfor vigtigt at gennemgå principperne for, hvordan en transaktion overholder armslængdeprincippet og dermed korrekt prisfastsættelse. Med en korrekt anvendelse

³⁹ <https://www.altinget.dk/artikel/et-aar-efter-invasionen-af-ukraine-er-flere-c25-virksomheder-stadig-aktive-i-rusland>

⁴⁰ <https://www.berlingske.dk/business/novo-dropper-salg-i-rusland-af-sit-bedst-saelgende-laegemiddel>

⁴¹ <https://watchmedier.dk/nyheder/strategi/article15532939.ece>

⁴² Aage, Michelsen og Dalgas, Svendgaard, Anja og Laursen, Nørgaard, Anders, International Skatteret 4. udgave (2017), side 482

af TPG's kapitel 1 om armslængdeprincippet undgår koncernen, at skattemyndighederne foretager en skønsmæssig ansættelse af transaktionen.⁴³

Transfer Pricing Guidelines bruges som vejledning og fortolkningsbidrag til anvendelsen af armslængdeprincippet i art. 9 og hermed også armslængdeprincippet i LL § 2, stk. 1. TPG forklarer forskellige situationer, hvor kontrollerede foretagenders handelsmæssige eller økonomiske relationer kan korrigeres.⁴⁴ Konflikten mellem Rusland og Ukraine har medført, at flere danske koncerner har været nødsaget til at modificere samt justere deres aktiviteter og arbejdsprocesser, herunder produktionen og driften. Dette kan eksempelvis være justeringer og ændringer i driften, produktionen, arbejdsprocessen eller andre ændringer, som kan have en påvirkning på deres prisfastsættelse.⁴⁵

Nedenstående kapitel har til formål at belyse, hvilke særlige TP-udfordringer, danske koncernselskaber oplever i forbindelse med anvendelsen af armslængdeprincippet under konflikten mellem Rusland og Ukraine.

Transfer Pricing udfordringer ved armslængdeprincippet

Koncernforbundne selskaber skal ved fastsættelse af priser anvende armslængdeprincippet.⁴⁶ Princippet findes i artikel 9 i OECD's modeloverenskomst og blev implementeret i dansk ret i Ligningslovens § 2 tilbage i 1998.⁴⁷ Overholdelse af armslængdeprincippet kan især være vanskeligt for virksomheder i krisetider. Konflikten mellem Rusland og Ukraine har medført en række udfordringer, såsom ændrede markedsforhold, prisstigninger samt nedlukning af danske aktiviteter i Rusland, som beskrevet i afsnittet ovenfor. Derfor kan det være vanskeligt at prisfastsætte i overensstemmelse med armslængdeprincippet under sådanne omstændigheder. Konflikten har ligeledes haft en effekt på flere danske selskabers aktiviteter og forretningsstrategier. Som følge af de ændrede markedsforhold, er det nødvendigt for selskaberne at vurdere, hvorvidt konflikten har

⁴³ Aage, Michelsen og Dalgas, Svendgaard, Anja og Laursen, Nørgaard, Anders, International Skatteret 4. udgave (2017), side 482

⁴⁴ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2049962>

⁴⁵ <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2022/4/ruslands-invasion-af-ukraine-rammer-forsyningsikkerheden-pa-mange-ravarer/>

⁴⁶ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 1, pkt. 1.2

⁴⁷ Aage, Michelsen og Dalgas, Svendgaard, Anja og Laursen, Nørgaard, Anders, side 482

påvirket deres forretningsplan og forretningsmodel, samt hvordan dette kan have en påvirkning på anvendelsen af armslængdeprincippet.

Som tidligere nævnt omhandler armslængdeprincippet anvendelse af priser og vilkår, som svarer til priser og vilkår mellem uafhængige parter i tilsvarende transaktioner.⁴⁸ Dette princip udfordres af konflikten mellem Rusland og Ukraine og kan have en indvirkning på priser og vilkår, som finder sted på transaktioner mellem kontrollerede parter og ligeledes kan det være svært for koncernselskaber at bevise, at den interne transaktion er sket efter armslængdeprincippet.

Armslængdeprincippet i art. 9 bliver defineret i OECD's modeloverenskomst, hvor det anføres "Såfremt der mellem forbundne foretagender..."

*"... er aftalt eller fastsat vilkår vedrørende deres kommercielle eller finansielle forbindelser, som afviger fra de vilkår, som ville være blevet aftalt mellem uafhængige foretagender, kan enhver fortjeneste, som, hvis disse vilkår ikke havde foreligget, ville være tilfaldet et af disse foretagender, medregnes til dette foretagendes fortjeneste og beskattes i overensstemmelse hermed."*⁴⁹

Formålet med dette er at forhindre en fordrejning af indkomsten i koncerner fra højt-skattelande til lavskattelande. Når der er tale om interesseforbundne parter, kan markedsprisen for en bestemt handel være trådt ude af kraft. For at sikre, at der anvendes tilsvarende, priser og vilkår, som ville være opnået ved uafhængige parter, foretages prisfastsættelsen samt opgørelsen af den skattepligtige indkomst i koncernrelationer efter armslængdeprincippet.⁵⁰

Armslængdeprincippet omfatter både fysiske og juridiske personer, men projektet vil kun behandle følgende forhold:

- *juridiske personer udøver en bestemmende indflydelse*

⁴⁸ https://www.tax.dk/jv-2020-2/cd/C_D_11_1_1.htm

⁴⁹ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2049962>

⁵⁰ Ligningslovens § 2

- *der er koncernforbundet med en juridisk person*
- *der har et fast driftssted beliggende i udlandet*⁵¹

LL § 2 finder dermed anvendelse på handelsmæssige eller økonomiske transaktioner mellem interesseforbundne parter. Bestemmelsen omfatter alle økonomiske elementer og vilkår af relevans for beskatning, herunder varekøb, varesalg, immaterielle aktiver samt koncerninterne omstruktureringer, hvorfor alle korrektionsmuligheder i OECD's TPG er omfattet. Bestemmelsen giver dermed mulighed for korrektionsadgang for de danske skattemyndigheder.⁵² Skattemyndighederne har herved kompetence til at foretage en korrektion af transaktioner i koncernrelationer inden for en 6-årig periode, hvis den foretagne transaktion ikke er i overensstemmelse med, hvad der ville være opnået mellem uafhængige parter.⁵³ Det er derfor essentielt, at de danske koncernselskaber kan dokumentere, hvis de, som følge af konflikten, har foretaget en række ændringer i deres aktiviteter for at overholde armslængdeprincippet, som fremgår af LL § 2.

Sammenlignelighedsanalysen under Rusland-Ukraine konflikten

Kontrollerede transaktioner skal prisfastsættes med de priser og vilkår, som uafhængige parter ville. Det er derfor relevant at sammenligne kontrollerede transaktioner med transaktioner mellem uafhængige parter ved hjælp af sammenlignelighedsanalysen, som er kernen i anvendelsen af armslængdeprincippet.⁵⁴

Sammenlignelighedsanalysen består af to delanalyser. I den første del identificeres samt fastlægges omstændigheder af den kontrollerede transaktion mellem selskaberne, hvor de økonomiske forhold og betingelser internt i koncernen, også undersøges nærmere. Anden del af analysen går ud på at sammenligne disse forhold i den kontrollerede transaktion, med transaktioner mellem uafhængige parter med tilsvarende vilkår og økonomisk relevante omstændigheder.⁵⁵

⁵¹ <https://skat.dk/data.aspx?oid=1813195>

⁵² Wittendorff, Jens. (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov, side 491

⁵³ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2244489>

⁵⁴ *Transfer Pricing Guidelines*, 2022, kap. 1 pkt. 1.36

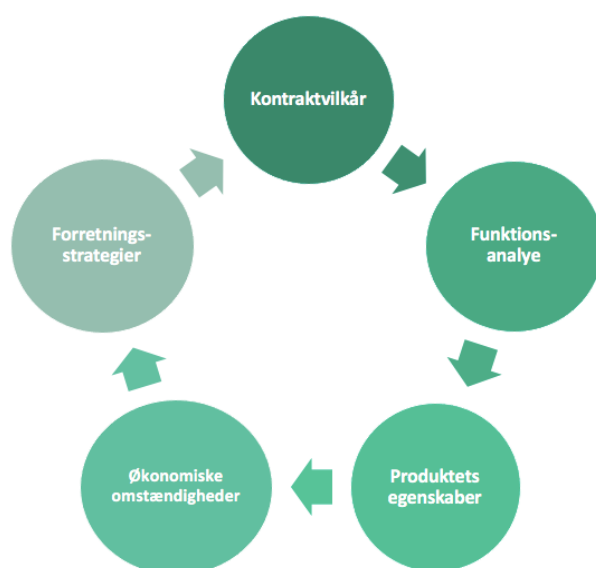
⁵⁵ *Transfer Pricing Guidelines*, 2022, kap 1. pkt. 1.33

Del 2 i sammenlignelighedsanalysen i TPG-kapitel 1 kan især være vanskeligt at anvende og udføre for koncernselskaberne under Rusland-Ukraine konflikten. Dette skyldes, at der ikke findes tilgængelige data og reference transaktioner, som matcher de samme økonomiske omstændigheder under konflikten. Dette kan være en udfordring for koncernselskabernes prisfastsættelse af transaktioner baseret på resultater fra sammenlignelighedsanalysen.⁵⁶ De uafhængige transaktioner skal være sammenlignelige med de kontrollerede transaktioner for at blive brugt i en transfer pricing-analyse. Det er derfor relevant at vurdere, om der er en tilstrækkelig grad af sammenlignelighed mellem den kontrollerede transaktion og den transaktion mellem to uafhængige parter.⁵⁷

I det følgende afsnit vil der blive gennemgået relevante forhold i sammenlignelighedsanalysen, som kan være påvirket af konflikten.

Transfer Pricing guidelines angiver fem faktorer, som er nødvendige at undersøge samt beskrive, da disse kan være med til at påvirke priser og vilkår i en given transaktion.⁵⁸

Figur 2: De fem sammenlignelighedsfaktorer



Kilde: Egen tilvirkning

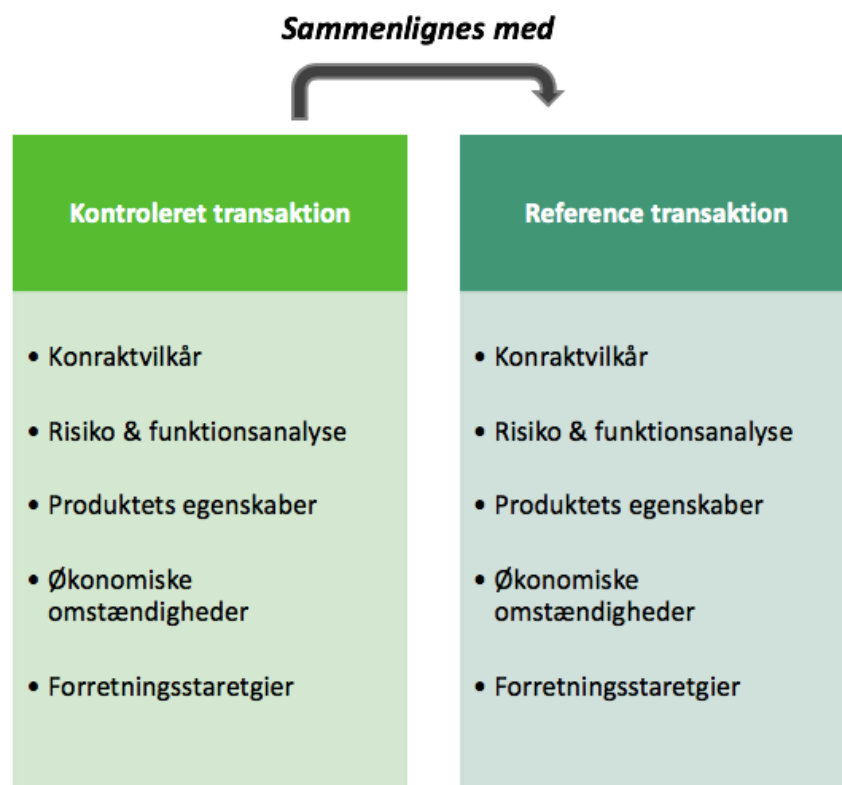
⁵⁶ Transfer Pricing Guidelines, 2022, kap 1., pkt 1.33

⁵⁷ Transfer Pricing Guidelines, 2022, kap 1. pkt 1.33

⁵⁸ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2060556>

Rusland-Ukraine konflikten kan have påvirket og skabt usikkerhed for koncernselskaberne og dermed også haft en effekt på de fem sammenlignelsesfaktorer. Derfor er det relevant for koncernerne i 2022 og 2023 at identificere og analysere de fem faktoreres påvirkning for det enkelte koncernselskab, så resultatet kan bruges, når der skal ske en sammenligning med en referencetransaktion.

Figur 3: Sammenlignelighedsanalyse



Kilde: Egen tilvirkning

Transaktioner anses for værende sammenlignelige, hvis der ikke er væsentlige forskelle i sammenlignelighedsfaktorerne, som har eller ville have haft indflydelse på priser og vilkår mellem uafhængige parter. Hvis der derimod er væsentlige forskelle, og dette ikke kan justeres, vil disse uafhængige transaktioner ikke være sammenlignelige og dermed ikke anvendelige. Dog er det ikke et krav, at det skal være en identisk transaktion og dermed behøver der ikke at være perfekt

sammenlignelighed. Det vil sige, at en kontrolleret transaktion er sammenlignelig med en uafhængig transaktion, når der ikke er store forskelle mellem transaktionerne.⁵⁹

Som nævnt tidligere, har vesten indført sanktioner mod Rusland. Disse sanktioner har påvirket de økonomiske omstændigheder for de forskellige koncerner. Sanktionerne har blandt andet ført til en reduktion af købere og en svær betalingsproces har vanskeliggjort salget af russiske aktiver.⁶⁰

Nedenstående afsnit har til hensigt at belyse de konsekvenser, der er afledt af konflikten ved brug af blandt andet sammenlignelighedsanalysen samt funktionsanalysen.

Kontraktvilkår

Ved uafhængige transaktioner vil kontraktvilkårene normalt indeholde en fordeling af funktioner og risici mellem virksomhederne. Derfor er det relevant at gennemgå kontraktvilkårene i funktionsanalysen.⁶¹ Vilkår i en kontrakt kan også regulere andre forhold, som har betydning for sammenligneligheden. Dette kan f.eks. være leveringsbetingelser, betalingsvilkår, løbetid og lignende.⁶²

Når der udarbejdes en intern kontrakt mellem to selskaber, forsøger man at fastlægge en klar opdeling af ansvar, risici og funktioner. Her planlægges flere forskellige forhold langt ud i fremtiden. Som tidligere nævnt, kan dette blandt andet indebære leveringsbetingelser, løbetid og andre vilkår. Koncernselskaberne skal forholde sig til kontrakten og deres handlinger skal stemme overens med denne.⁶³ Ifølge TPG anses den koncerninterne aftale for at være et *starting point* for selskaberne, da de danske skattemyndigheder anvender denne til vurdering af, om armslængdeprincippet er overholdt, og hvorvidt koncernselskaberne har handlet i overensstemmelse med kontrakten.⁶⁴ Rusland-Ukraine konflikten kan have påvirket kontraktvilkår og derfor skal koncernen undersøge, hvorvidt dette er tilfældet. Eksempelvis har Rusland indført et forbud for lande, som har fordømt

⁵⁹ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2060556> og TPG kap.1 pkt. 1.33

⁶⁰ <https://www.dr.dk/nyheder/udland/fra-i-dag-kraevede-putin-russisk-gas-betalt-med-rubler-her-er-tre-grunde-til-hvorfor>

⁶¹ Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov .229

⁶² Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov s.230

⁶³ Transfer Pricing guidelines 2022, kap. 1, pkt. 1.42

⁶⁴ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 1 pkt. 1.42 – 1.45

invasionen af Ukraine, herunder medlemslandene fra EU, adgang til det russiske luftrum. Dette har betydet, at DHL-koncernen foreløbig har udskudt ruten til Rusland. Som følge af dette vil DHL-koncernen ikke opfylde sin interne kontrakt vedrørende de leverancer, der skal ske i Rusland.⁶⁵

Et andet eksempel er, at EU har vedtaget restriktioner for eksport og import fra Rusland. Som følge af disse restriktioner vedtog EU forbud mod import af stål- og jernprodukter fra Rusland, hvilket resulterede i en 6,1% prisstigning på disse produkter. Som konsekvens af dette oplevede koncernselskaber, som var afhængige af disse produkter, en leveringsforsinkelse eller nedsættelse i produktionen. Nogle var desuden nødt til at stoppe produktionen helt. Dette betød, at flere koncernselskaber ikke havde mulighed for at opfylde deres interne aftale.⁶⁶

Da konflikten opstod, har danske koncernselskaber, som opererer på eksport- og importmarkedet, oplevet en markant nedgang i indtjeningen. Dette kan eksempelvis ses ved en faldende vækst efter krigens udbrud.⁶⁷ Derudover kan det forestilles, at våbenindustrien har oplevet en markant stigning af flere ordrer end tidligere, hvilket har resulteret i en øget indtjening.

Ændringer der er opstået efter konflikten, kan have medført en uoverensstemmelse mellem den faktiske adfærd og den interne kontrakt grundet uforudsete omstændigheder. Denne omstændighed kan potentiel anses for at være en *force majeure* situation. En forklaring på dette kan være, at invasionen af Ukraine var en uventet og uforudsigelig begivenhed, som har resulteret i negative effekter for flere koncerner. Såfremt dette er tilfældet, kan den part som påberåber sig *force majeure*-klausulen blive fritaget for modpartens misligholdelsesbeføjelser.⁶⁸

Koncernselskaberne skal i forbindelse med den koncerninterne kontrakt være opmærksomme på, hvilke påvirkninger konflikten har medført. De har blandt andet skulle tage stilling til de forøgede produktions- og salgsomkostninger, som følge af de høje prisstigninger efter konflikten, samt

⁶⁵ <https://nyheder.tv2.dk/udland/2022-02-28-rusland-lukker-luftrum-for-danmark-og-35-andre-lande>

⁶⁶ <https://www.toldst.dk/nyheder/nyt-om-told/forbud-mod-import-af-jern-og-staalprodukter-fra-rusland-og-nye-forbud-mod-eksport-af-en-raekke-produkter-til-rusland/>

⁶⁷ <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2022/3/ruslands-invasion-af-ukraine-svakker-vaksten/>

⁶⁸ OECD's covid 19 vejledning , pkt. 55

hvordan disse har påvirket selskabernes adfærd. Dette er relevant for vurderingen af, hvorvidt selskaberne har overholdt aftalen. Det er vigtigt, at selskaberne kan dokumentere overfor de danske skattemyndigheder, at disse ændrede forhold skyldes konflikten.

Koncernselskaberne har derfor skulle tage stilling til, hvorvidt disse ændringer har vanskeliggjort opfyldelse af armslængdeprincippet, da der har været forhold, som har medført en uoverensstemmelse mellem kontrakten og deres faktiske adfærd. I forbindelse med udarbejdelsen af en kontrakt vil der altid være forhold, der ikke kan forudses, hvorfor en genforhandling af den interne aftale skal overvejes. På grund af konflikten har nogle selskaber lidt et tab på aktiviteter placeret i Rusland, da EU blandt andet har indført adskillige sanktioner imod Rusland. Et eksempel på dette er EU's sanktion vedrørende import af bestemte typer af råvarer, som kan være en vigtig del af virksomhedens drift, hvilket har betydet større driftsomkostninger end tidligere, da man nu skal indgå nye aftaler med andre leverandører til måske en højere pris.⁶⁹

Her skal det vurderes, hvem der skal bære de omkostninger, og hvorvidt der skal genforhandles bestemte vilkår i aftalen. Da TPG 2022 ikke nævner specifikt omkring genforhandling af den interne aftale i forbindelse med ændringer, er det relevant at undersøge om OECD's Covid-19 vejledning angiver dette. Det fremgår af covid 19 vejledningen, at såfremt uafhængige parter vil have genforhandlet aftalen, så kan koncernforbundne selskaber også genforhandle.⁷⁰ Dog skal det også vurderes, hvorvidt der er tale om *væsentlige* eller *mindre* ændringer. Hvis der er tale om mindre ændringer, vil det være tilstrækkeligt, at det indgår i den interne kontrakt, men der skal redegøres for, at genforhandlingen er sket på baggrund af begge selskabers interesser. Hvis der derimod er tale om væsentlige ændringer og det medfører en ændring på FAR-kurven, vil myndighederne betragte det som en koncernintern omstrukturering, hvor koncernen skal dokumentere, at armslængdeprincippet er overholdt.⁷¹

⁶⁹<https://www.consilium.europa.eu/da/policies/sanctions/restrictive-measures-against-russia-over-ukraine/sanctions-against-russia-explained/>

⁷⁰ Guidance on the Transfer Pricing Implications of The Covid-19 Pandemic, pkt. 42-46

⁷¹ Guidance on the Transfer Pricing Implications of The Covid-19 Pandemic, pkt. 42-46

Funktionsanalyse

I uafhængige transaktioner afhænger prisen blandt andet af fordelingen af funktioner og risici mellem selskaberne. Kravene til indtjeningen afhænger derfor af et selskabs funktioner og risici, og derfor er det vigtigt at foretage en funktionsanalyse, hvor de økonomisk vigtigste funktioner og risici undersøges.⁷² Det er væsentligt at analysere funktionerne i koncernselskaberne under Rusland-Ukraine konflikten, og vurdere hvorvidt der er opstået udfordringer afledt af konflikten, således resultatet kan bruges til at vurdere, hvorvidt aflønning er sket korrekt.

