

Teoretisk og praktisk analyse ved valg af OECD prisfastsættelsesmetoder for koncernintern samhandel

(Theoretical and practical analysis in selection of OECD Transfer pricing methods for intercompany trading)



EXECUTIVE SUMMARY	3
KAPITEL 1 INDLEDNING	4
1.2 PROBLEMFORMULERING	5
1.3 AFGRÆNSNING.....	6
1.4 METODE.....	7
1.5 AFHANDLINGENS STRUKTUR.....	7
1.6 MÅLGRUPPE FOR AFHANDLINGEN	8
KAPITEL 2 OECD	9
2.1 OECD DOBBELTBESKATNINGSMODELOVERENSKOMST	10
2.2 OECD TRANSFER PRICING GUIDELINES.....	11
KAPITEL 3 LIGNINGSLOVEN § 2	12
3.1 ARMSLÆNGDEPRINCIPPET	12
3.2. HVEM ER OMFATTET AF ARMSLÆNGDEPRINCIPPET	13
3.3 KONTROLBEGREBET/ BESTEMMENDE INDFLYDELSE	14
3.4 HVILKE TRANSAKTIONER ER OMFATTET	14
3.5 KORREKTIONER	15
3.5.1 Primær korrektion	15
3.5.2 Korresponderende korrektion	15
3.5.3 Sekundær korrektion	16
KAPITEL 4 SKATTEKONTROLLOVEN § 3B	16
4.1 OPLYSNINGSPILGHTEN	16
4.2 DOKUMENTATIONSPLIGTEN	17
4.2.1 TP-dokumentation	17
4.2.1.1 Overblik over koncernen og de forretningsmæssige aktiviteter	18
4.2.1.2 Sammenlignelighedsfaktorer	19
4.2.1.3 Sammenlignelighedsanalyse	22
4.2.1.4 Implementering af principperne for prisfastsættelsen	24
4.2.1.5 Evt. skriftlige aftaler	24
4.3 BØDER / SANKTIONER	25
4.4 REVISORERKLÆRING	26
KAPITEL 5 OECD'S FEM PRISFASTSÆTTELSESMETODER.....	27
5.1 DEN FRI MARKEDSPRISMETODE.....	27
5.2 VIDERESALGSPRISMETODE	30
5.3 KOSTPRIS PLUS AVANCEMETODE	31
5.4 AVANCEFORDELINGSMETODE	33
5.5 TRANSAKTIONSBESTEMT NETTOAVANCEMETODE	37
5.6 DELKONKLUSION PÅ DEN TEORETISKE ANALYSE	39
KAPITEL 6. CASE MEDICAL A/S	40
6.1 SELSKABERNE I MEDICAL KONCERNEN - SCENARIO 1.....	40
6.1.1 Etablering og udvikling af det danske moderselskab, Medical A/S.....	40
6.1.1.1 Den juridiske struktur for Medical koncernen	41
6.1.1.2 Medical Forskning, Holland	41
6.1.1.3 Medical Produktion, Ungarn	42

6.1.1.4 Medical Salg, USA.....	43
6.1.2 Oversigt over de kontrollerede transaktioner og de finansielle resultater i scenarie 1	44
6.1.2.1 Finansielle oplysninger for Medical A/S selskaberne i scenarie 1	45
6.1.2.2 Finansielle oplysninger for Medical Forskning, Holland i scenarie 1	47
6.1.2.3 Finansielle oplysninger for Medical Produktion, Ungarn i scenarie 1	48
6.1.2.4 Finansielle oplysninger for Medical Salg, USA i scenarie 1.....	48
6.1.3 De kontrollerede transaktioner i scenarie 1, herunder de 5 sammenlignelighedsfaktorer.....	49
6.1.3.1 Produktegenskaber	49
6.1.3.2 Markedet.....	49
6.1.3.3 Funktionsanalyse af Medical selskaberne i scenarie 1	50
6.1.3.4 Kontraktvilkår/ økonomiske omstændigheder	56
6.1.3.5 Forretningsstrategi.....	56
6.1.4 Valg af prisfastsættelsesmetode for de kontrollerede transaktioner i scenarie 1	57
6.1.4.1 Transaktion mellem Medical A/S og Medical Forskning, Holland i scenarie 1	57
6.1.4.2 Transaktion mellem Medical A/S og Medical Produktion, Ungarn i scenarie 1	57
6.1.4.3 Transaktion mellem Medical A/S og Medical Salg USA i scenarie 1.....	58
6.2 SELSKABERNE I MEDICAL KONCERNEN SCENARIO 2.....	59
6.2.1 Ændringer ved udflytning af funktioner, aktiver og risici til Medical Forskning, Holland - scenarie 2	60
6.2.2 Ændringer ved udflytning af funktioner, aktiver og risici til Medical Produktion, Ungarn - scenarie 2	61
6.2.3 Ændringer ved udflytning af funktioner, aktiver og risici til Medical Salg, USA - scenarie 2.....	62
6.2.4 Oversigt over de kontrollerede transaktioner og finansielle resultater i scenarie 2	63
6.2.4.1 Finansielle oplysninger for Medical A/S selskaberne i scenarie 2	65
6.2.4.2 Finansielle oplysninger for Medical Forskning, Holland i scenarie 2	66
6.2.4.3 Finansielle oplysninger for Medical Produktion, Ungarn i scenarie 2	67
6.2.4.4 Finansielle oplysninger for Medical Salg, USA.....	68
6.2.5 Funktionsanalyse Medical selskaberne i scenarie 2	69
6.2.6 Kontrakt vilkår/ økonomiske omstændigheder/ vilkår	74
6.2.7 Valg af prisfastsættelsesmetode for de kontrollerede transaktioner i scenarie 2	74
6.3 DELKONKLUSION PÅ DEN PRAKTISKE ANALYSE	75
KAPITEL 7 KONKLUSION	76
KAPITEL 8 PERSPEKTIVERING	79
KAPITEL 9 LITTERATURLISTE.....	81
APPENDIX 1 OVERSIGT OVER FIGURER OG TABELLER	83

Executive summary

The majority of world trade takes place between the associated companies within multinational corporations. Pricing within intercompany trading, also referred to as Transfer pricing, is the major tool for corporate tax avoidance and has become an area of great interest for both corporations and the tax authorities in each country. By manipulating pricing methods, profits can be shifted between the associated companies in individual countries, abusing the system and resulting in an excessive profit in countries with lower taxation.

Transfer pricing is an area that requires countries to work together to prevent double taxation and suppress tax avoidance. The OECD Model Tax Convention Article 9 concerns associated enterprises and has been implemented in the Danish Tax Assessment Act §2. The arm's length principle in the Tax Assessment Act §2 shall be construed in accordance with the arm's length principle of the OECD Model Tax Convention Article 9.