Ifølge TPG kan nedenstående funktioner og risiko have betydning for sammenligneligheden.⁷³

Figur 4: FAR-funktioner

Funktioner	Risiko	Aktiver
• Forskning & udvikling • Produktion/design & udvikling • Produktion • Indkøb • Salg, markedsføring & distribution • Ledelse	• Udsving & produktionsomkostninger • Udsving salgspriser • Investering (forskning) • Udvikling • Reanteniveau Garanti forpligtelse • Produktansvar	• Immaterielle aktiver • Produktionsaktiver • Distributionsaktiver • Finansielle aktier • Materielle aktiver

Kilde: Egen tilvirkning

Det er relevant at fastlægge, hvilke funktioner og risici et selskab har, idet et selskab, der påtager sig nye funktioner og risici, skal kompenseres for dette igennem afregningspriser.⁷⁴ Koncernforbundne selskaber med samme interesse skal hertil sikre at få en tilsvarende compensation, som uafhængige parter vil have modtaget. Kravet om substans skal selvfølgelig også opfyldes, hvilket betyder, at selskabet reel skal udføre de funktioner, aktiver og risici som koncernselskabet aflønnes for.⁷⁵

⁷² Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov .240

⁷³ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232425>

⁷⁴ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232447>

⁷⁵ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 1 pkt. 1.46

Rusland-Ukraine konflikten kan have medført, at nogle af selskaberne i koncernen har været presset til at flytte flere af deres økonomiske vigtige funktioner til andre low-risk selskaber. Et low-risk selskab kan for eksempel have modtaget flere aktiver eller kan have fået til opgave at udføre flere funktioner end de tidligere har udført, hvilket har medført, at koncernselskabet påtager sig flere risici. Dette skal man være opmærksom på og koncernen skal sikre sig, at selskabet også får tildelt en højere aflønning afhængig af de nye omstændigheder med denne nye overflytning af funktioner, aktiver og risici. Modsat kan low-risk selskaberne også erhverve sig tab som følge af de funktioner og risici, de har påtaget sig og her skal koncernselskaberne redegøre for dette i deres TP-dokumentation.

Som følge af krigen og de mange sanktioner EU har indført, har mange virksomheder oplevet mangel på forsyninger af råvarer, som er blevet stærkt begrænset.⁷⁶ Virksomhederne har også været ramt indirekte, hvis deres underleverandører til brancher også har været presset til at reducere deres aktiviteter. Dette kan betyde, at flere virksomheder har måtte udskyde eller afvise flere ordrer, da de ikke har kunne producere bestemte varer eller ydelser på grund af mangel på nødvendige materialer eller energi.⁷⁷

I forbindelse med værdiansættelse af kontrollerede transaktioner er der flere faktorer, som der skal tages højde for. Disse faktorer er koncernselskabernes udførte funktioner, anvendte aktiver og de påtagne risici, som tilsammen danner en FAR-profil.⁷⁸ Den anvendes i værdiansættelse af kontrollerede transaktioner og bruges hermed til at sammenligne andre selskaber med en tilsvarende profil. Et selskabs FAR-profil kan indsættes i en FAR-kurve, som viser sammenhængen mellem selskabets forventede afkast og risici. Jo flere aktiver, funktioner og risici selskabet besidder, jo større forventede afkast opnås der. Den forventede indtjening afhænger dermed af selskabets FAR-profil, da den forventede indtjening vil stige, hvis selskabet udfører flere værdifulde funktioner, besidder flere aktiver og påtager sig flere risici. FAR-kurven fortæller hermed også, hvilket "slags" selskab, der er tale om.⁷⁹ Hvis der er tale om et principalt selskab i en koncernstruktur, har selskabet

⁷⁶<https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2022/4/ruslands-invasion-af-ukraine-rammer-forsyningssikkerheden-pa-mange-ravarer/>

⁷⁷<https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2022/4/ruslands-invasion-af-ukraine-rammer-forsyningssikkerheden-pa-mange-ravarer/>

⁷⁸ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap 1, pkt. 1.51-1.60

⁷⁹ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap 1, pkt. 1.51-1.60

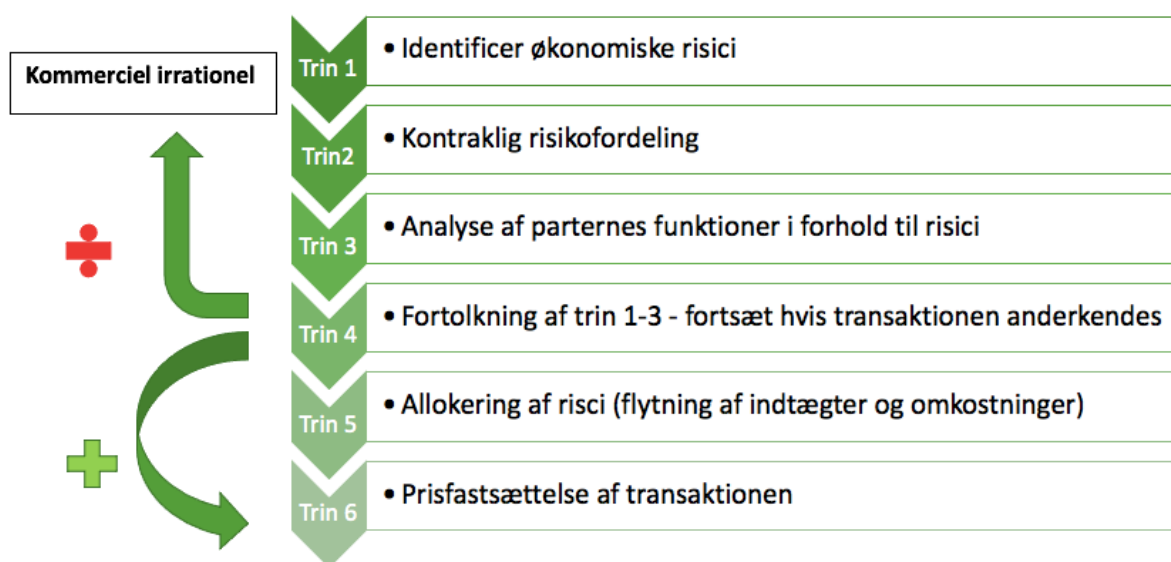
ofte flere strategiske funktioner og træffer de vigtige beslutninger og kontrollerer de simple selskaber i koncernen. Disse bliver også kaldt for “high-risk” selskaber, da de ofte varetager større risiko og ansvar, men bliver også belønnet efter dette. Hvis der derimod er tale om såkaldte “low risk” selskaber, vil den have begrænset risiko, funktioner og varetager ikke væsentlige aktiver.

6-trins risikoanalyse

Kapitel 1 og 6 i OECD’s TPG 2017 beskriver 6-trins analysen, som anvendes til fastlæggelse af kontrollerede transaktioner og de risici selskabet påtager sig.⁸⁰ Der skal dermed foretages en analyse, hvor selskabernes risikoprofil skal fastlægges.⁸¹ Analysen bruges til en præcis fastlæggelse af de kontrollerede transaktioner for at kunne vurdere, om dette er på armslængdevilkår og derved foretage prisfastsættelsen. Den har hermed til formål at identificere, om koncernselskabernes faktiske adfærd er i overensstemmelse med de interne aftaler.⁸²

Analysen består af seks trin. Nedenfor ses en figur, der illustrerer de seks trin, som skal analyseres.

Figur 5: 6 trins-risikoanalyse



⁸⁰ Transfer Pricing Guidelines 2022 kap. 6, 6.4

⁸¹ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

⁸² <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

Identificering af økonomiske væsentligste risici (trin 1)

Ved behandling af dette trin, skal koncernselskaberne identificere væsentlige økonomiske risici, hvor forhold, der giver anledning til en potentiel risiko, først og fremmest skal undersøges.⁸³ Koncernselskaberne skal være opmærksomme på, hvordan konflikten har påvirket 2022 og 2023 samt fastlægge de væsentlige økonomiske risici der er opstået, og hvem der skal bære disse.

I TPG 1.72 fremgår en liste over forhold, som kan give anledning til risiko og disse kan ses nedenfor:

- *Strategiske risici eller markedsrisici*
- *Infrastruktur eller operationelle risici*
- *Økonomiske risici*
- *Transaktionsrisici*
- *Skades og ulykkesrisici*

Det er essentielt at fastlægge betydningen af økonomiske risici, og hvordan dette kan påvirke prisfastsættelsen af en kontrolleret transaktion.⁸⁴ Et selskab der påtager sig risici kan både opnå positive og negative effekter på overskuddet i selskabet.

Efter Ruslands invasion af Ukraine er der opstået en masse udfordringer i forhold til forsyningskæder, og nogle brancher har været rigtig hårdt ramt. Bilindustrien har blandt andet oplevet mangel på råvarer (metaller, kobolt, lithium osv.) og høje råvarepriser.⁸⁵ Før konflikten har ukrainske bilfabrikker leveret biler til store bilproducenter i Vesteuropa. Nu skal koncernselskaberne derimod tage stilling til, hvorvidt produktionen skal stoppe i en periode eller om der skal afskediges medarbejdere.⁸⁶ Lager risiko kan ligeledes være en udfordring, som koncernselskaberne kan opleve som konsekvens af

⁸³<https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

⁸⁴<https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

⁸⁵<https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2022/4/ruslands-invasion-af-ukraine-rammer-forsyningsikkerheden-pa-mange-ravarer/>

⁸⁶<https://bilmagasinet.dk/bil-nyheder/oversigt-saadan-bliver-bilmaerkerne-ramt-af-krigen-i-ukraine>

konflikten. Der kan opstå flere uforudsigelige omkostninger forbundet med en højere lagerbeholdning, da selskaberne kan have svært ved at afsætte deres varer til Rusland grundet EU's sanktioner.

Såfremt det realiserede resultat er blevet mindre end det forventede, så vil det have en negativ effekt på selskabets overskud og omvendt vil det have en positiv effekt på selskabet, hvis den genererer et overskud, der er større end det forventede resultat.⁸⁷ Denne risiko og eventuelle tab, der måtte opstå, skal indgå i koncernens TP-dokumentation. Her er det også relevant at inddrage, hvem der skal bære disse risici, da dette har en stor betydning i forhold til aflønning af selskaberne. Dette uddybes nærmere i afsnittet "koncernintern omstrukturering".

Et andet eksempel på risiko, som koncernselskaber kan have oplevet under konflikten, er valutarisiko. Den russiske præsident, Vladimir Putin, har underskrevet et dekret efter at EU har indført sanktioner mod samhandel med Rusland. Ifølge dekretet skal udenlandske selskaber, som køber gas på det russiske marked, afregne det i den russiske valuta, rubler.⁸⁸ Dette betyder, at danske selskaber kan risikere at skulle betale mere, da kursen på russiske rubler, bliver fastsat af den russiske centralbank, som ikke følger nogen fast kurs. Danske selskaber kan derfor risikere at betale en højere værdi, end hvad der er fastsat i aftalen. Derudover har den russiske stat også besluttet, at russiske selskaber kan betale deres fakturaer i rubler, selvom det er angivet, at betaling skal ske i euro.⁸⁹

Kontraktlig påtagelse af risici - intern aftale (trin 2)

Trin 2 består af en undersøgelse af risiko på baggrund af den kontraktmæssige aftale mellem de koncernforbundne selskaber. Aftalen er udgangspunktet for at fastlægge koncernselskabernes rettigheder og forpligtelser, og derfor skal den interne aftale også være klar og tydelig i forbindelse med beskrivelsen af fordeling af ansvarsområder og risici.⁹⁰ Identificering af disse aftaler fortæller, hvordan risiciene er fordelt mellem koncernselskaberne. Hvis det fremgår af aftalen, at et af selskaberne påtager sig en væsentlig højere risiko end den anden, skal det også afspejles i afkastet,

⁸⁷ Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov

⁸⁸ <https://www.dr.dk/nyheder/udland/fra-i-dag-kraevede-putin-russisk-gas-betalt-med-rubler-her-er-tre-grunde-til-hvorfor>

⁸⁹ https://www.food-supply.dk/article/view/839929/firmaer_risikerer_at_blive_betalt_i_matadorpenge_i_rusland

⁹⁰ Transfer Pricing Guidelines, 2022 kap 1, pkt. 1.60

som selskabet får ved at påtage sig denne risiko.⁹¹ Det samme gælder, hvis et selskab påtager sig mindre risici, skal indtjeningen også tilpasses efter dette.⁹²

Analyse af parternes funktioner i forhold til risici (trin 3)

I dette trin skal funktionerne analyseres hos de koncernforbundne selskaber i forhold til risiko. Der skal indsamles informationer omkring nedenstående forhold.⁹³

- *Hvordan parterne i en kontrolleret transaktion opererer i forhold til påtagelse og styring af de risici ved transaktionen. (hvilke funktioner de har i forhold til risikoen)*
- *Hvilken af parterne, der udfører beslutningstager-funktioner og funktioner vedrørende minimering af risici.*
- *Hvilken af parterne, der får eller bærer resultaterne af risici og hvilken af parterne, der har finansiell kapacitet til at bære risici ved transaktionen.*⁹⁴

Det sidste punkt drejer sig om, at selskabet skal kunne bære de omkostninger, der kan opstå ved, at der påtages denne risiko, hvis der f.eks. opstår et tab i en investering, skal det undersøges hvilket selskab der bærer disse omkostninger.⁹⁵

Tolkning af oplysninger af trin 1 til 3. (trin 4)

Trin 4 har til formål at vurdere, om koncernselskabernes faktiske adfærd stemmer overens med de resultater, som er identificeret ved trin 1 til 3 (selskabernes FAR profiler).⁹⁶ Svaret her skal bruges til at lave en vurdering og fastlæggelse af, om den faktiske adfærd mellem de koncernforbundne parter stemmer overens med fordeling af risiko i den kontraktmæssige aftale.⁹⁷ Det er derfor vigtigt at afgøre, om den der har kontrol over risikoen i den interne aftale også er den part, der i realiteten har

⁹¹ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

⁹² <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

⁹³ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

⁹⁴ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

⁹⁵ Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov

⁹⁶ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

⁹⁷ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

kontrollen over risikoen. Tilsvarende skal der foretages en vurdering af, om parten også har den finansielle kapacitet til at bære eventuelle omkostninger eller tab, der kan forekomme.⁹⁸

Resultatet i dette trin skal også bruges videre i trin 5, hvis der findes frem til, at den part som påtager sig risiko i henhold til kontrakten, ikke i realiteten har kontrol over risikoen og den finansielle kapacitet til at bære tab og omkostninger. Hvis dette er tilfældet, skal der ske en allokering af risikoen til det selskab, der udøver kontrol. Hvis der derimod er overensstemmelse med den faktiske adfærd og den interne aftale, skal der ikke gennemgås trin 5, men direkte gå videre til trin 6.⁹⁹

Allokering af risici (trin 5)

Hvis det er blevet fastlagt i trin 4, at den part, som påtager sig risiko i henhold til kontrakten, ikke i realiteten har kontrol over risikoen og heller ikke er den part, som har den finansielle kapacitet, så skal risikoen allokeres til den part, der udøver kontrol over risikoen.¹⁰⁰ Re-allokering af risici er særlige vigtige i situationer, hvor der er tale om en principal struktur. Såfremt et low-risk selskab lider et tab, skal omkostningerne re-allokeres til principalen, som bærer risikoen. Hvis der er flere koncernforbundne selskaber, som både udøver kontrol over risikoen og har den finansielle kapacitet, skal risikoen allokeres til den part som udøver mest kontrol.¹⁰¹ Ved en re-allokering sker der en omfordeling af risici, hvor de tilhørende indtægter og omkostninger flyttes.¹⁰²

Prisfastsættelse af den fastlagte transaktion (trin 6)

Det sidste trin i analysen omhandler, at transaktionen mellem de koncernforbundne parter skal fastlægges, og dette kan gøres ved hjælp af de fem prisfastsættelsesmetoder inden for Transfer Pricing.¹⁰³

Ved behandling af dette trin skal der foretages en prisfastsættelse af den fastlagte transaktion. Et eksempel på en prisfastsættelsesmetode er *Transactional Net Margin Method* (Herefter TNMM). Denne metode bruges til at fastsætte koncerninterne transaktioner ved low-risk selskaber.¹⁰⁴ I denne

⁹⁸ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

⁹⁹ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

¹⁰⁰ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

¹⁰¹ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

¹⁰² <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

¹⁰³ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

¹⁰⁴ Transfer pricing Guidelines 2022 kap. 2, pkt. 2.64

metode lægges der vægt på nettoresultatet ved uafhængige transaktioner med tilsvarende funktioner, aktiver og risiko. Herefter kan den interne transaktion prisfastsættes ved at sammenligne med en referencetransaktion. Fordelen ved at anvende denne metode er blandt andet, at den er mindre følsom over for forskelle i producerede og solgte produkter og de data der skal bruges til metoden, er lettere at få adgang til sammenlignet med de øvrige metoder.¹⁰⁵ Rusland-Ukraine krigen har dog haft en indvirkning på de økonomiske omstændigheder for de danske moderselskaber. Konflikten kan have medført problemer i forbindelse med prisfastsættelse af interne transaktioner via TNNM, da referencetransaktioner i tidligere indkomstår ikke er sammenlignelige under tidsperioden, der er påvirket af krigen. Ved anvendelse af TNNM, skal danske moderselskaber anvende markedsdata fra uafhængige parter fra samme tidsperiode under samme omstændigheder, hvilket kan give anledning til udfordringer, da disse data ikke er offentligt tilgængelige.

Produktets egenskaber

For at finde en sammenlignelig transaktion kræver det især, at produkterne først og fremmest er sammenlignelige, da forskellen på produkterne kan medføre forskel i markedspriserne. Der kan f.eks. opstå forskelle i produktets kvalitet, varemærke, emballage mv. En virksomhed kan eksempelvis producere sine varer på en bestemt måde eller reklamere sig på anden vis, således den adskiller sig fra konkurrenternes produkter, og her skal det bemærkes, at der ikke er tale om et sagligt sammenlignelighedsgrundlag. Alt efter hvorvidt der er tale om *varer*, *serviceydelser*, *finansielle transaktioner* eller *immaterielle aktiver*, så er det vigtigt at fastlægge hvilken måde de vurderes at være sammenlignelige samt beskrive karakteristika.¹⁰⁶ Et eksempel på dette kan være, at man skal identificere, hvilket immaterielle aktiv, der er tale om. F.eks. kan det være følgende: patent, varemærke, knowhow eller goodwill. Hver af dem har forskellige beskrivelser og dette skal man forholde sig til.¹⁰⁷

Hertil er det vigtigt, at koncernselskaberne tager stilling til, hvordan konflikten mellem Rusland og Ukraine kan have påvirket de forhold, der tilgår produktet og dets egenskaber. Eksempelvis kan konflikten have resulteret i fordrejning af efterspørgslen i bestemte brancher. Dette gælder især

¹⁰⁵ Transfer pricing Guidelines 2022 kap. 2, pkt. 2.64

¹⁰⁶ Transfer pricing Guidelines 2022, kap 1, pkt 1.127

¹⁰⁷ <https://skat.dk/data.aspx?oid=1948123>

energibranchen, hvor efterspørgslen på gas bliver reduceret. Modsat dette er efterspørgslen på grøn energi steget, hvor selskaber inden for vindenergi, herunder Vestas og Ørsted, har oplevet en vækst.¹⁰⁸

Det er dog vigtigt at bemærke, at konflikten kan påvirke andre faktorer, som kan påvirke produktets pris. Dette kan f.eks. være produktionsomkostninger, transportomkostninger eller tilgængelighed af råvarer. Disse faktorer kan have en effekt på produktets pris og derved have en indflydelse på armslængdeprisen.¹⁰⁹

Økonomiske omstændigheder

Der kan være omstændigheder på et marked, der kan medføre forhold som f.eks. efterspørgsel og købekraft kan være forskellige på tværs af markeder. For at imødekomme denne udfordring er det vigtigt, at den kontrollerede og uafhængige transaktion kan sammenlignes med et marked, som er ens, og hvor der ikke er store forskelle. Derfor vil man først identificere det relevante marked og analysere den økonomiske situation.¹¹⁰ I vurderingen vil der blandt andet indgå følgende forhold, som skal undersøges: *konkurrencesituationen, produktets markedssituation og offentlig regulering af markedet*.¹¹¹ Derudover kan der være specifikke situationer på markeder, som kan påvirke sammenligneligheden på transaktionerne. Et eksempel på dette kunne være flaskehalsituationer, sundhedskriser, krig osv. Det er derfor vigtigt at undersøge og fastlægge den økonomiske situation, således at sammenligning sker på et sagligt grundlag.¹¹²

Økonomiske omstændigheder er ét af de fem sammenlignelighedsfaktorer i sammenlignelighedsanalysen. For at en intern transaktion accepteres, skal den, som tidligere nævnt, være sket under sammenlignelige økonomiske og markedsmæssige omstændigheder. Rusland og Ukraine konflikten har ført til en række udfordringer, der har påvirket og ændret de økonomiske og

¹⁰⁸ <https://politiken.dk/indland/art9195032/%C2%BBDer-er-virkelig-tale-om-overnormale-profitte-i-visse-timer-i-2022%C2%AB>

¹⁰⁹ Transfer pricing Guidelines, 2022 kap. 1, pkt. 1.127

¹¹⁰ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232447> og Transfer Pricing bog 2020.