The Tax Control Act §3B regulates the disclosure and documentation requirements in relation to intercompany trading. The companies Transfer pricing documentation must conform to these requirements so that it may form the basis for the tax authorities to assess whether the controlled transactions are priced in accordance with the arm's length principle. It follows that the first part should document and describe how the associated companies have priced products or services traded within the corporation. Subsequently, the tax authorities assess whether the controlled transactions have been conducted at arm's length.

When a controlled transaction is not carried out at arm's length, the tax authorities may adjust the controlled transactions and make changes in income. Fines or other sanctions may be levied if the company fails to satisfy the rules regarding disclosure or Transfer pricing documentation.

The OECD recommends five Transfer pricing methods, the choice of which is based, not on a hierarchy, but on which method is best suited for the transaction. The key point here is to obtain the most accurate Transfer price.

When a parent company chooses a Transfer pricing method, the choice is influenced by the Transfer pricing structure within the corporation and how functions, risks and assets including intangibles are distributed within the corporation. An analysis of the Transfer pricing structure is therefore an important part of the Transfer pricing documentation. The Transfer pricing structure is significant because it is relevant who has the overall responsibility, who assumes the essential functions, risks and who owns significant intangible assets.

The case study features analyses of a principal structure in scenario 1 and a decentralized structure in scenario 2. In scenario 1 the corporation has a principal structure and the Danish parent company owned all essential assets, including intangibles and assumed all essential functions and risks. The foreign subsidiaries assumed routine functions and were all low-risk enterprises. In scenario 2 the Danish parent company chose to outsource all essential functions and risks, and distribute all assets between its three foreign subsidiaries, making the Danish parent company a low-risk enterprise.

In both scenarios, the transfer pricing structure; distribution of functions, assets and risks between the companies, had direct influence on application of the transfer pricing method.

Kapitel 1 Indledning

Siden 2. Verdenskrig og frem til i dag er verden blevet mere globaliseret, og handelen er øget landene imellem. Verdenssamfundet har gennem eks. OECD og EU (tidl. EF) skabt blandt andet toldunioner og handelsaftaler og gør meget for at øge den samlede verdenshandel og på længere sigt skabe økonomisk vækst og velstand i de enkelte lande.

Samtidigt med den øgede globale verdenshandel er der opstået flere multinationale koncerner, som har samhandel på tværs af landegrænserne. Selskabernes samhandel er steget for at øge deres muligheder for at opnå en større samlet omsætning i koncernen og samtidig at øge koncernernes samlede overskud. Prisfastsættelse af transaktionerne i koncernselskabernes interne samhandel er afgørende, da disse prisfastsættelsesmetoder kan flytte på koncernselskabernes indtjening i de enkelte lande, hvilket kan misbruges, så koncernen har et for stort resultat i lande lavere beskatning. Koncernintern samhandel omtales også som Transfer pricing, og dette er et fokusområde både for de multinationale koncerner og skattemyndighederne i de enkelte lande.

Når multinationale koncerner fastlægger de lande, hvor koncernens aktivitet skal placeres, og de koncerninterne transaktioner på tværs af landegrænserne skal prisfastsættes, har det betydning for koncernselskabernes forventede nettoresultater og dermed beskatningsgrundlaget. De skattemæssige risici, som Transfer pricing er forbundet med, er ligeledes steget i takt med verdenshandlen over landegrænserne¹.

Prisfastsættelsen af de kontrollerede transaktioner skal være i overensstemmelse med priser og vilkår hos uafhængige parter (det såkaldte armslængdeprincip) og i 1995 fremførte OECD fem anbefalede prisfastsættelsesmetoder. Da Ligningsloven (herefter LL) § 2 blev introduceret i 1998, var både revisorer og selskaber skeptiske både overfor det betydelig mere papirarbejde og en øget risiko for dobbeltbeskatningssituationer. Selskaberne så også en praktisk udfordring i, hvordan selskaberne skulle kunne prisfastsætte dets kontrollerede transaktioner efter OECDs fem prisfastsættelsesmetoder, som blandt andet blev kritiseret af selskaberne for ikke at kunne anvendes i praksis pga. for store krav til sammenlignelighed.

OECD har fremlagt en handlingsplan i juli 2013 Actionplan on Base Erosion and Profit Shifting, hvor OECD fremlægger 15 handlinger, som OECD mener kan være med til at forhindre aggressiv skatteplanlægning, som udnytter huller og misforhold, som eksisterer i skattelovgivninger i forskellige lande².

I Danmark er Transfer pricing blevet et af SKATs indsatsområder. Nedenstående tabel 1 viser, at SKAT har været foretaget Transfer pricing forhøjelser for beløb i milliard klassen siden 2008. I 2012 steg antallet af forhøjelser markant målt både på antallet af sager (fra 47 til 67 sager) og i beløb (fra 6.192 mio. kr. til 21.216 mio. kr.).³

¹ Rigsrevisionen, beretning til statsrevisorerne om SKATs indsats på Transfer pricing området, august 2014

² OECD Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting juli 2013

³ Rigsrevisionen, beretning til statsrevisorerne om SKATs indsats på Transfer pricing området, august 2014

Tabel 1 - De danske skattemyndigheders Transfer pricing forhøjelser

	Antal sager	Beløb (mio. kr.)
2008	27	8.692
2009	32	15.273
2010	40	6.290
2011	47	6.192
2012	67	21.216
2013	77	17.374

Kilde 1 - "Rigsrevisionens beretning til statsrevisorerne om SKATs indsats på Transfer pricing området" aug. 2014

SKATs indsats indenfor Transfer pricing området har derfor båret frugt, som det også ses stigningen i antallet af indkomstforhøjelser gennem årene.

Medierne har også fået øjnene op for Transfer pricing især på grund af at de betragtelige summer, som ovennævnte indkomstforhøjelserne udgør. SKATs indsats har blandt andet krævet en samlet forhøjelse Novo Nordisk på 5,5 mia. kr. pga. SKAT mener Novo Nordisk har prisfastsat immaterielle aktiver forkert i da Novo Nordisk har udflyttet de immaterielle aktiver til Novo Nordisk udenlandske datterselskab.^{4 5}

De mange sager viser klart fokus på Transfer pricing forhold, men må også ses som en indikation på, det kan være svært at prisfastsætte transaktionerne i koncernintern samhandel. Hvilket bringer mig videre til hovedproblemstillingen i min afhandling.

1.2 Problemformulering

Teoretisk og praktisk analyse ved valg af OECD prisfastsættelsesmetoder for koncernintern samhandel. Herunder hvordan reguleres Transfer pricing området i Danmark, og hvordan vælger et dansk moderselskab OECDs prisfastsættelsesmetoder for dets koncerninterne samhandel?