¹¹¹ Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov s.256

¹¹² Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov s.279

markeds-mæssige omstændigheder. Disse udfordringer inkluderer blandt andet produktion, der har været nødsaget til at stoppe som følge af konflikten.

Desuden har de stigende priser, der har ført til inflation, påvirket forbrugernes købsadfærd og resulteret i et fald i salg og en stigning i produktions- og salgs omkostninger for koncernerne. Disse økonomiske omstændigheder kan have indflydelse på, hvordan priser fastsættes i en koncern, og dette kan have betydning for overholdelse af armslængdeprincippet.¹¹³

De økonomiske forhold i det marked, hvor virksomhederne opererer, kan have en stor indflydelse på priserne på varer og tjenester. Eksempelvis kan øget konkurrence i en branche føre til lavere priser, mens høje omkostninger kan føre til højere priser. Tilsvarende er der forskel på konsekvenserne på tværs af brancher.¹¹⁴ En undersøgelse fra Dansk Industri viser, hvilke brancher, der har været hårdt ramt og dem som næsten ikke er blevet påvirket af konflikten. Resultaterne fra undersøgelsen viser, at det især er bygge, bil, transport og metal - industrierne, som har været særligt ramt af konflikten. Imidlertid er der nogle brancher, som ikke har været påvirket på samme måde. Dette gælder blandt andet information-/kommunikation-, forsikring-, energiteknologi- branchen.¹¹⁵ Herudover har konflikten resulteret i, at EU har truffet politiske beslutninger om at yde flere ressourcer til selskaber, som udvikler grøn energi for at tilskynde processen for at fremme innovative løsninger, således den vestlige del af verden kan være uafhængig af fossile brændstoffer, og herunder gas og olie fra Rusland.¹¹⁶

De økonomiske omstændigheder er derfor en vigtig faktor, som koncernselskaber skal tage stilling til i sammenhæng med sammenlignelighedsanalysen under Rusland-Ukraine konflikten. Hertil skal koncernselskaberne fastlægge, hvilke økonomiske forhold, der påvirker koncernen. Koncernselskaberne skal samtidig afklare, hvordan de håndterer disse og hvordan uafhængige parter ville handle under tilsvarende omstændigheder. Rusland og Ukraine er større leverandører af forskellige råvarer, herunder korn, jern/stål, nikkel, solsikkefrø, olie og gas. Det betyder, at brancher, der er afhængige af disse varer, påvirkes mest af de af de nuværende økonomiske

¹¹³ Transfer Pricing Guidelines 2022 kap1 1.130

¹¹⁴ <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2022/4/krigen-i-ukraine-rammer-skavt-i-erhvervslivet/>

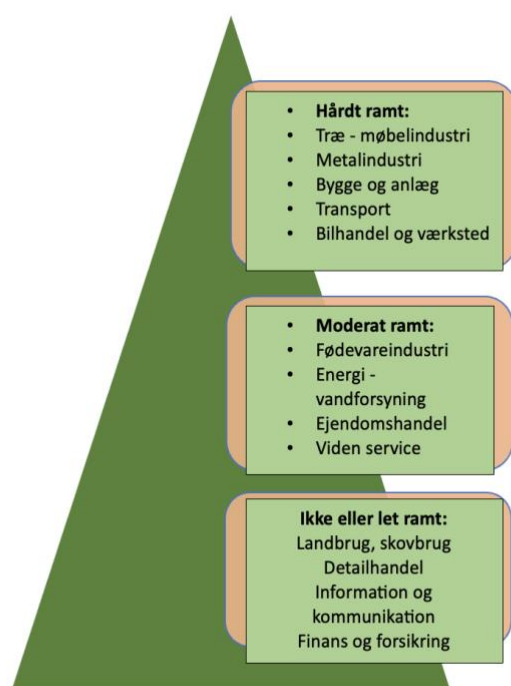
¹¹⁵ <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2022/4/krigen-i-ukraine-rammer-skavt-i-erhvervslivet/>

¹¹⁶ <https://www.altinget.dk/artikel/k-og-cdu-krigen-i-ukraine-aabner-mulighedernes-vindue-for-vedvarende-energi>

omstændigheder.¹¹⁷ Dette gælder specielt for fødevarebranchen, flybranchen og industribranchen. Hvor hårdt de enkelte brancher rammes, afhænger primært af, om deres produkter anses for at være nødvendighedsvarer, og om de er afhængige af brugen af råvarer. Eksempelvis kan forventninger om forsinkelse og prisstigninger resultere i et fald i efterspørgslen på træ og møbler, hvilket påvirker byggebranchen hårdt.¹¹⁸ Tilsvarende kan der forventes prisstigninger i især fødevareindustrien. Efterspørgslen vil dog formentlig ikke blive påvirket lige så hårdt, da disse produkter er nødvendigheder, som forbrugerne ikke kan undvære.¹¹⁹

Stigninger i priser og forsinkelser påvirker næsten alle brancher. Alle brancher påvirkes indirekte af forbrugeres reducerede købekraft, men afhængigheden af råvarer fra Rusland og Ukraine varierer markant mellem virksomhederne.¹²⁰

Figur 6: Figur over brancher der er hårdest ramt



Kilde: Egen tilvirkning

¹¹⁷ <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2022/4/ruslands-invasion-af-ukraine-rammer-forsyningssikkerheden-pa-mange-ravarer/>

¹¹⁸ <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2022/6/byggeprognose-forar-2022---bygge--og-anlagsbranchen-tager-en-puster/>

¹¹⁹ <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2022/4/krigen-i-ukraine-rammer-skavt-i-erhvervslivet/>

¹²⁰ <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2022/4/krigen-i-ukraine-rammer-skavt-i-erhvervslivet/>

Forretningsstrategi

En anden vigtig faktor i sammenlignelighedsanalysen er virksomhedens forretningsstrategi.

Det er relevant at inddrage, hvilke forretningsstrategier selskabet har i deres planer, da dette forhold kan have betydning, når der skal findes sammenlignelige transaktioner. Et klassisk eksempel på dette kan være, at et selskab ønsker at træde ind på et nyt marked for at øge deres markedsandele på et etableret marked.¹²¹ Her kan virksomhedens strategi være at sælge deres produkter til en lavere pris eller øge deres omkostninger til salg eller markedsføring.¹²² Derfor er det relevant, at skattemyndighederne kan få adgang til disse informationer. Her skal myndighederne også undersøge, hvorvidt selskaberne implementerer de strategier, de har planlagt, og at dette også afspejles i de øvrige kontrollerede selskaber.¹²³

Valget af forretningsstrategier er derfor afgørende for en koncerns økonomiske resultat, og det er derfor vigtigt for koncernselskaberne at vælge og implementere den rette strategi, som kan generere overskud. Det er hertil vigtigt at bemærke, at det kan være en nødvendighed for koncerner at ændre deres forretningsstrategi, hvis omstændighederne ændrer sig. I forbindelse med konflikten mellem Rusland og Ukraine har mange koncernselskaber således været nødsaget til at justere deres forretningsstrategi for at imødekomme de nye omstændigheder.

De mange økonomiske sanktioner fra vestlige lande mod Rusland har fået mange multinationale selskaber til at forlade det russiske marked. Der er flere, der er kommet med udmeldinger om, at de vil få deres aktiviteter ud af landet.¹²⁴ Carlsberg er et af de danske koncernselskaber, som har meddelt i en pressemeddelelse, at de ønsker at sælge deres russiske aktiviteter. De har ændret deres forretningsstrategi ved at stoppe nye investeringer samt al eksport, produktion og salg af Carlsberg i Rusland, men fortsætter dog stadig med lokal produktion af hensyn til deres 8.400 ansatte i

¹²¹ Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov s.280

¹²² Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov s.280

¹²³ Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov s.281

¹²⁴ <https://nyheder.tv2.dk/business/2022-03-31-yderligere-to-danske-virksomheder-forlader-rusland>

Rusland.¹²⁵ Dette kan være en strategi fra selskabets ledelse, da en bevarelse af deres aktiviteter i Rusland potentielt kan møde stor kritik fra omverdenen, herunder selskabets kunder og samarbejdspartner. I den forbindelse vil dette forhold være relevant at inddrage i sammenlignelighedsanalysen og i selskabets TP-dokumentation. Derudover skal moderselskabet også være opmærksom på, hvorvidt disse exits kan give anledning til tab, hvis aktierne i de russiske selskaber er værdiløse, og hvorvidt selskabet kan opnå et fradrag. Dette vil blive uddybet nærmere under afsnittet *koncernintern omstrukturering*.

Især nogle brancher har været særlig ramt. Konflikten har påvirket bilindustrien kraftigt på grund af mangel på forskellige råvarer (metaller, kobolt, lithium osv.) og høje råvarepriser. Ukrainske bilfabrikker leverer til store bilproducenter i Vesteuropa. Her har nogle selskaber blandt andet taget stilling til, hvorvidt man skal stoppe produktionen i en periode eller afskedige medarbejdere.¹²⁶ En anden forretningsstrategi kan være, at nogle koncernselskaber vælger at overføre nogle funktioner, aktiver eller risici til et low-risk selskab for at tilpasse sig de nye omstændigheder. I den forbindelse skal de være opmærksomme på, om der bliver flyttet noget indkomst potentiale, da dette kan anses for at være en intern omstrukturering.

Rusland-Ukraine konflikten samt andre ekstraordinære situationer, såsom COVID-19-pandemien, har medført, at flere koncernselskaber har planer om at ændre deres forretningsstrategi ved at flytte deres forsyningsvirksomhed tættere på de markeder, de betjener.¹²⁷ Ligeledes er der nogle selskaber, som har valgt at flytte centrale funktioner tilbage til Danmark, der tidligere lå i konfliktzonen. Dette gælder blandt andet Carlsberg-koncernen, som har flyttet centrale funktioner fra Rusland til Danmark.¹²⁸

¹²⁵ <https://www.berlingske.dk/internationalt/carlsberg-producerer-og-saelger-fortsat-oel-i-rusland>

¹²⁶ <https://finans.dk/erhverv/ECE13796863/ukraine-krigen-rammer-europas-bilproduktion-vi-forventer-at-det-vil-paavirke-udbuddet-af-biler-i-voldsom-grad/>

¹²⁷ <https://news.ufl.edu/2023/02/russia-ukraine-global-supply-chain/>

¹²⁸ <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/carlsberg-boss-tover-med-at-slippe-rusland-permanent>

TPG's kapitel 1 - Anvendelsen af armslængdeprincippet under Rusland-Ukraine konflikten

Som nævnt ovenfor, kan konflikten påvirke overholdelse af armslængdeprincippet og dermed resultatfordelingen. Det fremgår af TPG kap. 1, herunder særligt 1.35, at anvendelsen af armslængdeprincippet afhænger af fastlæggelsen af de betingelser, som uafhængige parter ville have aftalt i sammenlignelige transaktioner under sammenlignelige omstændigheder. Danske moderselskaber kan have svært ved at anvende TPG 2022 kap. 1 under konflikten, da det kan være vanskeligt at finde sammenlignelige transaktioner under ekstraordinære omstændigheder. Dette skyldes, at det kan være en stor udfordring at finde data fra samme tidsperiode, da disse først vil blive offentliggjort på tidspunktet for indsendelse af TP-dokumentation i 2023.¹²⁹

TPG 2022 kap. 1 angiver ikke, hvordan og hvilke data virksomhederne skal bruge for at finde en sammenlignelig transaktion under sådanne situationer.

Dette vanskeliggør processen for at finde en sammenlignelig transaktion, og det er derfor svært at anvende TPG 2022 kap. 1 i relation til prisfastsættelsen og overholdelse af armslængdeprincippet. Sammenlignelighedsanalysens del 2 kan derfor være en udfordring for danske koncerner, da der mangler data om uafhængige selskaber.

Det er vigtigt, at danske koncernselskaber anvender markedsdata, som vedrører samme tidsperiode i sammenlignelighedsanalysen, hvilket kan give udfordringer for koncernselskaberne i krisetider.¹³⁰

TPG 2022 kap. 1 vejleder derfor ikke tilstrækkeligt om, hvordan selskaberne skal finde alternative måder at løse sammenligneligheds-udfordringen. Det skal hertil fastslås, at armslængdeprincippet i TPG 2022 stadig skal overholdes på trods af, at det er under ekstraordinære forhold, som medfører, at den ikke er helt tilstrækkelig.

TPG 2022 blev lavet med fokus på normale år, som ikke var påvirket af Covid-19. Den har dermed ikke taget højde for de særlige omstændigheder, som koncernselskaberne kom til at stå overfor, som følge af Ruslands invasion af Ukraine. TPG kap. 1 2022 angiver altså ikke specifikke vejledning til, hvordan man skal håndtere og udarbejde en sammenlignelighedsanalyse under ekstraordinære

¹²⁹ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2244489>

¹³⁰ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap 1, pkt. 1.35

omstændigheder, hvor markedet er væsentlig usikker og svær at forudse. Konflikten har ført til betydelige ændringer i markedsforholdene og hermed flere udfordringer i forbindelse med overholdelse af armslængdeprincippet i TPG kap. 1. Et af udfordringerne ved anvendelse af TPG 2022 under Rusland-Ukraine konflikten er blandt andet, at markedsforholdene netop har ændret sig, og det er dermed vanskeligt at finde uafhængige transaktioner med lignende omstændigheder fra tidligere år. Konflikten har haft en påvirkning på priser og vilkår for transaktioner mellem uafhængige parter. Dette har resulteret i, at flere har måtte justere i deres priser, hvilket kan resultere i, at der ikke er blevet handlet i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Derfor er det vigtigt, at selskaberne er opmærksomme på disse ændrede forhold. TPG 2022 kap. 1 angiver ikke, hvordan selskaberne skal forholde sig, når der sker markante ændringer i markedsforholdene.

Figur 7: Trin 2 sammenlignelighedsanalysen



Kilde: Egen tilvirkning

Koncernselskaberne kan benytte reference transaktioner, der fandt sted under Rusland-Ukraine konflikten, hvis de økonomiske omstændigheder for referencetransaktionerne er sammenlignelige med den kontrollerede transaktion. Dog er det relevant at bemærke, at der mangler markedsdata fra 2022. Årsagen til dette er, at disse data først vil være tilgængelige for koncernselskaber i august 2023 efter fristen for selvangivelsen.¹³¹

Delkonklusion

Sammenfattende bør danske moderselskaber tage højde for forskellige transfer pricing-udfordringer, som kan opstå som følge af Rusland-Ukraine konflikten i forbindelse med sammenlignelighedsanalysen. Selskaberne skal være særlig opmærksomme på, om vilkårene aftalt mellem selskaberne er overholdt. Såfremt det ikke har været muligt at overholde dem på grund af udfordringer relateret til konflikten mellem Rusland og Ukraine, bør selskaberne revurdere eller genforhandle aftalevilkårene. Dette bør ske på samme måde, som uafhængige parter ville have gjort i en tilsvarende situation. For at sikre, at der er sket korrekt aflønning i koncernen, skal selskaberne redegøre for, hvordan konflikten har påvirket 2022 og fastlægge de væsentlige økonomiske risici, der er opstået ved brug af 6-trins risikoanalyse.

Koncernselskaberne skal også være opmærksomme på økonomiske omstændigheder, da konflikten kan have medført udfordringer, som kan påvirke prisfastsættelsen i den koncerninterne transaktion. Det er derfor vigtigt, at koncernselskaberne klarlægger hvilke økonomiske forhold, der er opstået, og hvordan de vil håndtere disse. Afgørende er, at de håndterer disse udfordringer på samme måde, som uafhængige parter ville have gjort under tilsvarende omstændigheder.

Slutteligt kan konflikten mellem Rusland og Ukraine have medført en række problemer i forbindelse med anvendelse af armslængdeprincippet anført i TPG 2022, kap. 1. Dette skyldes, at krigen har resulteret i ændrede markedsforshold, herunder prisstigninger og nedlukning af danske aktiviteter i Rusland. TPG 2022, kap. 1 angiver blot, at selskaberne skal ved fastsættelse af interne transaktioner

¹³¹ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2244489>

sammenligne med referencetransaktioner under samme omstændigheder. Dette er et problem under konflikten, da flere selskaber kan have svært ved at finde en tilsvarende transaktion under krigen fra tidligere indkomstår. Dette medfører, at TPG 2022, kap. 1 ikke er fyldestgørende i vejledning om overholdelse af armslængdeprincippet ved ekstraordinære omstændigheder.

3. Særlige TP-udfordringer ved immaterielle aktiver under Rusland-Ukraine konflikten

Nu om dage er forskning og udvikling, nye organisationsformer, informationsteknologi og varemærker i centrum for værdiskabelsen i en virksomhed. Immaterielle aktiver spiller derfor en vigtig rolle for værdiskabelsen i en virksomhed og er hermed også den væsentligste kilde til at opnå vedvarende konkurrencefordele. Denne udvikling skyldes en intensiveret konkurrence, som den økonomiske globalisering og informationsteknologi har medført. Disse forhold har derfor været afgørende for virksomhederne, der har sat fokus på innovation som en fremgangsmåde til at opnå konkurrencefordele.¹³² Dette afsnit har til dermed til formål at besvare tredje underspørgsmål i forbindelse med, hvilke TP-udfordringer der kan opstå ved immaterielle aktiver under Rusland-Ukraine konflikten.

Kapitel 6 i OECD's Transfer Pricing Guidelines 2022 indeholder en definition på immaterielle aktiver. TPG's 2022 definition af immaterielle aktiver er bred, og der er i OECD'en ikke omtalt, at der er behov for en præcis definition.¹³³ Det afgørende er, om uafhængige parter ville have betalt for brugen af det pågældende immaterielle aktiv.

TPG 2022 angiver følgende definition af immaterielle aktiver:

"... the word "intangibles" is intended to address something which is not a physical asset or a financial asset, which is capable of being owned or controlled for use in commercial activities, and whose use

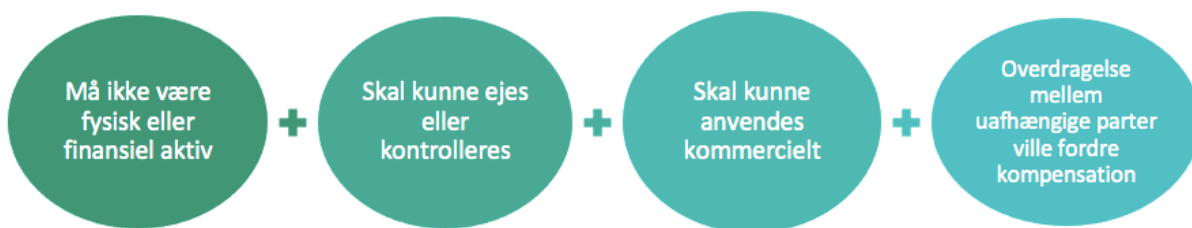
¹³² Wittendorf, Jens, Transfer Pricing 2016, side 331

¹³³ Transfer Pricing Guidelines 2022 kap. 6, pkt. 6.5

or transfer would be compensated had it occurred in a transaction between independent parties in comparable circumstances.”¹³⁴

I TPG 2022 stilles således kumulative betingelser til, hvornår et aktiv kan være omfattet af begrebet ”immateriel aktiv”. Først og fremmest skal det være noget, som hverken er fysisk eller finansielt aktiv.¹³⁵ Det skal være i stand til at blive ejet eller kontrolleret i kommercielle aktiviteter, hvorved benyttelse eller overdragelse af det skal kompenseres mellem uafhængige parter. Hvis disse krav er opfyldt, vil der være tale om et immaterielt aktiv.¹³⁶

Figur 7: Betingelser til immaterielle aktiver



Kilde: Egen tilvirkning

Der kan i forbindelse med prisfastsættelse af immaterielle aktiver opstå udfordringer, hvilket specielt forekom i 2020 eller mere præcis i de år, hvor Covid-19 pandemien var udbredt. Da kravene for immaterielle aktiver i TPG 2022 er kumulative, resulterede dette i, at der opstod udfordringer i henhold til hvorvidt et givent immateriel aktiv kunne betragtes for værende et immateriel aktiv, hvis en af disse betingelser ikke længere var opfyldt på grund af ændrede markedsforhold. Selvom Covid-19 er overstået, fortsætter denne udfordring stadig som følge af Ruslands invasion af Ukraine.¹³⁷

¹³⁴ Transfer Pricing Guidelines 2022 kap. 6, pkt. 6.5

¹³⁵ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232405>

¹³⁶ Transfer Pricing Guidelines 2022 kap. 6, pkt. 6.6

¹³⁷ [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DA/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023XC0317\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DA/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023XC0317(01)&from=EN)

Ændrede markedsforhold kan eksempelvis forårsage, at en koncern ikke kan anvende sit immaterielle aktiv på en kommerciel måde. Dette kan medføre en aftagende værdiskabelse for immaterielle aktiver. Som følge heraf vil de aktiver ikke længere have samme værdi for andre selskaber, og de vil derfor ikke være villige til at betale den samme kompensation i forbindelse med køb eller brugen af disse.¹³⁸ Såfremt kompensationen ikke er sket på armslængdevilkår, kan skattemyndighederne i Danmark foretage en indkomstforhøjelse og dermed beskatte dem mere.¹³⁹

Ruslands invasion af Ukraine har resulteret i ændrede markedsforhold. Eksempler på dette er inflation, prisstigninger, nedlukninger af produktioner for danske koncernselskaber med aktiviteter i landet og forbud mod samhandel med Rusland. Disse forhold kan være med til at øge risikoen forbundet med aktiviteterne i selskaberne og dermed påvirke deres immaterielle aktiver. Et eksempel på dette er skoproducenten Ecco, der har modtaget kritik for at fortsætte med at drive deres butikker i Rusland og har herved haft et kraftigt fald i salg af deres sko. Som konsekvens af dette, har flere selskaber og forbrugere taget afstand fra Ecco, og flere butikker har ikke lyst til at forhandle deres produkter. Dette har resulteret i en negativ påvirkning for Eccos varemærke.¹⁴⁰

Som følge af, at flere danske virksomheder har trukket sig ud af landet, er der ligeledes opstået udfordringer i forbindelse med deres immaterielle aktiver. Som konsekvens af dette, besidder Rusland nu den position til at kunne overtage alt, som danske virksomheder har efterladt, til en lav pris. Dette omfatter blandt andet butikker, kontorer, produktionsmaskiner, lokaler mm. Fabriksbygninger og kontorer udgør dog kun en mindre del af problemet. Det er nemlig langt mere bekymrende, at den viden, som danske virksomheder har bidraget med i Rusland, herunder patenterede løsninger og unikke maskiner, nu er i Ruslands besiddelse. Beskyttelse af immaterielle aktiver for danske selskaber, som har trukket sig ud af landet, er derfor en kæmpe udfordring. Et eksempel på dette er det danske selskab, Rockwool, som producerer isoleringsmateriale.¹⁴¹ De *kan* potentielt blive tvunget til at efterlade deres skelsættende teknologi, som Rockwool benytter til at sikre kvaliteten af deres produkter. Der er derfor en potentiel chance for, at Rusland vil kunne

¹³⁸ <https://debitoor.dk/ordbog/vaerdiforoegelse>

¹³⁹ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2304776>

¹⁴⁰ <https://avisendanmark.dk/erhverv/saadan-kan-ecco-komme-videre-efter-rusland-krisen>

¹⁴¹ <https://erhvervplus.dk/erhverv/russere-staar-i-koe-for-at-overtage-dansk-teknologi-til-spotpris-danmark-foraerer-rusland-uvurderlige-vaerdier>

overtage deres viden og produktion. Dog skal det påpeges, at selvom Rusland får indblik i Rockwools teknologi, så er det nødvendigvis ikke muligt for dem at kopiere den.¹⁴²

Rockwool er dog langt fra den eneste, der står med dette problem. Carlsberg har efter krigens udbrud sat deres aktiviteter, herunder otte bryggerier i Rusland, til salg.¹⁴³ Da konflikten har været uventet, har Carlsberg gjort store investeringer for at forbedre kvaliteten og deres standarder, som de har i andre lande. Ved køb af disse bryggerier i Rusland, vil køberen få en andel på 25% af det russiske ølmarked samt adgang til den nyeste viden om Carlsbergs ølproduktion.¹⁴⁴

Ikke kun danske virksomheder oplever problemer med deres varemærker og patenter. Som modsvar til at alle vestlige virksomheder, som har valgt at stoppe deres aktiviteter i landet, forsøger russere at overtage store vestlige virksomheder varemærker. En kortlægning som Berlingske har lavet, afslører 49 tilfælde, hvor vestlige virksomheder er blevet kopieret.¹⁴⁵ Blandt disse er store virksomheder som IKEA, som er blevet ændret til "IDEA" med samme logo og McDonalds, som har fået et nyt logo. Rusland overtog, i 2022, 850 McDonald's restauranter i landet og genåbnede kæden under nyt emblem og egen udgave. Det nye logo har stor lighed med McDonald's' oprindelige logo med de ikoniske gyldne buer. Det nye logo er blot vendt på hovedet.¹⁴⁶ Af denne årsag vil netop disse virksomheder vægte beskyttelsesfunktionerne højere for at beskytte deres varemærke mod kopiering af Rusland.

¹⁴²<https://avisend danmark.dk/erhverv/russere-staar-i-koe-for-at-overtage-dansk-teknologi-til-spotpris-danmark-foraerer-rusland-uvurderlige-vaerdier>

¹⁴³(<https://avisend danmark.dk/erhverv/russere-staar-i-koe-for-at-overtage-dansk-teknologi-til-spotpris-danmark-foraerer-rusland-uvurderlige-vaerdier>)

¹⁴⁴<https://erhvervplus.dk/erhverv/russere-staar-i-koe-for-at-overtage-dansk-teknologi-til-spotpris-danmark-foraerer-rusland-uvurderlige-vaerdie>

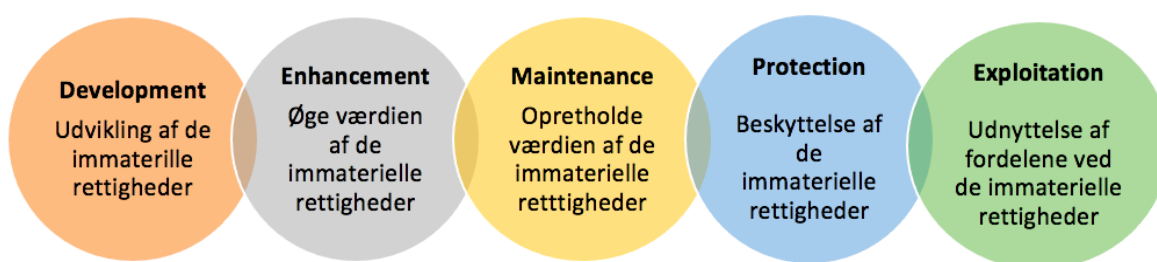
¹⁴⁵ <https://www.berlingske.dk/business/business-overblik-berytet-hackernetvaerk-saetter-ecco-paa-angrebsliste>

¹⁴⁶ <https://finans.dk/erhverv/ECE14133228/russisk-udgave-af-mcdonalds-goer-klar-til-aabning-med-nyt-logo/>

DEMPE-funktioner

DEMPE-funktioner er en betegnelse for den samlede værdi af immaterielle aktiver, som et selskab er i besiddelse af. DEMPE-funktioner omfatter følgende funktioner:

Figur 8: Definition af DEMPE-funktioner



Kilde: Egen tilvirkning

DEMPE-funktioner er en betegnelse for *Development*, *Enhancement*, *Maintenance*, *Protection* og *Exploitation*, og er særlig vigtige funktioner for værdiskabelsen i en koncern, herunder værdiskabelsen af immaterielle aktiver.¹⁴⁷ Ved at tage hensyn til disse faktorer kan det vurderes, hvilket bidrag det enkelte immaterielle aktiv tilfører til koncernens samlede værdi. Dette sikrer, at transaktioner mellem uafhængige parter sker på en retfærdig og markedsbaseret måde.¹⁴⁸

Armslængdetesten, er som tidligere nævnt, en metode, der anvendes til at vurdere, om en transaktion mellem tilknyttede parter sker til en pris, der er i overensstemmelse med markedsprisen. Når armslængdetesten anvendes til at vurdere værdien af et immaterielt aktiv, skal der tages udgangspunkt i de generelle regler og metoder. Analysen skal hertil inddrage koncernselskabernes

¹⁴⁷ Transfer Pricing Guidelines 6.34

¹⁴⁸ Wittendorf 2020, side 402

funktioner, aktiver og risici i forhold til DEMPE-funktioner, herunder udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af det enkelte immaterielle aktiv.¹⁴⁹

Når koncernselskaber skal foretage en aflønning, afhænger dette derfor af en analyse af deres bidrag til DEMPE-funktionerne. Fordelingen af kompensationen skal tildeles til det selskab, som udfører og påtager sig de væsentlige funktioner, aktiver og risici vedrørende udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af immaterielle aktiver.¹⁵⁰

Det er det faktiske bidrag, som bestemmer, hvordan allokeringen af omkostningerne eller afkastet skal fordeles, og afhænger derfor ikke af det juridiske ejerskab. DEMPE-funktionerne har dermed en væsentlig rolle i transaktioner, hvor immaterielle aktiver indgår.

Nedenstående figur illustrerer DEMPE-funktionerne.¹⁵¹

Som følge af Rusland-Ukraine konflikten kan DEMPE-funktionerne blive påvirket negativt eller positivt. Grundet den økonomiske pres selskaberne oplever, kan en frigørelse af DEMPE-funktioner anses som en mulighed for at øge likviditeten. Koncernselskaberne har derfor valgt enten at sætte udviklingen af deres immaterielle aktiver på pause eller har stoppet den helt. Modsat kan det forestilles, at nogle koncernselskaber har været nødt til at sætte mere fokus på deres immaterielle aktiver. Et eksempel på dette er det danske koncernselskab, Salling, som i høj grad fokuserer på forbedringen af deres varemærke. På grund af de stigende energipriser og et ønske om at være uafhængig af russisk gas, investerede Salling i alt 2,5 milliarder kroner på klimaomstilling i marts 2022.¹⁵² IKEA og McDonald's vil sandsynligvis også tillægge beskyttelsesfunktionen større betydning for at beskytte deres varemærke efter Ruslands kopieringer.

¹⁴⁹ Wittendorf 2020, side 402

¹⁵⁰ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 6., pkt. 6.32

¹⁵¹ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap.6, pkt. 6.32

¹⁵² <https://scm.dk/ud-med-russisk-gas-salling-investerer-milliarder-i-klimaomstilling>

TPG's kapitel 6 - Anvendelsen af immaterielle aktiver under Rusland-Ukraine konflikten

Der skal foretages en sammenligningsanalyse ved vurderingen af, om en intern transaktion stemmer overens med armslængdeprincippet. Der kan dog opstå udfordringer ved immaterielle aktiver. Årsagen til dette er, at det kan være mere komplekst at finde sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige parter ved immaterielle aktiver, da disse ofte er unikke.¹⁵³

Det er derfor relevant at inddrage 6-trins analysen for at identificere de immaterielle aktiver og tilhørende risici i kontraktretlige arrangementer. Derefter skal koncernselskaberne supplere med en analyse gennem en undersøgelse af parternes faktiske adfærd baseret på de udførte funktioner, anvendte aktiver og påtagne risici, herunder kontrol af vigtige funktioner og økonomisk væsentlige risici.¹⁵⁴ Koncernselskaberne skal dog være særlig opmærksomme på, at konflikten kan have medført udfordringer, som de skal tage stilling til.

En 6-trins analyse, også kaldet risikoanalyse, anvendes i forbindelse med en koncernintern omstrukturering. Den har til formål at fastlægge og vurdere de risici, der kan påvirke koncernens indtjening ved overdragelse af immaterielle aktiver.¹⁵⁵ Ved behandling af risikoanalysen i forbindelse med overdragelse af immaterielle aktiver, skal koncernselskaberne identificere og klarlægge, hvilket af koncernselskaberne, der ejer de immaterielle aktiver, herunder DEMPE-funktionerne. Koncernselskaberne skal samtidig fastlægge, hvilke koncernselskaber, som vil få kompensation i forbindelse med overdragelsen, og hertil hvilke koncernselskaber, som bærer de risici tilhørende det immaterielle aktiv, der er overdraget.¹⁵⁶ Koncernselskaberne skal herudover vurdere og analysere de risici, *der er knyttet til at udvikle, forbedre, vedligeholde, beskytte og udnytte* det pågældende immaterielle aktiv.¹⁵⁷

¹⁵³ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 6, pkt. 6.32.

¹⁵⁴ OECD TPG 2022 kap. 6.4

¹⁵⁵ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 6, pkt. 6.32

¹⁵⁶ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 6, pkt. 6.32 og 6.64

¹⁵⁷ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 6, pkt. 6.32

Trin 1: Ved behandling af dette trin, skal koncernselskaberne identificere de immaterielle aktiver, der er anvendt eller overført. De skal identificeres sammen med DEMPE-funktioner, herunder risiko ved at udvikle, forbedre, vedligeholde, beskytte og udnytte de pågældende immaterielle aktiver.¹⁵⁸ Konflikten mellem Rusland og Ukraine kan have medført, at selskaberne har brugt ressourcerne i andre forretningsområder for at øge deres indtjening eller reducere deres høje udgifter som en direkte følge af konflikten. Derfor kan udvikling af nye immaterielle aktiviteter være begrænset i første omgang. Omvendt kan nogle selskaber også være nødsaget til at udvikle nye teknologier for at sætte hurtig gang med den grønne omstilling, herunder vedvarende energi for at være uafhængig af russisk gas. Et eksempel på dette, er som tidligere nævnt, Salling, som har valgt at investere for 2,5 mia på klimaomstilling som følge af høje energipriser og et kraftigt ønske om at være uafhængig af russisk gas. Herudover har de også valgt at fjerne alle varer, der er produceret i Rusland, fra deres butikker.¹⁵⁹ Salling fokuserer dermed i høj grad på at opretholde værdien af deres varemærke og har ligeledes valgt at sætte højt fokus på forbedringen af deres omtale og image.

Krisen har medført, at flere koncernselskaber har haft en reduktion i salg og produktion, da der har været mangel på råvarer og stigende energipriser. Dette har medført, at priserne på mange produkter er steget, hvilket også har påvirket forbrugeradfærden på produkter, som ikke har været nødvendige i hverdagen. Grundet de mange problemer med forsyningskæden og produktion mangel, har krisen hermed også øget den operationelle risiko, da mange koncernselskaber har været nødt til at tilpasse sig efter de nye omstændigheder blandt andet ved at stoppe driften. Et eksempel på dette er, at det danske koncernselskab, Jysk, som har trukket sine aktiviteter ud og stoppet driften i Rusland, da de kan risikere en dårlig omtale ved at fortsætte deres aktiviteter. Som konsekvens af dette risikerer Jysk, at Rusland vil overtage aktiver og immaterielle aktiver for trecifret milliontab.¹⁶⁰ De vil som følge af dette formentlig lægge større vægt på beskyttelsesfunktionen for at beskytte deres varemærke endnu mere.

¹⁵⁸ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 6, pkt. 6.35

¹⁵⁹ <https://avisendanmark.dk/erhverv/supermarkeder-dropper-russiske-varer-efter-invasion>

¹⁶⁰ <https://detailwatch.dk/article15107334.ece>

Trin 2: Ved behandling af dette trin skal den interne aftale gennemgås, hvorved der skal foretages en identificering af, hvilke aftaler der foreligger i den koncerninterne kontrakt med særlig vægt på, hvem der ejer de immaterielle aktiver. Der lægges ligeledes vægt på fordelingen af risiko mellem de koncernforbundne selskaber og deres udførsel af DEMPE-funktionerne. Identificering af disse aftaler belyser, hvordan risiciene er fordelt mellem koncernselskaberne.¹⁶¹

Rusland-Ukraine konflikten kan have medført en udfordring i forbindelse med dette trin, da det kan have været vanskeligt for danske koncernselskaber at opfylde den interne kontrakt. Det er derfor meget sandsynligt, at mange selskaber vil forsøge at henvise til force majeure-klausulen og dermed retfærdiggøre manglende opfyldelse af kontrakten.¹⁶² En force majeure begivenhed i sammenhæng med Rusland-Ukraine konflikten kan eksempelvis være, at de økonomiske forhold har ændret sig, herunder mangel på råvarer, mangel på brændstof, problemer med leverandører, afbrydelse i forsyningskæden og EU-sanktioner. Sidstnævnte har blandt andet medført, at mange danske koncernselskaber har trukket deres aktiviteter ud eller sat deres aktiviteter til salg i Rusland. Eksempler på dette er Jysk og Carlsberg. Disse koncerner har valgt at sætte deres aktiviteter til salg i Rusland som et modsvar til Ruslands invasion af Ukraine. Novo Nordisk har ligeledes besluttet at stoppe salget af diabetesmidler i Rusland ved udgangen af 2023.¹⁶³

Selskaberne kan vælge at genforhandle deres koncerninterne aftaler, men de skal kunne begrunde og forklare de forhold, der er ændret grundet Rusland-Ukraine konflikten. Aftalen kan altså ændres eller genforhandles som følge af konflikten, såfremt forholdene og forudsætningerne er blevet betydeligt ændret i sammenligning med tidspunktet, hvor aftalen blev indgået. Selskaberne skal dog sikre, at kontrakten afspejler de faktiske forhold under Rusland-Ukraine konflikten. Såfremt en koncern beslutter sig for at genforhandle aftalen, er det vigtigt, at koncernselskaberne er opmærksomme på, om denne har medført ændringer i funktioner, aktiver eller risici mellem selskaberne, idet dette kan udgøre en intern omstrukturering.¹⁶⁴

¹⁶¹ OECD, *Transfer Pricing Guidelines 2022*, afsnit 6.34

¹⁶² OECD's covid 19 vejledning, pkt. 55

¹⁶³ <https://watchmedier.dk/nyheder/strategi/article15532939.ece>

¹⁶⁴ *Transfer Pricing Guidelines 2022*, kap. 9, pkt. 9.10,

Trin 3: Ved behandling af trin tre identificeres hvem, der udfører funktioner, anvender aktiver samt bærer risici i forbindelse med udvikling, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af immaterielle aktiver. Dette trin indebærer, at der skal foretages en funktionsanalyse, som ikke kun er baseret på den koncerninterne kontrakt, da denne kun fungerer som et såkaldt *starting point*.¹⁶⁵ Funktionsanalysen anvendes hermed til at fastlægge koncernselskabernes FAR-profiler, samt undersøge om det er en centraliseret eller decentraliseret struktur.