Første del af hovedproblemstillingen og afhandlingen er den teoretiske del relateret til OECD prisfastsættelsesmetoder for koncernintern samhandel. Denne del vil jeg besvare ved at lave en analyse af relevant dansk lovgivning og OECD forhold, som vedrører Transfer pricing og armslængdeprincippet. I den forbindelse forklares sammenhængen mellem LL § 2 og artikel 9 i OECDs dobbeltbeskatningsmodel-overenskomst. Kravene i Skattekontrollovens (herefter SKL) § 3B omkring dokumentationspligten/oplysningspligten for koncernintern samhandel behandles samt bøder og konsekvenser ved mangelfuld Transfer pricing dokumentation. Endvidere bøder ved afgivelse af urigtige oplysninger og mulighed for revisorerklæringer.

Herefter fortsætter den teoretiske analyse med de enkelte OECD prisfastsættelsesmetoder for koncernintern samhandel, hvor der vil være en analyse de enkelte OECD metoders fordele og ulemper, så det belyses hvilke forhold som er særlig vigtig for valg af den enkelte metode. Herunder en teoretisk belysning af decentral og central model (Transfer pricing strukturer).

Anden del af hovedproblemstillingen er afhandlingens praktiske del, der behandles for et dansk moderselskabs valg af prisfastsættelsesmetoder. Her vil jeg ved hjælp af en selvkonstrueret case foretage

⁴ <http://www.dr.dk/Nyheder/Penge/2013/02/05/0205080957.htm>

⁵ <http://www.dr.dk/Nyheder/Penge/2013/06/09/171352.htm>

en analyse af de praktiske problemstillinger relateret til valg af OECDs prisfastsættelsesmetoder for koncernintern samhandel. Dette vurderes, når et dansk moderselskab skal vurdere, hvilke af OECDs prisfastsættelsesmetoder, der skal være gældende for samhandlen med tre udenlandske datterselskaber henholdsvis udviklingsselskab, produktionsselskab og salgsselskab.

I forbindelse med den praktiske analyse anvendes teori kendskabet oparbejdet ved udarbejdelsen af afhandlingen ved argumentation for valg af OECD prisfastsættelsesmetode for den koncerninterne samhandel som det danske moderselskab har med hvert af dets tre udenlandske selskaber. Den praktiske analyse indeholder en funktions, risiko og aktiv analyse af det danske moderselskab og de tre udenlandske datterselskaber. For hvert af de tre udenlandske datterselskaber analyseres valg af OECD prisfastsættelsesmetode når de tre udenlandske datterselskaber i scenarie 1 er low-risk selskaber, der ændres til fully-fledged selskaber i scenarie 2. Ændringen i scenarie 2 af datterselskaberne til fully-fledged selskaber sker ved flytning af funktioner, aktiver og risici fra det danske moderselskab til de udenlandske datterselskaber.

1.3 Afgrænsning

Afhandlingen fokuserer på Transfer pricing forhold i forbindelse med valg af OECD prisfastsættelsesmetoder for koncernintern samhandel, dette ses ud fra en dansk synsvinkel, når de teoretiske og praktiske forhold analyseres. Afhandlingen analyserer OECD og danske regler i en dansk kontekst, og der afgrænses derfor overfor lokale udenlandske skatteregler og skatteaftaler.

Afhandlingen vil alene omfatte kontrollerede transaktioner mellem juridiske selskaber, der i Danmark ville være betragtet som aktieselskaber, der afgrænses derfor overfor transaktioner med fysiske personer, selvom fysiske personer også kan være omfattet af de danske transfer pricing regler.

Fokus i afhandlingen er de grænseoverskridende kontrollerede transaktioner, da oplysnings- og dokumentationspligten i SKL § 3B og LL § 2 omhandler grænseoverskridende kontrollerede transaktioner. Derfor afgrænses for en belysning af forholdene i rent danske koncerner.

I afhandlingen er der udarbejdet en case med et dansk moderselskab og dets 100 % ejet udenlandske datterselskaber. Selskabskonstruktionen bevirker, at der er en afgrænsning overfor faste driftssteder, transparente enheder, fonde, trusts, joint ventures selskaber, selskaber med fælles ledelse o. lign.

I afhandlingen afgrænses der for andre prisfastsættelsesmetoder end de fem metoder som OECD har valgt som deres primære prisfastsættelsesmetoder for koncernintern samhandel.

Afhandlingen fokuserer på Transfer pricing forholdene i en koncern, og der afgrænses overfor selskabsret, told, moms, medarbejder- og selskabsskatteretlige forhold.

Casen vedrører koncernforhold indenfor medicinalbranchen, og der afgrænses overfor andre brancher som eksempelvis forsikring, finansielle sektor, pension, olie- og naturgas o. lign.

Casen omhandler en koncern i medicinalbranchen, og det antages, at det hidtil er lykkedes det danske moderselskab at opnå de påkrævede produktgodkendelser mv. Det vil sige, at produktgodkendelser, patenter og andre immaterielle rettigheder vil i udgangspunktet (scenarie 1) være ejet af det danske moderselskab. Afhandling afgrænser sig fra beskrivelse af de enkelte trin i opnåelse af patent og produktgodkendelser mv. I casen er det antaget, at det lykkedes Medical koncernen at udvide deres salg af

medicinal produkter, og der afgrænses fra de udbudsrunder og prismekanismer, der er i medicinalbranchen.

Casen omhandler en koncern, der er omfattet af kravene til fuld dokumentationspligt, idet antal ansatte i koncernen og koncernens samlede balancesum og omsætning overstiger kravene for at omfattet af begrænset dokumentationspligt.

Endvidere afgrænses der fra indirekte og kombineret bestemmende indflydelse, da jeg i min case vil have et moderselskab, som ejer sine datterselskaber direkte og derved vil have direkte kontrol og bestemmende indflydelse over dets udenlandske datterselskaber.

Der afgrænses overfor koncernens kapitalforhold, da dette vil være en afhandling i sig selv, og i denne forbindelse afgrænses der over tynd kapitalisering mv. som måtte følge af en undersøgelse af kapitalforholdene i en koncern.

Der inddrages ikke ny information efter den 1. december 2014.

1.4 Metode

Afhandlingen er bygget op omkring, hvad er der gældende ret på Transfer pricing området i Danmark. Ved at bygge afhandlingen op på denne måde benytter jeg mig af den retsdogmatiske metode, som tager udgangspunkt i gældende ret, og som også systematiserer og analyserer gældende ret.⁶

I afhandlingen vil jeg benytte mig af den deduktive metode, som tager udgangspunkt i det generelle og anvender dette på enkelt hændelse.⁷ Det generelle vil være den teoretiske analyse, hvor jeg både kommer ind på gældende ret på Transfer pricing området og prisfastsættelsesmetoder og den enkelte hændelse er min selvkonstrueret case.

Den induktive metode bliver benyttet når man tager udgangspunkt den enkelte hændelse og slutter sig til et generelt princip.⁸ Den induktive metode benytte jeg mig af i valget af prisfastsættelsesmetode, hvor der tages udgangspunkt i casen og analyseres frem til valg af OECDs prisfastsættelsesmetode, som er generelle principper.