Ved dette trin skal koncernselskaberne fastlægge, hvilket selskab der udfører kontrol- og risikominimering, og hvilket selskab der har den finansielle kapacitet til at bære risikoen forbundet med Rusland-Ukraine krigen.¹⁶⁶

Trin 4: Trin fire har til formål at vurdere, om koncernselskabernes faktiske adfærd stemmer overens med de vilkår, som er identificeret ved trin et til trin tre (*selskabernes FAR profiler*). Der skal ved behandling af dette trin tages stilling til, om det pågældende selskab, *som påtager sig de risici forbundet med immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne, har kontrol over risici samt finansiell kapacitet til påtage sig disse*.¹⁶⁷ Hvis den faktiske adfærd stemmer overens med, hvad der aftalt i koncernen mellem selskaberne, aktiviteter og selskabets funktioner og risici, skal dette trin ikke behandles. Der vil dermed ikke være behov for ændringer i trin fem. Det betyder, at der ikke skal ske re-allokering af risici, omkostninger eller indtægter, da transaktionerne vil være tilsvarende ved uafhængige forhold. Såfremt der er overensstemmelse mellem den koncerninterne kontrakt og den faktiske adfærd, kan man gå videre til trin seks. Hvis der derimod er uoverensstemmelse mellem ovennævnte, skal trin fem behandles.¹⁶⁸

Trin 5:

I dette trin fastlægges den kontrollerede transaktion i relation med aktiver, DEMPE-funktioner, ejerskab, kontraktretlige forpligtelser samt selskabernes faktiske adfærd og re-allokering af risici. Der sker herved en omfordeling af risici, hvor de tilhørende indtægter og omkostninger flyttes.¹⁶⁹ Dette

¹⁶⁵ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 1 pkt. 1.42 – 1.45

¹⁶⁶ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 1, pkt. 1.82

¹⁶⁷ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232407>

¹⁶⁸ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap 6, pkt. 6.32

¹⁶⁹ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 6. pkt. 6.34

trin gennemgås kun, hvis der er uoverensstemmelse mellem den interne aftale og den faktiske adfærd. Som følge af krigen har flere danske moderselskaber enten trukket deres aktiviteter ud af Rusland-Ukraine, nedskåret i produktionen eller overdraget immaterielle aktiver. Dette kan have medført tab for danske koncernselskaber. Såfremt dette er tilfældet, skal indtægterne og omkostningerne allokere i overensstemmelse med armslængdeprincippet.¹⁷⁰ Hvem der skal bære den endelige risiko i disse situationer, afhænger af, hvilket type selskab, der er tale om. Hvis der er tale om et produktionsselskab, som er et low-risk selskab, vil det være principalen, som skal bære tabet. Dette kan begrundes i, at principalen er den primære beslutningstager, som har kontrol over de væsentlige DEMPE-funktioner, fastsætter retningslinjer for low-Risk selskaberne, samt påtager sig væsentlige risici. Hvis der modsat er tale om et full-fledged selskab, kommer dette selskab til at bære risiciene, da de varetager betydelige aktiver, funktioner og risici.¹⁷¹ Årsagen til, at de skal bære tabet, begrundes i den aflønning selskabet får, som compensation for de risici de har påtaget sig.

Trin 6: Er der overensstemmelse mellem koncernselskabernes interne aftale og den faktiske adfærd, vil de danske skattemyndigheder anerkende transaktionen. Der kan hermed foretages en fastlæggelse af armslængdepriser for den kontrollerede transaktion, herunder koncernselskabernes bidrag af funktioner, aktiver samt risiko.¹⁷²

Ved behandling af dette trin skal det vurderes, hvordan uafhængige parter ville have prisfastsat en sammenlignelig transaktion ved sammenlignelige omstændigheder.¹⁷³

DCF-model – Værdiansættelse af unikke immaterielle aktiver, som bliver overført

Immaterielle aktiver er unikke, og det er derfor ofte ikke muligt at finde sammenlignelige immaterielle aktiver mellem uafhængige koncerner. Det kan dermed være svært at værdiansætte immaterielle aktiver. DCF-model er en værdiansættelsesmetode, der er indkomstbaseret og fokuserer på selskabets forhold. Den anvendes meget i praksis. Ved brug af denne model, skal følgende parametre bruges til beregning af en diskonteringsfaktor: skattesats, risikofri rente samt

¹⁷⁰ Transfer Pricing Guidelines 2022,, kap. 6, pkt. 6.34

¹⁷¹ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 9, pkt. 9.20

¹⁷² <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232407>

¹⁷³ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 6, pkt. 6.34

markedsrisikopræmie.¹⁷⁴ DCF er en betegnelse for Discounted Cash Flow, hvilket betyder diskonteret pengestrøm.¹⁷⁵ Den bruges til at estimere værdien af et aktiv ved hjælp af dens forventede fremtidige pengestrømme.

Ved brug af modellen kan værdien af et aktiv bestemmes, baseret på fremskrivninger af, hvor mange penge det pågældende immaterielle aktiv vil generere i fremtiden.¹⁷⁶

Når danske moderselskaber foretager en værdiansættelse, skal denne være svarende til værdien, som uafhængige parter ville opnå. Koncernen skal hertil særligt forklare deres forudsætninger samt dokumentere værdiansættelsen, herunder dokumentere deres budget, diskonteringsfaktorer, Weighted Average Cost of Capital (WACC) og vækstrater.

Det fremgår af Covid-19 vejledning, at moderselskabet skal foretage en *”Careful consideration of their realistically available options and long-run effects”*, hvis de interne aftaler ændres under Covid-19. Det betyder, at de danske moderselskaber skal foretage en grundig overvejelse og tænke over de muligheder, der realistisk er tilgængelige og hertil overveje de langsigtede konsekvenser af disse muligheder. Det betyder, at der både bliver taget hensyn til kortsigtede og langsigtede effekter. På den måde fokuseres der ikke kun på situationen som den er her og nu, men også fremtiden.¹⁷⁷ Det er relevant, at forudsætningerne er nøje antaget, når koncernselskaberne inddrager det i deres overvejelser omkring forhold, som skal indgå i DCF-modellen, da disse kan påvirke resultatet af værdiansættelsen.

Rusland-Ukraine konflikten kan have medført flere usikkerheder omkring de fremtidige markedsforhold, tidsperiode og vækstrate, hvilket kan påvirke troværdigheden af værdiansættelsen ved brug af DCF-modellen. Dette kan netop medføre en større usikkerhed i forbindelse med indkomsten af fremtidige pengestrømme.¹⁷⁸ Det fremgår ikke af TPG 2022, hvordan danske moderselskaber skal håndtere disse usikkerhedsmomenter i relation til ekstraordinære

¹⁷⁴ <https://skat.dk/data.aspx?oid=1813207>

¹⁷⁵ <https://skat.dk/data.aspx?oid=1813207>

¹⁷⁶ <https://www.investopedia.com/terms/d/dcf.asp>

¹⁷⁷ https://www.ey.com/en_gl/tax-alerts/oecd-releases-guidance-on-transfer-pricing-implications-of-covid-19-pandemic

¹⁷⁸ <https://skat.dk/data.aspx?oid=1813207>

omstændigheder, som denne. Den indeholder ikke en vejledning til, hvordan koncernerne skal foretage en prisfastsættelse af immaterielle aktiver ved brug af DCF-modellen under krigsramte tider.

Delkonklusion

Sammenfattende kan det konkluderes, at danske principaler skal tage stilling til, hvad der må defineres som værende et immaterielt aktiv. Når danske koncernselskaber skal foretage en transaktion, der involverer immaterielle aktiver, skal fordelingen af kompensationen tildeles til det selskab, som udfører og påtager sig de væsentlige funktioner, aktiver og risici vedrørende udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af immaterielle aktiver.¹⁷⁹ Selvom et selskab har det juridiske ejerskab over et immateriel aktiv, kan andre selskaber i koncernen have udført funktioner, brugt aktiver og påtaget sig risici, som kan forventes at bidrage til værdien af det pågældende immaterielle aktiv.

Yderligere kan det konkluderes, at Rusland-Ukraine konflikten har resulteret i ændrede markedsforhold og skabt udfordringer forbundet med immaterielle aktiver. En af udfordringerne er, at et koncernselskab ikke kan anvende sit immaterielle aktiv på en kommerciel måde. Dette kan medføre en aftagende værdiskabelse for immaterielle aktiver, og andre koncerner vil derfor ikke være villige til at betale den samme kompensation i forbindelse med brugen af disse. Derudover har konflikten også skabt udfordringer i forbindelse med værdiansættelse af immaterielle aktiver ved brug af DCF-modellen. Da forudsætningerne for anvendelsen af metoden afhænger af de input som er baseret på fremtidige forhold, kan disse input være usikre grundet konfliktens påvirkning på markedsforhold. Dette skal koncernselskaberne være opmærksom på, når de skal redegøre for dette i deres TP-dokumentation.

Flere danske koncerner med aktiviteter i Rusland har været nødsaget til at trække sig ud af landet og dermed efterlade alt til Rusland. Som konsekvens af dette, er deres immaterielle aktiver særligt udsatte. For at beskytte deres varemærke og viden i forbindelse med udvikling, vil danske selskaber formentlig sætte mere fokus på beskyttelsesfunktionerne. Nogle selskaber har også udviklet nye

¹⁷⁹ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 2022, pkt. 6.32

teknologier og viden inden for den grønne omstilling for at være uafhængig af russisk gas. Der er blevet sat øget fokus på forbedring og opretholdelse af selskabets image og omtale som følge af konflikten.

Slutteligt kan danske principaler bruge 6-trins analysen til at imødekomme de problematikker forbundet med immaterielle aktiver. De danske moderselskaber skal dog være opmærksomme på, at TPG 2022 ikke løser alle udfordringer forbundet med immaterielle aktiver som følge af konflikten. Den omtaler ikke præcis hvordan, der skal værdiansættes et immaterielt aktiv. Dog er det nyttig for koncernselskaber til at fastlægge risici, der kan påvirke koncernens indtjening som følge af konflikten.

4. Særlige TP-udfordringer ved koncernintern omstrukturering under Rusland-Ukraine konflikten

Dette afsnit har til formål at besvare fjerde underspørgsmål ved først at definere, hvad en koncernintern omstrukturering er samt belyse, hvilke TP-udfordringer der kan opstå under en omstrukturering. En koncernintern omstrukturering er en grænseoverskridende overdragelse, hvor der flyttes funktioner, aktiviteter og risiko mellem koncernforbundne selskaber.¹⁸⁰ Årsagen til, at der vælges at udføre en koncernintern omstrukturering kan blandt andet være, at der ønskes en optimering af de vigtige værdiskabende funktioner i nogle bestemte selskaber eller at koncernen har valgt at nedskære eller ophøre deres aktiviteter.¹⁸¹

Et eksempel på en omstrukturering kan være, at et selskab i udlandet modtager et immaterielt aktiv fra et dansk moderselskab. Såfremt dette fører til et tab i indtjening hos det danske moderselskab, skal denne også blive kompenseret for den mistede indtjening.¹⁸² Koncernintern omstrukturering kan være relevant under Rusland-Ukraine konflikten, hvor koncerner har været nødsaget til at lukke ned for deres aktiviteter i bestemte områder.¹⁸³ Et eksempel på dette er blandt andet selskabet

¹⁸⁰ Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov s.133

¹⁸¹ Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov s.133

¹⁸² Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 9, pkt. 9.9

¹⁸³ Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov s.136

Thyregod A/S som producerer landbrugsmaskiner. Selskabet har to fabrikker i Ukraine og har valgt at lukke for produktionen i Ukraine på grund af krigen dernede.¹⁸⁴

Derudover har Carlsberg-koncernen også midlertidigt lukket ned for deres produktion i Ukraine. De har tre fabrikker i Zaporizhia, Kyiv og Lviv, som blev lukket ned, da Rusland invaderede Ukraine, årsagen var blandt andet medarbejdernes sikkerhed. Der kan også være nogle selskaber som har rigtig store aktiver i forbindelse med deres produktionsenheder i Rusland. For eksempel vurderes det, at Carlsberg har aktiviteter i Rusland for næsten 20 milliarder.¹⁸⁵ De har stoppet med nye investeringer i aktiviteterne i Rusland, men fortsætter stadig med lokal produktion af hensyn til deres 8.400 ansatte i landet. De har dog meldt ud, at de stadig venter på at finde en køber, så de kan lykkedes med en overdragelse.¹⁸⁶

Konflikten startede den 24. februar 2022 og det er snart halvandet år siden, og der er stadig ikke udsigt til en afklaring heraf. I stedet bruges der stadig større og mere ødelæggende våben. Nogle vurderede, at en genopbygning af Ukraine kan koste op mod 7500 mia. kr. og konflikten kan stadig fortsætte. Dette tal er fra februar 2023 og kan forventes at stige de efterfølgende måneder.¹⁸⁷ Konflikten er derfor stadig igangværende, hvorfor det må antages at nogle af de nævnte TP-udfordringer stadig vil fortsætte i 2023. Koncernselskaberne skal derfor være opmærksomme på disse og inddrage dette i deres TP-dokumentation.

Koncernselskaberne skal ligeledes tage stilling til, hvorvidt konflikten har påvirket deres selskaber og ændringer på FAR-kurven som følge af en koncernintern omstrukturering. Tal fra Dansk Industri viser, at det er især bestemte brancher, som har været berørt af konflikten. Bilindustrien har været kraftigt ramt af mangel på forskellige råvarer (metaller, kobolt, lithium osv.) og høje råvarepriser.¹⁸⁸ Dette har blandt andet betydet en nedgang i antal ordrer, da der ikke har været nødvendige råvarer til at producere biler. Flere i bilbranchen har meldt ud, at der har været store forsyningsproblemer som følge af krigen i Ukraine og her har det særligt været elbiler, som har været hårdt ramt. Dette har

¹⁸⁴ https://www.metal-supply.dk/article/view/836945/landbrugsmaskinefabrikant_lukker_to_fabrikker_ned_i_ukraine

¹⁸⁵ <https://www.dr.dk/nyheder/penge/carlsberg-tjener-naesten-milliarder-kroner-i-rusland>

¹⁸⁶ <https://www.dr.dk/nyheder/penge/carlsberg-tjener-naesten-milliarder-kroner-i-rusland>

¹⁸⁷ <https://nyheder.tv2.dk/business/2023-02-17-krigen-har-kostet-verden-mere-end-20000-milliarder-kroner-det-tal-bliver-stoerre>

¹⁸⁸ <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2022/3/ruslands-invasion-af-ukraine-svakker-vaksten/>

betydet, at de har stoppet produktionen af særlige typer elbiler, da selskabets underleverandør, som er producenter af bestemte typer af komponenter, er placeret i Ukraine.¹⁸⁹ Det er blandt andet Volkswagen koncernen, der har standset produktionen på grund af forsyningsproblemer.¹⁹⁰

TPG's kapitel 9 - Anvendelsen af koncernintern omstrukturering under Rusland-Ukraine konflikten

Ved omstruktureringer kan selskaber flytte bestemte funktioner og aktiviteter til et andet selskab. Det er derfor vigtigt at bemærke om der er noget indtjeningspotentiale, der bliver flyttet fra ét selskab til et andet. For at vurdere dette og fastlægge, hvordan armslængdeprincippet bliver overholdt, skal der ske en identifikation og fastlæggelse af de økonomiske og kommercielle forhold mellem de selskaber, der er involveret i en koncernintern omstrukturering.¹⁹¹

Det er derfor relevant at analysere og vurdere tre forhold, som også er illustreret nedenfor i figuren:

Figur 9: De tre kompensationsaspekter ved koncernintern omstrukturering under Rusland-Ukraine konflikten



Kilde: Egen tilvirkning

¹⁸⁹ <https://ing.dk/artikel/krigen-rammer-bilbranchen-flere-fabrikker-lukker-ned>

¹⁹⁰ <https://ing.dk/artikel/krigen-rammer-bilbranchen-flere-fabrikker-lukker-ned>

¹⁹¹ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 6, pkt. 6.52

Figur 7 illustrerer, at der i første punkt skal ske en fastlæggelse af transaktionen i en koncernintern omstrukturering. Her skal man beskrive hvilke funktioner, aktiver og risici der bliver flyttet i selskabets TP-dokumentation og det er et krav, at det skal ske på armslængdevilkår. Der kan være flere forskellige måder på, hvordan koncernen ønsker at udføre en omstrukturering.¹⁹² Ofte ser man, at der kan være et ønske om, at en producent med flere funktioner og risici bliver omdannet til et low-risk produktionsselskab.¹⁹³ Et eksempel på dette kan være, at man ønsker at omdanne et full-fledged selskab, som varetager flere funktioner og risici med et simpelt produktionsselskab. Dernæst skal man undersøge, hvorvidt det afgivende selskab bør modtage en kompensation for den tabte profit. Man kan også omdanne et low-risk salgsselskab, så selskabet efter en omstrukturering får flere funktioner og risici og dermed større ansvar.¹⁹⁴

I andet punkt i figuren skal der være tale om forretningsbegrundede årsager til, at man vælger at foretage en omstrukturering. Hvis der har været specifikke udfordringer såsom forsyningsvanskeligheder, krig i Ukraine eller sanktioner mod Rusland som direkte har påvirket koncernselskaberne, kan det være en forretningsbegrundet årsag til, at man vælger at foretage en omstrukturering. Det sidste punkt som er vigtigt at tage stilling til er, hvorvidt der er alternative muligheder end at foretage en koncernintern omstrukturering.

Det fremgår af punkt 9.29 i TPG's kapitel 9, at koncernen skal undersøge, om der er andre muligheder, der kan udføres og som er økonomisk fordelagtigt end en omstrukturering. Uafhængige parter vil træffe de beslutninger, der giver bedst mening, og derfor vil de også undersøge, om der foreligger alternative muligheder.¹⁹⁵

Danske koncernselskaber, som har bibeholdt deres forretninger i Rusland, har oplevet negative omdømme fra deres forbruger og andre samarbejdspartnere samt samfundet. Koncernselskaberne kan derfor redegøre klart overfor skattemyndighederne, at beslutningen om at ophøre deres aktivitet skyldes, at et alternativ som en eventuel fortsættelse vil skade koncernen og dermed få

¹⁹² Transfer Pricing Guidelines 2022, kap 6, pkt. 6.52

¹⁹³ Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov .s.133-136

¹⁹⁴ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap 9, pkt. 9.2

¹⁹⁵ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 9, pkt. 9.29

større konsekvenser. Et eksempel på dette er ECCO, som er blevet kritiseret for at fortsætte sine aktiviteter i Rusland, og de har på grund af dette været udsat for hærværk ved virksomhedens kontor.¹⁹⁶ ECCO er også blevet kritiseret af den nuværende statsminister, Mette Frederiksen, for fortsat at sælge sko i Rusland. Valget om at beholde aktiviteter på det russiske marked har ført til boykot fra flere virksomheder. Dette har ligeledes medført, at en række forhandlere i Danmark har valgt at stoppe samarbejdet med ECCO på grund af selskabets fortsatte tilstedeværelse i Rusland.¹⁹⁷

Risikoen ved koncernintern omstrukturering er nemlig, at der kan overføres meget værdifulde aktiver, og dette kan nemlig føre til, at selskaberne potentielt får en større indtægt, som ikke kan dokumenteres korrekt.¹⁹⁸

Dette omfatter blandt andet 'Hard-to-value' intangibles, som dækker over immaterielle aktiver. I disse overførsler kan det være svært at finde sammenlignelige transaktioner, hvilket gør det svært at vurdere og fastlægge en forventet indtjening.¹⁹⁹

For at overholde armslængdeprincippet, er det derfor vigtigt at aflønning af en koncernintern omstrukturering sker korrekt. Det skal fastsættes til den pris, som uafhængige parter ville have betalt.²⁰⁰ En intern omstrukturering må ikke ske på baggrund af særlige skattefordele og derfor skal der være en saglig begrundelse for, hvorfor der udføres en omstrukturering. Hvis der er tale om kommercielle interesser for at optimere bestemte forhold i koncernen, vil dette være et eksempel på en saglig begrundelse, som skattemyndighederne ville acceptere.²⁰¹

Det er ikke et krav, at der skal ske en compensation for at afstå en eller flere funktioner i et selskab, men det skal vurderes, hvorvidt uafhængige parter ville have krævet en form for compensation for afståelse af en given funktion.²⁰²

¹⁹⁶ <https://jyllands-posten.dk/indland/ECE15151911/ecco-udsat-for-haervaerk-paa-aarsdagen-for-ruslands-invasion/>

¹⁹⁷ <https://jyllands-posten.dk/politik/ECE14438266/statsminister-mette-frederiksen-kritiserer-eccos-markedsfoering-i-rusland/>

¹⁹⁸ Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov s.140

¹⁹⁹ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232515>

²⁰⁰ Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov s.136

²⁰¹ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2295268>

²⁰² Wittendorff, Jens . (2020). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov .s.133-136

Kompensation af tab og ekstraordinære omkostninger under koncernintern omstrukturering

Det er vigtigt at fastlægge hvilke koncernselskaber, der skal bære de ekstraordinære omkostninger, som er opstået i forbindelse med en koncernintern omstrukturering. Derudover skal det også vurderes hvilket selskab, der skal modtage og betale kompensation, når der bliver foretaget en omstrukturering. Udfordringen er især, hvem af koncernselskaberne der skal afgive kompensation. Enten kan det være, 1: det selskab som er koncernens principal, 2: den som overtager den pågældende aktivitet eller 3: den som opsiges den interne aftale.²⁰³ For at illustrere dette, kan der nævnes et eksempel: Der foreligger en intern koncernforbunden aftale mellem en dansk distributør og en russisk producent, og vælger det danske selskab at indgå en ny kontrakt med et nyt koncernselskab beliggende i Tjekkiet. Den interne kontrakt beskriver, at koncernselskabet i Tjekkiet skal udføre de samme funktioner, som det russiske selskab udførte forinden konflikten. Dette betyder, at det indtjeningspotentiale, som kunne medgå til det russiske selskabs indkomst, skal kompenseres i normale år. Men på grund af krigen er der skabt en ekstraordinær situation, da flere danske selskaber har været nødsaget til at lukke eller forlade deres aktiviteter beliggende i Rusland.

I normale år vil en principal kræve kompensation for at efterlade produktionsudstyr og aktivitet til et andet selskab. Konflikten kan have medført, at danske principaler betaler omstrukturingsomkostningerne uden kompensation, da de tvinges ud af Rusland. Det betyder, at russiske selskaber kan overtage danske selskabers aktiviteter i Rusland uden at betale for det. Dette er ikke i overensstemmelse med armslængdeprincippet, og man kan derfor argumentere for, at det ikke har været muligt at overholde armslængdeprincippet som følge af den russiske regerings nationalisering.²⁰⁴ Et eksempel på dette er Vestas, som måtte fyre ansatte og efterlade udstyr i Rusland.²⁰⁵

Når der tales om ekstraordinære omkostninger, handler det om nogle omkostninger, som klart differentierer sig fra de omkostninger, der er opstået i forbindelse med koncernselskabets almene

²⁰³ <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232517>

²⁰⁴ <https://www.plesner.com/da-dk/insights/artikler/2022/03/rusland-varsler-nationalisering-af-udenlandske-virksomheder>

²⁰⁵ <https://energiwatch.dk/Energinyt/Renewables/article15075982.ece>

strategi og udførelse. Der er dermed tale om nogle omkostninger, som ikke er af regelmæssig karakter. Der skal derfor foretages en vurdering af, hvem der skal bære de ekstraordinære omkostninger, der kan være forbundet som følge af konflikten.²⁰⁶

Som udgangspunkt, hvis der er tale om en decentraliseret struktur, hvor markedsrisikoen ligger hos et fully-fledged selskab, gælder det, at almindelige omkostninger forbundet med markedet bør pålægges denne. I en decentraliseret struktur er der ikke et principalt selskab, men flere som bærer markedsrisikoen. Hvis der er tale om ekstraordinære omkostninger, som er opstået i forbindelse med Rusland-Ukraine konflikten, skal disse omkostninger fordeles og pålægges flere af koncernselskaberne.

Hvis der er tale om en centraliseret struktur, vil det være principalen, som skal bære de økonomiske og markedsrisici, som er forbundet med den daglige drift. Dette gælder også ved ekstraordinære omkostninger forbundet med Rusland-Ukraine konflikten. Et eksempel på en centraliseret struktur er Jysk koncernen, som har lidt et stort tab, da de har valgt at lukke sine butikker beliggende i Rusland.²⁰⁷ Hvis Ruslands aggressivitet tvinger en principal til at lukke deres russiske aktiviteter, kan low-risk selskaber i Rusland få betaling for restruktureringsomkostninger, men ikke en kompensation. Dette vil også være i principalens interesse, at der ikke opstår større underskud i et efterladt russisk low-risk datterselskab.

Fradrag og tab

Konflikten mellem Rusland og Ukraine har skabt udfordringer indenfor produktion og logistik, som har påvirket flere danske koncernselskaber med aktiviteter beliggende i landene. Dette har ført til tab og høje omkostninger forbundet med nedlukning eller en omstrukturering af danske aktiviteter. Tab kan eksempelvis forekomme, når virksomheder forsøger at få deres varer ud af konfliktområdet og som følge heraf reducere eller nedlukke deres aktiviteter. Udgangspunktet i en centraliseret struktur er, at det er principalen, som kontrollerer de væsentlige funktioner og risici, og dermed også behandle de tab og udgifter, der er opstået i forbindelse med konflikten. Dette leder til en anden

²⁰⁶ Transfer Pricing Guidelines, kap. 9., pkt. 9.36

²⁰⁷ https://detailwatch.dk/nyheder/bolig_design/article13876861.ece

udfordring i relation til spørgsmålet om det skattemæssige aspekt, herunder fradrag for tab som følge af konflikten.

Flere danske virksomheder har ikke modtaget betaling for solgte varer og ydelser til kunder i Rusland og Ukraine. Der vil derfor være et eventuelt tab, da det er tvivlsomt, hvorvidt de vil kunne få deres penge.²⁰⁸ Hertil kan det være uklart hvor meget af tabet, som skal bæres af low-risk selskaber, da dette er en ekstraordinær situation. Dette er ikke præcist omtalt i TPG 2022 eller Covid-19 vejledning. Såfremt russiske selskaber overtager immaterielle aktiver eller aktiver uden at betale for disse, vil dette ikke være i overensstemmelse med TPG 2022. For at et tab kan anerkendes af de danske skattemyndigheder, skal der være en forretningsmæssig begrundelse for tabet. Hvis et tab ikke er kommerciel eller forretningsmæssigt begrundet, kan skattemyndighederne nægte at give fradrag for tabet.²⁰⁹ Spørgsmålet er derfor, hvis en dansk koncern med aktivitet i Rusland vælger at flytte deres aktivitet ud af landet, om dette vil anses for værende en forretningsmæssig begrundelse. Dette spørgsmål kan give anledning til en diskussion.

På den ene side vil de danske skattemyndigheder formentlig mene, at vi er i en speciel situation, hvor der sker en flytning af indkomst potentiale, som skyldes Ruslands dårlige opførsel, hvorfor der ikke kan gives fradrag for dette. På den anden side, kan de danske koncernselskaber argumentere for, at flytning af disse aktiviteter i Rusland begrundes i, at det har været en nødvendighed at trække sig ud af landet for at bevare ansvarlighed og deres omdømme. Dette kan være en forretningsmæssig begrundelse, hvorfor der vil kunne gives fradrag for tab forbundet med omkostninger ved nedlukning af aktiviteter. Det skal hertil bemærkes, at hvis fradrag accepteres, så vil der være et loft for, hvor meget der kan gives fradrag for.

Såfremt en dansk principal sælger en russisk aktivitet til en lavere værdi end forventet, som skyldes påvirkninger fra krigen i form af få købere og kravet om den russiske valuta, kan den danske principal ikke fratrække forskellen på lavere værdi end hvad de havde forventet. I en situation, hvor det danske moderselskab beslutter at afbryde sine russiske aktiviteter som følge af risici for deres omdømme,

²⁰⁸ <https://www.bdo.dk/da-dk/faglig-info/depechen/depechen-artikler-2022/skattefradrag-for-tab-paa-kunder-i-rusland-og-eller-ukraine1?fbclid=IwAR05IZEAX0InbXchPZMkKFE1skQWjaYcPCe8WUEmMB791xt4Z6wuK4syWrl>

²⁰⁹ <https://www.bdo.dk/da-dk/faglig-info/depechen/depechen-artikler-2022/skattefradrag-for-tab-paa-kunder-i-rusland-og-eller-ukraine1>

kan det være uklart, om det er den lokale distributør eller produktionsselskab som skal bære tab og omkostninger i forbindelse med omstruktureringen.²¹⁰ I en centraliseret struktur vil det være principalen, som træffer alle vigtige og strategiske beslutninger omkring nedlukning og flytning af aktiviteter i koncernen, hvorfor det må være principalen, som må bære risikoen og få fradrag herfor.

Delkonklusion

Sammenfattende kan det konkluderes, at der kan være TP-udfordringer i forbindelse med en koncernintern omstrukturering under Rusland-Ukraine konflikten. Hvis der har været specifikke udfordringer såsom forsyningsvanskeligheder, krig i Ukraine eller sanktioner mod Rusland, som direkte har påvirket koncernselskaberne, kan det være en forretningsbegrundet årsag til, at man vælger at foretage en omstrukturering og flytte aktiver, risiko og funktioner for at imødekomme de konsekvenser konflikten har medført og for at minimere selskabers eventuelle tab. Ovenstående analyse viser, at bestemte brancher har været berørt af konflikten. Bilindustrien har været kraftigt ramt af mangel på forskellige råvarer (metaller, kobolt, lithium osv.) og høje råvarepriser. Dette har blandt andet betydet en nedgang i antal ordrer, da der ikke har været nødvendige råvarer til at producere biler. Flere i bilbranchen har meldt ud, at der har været store forsyningsproblemer som følge af krigen i Ukraine, og her har det særligt været elbiler, der har været hårdt ramt. Som konsekvens af dette har de stoppet produktionen af særlige typer af biler, da selskabets underleverandør, som er producenter af bestemte typer af komponenter, er placeret i Ukraine.

Som følge af Rusland-Ukraine konflikten har flere selskaber også været nødsaget til at genforhandle store dele af deres kontrakter vedrørende aktiviteter i Rusland. Dette skyldes blandt andet at koncernselskaberne har haft en interesse i at forsvare koncernens image udadtil, samt lægge et pres på den Russiske stat. Risikoen ved koncernintern omstrukturering er nemlig, at der kan overføres meget værdifulde aktiver, og dette kan nemlig føre til, at selskaberne potentielt får en større indtægt, som ikke kan dokumenteres korrekt. Et andet element som danske koncernselskaber skal være opmærksom på er, hvorvidt et koncernselskabs tab er fradragsberettiget. SKAT kan nægte at give fradrag for tabet, hvis det ikke er kommercielt eller forretningsmæssigt begrundet. Såfremt de

²¹⁰<https://www.bdo.dk/da-dk/faglig-info/depechen/depechen-artikler-2022/skattefradrag-for-tab-paa-kunder-i-rusland-og-eller-ukraine1>

danske koncernselskaber kan bevise, at en flytning af aktiviteter i Rusland er forretningsmæssigt begrundet, kan skattemyndigheder muligvis tillade at give fradrag. Danske principaler skal derfor være opmærksom på denne problemstilling, således de undgår at skattemyndighederne laver en skønsmæssig ansættelse.

5. Selvkonstrueret virksomhedscase til belysning og behandling af de særlige TP-forhold i 2022 – 2023

Dette kapitel har til formål at illustrere de TP-udfordringer, som er opstået under Rusland-Ukraine konflikten i en selvkonstrueret case. Dette vil give et indblik i, hvilke problemstillinger, danske moderselskaber står over for under konflikten. Derudover har kapitlet også til hensigt at gennemgå, hvad danske moderselskaber skal være opmærksomme på ved overholdelse af armslængdeprincippet ved en koncernintern omstrukturering og overførsel af immaterielle aktiver under konflikten.

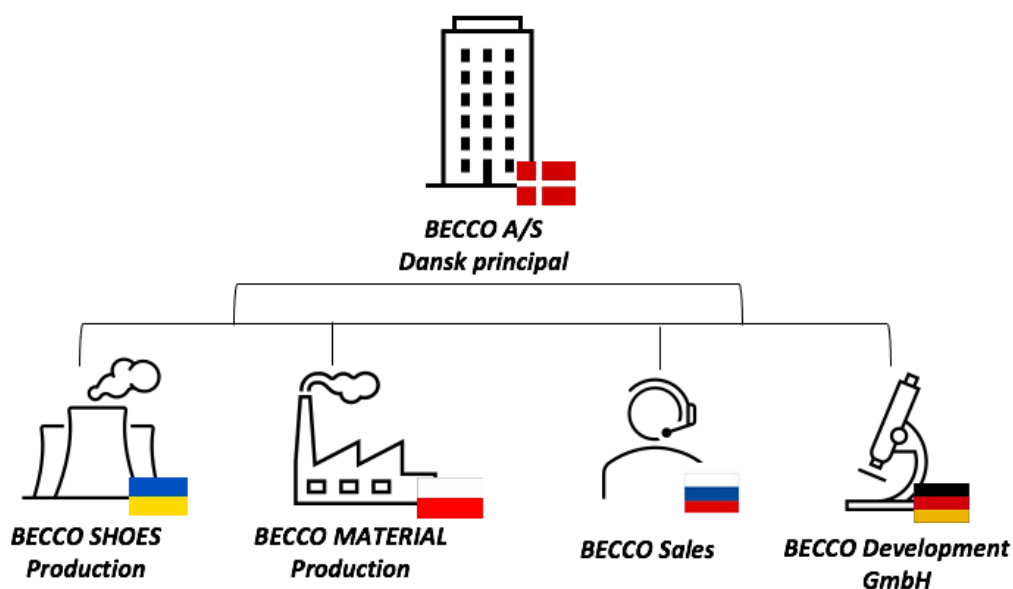
Denne virksomhedscase indeholder nedenstående:

- Faktuelle omstændigheder i, hvad der sker i koncernen samt en beskrivelse af, hvilke funktioner koncernselskaberne udfører før Rusland-Ukraine konflikten.
- En vurdering af forhold, som har påvirket koncernen ved koncerninterne omstruktureringer i år 2022 under Rusland-Ukraine krigen.
- 6-trins analysen og hvad koncernen skal være opmærksomme på i denne forbindelse
- En analyse af FAR-kurve efter en omstrukturering samt en analyse af resultatfordelingen (kompensation/aflønning)

En beskrivelse af BECCO-koncernen indtil 2022

BECCO er en dansk koncern, som producerer sko, læder og accessoires. Den danske koncern består af principalen, der er placeret i Danmark og moderselskabets tre datterselskaber. Disse tre datterselskaber er ejet 100% af det danske moderselskab BECCO A/S. Koncernens tre datterselskaber består af et forsknings- og udviklingsselskab i Tyskland, et produktionsselskab i Ukraine og et salgsselskab i Rusland. Nedenstående er en figur som viser koncernens nuværende konstruktion.

Figur 10: Koncernens struktur før omstruktureringen



Kilde: Egen tilvirkning

Koncernen blev stiftet i 2006 og skoproducenten BECCO designer og producerer sko til både mænd og kvinder og til en bred aldersgruppe, som spænder fra 5-70 år. Koncernen har kun fokus på B2C salg, hvor salget i de første syv år kun foregik i fysiske butikker. Men år 2013 blev der etableret en hjemmeside, hvor kunderne også kunne købe sko direkte fra hjemmet.

Koncernen *BECCO* er meget kendt blandt forbrugerne, og de er især kendt for at producere komfortable og stilede hverdagssko til både mænd og kvinder. Koncernen har i alt 350 ansatte for at varetage forskellige arbejdsfunktioner. Det er den danske principal, som besidder og varetager de vigtige funktioner, aktiver og risici.

Det danske moderselskab ejer immaterielle aktiver og kontrollerer, samt bærer risiko forbundet med dette. Ligeledes er det moderselskabet, som har kontrol over DEMPE-funktioner og ansvaret for *udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse* af deres immaterielle aktiver. Moderselskabet er også den part, der har den finansielle kapacitet til at imødekomme de risici, som potentielt kunne forekomme i forbindelse med strategi og markedsrisiko.

Stiftelse af produktionsselskabet *BECCO Shoes Production* af sko i Ukraine

Det danske selskab *BECCO A/S* oplevede en stigende efterspørgsel på deres sko, hvorfor det blev nødvendigt at producere sko i flere mængder på en omkostningseffektiv måde. Derfor besluttede ledelsen i Danmark at etablere et produktionsselskab *BECCO Shoes Production* i Ukraine i 2010, da produktionsomkostningerne var væsentligt billigere end i Danmark. Det danske moderselskab opnåede en del besparelse ved at rykke den del af produktionen til Ukraine. Det var moderselskabet *BECCO A/S* som gav retningslinjer for produktionsselskabet og var den part, der var beslutningstager i forhold til, hvordan det skulle produceres samt hvilket design der skulle foretages.

Stiftelse af salgsselskabet *BECCO Sales* i Rusland

Et par år efter stiftelsen af *BECCO A/S* i DK, blev der i år 2011 etableret et salgsselskab i Rusland. Årsagen til dette var kundernes stigende efterspørgsel på deres komfortable og stilede sko, hvorfor *BECCO A/S* besluttede at stifte et russisk salgsselskab *BECCO Sales*. Dette selskab blev etableret som et rutine low-risk selskab og havde kun ansvar for markedsføring og salg på det russiske marked. Begrundelsen for dette var, at ledelsen ønskede at udvide deres koncept "komfortabel og stilede sko" og på den måde få *BECCO* ud til flere kunder. Det er stadig det danske moderselskab, som varetager de overordnede strategiske beslutninger, da *BECCO Sale* alene påtager sig de markedsførings og salgsmæssige funktioner. De væsentlige og strategiske beslutninger fortsætter stadig hos det danske moderselskab *BECCO A/S*.

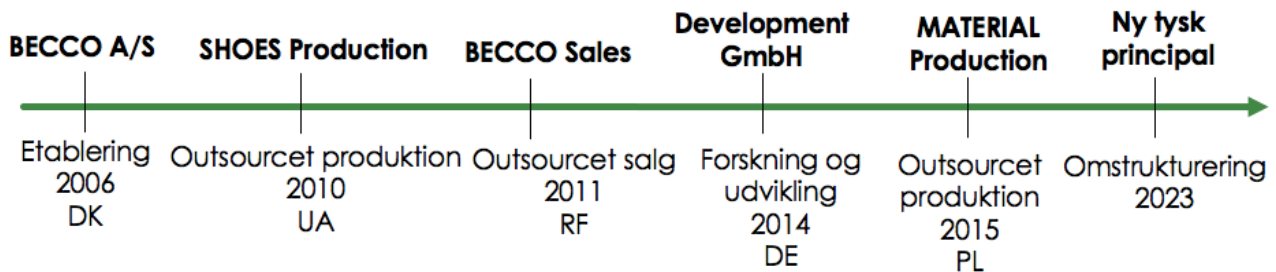
Stiftelse af BECCO forsknings- og udviklingsselskab i Tyskland

På grund af en stigning i vækst og salg hos *BECCO A/S* valgte ledelsen at fokusere på produktets kvalitet ved at udvikle sko til brug i alle slags anledninger. Fokus var netop at *BECCO A/S* skulle være det foretrukne brand og sko, man valgte, når det handlede om komfort. For at udvikle sko med dette formål krævede det, at man etablerede et selskab, som kun fokuserede på at udvikle og forbedre det sortiment *BECCO A/S* havde i forvejen. Derfor besluttede ledelsen at etablere et forsknings- og udviklingsselskab, *BECCO Development GmbH*, i Tyskland i 2014. Her udviklede de nye indlægssål og design for at forbedre selskabets kvalitet. Selskabet i Tyskland har ansvaret for den praktiske udførelse af forskning og udviklingsfunktioner på baggrund af retningslinjer fra moderselskaber omkring, hvordan produkterne skal udvikles.

Stiftelsen af det polske produktionsselskab BECCO Material Production

Det danske moderselskab *BECCO A/S* etablerede herefter et 100% ejede datterselskab, *BECCO Material Production*, i 2015 for at foretage rutine produktion af materiale til det danske moderselskabs sko. Årsagen til dette var, at ledelsen ønskede en produktion med mere fokus på forbedring af kvaliteten på det materiale, der bruges til skoene. Det danske moderselskab placerede dette produktionsselskab i netop Polen, da arbejdskraften og produktionsfaciliteterne var billigere i Polen. De ville derfor kunne spare på deres produktionsomkostninger. Herudover har Polen samme tidszone som Danmark, hvilket vil gøre det lettere at følge produktionen samt føre kontrol heraf. Det polske produktionsselskab producerer varer på baggrund af det danske moderselskabs retningslinjer og beslutninger, hvorefter disse varer bliver solgt til moderselskabet. Dette indebærer, at produktionsselskabet har en minimal markedsrisiko og begrænset lagerrisiko.