Afhandlingen er opbygget med kvalitative data.

Tabel 2 - Afhandlingens dataindsamlingsteknikker

	Sekundære data
Kvalitative data	Publikationer, artikler, domme, juridisk vejledning, fagbøger, registre mv.

Kilde: Egen tilvirkning

1.5 Afhandlingens struktur

Afhandlingen er struktureret i 4 dele for at skabe et overordnet overblik over afhandlingens enkelte elementer, der har en klar sammenhæng til afhandlingens problemformulering og den foretagne afgrænsning.

⁶ Retskilder & Retsteorier side 30

⁷ Den skinbarlige virkelighed side 31

⁸ Den skinbarlige virkelighed side 31

Den første del af afhandlingen indeholder kapitel 1, som er indledningen, problemformuleringen, afgrænsningen, metode, strukturen for afhandlingen samt målgruppe.

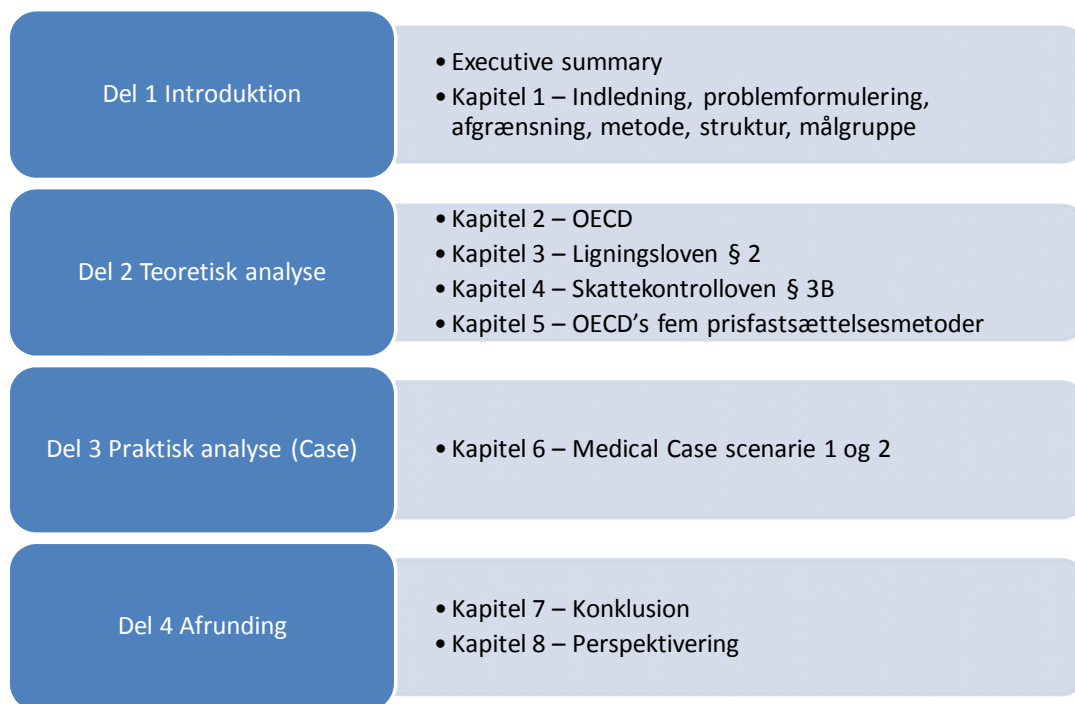
Anden del af afhandlingen omhandler den teoretiske analyse for valg af OECDs prisfastsættelsesmetoder for koncernintern samhandel. Den teoretiske analyse tager udgangspunkt i gældende OECDs dobbeltbeskatningsmodeloverenskomst artikel 9 og viser også sammenhængen med gældende dansk Transfer pricing lovgivning ved gennemgang af armslængdeprincippet, dokumentationspligten samt de danske konsekvenser, hvis reglerne ikke overholdes. Endvidere inddrages teorierne for OECDs fem anbefalede prisfastsættelsesmetoder. Denne del afrundes med en delkonklusion.

Tredje del i afhandlingen omhandler den praktiske analyse, hvor jeg inddrager en selvkonstrueret case ved valg af OECDs prisfastsættelsesmetoder for koncernintern samhandel. Casen, som vil være konstrueret med et dansk moderselskab og tre udenlandske datterselskaber, vil jeg anvende teorien fra del 2 til den praktiske løsning af problemformulering. Denne del afrundes med en delkonklusion.

I fjerde del afrundes afhandlingen med en konklusion og en perspektivering. Således sammenkobles alle afhandlingens elementer til sidst.

I figuren vises et overblik over strukturen i afhandlingen.

Figur 1 - Afhandlingens struktur



Kilde: Egen tilvirkning

1.6 Målgruppe for afhandlingen

Målgruppen for denne afhandling er cand. merc. aud., selskaber og andre med skatteretlig interesse for emnet Transfer pricing. Ved at læse denne afhandling vil læseren opnå et godt indblik i sammenhængen mellem OECD og de gældende danske Transfer pricing regler, herunder hvilken dansk lovgivning som

anvendes på Transfer pricing området. Der opnås et dybere kendskab omkring armslængdeprincippet, dokumentationspligten, oplysningspligten samt konsekvenser, hvis disse ikke overholdes. Derudover giver afhandlingen via teoretisk analyse også et godt indblik i anvendelsen af OECDs fem anbefalede prisfastsættelsesmetoder, der udbygges med en praktisk case, hvor koncernens samhandel analyseres i et scenarie 1 og 2 med henblik på valg af OECDs prisfastsættelsesmetoder.

Kapitel 2 OECD

Det fremgår af Skats juridiske vejledning fra juli 2014, at armslængdeprincippet i LL § 2 skal fortolkes i overensstemmelse med armslængdeprincippet i OECDs dobbeltbeskatningsmodeloverenskomst. Dette kapital omhandler derfor OECD, herunder OECDs arbejde og OECDs mål. Endvidere berøres OECD dobbeltbeskatningsmodeloverenskomst og OECD Transfer pricing Guidelines. I de efterfølgende kapitler 2-4 undersøges de danske Transfer pricing regler og de danske Transfer pricing dokumentationskrav samt konsekvenserne, hvis disse ikke overholdes. Herefter fortsætter den teoretiske analyse i kapitel 5 med de enkelte OECD prisfastsættelsesmetoder for koncern internsamhandel, hvor der vil være en analyse af de enkelte OECD prisfastsættelsesmetoders fordele og ulemper, så det belyses hvilke forhold som er særligt vigtige for valg af den enkelte metode. Den teoretiske analyse del afrundes samlet med en delkonklusion.

OECD (Organisation for Economical Co-operation and Development) blev oprindeligt grundlagt i 1948 som OEEC (Organisation for European Economic Co-operation) og havde til opgave at administrere Marshall-planen til genopbygning af de europæiske økonomier efter 2. Verdenskrig.

I 1961 blev OEEC omdannet til OECD og medlemskab blev udvidet til at omfatte ikke-europæiske lande. OECD består i dag af 34 lande, der alle har en fælles samfundsopfattelse med demokrati og markedsøkonomi som bærende ideologier/elementer.

OECD definerer sig selv som en international rådgivende økonomisk samarbejdsorganisation. OECD udgør et forum til at: Udveksle og sammenligne politiske erfaringer, søge svar på fælles udfordringer, identificere god praksis og koordinere national og international politik. OECDs mandat omfatter udover økonomisk politik også social- og miljøpolitiske spørgsmål.

OECD udøver sin indflydelse via en række mekanismer, der indirekte er med til at påvirke de enkelte medlemslande i den ønskede retning. Dette foregår som udgangspunkt uden brug af bindende aftaler, men i stedet ved en form for gruppepres, hvor medlemslandene overvåger hinandens udvikling.

OECD definerer følgende mål for sig selv⁹.

- At opnå højest mulig bæredygtig økonomisk vækst og beskæftigelse og en stigende levestandard i medlemslandene, og samtidig opretholde den finansielle stabilitet, og dermed bidrage til udviklingen af verdensøkonomien.
- At bidrage til en sund økonomisk vækst i medlems- såvel som ikke-medlems-stater i deres økonomiske udviklingsproces.
- At bidrage til en udvidelse af verdenshandelen på et multilateralt, ikke-diskriminerende grundlag i overensstemmelse med internationale forpligtelser.

⁹ OECD konvention Artikel 1 af 14. dec. 1960

OECD indsamler og analyserer store mængder data fra både medlems og ikke-medlemslande. Ud fra disse data og analyser udarbejder OECD en lang række publikationer heriblandt BEPS, der fungerer som grundlag for den rådgivning der finder sted mellem OECD og de enkelte landes delegationer. OECD opsætter mål, der implementeres i guidelines, der har til hensigt at hjælpe medlemslandene med at nå de stillede mål. Et af fokus områderne OECD arbejder løbende med, er at finde på nye initiativer, så der sættes ind mod selskaber, som unddrager skat og udnytter Transfer pricing for at undgå at betale skat ved at flytte rundt på midler internt i koncernen mv.

2.1 OECD Dobbeltbeskatningsmodeloverenskomst

OECD har udarbejdet en dobbeltbeskatningsmodeloverenskomst: OECD Model Tax Convention, som medlemslandene har tiltrådt. Den seneste samlede opdatering er fra 2010. Enkelte lande tiltrådte dog konventionen med differentieret forbehold.

OECD godkender hvert år opdateringer til OECD Model Tax Convention, dette skete senest den 16. juli 2014, hvor OECD godkendte indholdet af 2014 versionen. 2014 versionen indeholder det arbejde, som er udført i årene 2010-2013, men indeholder ikke nogen beskrivelse af OECDs arbejde, som er forbundet med OECD BEPS Action Plan eller ændringer af artikel 9.

Det overordnede formål med dobbeltbeskatningsmodeloverenskomsten er at undgå dobbelt beskatning og udgangspunktet for at undgå dette er dobbeltbeskatningsoverenskomster mellem OECD-lande, herunder ligger de fleste danske overenskomster. OECD har altså udarbejdet et regelsæt, hvordan sager med dobbeltbeskatning kan løses.

OECD landene opnår gennem et ensartet regelsæt standardiseret og ensartede retningslinjer for, hvordan tvister omkring dobbeltbeskatning kan løses. Medlemslandene opnår en fælles løsning og samme skattemæssige behandling i givne sager.

Især dobbeltbeskatningsmodeloverenskomstens artikel 9 som omhandler forbundne foretagender, har haft en stor indflydelse på dansk lovgivning, da armslængdeprincippet i LL § 2 skal fortolkes i overensstemmelse med armslængdeprincippet i OECDs dobbeltbeskatningsmodeloverenskomst.

Artikel 9 defineres¹⁰ (mine fremhævninger i artikel 9 er vist med fed skrift nedenfor);

1. *Where a) an enterprise of a Contracting State participates directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of the other Contracting State, or*

*b) the same persons **participate** directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of a Contracting State and an enterprise of the other Contracting State, and **in either case conditions are made or imposed between the two enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly.***

2. *Where a Contracting State includes in the profits of an enterprise of that State — and taxes accordingly — profits on which an enterprise of the other Contracting State has been charged to tax in that other State and the profits so included are profits which would have accrued to the enterprise of the first- mentioned*

¹⁰ OECD Model Tax Convention www.oecd.org

*State if the conditions made between the two enterprises had been those which would have been made between independent enterprises, then **that other State shall make an appropriate adjustment to the amount of the tax charged therein on those profits**. In determining such adjustment, due regard shall be had to the other provisions of this Convention and the competent authorities of the Contracting States shall if necessary consult each other.*

Som det fremgår ovenfor er OECDs artikel 9 delt i 2 dele, og kan forklares på følgende måde:

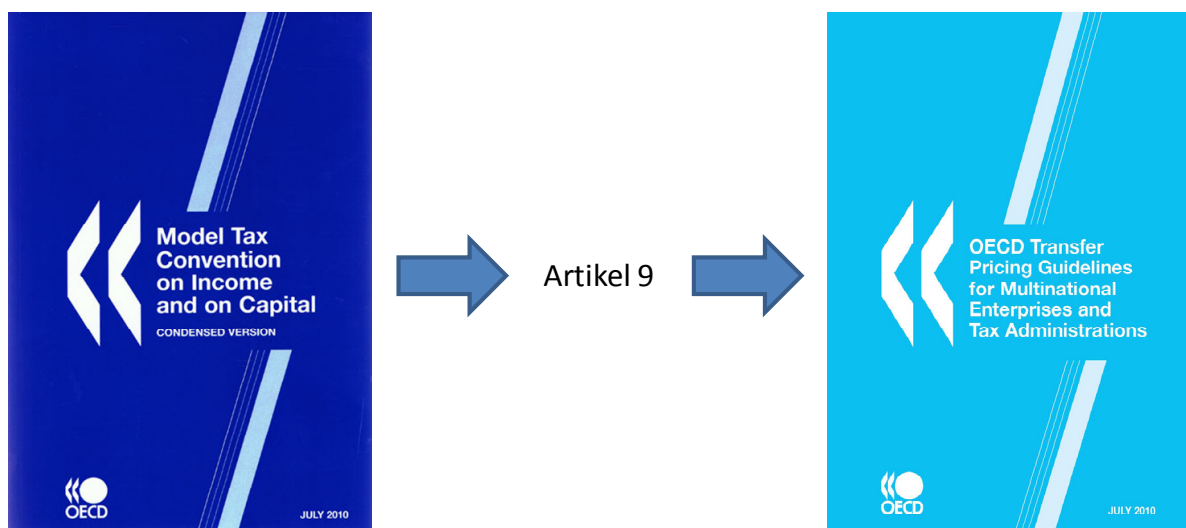
- Hvor koncernselskaber aftaler vilkår og priser for deres koncerninterne samhandel, der afviger fra, hvad der ville være aftalt mellem uafhængige parter, kan der foretages en forhøjelse eller nedsættelse, der medregnes i det koncernselskab dette vedrører og beskattningen vil ske i henhold til armslængdeprincippet.
- Der foretages en korresponderende korrektion: Har et andet land foretaget en korrektion i form af en forhøjelse af en koncern selskabs skattepligtige indkomst, der har samhandel med Danmark, skal Danmark foretage en nedsættelse af det danske selskabs indkomst. Dette forudsætter dog, at Danmark er enig i udlandets anvendelse af armslængdeprincippet.