Figur 11: Tidslinje over udvikling over BECCO-koncernen



Kilde: Egen tilvirkning

Omstrukturering i BECCO-koncernen som følge af Rusland-Ukraine konfliktens 2023

Da Rusland invaderede Ukraine, opstod en stor usikkerhed på det økonomiske marked. Der har været store vanskeligheder med energiforsyning i Europa og dette har resulteret i høje energipriser og en meget høj inflation.²¹¹ Derudover har EU valgt at indføre mange sanktioner imod Rusland, hvor man blandt andet indførte forbud mod eksport og import af bestemte typer af varer til og fra Rusland.²¹² Flere selskaber valgte at reagere på Ruslands grusomme handlinger ved at ændre deres forretningsstrategi og lukke deres aktiviteter i Rusland. Dette kan særligt have været udfordrende for nogle selskaber, da efterladning af forretningsudstyr, aktiver og varemærker kan være en omkostningsfuld post og hermed være et tab for mange selskaber.

²¹¹<https://nyheder.tv2.dk/udland/2023-02-20-tabene-er-enorme-her-er-status-efter-et-aars-krig-i-ukraine>

²¹²<https://www.danskrevision.dk/nyheder/ukraine-og-din-virksomhed>

For *BECCO*-koncernen har Rusland-Ukraine konflikten haft følgende påvirkninger på de respektive koncernselskaber:

Salgsselskab i Rusland - *BECCO Sales*

Konflikten i Rusland og Ukraine har betydet, at ledelsen blev nødt til at reagere på, hvordan de skulle forholde sig til omverdenens kritik i forbindelse med deres aktiviteter i Rusland. Dilemmaet var nemlig, at selvom salgsselskabet genererede et godt overskud i Rusland, ville konflikten potentielt medføre, at fremtidig salg vil falde i resten af Europa i de øvrige butikker og hjemmesider. De seneste tal fra slutningen af år 2022 viste, at salget af indtjening var gået ned i flere danske og andre europæiske markeder, hvor *BECCO* opererer. Det har været et kritisabelt forhold for deres omdømme og varemærke, som de har kæmpet for i årevis for at blive et anerkendt brand. På baggrund af dette valgte ledelsen at beholde deres aktiviteter, indtil de kunne finde en køber af disse i Rusland. Men efter lang tid, hvor flere medier begyndte at kritisere deres forretning og hensynsløshed overfor Ukraine, valgte ledelsen i slut marts 2023 at meddele, at de ville lukke deres aktiviteter i Rusland. I den forbindelse flyttede de deres salgsaktiviteter til forsknings- og udviklingsselskabet *BECCO Development GmbH* i Tyskland, da landet havde et større marked og ville give lettere adgang til resten af verden. Beslutningen om omstruktureringen skete på baggrund af massiv kritik fra mange store influencers og forbrugere om *BECCO's* beslutning om at vente på ubestemt tid.

Produktionsselskaber i Ukraine og Polen

I februar 2022 var rutineproduktionen i Ukraine hårdt ramt af krigens påvirkninger. Dette omfattede blandt andet ødelagte forsyningskæder, leveringsforsinkelser, høje energi- og råvarepriser, som medførte en nedgang i produktionen.

På grund af medarbejdernes hensyn og sikkerhedsmæssige årsager blev de nødt til at stoppe produktionen i Ukraine midlertidig fra marts 2022 til august 2022. På trods af konflikten var der stadig et håb om, at den ville ophøre og derved kunne fortsætte produktionen igen. Grundet krigens fortsættelse og usikkerhed i fremtiden meddelte ledelsen i *BECCO* derfor at stoppe produktionen helt og dermed nedlukke det i august 2022. Det danske moderselskab har haft et møde og er kommet frem til, at der skal ske en omstrukturering. De har derfor besluttet at flytte produktionen

af skoene til det polske selskab. Det er dog stadig det danske principal, som bibeholder den strategiske styring og kontrol samt vil drage fordel af billig polsk produktion.

Det polske rutineselskab skal fremover stå for både at producere materiale og sammensætte skoene. Det betyder, at det polske selskab vil påtage flere funktioner, aktiver og risici, da de nu har overtaget det ukrainske selskabs produktionsaktiviteter.

I forbindelse med denne omstrukturering vil der forekomme et underskud af produktionen, som har stået stille i lang tid, hjemsendelse af medarbejdere samt omkostninger forbundet med flytningen af aktiviteterne. Da omstrukturen er sket på det danske moderselskabs beslutning, skal denne ikke kompenseres for omstrukturen. Da omstrukturen er sket på det danske moderselskabs beslutning, skal denne ikke kompenseres for omstrukturen. Det er det danske moderselskabs interesse at foretage en omstrukturering for at få en besparelse på de omkostninger i forbindelse med at holde produktionen stille i Ukraine. Det er moderselskabets beslutning og de mister ikke indtjeningsinteresse ved omstrukturen. De skal dog vurdere, i hvilket omfang det Ukrainske produktionsselskab skal kompenseres for overførsel af produktion til Polen.

Moderselskabets omstrukturering efter påvirkninger fra Rusland-Ukraine konflikten

Efter Rusland-Ukraine konflikten valgte moderselskabet i Danmark at flytte immaterielle aktiver og væsentlige risici til selskabet i Tyskland. Nøglepersoner, som udfører strategisk ledelse fra det danske selskab, blev hermed også overført til det tyske selskab for at varetage den strategiske ledelse. Derefter blev det danske selskab ændret til kun at udføre kontraktforskning for det tyske *BECCO Development GmbH*. Dette resulterede i, at det tidligere tyske low-risk selskab blev omdannet til den nye principal i koncernen, og det tidligere moderselskab omdannet til et low-risk F&U selskab.

Årsagen til at ledelsen valgte at flytte forsknings- og udviklingsaktiviteten i *BECCO Development GmbH* til det danske selskab var begrundet i, at salgsselskabet blev flyttet til det tyske selskab, grundet konflikten, og at det tyske marked var større end det danske. Derfor besluttede ledelsen, at det tyske selskab ikke skulle varetage både salgsfunktionen og forsknings- og udviklingsfunktionen, hvorfor forsknings- og udviklingsaktiviteterne blev flyttet over til moderselskabet. Det tyske

principalselskab vil som det nye principalselskab udføre alle strategisk vigtige funktioner og ejer alle væsentlige immaterielle aktiver. Det tyske principalselskab vil også udføre forsknings- og udvikling, mens det danske selskab alene laver kontakt F&U.

6 - trins risikoanalyse efter den interne omstrukturering i 2023

Identificering af økonomiske væsentligste risici (trin 1)

Ved behandling af dette trin, skal koncernselskaberne identificere væsentlige økonomiske risici. Derfor skal det undersøges de forhold, der giver anledning til en potentiel risiko.²¹³ Før omstruktureringen i *BECCO*-koncernen, var det moderselskabet i Danmark, som gav retningslinjer og stod for den strategiske styring og ejede alle de vigtige DEMPE-funktioner under immaterielle aktiver. På grund af stigende efterspørgsel begyndte de at udvikle nye designs for, at skoene kunne genanvendes i en længere periode, så der ikke skulle købes nye sko efter en given periode. Dette var begrundet i forbrugernes nye efterspørgsel om bæredygtighed og genanvendelighed. Som konsekvens af dette, kan det give anledning til nye markedsrisici og operationelle risici i forbindelse med udviklingen og udførelsen af den nye opfindelse af holdbare sko. Derudover kan der også opstå andre risici i forbindelse med nye strategier og implementeringen heraf. Efter omstrukturering af *BECCO*-koncernen, blev det *BECCO GmbH* selskabet i Tyskland det nye principal, da moderselskabet i Danmark flyttede væsentlige funktioner, aktiver og risici til det tyske selskab. Samtidig med dette flyttede *BECCO Sales* i Rusland til *BECCO GmbH* i Tyskland. Det er ikke længere det tidligere moderselskab, som bærer væsentlige risici, men derimod det nuværende principal, *BECCO GmbH*.

Kontraktlig påtagelse af risici - intern aftale (trin 2)

Før omstruktureringen forelå en intern aftale om, at det danske moderselskab påtog sig de væsentligste risici og modtog residualindtjeningen efter aflønning af low-risk selskaberne. Derudover forelå der også en indbyrdes aftale mellem produktionsselskabet i Polen og Ukraine, hvor materialerne fra Polen blev leveret til produktionsselskabet i Ukraine, som skulle pakke og sammensætte hele skoen. Her påtog de to produktionsselskaber forskellige funktioner og risici og blev aflønnet for den del, de hver især påtog sig. Men efter omstruktureringen blev denne

²¹³ Skat's hjemmeside: <https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>

konstruktion ændret, da det blev besluttet, at produktionsaktiviteten skulle flyttes fra Ukraine til Polen, hvorefter det ukrainske produktionsselskab lukkes. Dette sker samtidig med reduktionen af det danske selskab, hvorfor beslutningen er til fordel for det nye tyske principal. Dette fremgik ikke af den interne aftale i første omgang. Aftalen skal derfor justeres i henhold til de faktiske omstændigheder, hvilket vil blive gennemgået i de næste par trin.

Analyse af parternes funktioner i forhold til risici (trin 3)

Baseret på oplysninger før omstruktureringen kan det konstateres, at *BECCO A/S* fungerede, som et principalselskab, mens produktionsselskaberne i Ukraine og Polen var low-risk selskaber. Det var det danske principal, som tog de strategiske beslutninger, herunder hvor meget der skulle produceres og sælges. Det danske principal selskab stod for udvikling af produkterne og påtog sig markedsrisici ved både produktion og salg. Den primære markedsrisiko lå i *BECCO A/S*, mens dets datterselskaber havde mindre risici. Det danske moderselskab ville derfor have en placering, som ligger højt på FAR-kurven, da den bar en høj risiko og ejede de immaterielle aktiver. Omvendt vil de tre datterselskaber have en lav placering på FAR-kurven og modtage rutine aflønning. Efter omstrukturering vil det tidligere tyske *BECCO Development GmbH* selskab blive ændret til principal, som fremover varetager væsentlige funktioner, aktiver og risici. Modsat det danske selskab, der fremadrettet kun vil varetage kontrakt forskning og udvikling efter principalens anvisninger.

Vurdering af oplysninger af trin 1 til 3. (trin 4)

Ved behandling af dette trin, skal der foretages en vurdering af, hvorvidt den faktiske adfærd stemmer overens med de vilkår, der er fastlagt ved trin 1-3. På baggrund af ovenstående analyse af de interne aftaler, kan det fastslås, at selskabernes faktiske adfærd før denne interne omstrukturering stemmer overens med de interne aftaler. *BECCO A/S* kontrollerede de vigtigste funktioner og varetog de strategiske beslutninger. Det påtog de væsentligste funktioner, aktiver og risici forbundet med DEMPE-funktionerne. Det ses samtidig, at *BECCO SHOES Production* og *BECCO MATERIAL Production* og *BECCO Sales* var low-risk selskaber, der udøvede rutinefunktioner efter moderselskabet retningslinjer. Situationen efter omstruktureringen er nu en anden. Såfremt koncernselskaberne ikke genforhandler eller foretager ændringer i aftalen ved omstruktureringen, kan det betyde, at deres faktiske adfærd ikke vil være i overensstemmelse med den interne aftale.

Koncernselskaberne skal derfor være opmærksomme på, at de skal kunne redegøre for, hvorvidt konflikten har haft en effekt på deres ændring af den interne aftale, og de samtidig handler i overensstemmelse med den nye aftale efter omstruktureringen. Som følge af omstrukturering ejer det tyske principal *BECCO GmbH* nu alle immaterielle aktiver og varetager beslutningstagerfunktioner for det polske produktionsselskab og det danske udviklings- og forskningsselskab, *BECCO F&U A/S*.

Trin 5:

Før omstruktureringen kan det lægges til grund, at der var overensstemmelse mellem de interne aftaler og den faktiske adfærd i koncernen. Efter omstruktureringen er det derfor vigtigt at fastlægge, hvorvidt koncernselskaberne skal indgå en ny aftale. Baseret på ovenstående oplysninger, sker der en lukning af den ukrainske produktion, som flytter til Polen. Omstruktureringen medfører overførsel af aktivitet til Polen og en opsigelse / annullering af produktionen for den danske principal. Når aktiviteten bliver flyttet, opsiges den interne aftale mellem det ukrainske og det polske produktionsselskab. Her skal det nye tyske principal betale restruktureringsomkostningerne ved lukning af Ukrainsk produktion. I forbindelse med reduktionen af det tidligere danske principal til et F&U, skal det danske selskab have en compensation for omstruktureringsomkostninger samt overførsel af indkomst potentiale.

Trin 6:

Såfremt der er overensstemmelse mellem koncernselskabernes interne aftale og den faktiske adfærd, vil de danske skattemyndigheder anerkende transaktionen. Ved behandling af dette trin, skal den interne transaktion prisfastsættes ved hjælp af TNMM. Koncernen skal være opmærksom på, at de skal anvende data fra uafhængige parter, som befinder sig i de samme omstændigheder under samme tidsperiode. I forbindelse med omstruktureringen, hvor det danske selskab bliver reduceret til en kontraktforsker, sker der en forflytning af værdiskabende aktiver til det tyske selskab. Der skal herved ske en compensation til det danske selskab *BECCO F&U A/S* for overførsel af indkomst potentiale. Compensationen skal ske i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

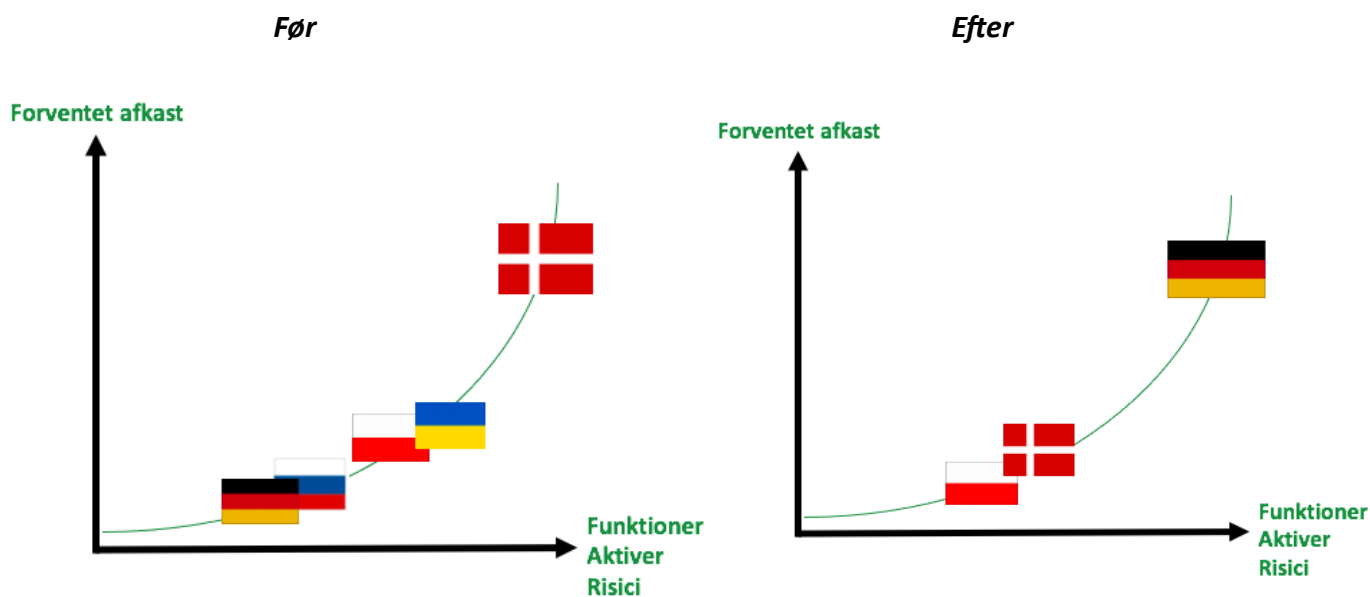
Analyse af FAR-kurve efter en omstrukturering og en analyse af resultatfordelingen

Efter omstrukturering i BECCO-koncernen, er *BECCO GmbH* i Tyskland det nye principal, da moderselskabet i Danmark flytter væsentlige, funktioner, aktiver og risici til det tyske selskab, samtidig med at aktiviteter fra *BECCO SALES* i Rusland blev flyttet til det tyske selskab. Her er det vigtigt, at der bliver foretaget en analyse af, hvordan FAR-kurven har ændret sig. Det tidligere *BECCO Development GmbH* i Tyskland var et low-risk selskab, som har fået til opgave at udføre flere funktioner end tidligere, herunder salgsaktiviteten fra Rusland. Derudover har det tidligere danske moderselskab *BECCO A/S* også overført immaterielle aktiver, hvilket betyder at *BECCO GmbH* nu kontrollerer og ejer alle DEMPE-funktionerne. Da der sker en ændring af en intern aftale, kan dette medføre, at immaterielle aktiver og indkomstmuligheder fra Danmark bliver flyttet. De danske skattemyndigheder vil vurdere den økonomiske effekt og kræve compensation, hvis der foreligger større reduktion i det danske selskabs indkomst.

Derfor har FAR-kurven også ændret sig, og vil modtage et større afkast. Nedenstående figur viser selskabernes placering ved før og efter omstrukturering.

Nedenstående figur illustrerer placeringen af koncernens selskaber på FAR-kurven.

Figur 12: Selskabernes placering på FAR-kurven før og efter omstruktureringen



Kilde: Egen tilvirkning

Ved overførsel af "*something value*" skal der ske compensation, hvis det eksempelvis er et aktiv eller situationer, hvor der sker en væsentlig ændring af aftaler som medfører en flytning af indkomst potentiale.²¹⁴ Det tidligere danske principal *BECCO A/S* skal få compensation i overensstemmelse med armslængdeprincippet for de overførte aktiver, funktioner samt risici. Desuden skal det blive kompenseret for omkostninger forbundet med gennemførelse af omstruktureringen, efter at det tyske selskab bliver berettiget til at modtage residualindkomsten.

BECCO-koncernen skal derfor være opmærksom på de ændrede forhold og tildele en højere aflønning, afhængig af de nye omstændigheder med overflytning af funktioner, aktiver og risici. Efter omstruktureringen, skal low-risk selskaberne *BECCO F&U A/S* og *BECCO MATERIAL* Production have en rutinemæssig aflønning, hvorefter det tyske principalselskab kan modtage residualindtjeningen.

Aflønning af Low risk-selskaber

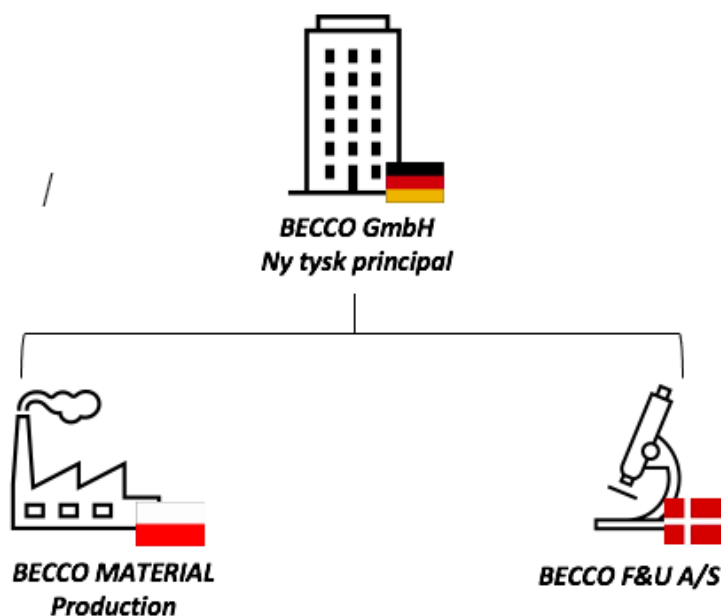
Der er tale om en centraliseret struktur, hvor den tyske principal, *BECCO GmbH*, er den centrale beslutningstager i koncernen. I en centraliseret struktur skal der laves en opdeling af resultatet. Dette gøres ved at anvende Benchmark analyser til at fastsætte indtjeningen i low-risk selskaberne. Aflønning af disse selskaber sker normalvis ved at anvende TNMM-metoden. Selskaberne skal derfor sammenligne nettoindkomsten med uafhængige parter og bruge markedssdata, som uafhængige parter under samme omstændigheder, for at sikre, at aflønningen sker i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Det polske selskab, der udfører rutinemæssige funktioner efter principalens retningslinjer, modtager en TNMM Net Cost Plus med en mark-up på 5% ud fra en Benchmark analyse. Det danske F&U selskab, der fremover foretager forskning og videreudvikling i henhold til kontrakten, vil modtage en aflønning på TNMM Net Cost Plus med mark-up på 4%. (*Da dette er en egen konstrueret case, er der ikke faktuelle tal til beregning af dette*).