Dette beskrives yderligere under afsnittet om LL § 2, som er paragraffen, som giver hjemmel til korrektion af kontrollerede transaktioner og hvor Danmark har implementeret OECDs artikel 9.

2.2 OECD Transfer Pricing Guidelines

OECD har udover dobbeltbeskatningsmodeloverenskomstens artikel 9 lavet et tilhørende sæt guidelines Transfer Pricing Guidelines (herefter TPG), hvordan seneste samlede opdateringer foretaget i 2010 i form af OECDs "Transfer pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations". Denne sammenhæng kan ses i figur 2 nedenfor.

Figur 2 - Sammenhængen mellem OECD dobbeltbeskatningsmodeloverenskomst og OECD Transfer Pricing Guidelines



Kilde: Egen tilvirkning

Formålet med TPG er at udarbejde retningslinjer for at hjælpe selskaber til at prisfastsætte korrekt til armslængde og dermed i sidste ende undgå dobbeltbeskatning. Det øgede antal af stigende multinationale koncerner og den øgede handel på tværs af landegrænserne øgede tilsvarende behovet for et regelsæt for Transfer pricing.

Hvor artikel 9 kun indeholder selve definitionen og er meget kortfattet, er TPG en grundig forklaring på definitionen af armslængdeprincippet og hvad det indeholder, herunder prisfastsættelsesmetoder som anvendes til at finde armslængdepris, sammenlignelighedsanalyse, dokumentation og eksempler. Det er en meget udførlig guide til hjælp for selskaberne.

Da OECD fungerer som en rådgivende organisation og laver vejledninger, skal det implementeres i dansk lov. Både artikel 9 og TPG er implementeret i LL § 2, og i SKL § 3B er der lovgivet om oplysningspligten og dokumentationspligten. Disse emner vil blive gennemgået i næste afsnit. Derudover er meget af TPG oversat til dansk og inkorporeret i Skats juridiske vejledning.

Kapitel 3 Ligningsloven § 2

LL § 2 blev introduceret efter en dom i Højesteret i 1998. TFS 1998, 199 HR, her havde SKAT ikke hjemmel til at foretage en rentekorrektion på en kontrolleret transaktion, hvor hovedaktionær havde lånt rentefrit til sine egne selskaber, som hovedaktionæren ejede 100 %¹¹.

Denne dom blev skelsættende for, hvordan Transfer pricing behandles og fik lukket øjnene op for hullet som var i dansk lovgivning, hvor der kunne flyttes indkomst mellem interesseforbundne parter uden SKAT kunne gribe ind. Dommen dannede grundlaget for LL § 2 og var medvirkende til at lovgivningen blev ændret, så der ville være hjemmel for at kunne korrigere kontrollerede transaktioner som ikke er forgået og handlet på markedsvilkår i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

3.1 Armslængdeprincippet

OECDs dobbeltbeskatningsmodeloverenskomst er vejledende, og derfor skal armslængdeprincippet som sagt stå i dansk lovgivning for, at det skal følges dvs. der skal være hjemmel en lov¹² og hvis armslængdeprincippet ikke overholdes, så kan det straffes, hvis de koncerninterne transaktioner ikke prisfastsættes i henhold til armslængdeprincippet, hvorfor dette skal være på markedsvilkår.

Armslængdeprincippet fastlægger, hvordan koncernforbundne parter skal handle. I en transaktion på markedsvilkår er der modstridende interesser mellem uafhængige parter. Sælger ønsker at sælge sine varer til højest mulige pris, og køber ønsker at købe varerne til lavest mulige pris. Det vil sige, begge parter ønsker at optimere handlen til deres egen fordel og gøre den bedst mulige handel. Når der sammenfaldne interesser mellem koncernforbundne parter, er der ikke altid modstridende interesser. Der kan være andre elementer såsom beskatningen i de forskellige lande, og koncernen kan derved have en interesse i at flytte rundt på indtægter og omkostninger indenfor koncernen på tværs af landegrænserne. Der er ikke modstridende interesser hvis der handles i den samlede koncernens interesse, og dette ikke sker ud fra forholdene for de enkelte selskaber i koncernen. Når der ikke handles på armslængde vilkår, er der en skævvridning i indkomster og udgifter. En koncern kan ved ikke at overholde armslængdeprincippet flytte

¹¹ TFS 1998, 199 HR

¹² Grundloven § 43

profit rundt i koncernen og på den måde selv bestemme, hvor profitten skal beskattes og dermed hvilke beskatningsprocenter det skal ske til. Dette går naturligvis ikke.

Uafhængige parter vil ikke kunne opnå samme vilkår, og derfor skal der handles i henhold til armslængdeprincippet, så der er lige vilkår for alle selskaber og landene, hvor selskaberne har driftssted i.

I LL § 2 står der (mine fremhævnings med fed skrift);

*"... skal ved opgørelsen af den skatte- eller udlodningspligtige indkomst **anvende priser og vilkår for handelsmæssige eller økonomiske transaktioner med ovennævnte parter i nr. 1-6 (kontrollerende transaktioner) i overensstemmelse med, hvad der kunne være opnået, hvis transaktionerne var afsluttet mellem uafhængige parter**"*

Ved hjælp af armslængdeprincippet søges der at justere for, så der kommer en retfærdig fordeling af fortjenesten, ligesom hvis der var tale om transaktioner mellem uafhængige parter. Armslængdeprincippet skal forhindre konkurrenceforvridning og at beskatning foregår der hvor fortjenesten hører til. Det vil sige, så der ikke flyttes fortjeneste fra et højt beskattet land til et lavere beskattet land eller at der eksempelvis omvendt flyttes underskud til et højt beskattet land.

I armslængdeprincippet anvendes tilgangen "separate entity approach", som bevirker at koncerninterne selskaber bliver behandlet som separate enheder og ikke som uadskillelige enheder¹³. Men OECD accepterer, at en koncern kan opnå koncernfordele (såkaldte stordriftsfordele), som ikke ville kunne opnås uden for en koncern.

3.2. Hvem er omfattet af armslængdeprincippet

De skattepligtige som er omfattet af armslængdeprincippet står listet i LL § 2 stk. 1, men stk. 2, 3 og 4 nærmere definerer og afgrænser de omfattende fysiske og juridiske personer.

Skattepligtige¹⁴ i henhold til LL § 2 er;

1. *Hvorover fysiske eller juridiske personer udøver bestemmende indflydelse,*
2. *der udøver en bestemmende indflydelse over juridiske personer,*
3. *der er koncernforbundet med en juridisk person,*
4. *der har fast driftssted beliggende i udlandet,*
5. *der har en udenlandsk fysisk eller juridisk person med fast driftssted i Danmark, eller*
6. *der er af fysisk eller juridisk person med kulbrintetilknyttet virksomhed omfattet af kulbrinteskattelovens § 21 stk. 1 eller 4*

Med juridiske personer menes der anparts- og aktieselskaber, foreninger og fonde. Selskaber og foreninger som efter danske skatteregler ikke udgør et selvstændigt skattesubjekt, men hvis forhold er reguleret af selskabsretlige regler, en selskabsaftale eller en foreningsvedtægt sidestilles med juridiske personer¹⁵. Det er eks. interessentselskaber, kommanditselskaber, partner selskaber som ikke er selvstændige skattesubjekter. Det betragtes at være en bred definition på hvilke skattepligtige, som er omfattet af LL § 2.

¹³ OECD Transfer Pricing Guidelines side 18

¹⁴ LL § 2

¹⁵ Juridisk vejledning C.D.11.1.2.1

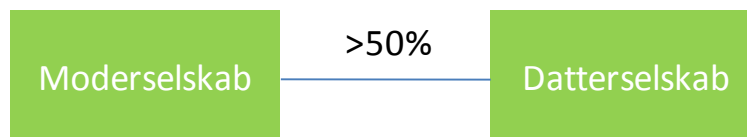
3.3 Kontrolbegrebet/ bestemmende indflydelse

Et væsentlig begreb, for hvem som er dækket af Transfer pricing regler, er bestemmende indflydelse.

I LL § 2 stk. 2 står der (mine fremhævnninger er med fed skrift); "**Ved bestemmende indflydelse forstås ejerskab eller rådighed over stemmerettigheder, således at der direkte eller indirekte ejes mere end 50 pct. af aktiekapitalen eller rådes over mere end 50 pct. af stemmerne. Ved bedømmelsen af, om den skattepligtige anses for at have bestemmende indflydelse på en juridisk person, eller om der udøves en bestemmende indflydelse over den skattepligtige af en juridisk eller fysisk person, medregnes aktier og stemmerettigheder, som indehaves af koncernforbundne selskaber...**"¹⁶

Her fastslås det direkte, at bestemmende indflydelse er ejerskab eller rådighed over stemmerettigheder hvor der ejes mere end 50 % direkte eller indirekte af aktiekapitalen eller rådes over mere end 50 % af stemmerne. Når der er direkte bestemmende indflydelse udøves der direkte indflydelse og der ejes ikke igennem et andet selskab se figuren nedenstående.

Figur 3 - Direkte bestemmende indflydelse



Kilde: Egen tilvirkning

I afhandlingens kapitel 6 er der udarbejdet en case med et dansk moderselskab og dets 100% ejet udenlandske datterselskaber, som derved har direkte kontrol og bestemmende indflydelse.

Når man bedømmer om en person eller et selskab har bestemmende indflydelse over et selskab, skal der i nogle tilfælde medregnes aktier og stemmerettigheder, som ejes af andre personer, selskaber osv.

I LL § 2 stk. 2 står der, hvilke aktier og stemmerettigheder, som skal medregnes i en sådan vurdering. Det er: Koncernforbundne juridiske personer herunder søsterselskaber¹⁷, personlige aktionærer og deres nærtstående¹⁸, fonde eller trusts stiftet af moderselskabet selv, fonde eller trusts stiftet af koncernforbundne selskaber, nærtstående osv. eller fonde eller trusts stiftet af disse, andre selskabs deltagere, når der er tale om at udøve fælles bestemmende indflydelse.

Nærtstående defineres som at være skattepligtiges ægtefælle, forældre, bedsteforældre, børn, børnebørn, disses ægtefæller eller dødsboer efter de nævnte personer. Stedbørn og adoptivbørn sidestilles med ægte slægtskabsforhold.¹⁹

3.4 Hvilke transaktioner er omfattet

Kontrollerede transaktioner mellem selskaber, hvor der er bestemmende indflydelse skal være i overensstemmelse med, hvad uafhængige parter kan opnå i tilsvarende transaktioner.

¹⁶ LL § 2 stk.2

¹⁷ LL § 2 stk.3

¹⁸ LL § 16 H stk.6

¹⁹ LL § 2 stk.2

Definitionen af hvilke kontrollerede transaktioner, som er omfattet af armslængdeprincippet i LL § 2 betragtes som meget bredt formuleret og de kontrollerede transaktioner som nævnes i bestemmelsen antages at omfatte alle forbindelser mellem parterne. Af eksempler nævnes varer, tjenesteydelser, låneforhold, overførsel af aktiver, immaterielle aktiver som stilles til rådighed osv.²⁰

I en Højesteretsdom af 2. februar 2012 SKM2012.92.HR drejer sagen sig om et dansk datterselskab S købt aktier i moderselskabet R, som lå i USA for indkomstårene 1999 og 2000 og i forbindelse med aktiekøbet opstod der et tilgodehavende for R hos S, som selskaberne indgik en låneaftale om mellemværendet. Mellemværendet skulle ikke forrentes (såkaldte nul kuponvilkår), men tilbagebetales med et højere beløb end mellemværendet. I 2005 ændrede SKAT S's indkomst med en forhøjelse af et rentebeløb for perioden 30. juni 1999 til 15. okt. 1999 samt reducerede fradraget i 2000. S anførte at ændringen af skatteansættelsen var sket for sent og var omfattet af 6. års fristen. Højesteret tiltrådte at 6-årsfristen var i overensstemmelse med ordlyden omfatter enhver ansættelsesændring vedrørende de kontrollerede transaktioner og at SKATs ændringer af S's indkomst for 1999 og 2000 var sket rettidigt.

Herefter blev det yderligere præciseret, hvor bred bestemmelsen er defineret bl.a. ved at korrektionsadgangen omfatter alle økonomiske elementer og øvrige vilkår af relevans for beskattningen²¹, og LL § 2 må derfor anses at gælde for alle kontrollerede transaktioner mellem koncernforbundne parter.

3.5 Korrektioner

Hvis en transaktion ikke er i overensstemmelse med armslængdeprincippet har skattemyndigheder mulighed for at korrigere de kontrollerede transaktioner og foretage indkomståndringer. Hvis en transaktion ikke har været foretaget på armslængdevilkår, er det med hjemmel i LL § 2 stk. 5 og stk. 6 at skattemyndighederne kan foretage 3 typer af korrektioner.