Det tyske principal, *BECCO GmbH*, varetager nu væsentlige aktiver, bærer kommercielle og driftsmæssige risici, samt ejer immaterielle aktiver. Det er hertil vigtigt, at selskabet opfylder substanskravet, da principalen ikke må være et tomt selskab. Ved overførsel af funktioner og risici til

²¹⁴ Transfer Pricing Guidelines 2022, kap. 9, pkt. 9.48

det tyske selskab, sker der ligeledes en overførsel af 12 nøglepersoner fra Danmark til Tyskland. Disse personer har til opgave at udføre strategisk ledelse og træffe vigtige beslutninger for koncernen. Ændringen i 2022 medfører, at det tyske principal fremover skal modtage residualindtjeningen, da de vigtige funktioner og aktiver, risici er overflyttet til det tyske selskab, *BECCO GmbH*. Residualindtjeningen for koncernens aktiviteter tilfalder nu det nye principal *BECCO GmbH*, da beslutningen om nedlukning af det ukrainske produktionsselskab, vil være til fordel for det tyske principal. Det vil ikke være til fordel for det danske selskab, som i samme tidsperiode er blevet ændret til kontrakt F&U.

Figur 13: Strukturen efter omstruktureringen



Kilde: Egen tilvirkning

Konklusion

I nærværende speciale er der undersøgt hvilke TP-udfordringer Rusland-Ukraine konflikten har medført for danske moderselskaber i 2022 og 2023 i forbindelse med overholdelse af armslængdeprincippet ved en koncernintern omstrukturering, herunder overførsel af immaterielle aktiver ved anvendelse af TPG 2022.

Det kan konkluderes, at konflikten har medført ændrede markedsforhold. Som konsekvens af dette kan det have været vanskeligt for koncernselskaber at overholde den interne aftale, hvor en revurdering eller genforhandling af aftalevilkårene bør foretages. I betragtning af Rusland-Ukraine konfliktens påvirkning af markedsforholdene, er det vigtigt at de danske moderselskaber i sammenlignelighedsanalysen anvender markedsdata fra samme tidsperiode og under samme omstændigheder som den pågældende interne transaktion. Udfordringen er dog, at det kan være vanskeligt at finde sammenlignelige markedsdata, der er påvirket af Rusland-Ukraine konflikten, da markedsdata for 2022 først vil blive offentliggjort efter selvangivelsestidspunktet. Af denne grund bør danske moderselskaber anvende mulige tilgængelige data, der findes på nuværende tidspunkt i kombination med deres kommercielle erfaring/dømmekraft til at prisfastsætte kontrollerede transaktioner. Ved vurdering af markedet, vil de være i stand til at træffe mere velovervejede beslutninger.

Rusland-Ukraine konflikten har resulteret i at koncernselskaber enten har været nødsaget til at lukke sine aktiviteter ned i Rusland eller flytte funktioner, aktiver og risici.

I den forbindelse kan der opstå udfordringer i forbindelse med værdiansættelse af immaterielle aktiver ved anvendelse af DCF-modellen. Dette skyldes forudsætningerne for anvendelse af metoden afhænger af de input, som er baseret på fremtidige forhold og er forbundet med store usikkerheder grundet konfliktens påvirkning på markedsforholdene. Konflikten kan ligeledes påvirke koncernens indtjeningspotentiale og medføre en aftagende eller stigende værdiskabelse for immaterielle aktiver. Dette skal koncernselskaberne være opmærksom på, når de skal redegøre for dette i deres TP-dokumentation. Det kan være en forretningsmæssig årsag, hvis koncernselskaberne kan bevise, at en flytning af aktiviteter eller nedlukning i Rusland er sket som led i deres forretning. Såfremt tab i forbindelse med en koncernintern omstrukturering ikke er kommercielt, kan SKAT

afvise at give et fradrag for tabet. Danske moderselskaber skal være opmærksom på denne problemstilling, når de skal indsende TP-dokumentation. Eftersom moderselskabet træffer beslutningen om at nedlukke eller flytte aktiviteter fra Rusland, vil det være den part som har kontrollen over denne beslutning, hvorfor omkostninger og risici forbundet med omstrukturering også må bæres af denne part.

TPG 2022 er baseret på normale år under normale omstændigheder, og den angiver derfor ikke, hvordan ekstraordinære forhold kan påvirke overholdelse af armslængdeprincippet i forbindelse med interne transaktioner. Der er derfor behov for yderligere retningslinjer på dette punkt og en mere omfattende vejledning om, hvordan man kan afhjælpe disse påvirkninger.

I sidste kapitel af kandidatafhandling er der blevet udarbejdet en egen konstrueret case som skal give et indblik i, hvordan danske moderselskaber skal forholde sig til TP-udfordringer i forbindelse med Rusland-Ukraine konflikten. Casen tager udgangspunkt i en skokoncern, som foretager intern omstrukturering efter påvirkning fra konflikten, hvilket medfører Transfer-Pricing udfordringer i forhold til kompensation og tab af koncernselskaberne efter en koncernintern omstrukturering. For at sikre korrekt aflønning er der foretaget en 6-trins risikoanalyse, som beskriver, at det tyske principal efter omstruktureringen påtager sig beslutningstagerfunktionen, har kontrol og påtager sig risikoen.

Den illustrerer ligeledes, at low-risk selskaberne varetager rutine funktioner og bærer begrænset risici. Disse low-risk selskaber skal aflønnes efter deres bidrag, hvor efter det tyske selskab får residualindtjeningen. Det tidligere danske moderselskab skal ligeledes kompenseres for den interne omstrukturering, da de har mistet indkomst potentiale. Det må som udgangspunkt være det tyske moderselskab som skal bære de ekstraordinære omkostninger forbundet med Rusland-Ukraine konflikten, da det nu er det tyske moderselskab som har og kontrollerer de væsentlige funktioner, aktiver og risici.

Baseret på opgavens analyse må det lægges til grund, at OECD's TPG 2022 ikke er tilstrækkeligt i stand til at vejlede og give retningslinjer for, hvordan danske moderselskaber skal håndtere udfordringer, der måtte opstå som følge af krigen.

Perspektivering

Covid-19 gav anledning til lignende udfordringer, som ses ved Rusland-Ukraine konflikten, hvorfor der kan drages en parallel mellem disse tidsperioder. Både Covid-19 og Rusland-Ukraine konflikten resulterede i en forøgelse i markedsrisikoen, operationelle og finansielle risici. Disse udfordringer omhandlede især vanskeligheder med logistik og produktion, som resulterede i leveringsforsinkelser og reduktioner i produktionen, der påvirkede koncernernes aktiviteter og indtjeningsmuligheder. Udfordringerne kan have udløst økonomisk nedtur og dermed medført en besværlighed i prisfastsættelse i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Det kan derfor anbefales, at danske moderselskaber kan anvende Covid-19 vejledning som et supplement til TPG 2022.

Som en direkte følge af krigen har nogle koncernselskaber oplevet en større vækst end andre. Våbenindustriens indtjening har formentlig vokset markant efter Ruslands invasion af Ukraine. Europæiske og danske våbenindustrier har fået flere ordrer da både EU og den danske regering har meddelt at sende flere våben til Ukraine.²¹⁵ Disse koncernselskaber indenfor disse brancher skal stadig overholde armslængdeprincippet, hvis de ændrer deres forretningsstrategier for at opnå en yderligere højere indtjening.

Der er på nuværende tidspunkt ikke udsigt til, at Rusland vil stoppe deres aggressivitet mod Ukraine. Rusland fortsætter med at invadere Ukraine på trods af, at mange lande har stoppet samhandlen med dem. Det analytiske medie "The Conversation" viser, at Ruslands økonomi har klaret sig bedre end forventet og grunden til dette er blandt andet Kinas indirekte støtte til Rusland. Selvom Kina ikke direkte har meldt ud, at de støtter Rusland, har begge lande indgået et 'strategisk samarbejde' hvor Kina skal forsøge at udfylde det tomrum, som de vestlige lande har efterladt efter adskillige sanktioner imod Rusland. Herudover er samhandlen mellem Kina og Rusland vokset en tredjedel og

²¹⁵ <https://politiken.dk/udland/art9152532/Danmark-sender-våben-til-Ukraine—EU-betaler-en-stor-del-af-regningen>

ses i form af markant vækst på 44 pct. i den russiske eksport til Kina.²¹⁶ Dette har resulteret i mere strategisk og økonomisk støtte fra Kina, hvorfor Rusland formentlig ikke har planer om at stoppe deres aggressivitet mod Ukraine i den nærmeste fremtid. Derudover har flere ikke-vestlige lande støttet Rusland ved at styrke deres samhandel med disse lande, heriblandt Tyrkiet, Brasilien og Indien.²¹⁷

Det kan være relevant at undersøge fremtidige muligheder for en ny TPG. Hertil er det vigtigt at benævne, at en ny TPG-vejledning kræver konsensus mellem medlemslandene. Derfor vil der med sandsynlighed ikke kunne opnås enighed, da Kina ikke vil støtte sådan en mulighed. På baggrund af dette, vil der formentlig ikke udarbejdes en ny TPG, som tager højde for de nye udfordringer. På baggrund af dette vil der ikke være udsigt til ny særlig TP-vejledning relateret til Rusland-Ukraine konflikten. Det vil derfor anbefales, at OECD laver en supplerende vejledning, der er mere omfattende og passende under ekstraordinære situationer, som koncernselskaberne kan anvende sammen med TPG 2022. Såfremt dette ikke er muligt, bør nationale skattemyndigheder oplyse og vejlede danske moderselskaber, hvordan de kan imødekomme transfer Pricing udfordringer under ekstraordinære omstændigheder.

Såfremt det antages, at krigen ikke slutter foreløbig, vil der stadig være forhold som kan påvirke danske selskabers aktiviteter, dog ikke i samme grad som 2022, da markedet og forbrugerne er begyndt at tilpasse sig de nye omstændigheder. Dette ses blandt andet ved, at inflationen er faldet på trods af, at konflikten stadig er i gang.²¹⁸ Man skal derfor være påpasselig med at anvende data fra 2022, da dette år særlig har været hårdt ramt. Hvis det antages, at konflikten stopper i 2024, skal koncernselskaberne ikke anvende data fra år 2022, da forholdene ikke vil være de samme længere, og verdenssituationen vil have ændret sig. Omvendt kan de danske moderselskaber i 2024 anvende data fra 2022 og 2023, såfremt krigen ikke er stoppet. De danske moderselskaber skal stræbe efter at foretage interne transaktioner i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

²¹⁶ https://denmark.representation.ec.europa.eu/news/eu-i-dagens-aviser-fredag-den-24-marts-2023-2023-03-24_da

²¹⁷ <https://politiken.dk/udland/art9272564/Kina-og-Rusland-indg%C3%A5r-strategisk-samarbejde>

²¹⁸ <https://www.dr.dk/nyheder/seneste/inflationen-falder-sjette-maaned-i-traek>

Litteraturliste

Bøger:

- Munk Hansen, Carsten. (2017). Den juridiske løsning - Introduktion til den juridiske metode. Jurist- og Økonomforbundets Forlag.
- Wittendorff, Jens. (2022). *Transfer Pricing* (4. udg.). Karnov.
- Bundgaard, Jakob. & Wittendorff, Jens. (2002). *Armslængdeprincippet & Transfer Pricing*. Magnus Informatik A/S.

Vejledninger:

- Den Juridiske Vejledning 2022

Publikationer:

- *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*
- *OECD Guidance on the Transfer Pricing Implications of the COVID-19 Pandemic 2020*

Hjemmesider og artikler:

- **"Byggeprognose forår 2022 - Bygge- og anlægsbranchen tager en puster"** - Dansk Industri (<https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2022/6/byggeprognose-forar-2022---bygge--og-anlagsbranchen-tager-en-puster/>)
- **"Carlsberg-boss tøver med at slippe Rusland permanent"** (05/02 - 2023) - Børsen (<https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/carlsberg-boss-tover-med-at-slippe-rusland-permanent>)
- **"Carlsberg spinner guld på Rusland under salgsproces"** (07/02 – 2023) - Amtsavisen (<https://amtsavisen.dk/erhverv/carlsberg-spinder-guld-paa-rusland-under-salgsproces>)
- **"Carlsberg Ukraine skaber jobs til 20.000 under krigen"** (24/08 – 2022) - Dansk Industri (<https://www.danskindustri.dk/di-business/arkiv/nyheder/2022/8/carlsberg-ukraine-skaber-jobs-til-20.000-under-krigen/>)

- **"Chefredaktør: Derfor bliver ECCO i Rusland"** (07/07 -2022) - TV2 Nyheder
(<https://nyheder.tv2.dk/business/2022-07-07-chefredaktoer-derfor-bliver-ecco-i-rusland>)
- **"ECB Economic Projections"** (16/03 -2023) - Den Europæiske Centralbank
(https://www.ecb.europa.eu/pub/projections/html/ecb.projections202303_ecbstaff~77c0227058.da.html)
- **"Et år efter invasionen af Ukraine er flere C25-virksomheder stadig aktive i Rusland"** (16/03 -2023) – Altinget (<https://www.altinget.dk/artikel/et-aar-efter-invasionen-af-ukraine-er-flere-c25-virksomheder-stadig-aktive-i-rusland>)
- **"Et år i Carlsbergs russiske parallelverden"** (04/04 -2023) - Jyllands-Posten
(<https://jyllands-posten.dk/international/ECE15283574/et-aar-i-carlsbergs-russiske-parallelverden/>)
- **"EU-lande enige om olieembargo mod Rusland"** (31/05 – 2023) – Politiken
(<https://politiken.dk/udland/art8799367/EU-lande-enige-om-olieembargo-mod-Rusland>)
- **"Forbrugerne sparer ikke på lokale og bæredygtige varer"** (15/03 – 2023) - PwC
(<https://www.pwc.dk/da/presse/meddelelser/2023/forbrugerne-sparer-ikke-paa-lokale-og-baeredygtige-varer.html>)
- **"Forbud mod import af jern- og stålprodukter fra Rusland og nye forbud mod eksport af en række produkter til Rusland"** (18/03 -2022) - Toldstyrelsen
(<https://www.toldst.dk/nyheder/nyt-om-told/forbud-mod-import-af-jern-og-staalprodukter-fra-rusland-og-nye-forbud-mod-eksport-af-en-raekke-produkter-til-rusland/>)
- **"Fra i dag krævede Putin russisk gas betalt med rubler: Her er tre grunde til hvorfor"** (01/04 -2022) - DR (<https://www.dr.dk/nyheder/udland/fra-i-dag-kraevede-putin-russisk-gas-betalt-med-rubler-her-er-tre-grunde-til-hvorfor>)
- **"Funktions- og risikoanalyse - C.D.11.13.1.2.2.3.3.2"** (31/01 – 2023) – SKAT
(<https://skat.dk/data.aspx?oid=2232778>)
- **"Krigen har kostet erhvervslivet 45 mia. kr. i dyr energi"** - Dansk Industri (24/02 – 2023)
(<https://www.danskindustri.dk/di-business/arkiv/nyheder/2023/2/krigen-har-kostet-erhvervslivet-45-mia.-kr.-i-dyr-energi/>)

- **"Lov: Hvad er forarbejder?"** - Folketinget (https://www.ft.dk/da/ofte-stillede-spoergsmaal/lov_hvad-er-forarbejder)
- **"Nedgang i detailhandlen: Carlsberg bliver hårdt ramt"** (24/02 -2023) - DetailWatch (<https://detailwatch.dk/article15107334.ece>)
- **"Novo dropper salg i Rusland af sit bedst sælgende lægemiddel"** (03/04 -2023) - Berlingske (<https://www.berlingske.dk/business/novo-dropper-salg-i-rusland-af-sit-bedst-saelgende-laegemiddel>)
- **"Ny analyse: Prispres får danskerne til at ændre forbrugsvaner"** (20/09 -2022)- Ritzau (<https://via.ritzau.dk/pressemeddelelse/ny-analyse-prispres-far-danskerne-til-at-aendre-forbrugsvaner?publisherId=13559138&releasId=13663059>)
- **"Overnormale profiler i visse timer i 2022"** – Politiken (01/02 -2023) (<https://politiken.dk/indland/art9195032/%C2%BBDer-er-virkelig-tale-om-overnormale-profiler-i-visse-timer-i-2022%C2%AB>)
- **"Renter vil stige yderligere, forventer økonomer - to typer af boligejere risikerer"** (24/04 - 2023) - TV2 Nyheder (<https://nyheder.tv2.dk/business/2023-04-24-renten-vil-stige-yderligere-forventer-oekonomer-to-typer-af-boligejere-risikerer>)
- **"Russere står i kø for at overtage dansk teknologi til spotpris: Danmark forærer Rusland uvurderlige værdier"** (05/05 -2022) - Avisen Danmark (<https://avisendanmarck.dk/erhverv/russere-staar-i-koe-for-at-overtage-dansk-teknologi-til-spotpris-danmarck-foraerer-rusland-uvurderlige-vaerdier>)
- **"Russisk invasion: ECCO udsat for hærværk på årsdag"** (24/02 -2023) - Berlingske (<https://www.berlingske.dk/samfund/ecco-udsat-for-haervaerk-paa-aarsdag-for-russisk-invasion>)
- **"Sådan hænger de stigende priser og krigen i Ukraine sammen"** (10/03 – 2022) - TV2 Nyheder (<https://nyheder.tv2.dk/penge/2022-03-10-saadan-haenger-de-stigende-priser-og-krigen-i-ukraine-sammen>)
- **"Sådan kan ECCO komme videre efter Rusland-krisen"** (17/04 – 2023) - Avisen Danmark (<https://avisendanmarck.dk/erhverv/saadan-kan-ecco-komme-videre-efter-rusland-krisen>)

- **"Samhandel med Rusland er styrt dykket"** (23/02 – 2023) - Dansk Industri
(<https://www.danskindustri.dk/di-business/arkiv/nyheder/2023/2/samhandel-med-rusland-er-styrt-dykket/>)
- **"Sammenlignelighedsanalyse – C.D.11.5"** (31/01 -2023) - SKAT
(<https://skat.dk/data.aspx?oid=2060556>)
- **"Sanctions against Russia explained"** - Den Europæiske Union
(<https://www.consilium.europa.eu/da/policies/sanctions/restrictive-measures-against-russia-over-ukraine/sanctions-against-russia-explained/>)
- **"Strategi: Fokus på vækstmarkeder og forskning skal sikre Novo Nordisk fremtidig succes"**
(03/04 – 2023) - Watch Medier
(<https://watchmedier.dk/nyheder/strategi/article15532939.ece>)
- **"Stigning i priserne på drikkevarer"** (04/03 – 2022) – FødevarerWatch
(<https://fodevarewatch.dk/Drikkevarer/article13798158.ece>)
- **"Tabene er enorme: Her er status efter et års krig i Ukraine"** (20/02 -2023) - TV2 Nyheder
(<https://nyheder.tv2.dk/udland/2023-02-20-tabene-er-enorme-her-er-status-efter-et-aars-krig-i-ukraine>)
- **"Transfer Pricing i Danmark"** (31/01/2022) - Skatteministeriet (https://www.tax.dk/jv-2020-2/cd/C_D_11_1_1.htm)
- **Transfer Pricing i Danmark"** (31/01 -2023) - Skatteministeriet
(<https://skat.dk/data.aspx?oid=2232447>)
- **"Ud med russisk gas: Salling investerer milliarder i klimaomstilling"** (22/03 -2022) - SCM.dk (<https://scm.dk/ud-med-russisk-gas-salling-investerer-milliarder-i-klimaomstilling>)
- **"Udviklingen i priserne på el og brændsler"** (4. kv. 2022) - Danmarks Statistik
(<https://www.dst.dk/da/Statistik/nyheder-analyser-publ/nyt/NytHtml?cid=40702>)
- **"Ukraine og din virksomhed"** (15/03 -2022) - Dansk Revision
(<https://www.danskrevision.dk/nyheder/ukraine-og-din-virksomhed>)

- **"Ukraine og din virksomhed"** - De Juridiske Metoder
(<https://dejuridiskemetoder.digi.hansreitzel.dk/?id=222>)
- **"Ukrainekrigen rammer Europas bilproduktion: Vi forventer, at det vil påvirke udbuddet af biler i voldsom grad"** (04/03 -2022) - Finans.dk
(<https://finans.dk/erhverv/ECE13796863/ukrainekrigen-rammer-europas-bilproduktion-vi-forventer-at-det-vil-paavirke-udbuddet-af-biler-i-voldsom-grad/>)
- **"Who We Are"** - Novo Nordisk (<https://www.novonordisk.dk/about/who-we-are.html>)
- **"Ændring i kildeskattekontoen fra 2023"** (31/01 -2023) - Skatteministeriet
(<https://skat.dk/data.aspx?oid=2295316>)