1. Primær korrektion
2. Korresponderende korrektion
3. Sekundær korrektion

3.5.1 Primær korrektion

En primær korrektion er en justering af selskabets skattepligtige fortjeneste som skattemyndighederne foretager i det land (herefter land 1), hvor transaktionen ikke er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Dette er for at eliminere den fordel, som koncernen har opnået i form af en fordelagtig intern afregningspris, som ikke var på armslængdevilkår. Den primære korrektion i land 1 skal stille selskabet, som er der handlet på markedsvilkår i land 1.

En primær korrektion i det pågældende land kunne eksempelvis være en indkomstforhøjelse.

3.5.2 Korresponderende korrektion

En korresponderende korrektion er et modtræk til den primære korrektion og ønskes foretaget i det andet land (herefter land 2) af den kontrollerede transaktion for derved at undgå dobbeltbeskatning. Dette påkræver at skattemyndighederne i land 2 er enig i, at den primære korrektion i land 1 er foretaget i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Hvis der er tale om lande indenfor EU, er de forpligtede til at blive enige om beskatningsforholdene fordi her gælder EF- voldgiftkonvention, mens landene hvor der

²⁰ Juridisk vejledning C.D.11.1.3

²¹ SKM2012.92.HR

en dobbeltbeskatningsoverenskomst, vil dette afhænge af teksten i den pågældende dobbeltbeskatningsoverenskomst, hvorvidt landene er forpligtet til at blive enige om beskatningsforholdene.²²

Hvis skattemyndighederne er enige, vil den primære korrektion forhøje indkomsten i land 1, mens den korresponderende korrektion vil nedsætte indkomsten i land 2 med et tilsvarende beløb og på den måde korrigeres der, så armslængdeprincippet overholdes og der undgås dobbeltbeskatning.²³

3.5.3 Sekundær korrektion

Når land 1 har foretaget en primær korrektion, så vil der være en forskel i land 1's korrigerede skattemæssige indkomst og den selvangivne skattepligtige indkomst. Denne beløbsmæssige forskel i land 1 kan være underlagt lokal beskatning, eks. kildeskat på udbytte. For at rette op på dette forhold kan man foretage en såkaldt sekundær korrektion.

Selskaber kan ifølge LL § 2 stk. 5 undgå den sekundære korrektion ved frivilligt at forpligte sig til at betale den korrigerede pris og dermed forskellen til armslængdeprisen.

Det skal bemærkes, at et koncernselskab kan modtage et skattefrit tilskud (udbytte) fra et koncernforbundet selskab, hvis betingelserne herfor er opfyldt i Selskabsskatteloven § 31 D. Dette bevirker at modtageren (det modtagende koncernselskab) er skattefri af tilskuddet, og at yderen (det betalende koncernselskab) ikke kan få fradrag for tilskuddet.

Kapitel 4 Skattekontrollen § 3B

I SKL § 3B omhandles kravene for koncernens dokumentationspligt og oplysningspligt.

For at kontrollere armslængdeprincippet overholdes skal der udformes Transfer pricing dokumentation (herefter TP-dokumentation) for koncernens kontrollerede transaktioner og dermed dokumentere at priser og vilkår er svarende til uafhængige partner. I SKL § 3B er det bestemt ved lov, at der skal udarbejdes Transfer pricing dokumentation på kontrollerede transaktioner.

Dokumentationspligten og oplysningspligten gælder for samme skattepligtige som er omfattet af LL § 2 se tidligere afsnit 3.2. Det betyder alle koncernrelationer som er forbundet og dermed har kontrollerede transaktioner også er omfattet af oplysningspligten og dokumentationspligten. I SKL § 3B stk. 5 står der (mine fremhævninger er med fed skrift);

"De selvangivelsespligtige skal udfærdige og opbevare skriftlig dokumentation for, hvorledes priser og vilkår er fastsat for de kontrollerede transaktioner, jf. dog stk. 6. Den skriftlige dokumentation skal på told- og skatteforvaltningens begæring forelægges denne og skal være af en sådan art, at den kan danne grundlag for en vurdering af, om priser og vilkår er fastsat i overensstemmelse med, hvad der kunne være opnået, hvis transaktionerne var afsluttet mellem uafhængige parter."

4.1 Oplysningspligten

Når et koncernselskab er omfattet af oplysningspligten, gælder der en ubetinget pligt til at sende oplysningerne ind sammen med selvangivelsen med oplysninger om de kontrollerede transaktioner. Oplysningspligten opfylder selskaber rent praktisk ved at indsende en blanket nr. 05.021 (Transfer pricing

²² Transfer pricing i praksis side 240-241

²³ Transfer pricing i praksis side 87

skema herefter TP-skema) sammen med fremsendelse af deres selvangivelse. Blanketten skal udfyldes for hvert af de danske skattepligtige selskaber, der har pligt til at udfylde og aflevere blanketten (TP-skemaet).

4.2 Dokumentationspligten

TP-dokumentationen skal være af en sådan art og omfang, at der dannes grundlag for at skattemyndighederne kan vurdere, om de kontrollerede transaktioner har været prissat i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Dette medfører, at for det første skal det dokumenteres og beskrives, hvordan selskaberne har prisfastsat varer eller tjenesteydelser, når der er tale om koncerninterne samhandel. Derefter skal SKAT så ud fra denne TP-dokumentation vurdere, om de kontrollerede transaktioner er foregået på markedsvilkår, og afregningspriserne er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Jo bedre en TP-dokumentation som udarbejdes, jo bedre og hurtigere kan SKAT vurdere om transaktionen er foregået på armslængdevilkår. Det letter altså sagsbehandlingen, når der er fremsat en god dokumentation.

Skats juridiske vejledning giver et godt overblik om anvendelse af armslængdeprincippet i OECDs TPG og giver de skattepligtige vejledning om, hvordan SKAT fortolker dette. Den juridiske vejledning har cirkulære status, og det er stadig loven, som skal følges, men hvis selskaberne følger Skats juridiske vejledning, er selskaberne bedre sat i stand til at følge lovgivning og hvilken TP-dokumentation, der skal udarbejdes og oplyses til SKAT, end hvis selskaber ikke følger vejledningen. Vejledninger skal ses som en hjælp for skatteyder og seneste version af Skats juridiske vejledning er fra august 2014.

Oplysningspligten og dokumentationspligten hænger selvfølgelig sammen og supplerer hinanden. Hvor oplysningspligten er et blanket, som giver et overordnet billede af de kontrollerede transaktioner, er dokumentationspligten en uddybende beskrivelse og analyse om dokumentation, som viser at de kontrollerede transaktioner er prisfastsat korrekt og i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Indholdet af TP-dokumentationen gennemgås i følgende afsnit.

4.2.1 TP-dokumentation

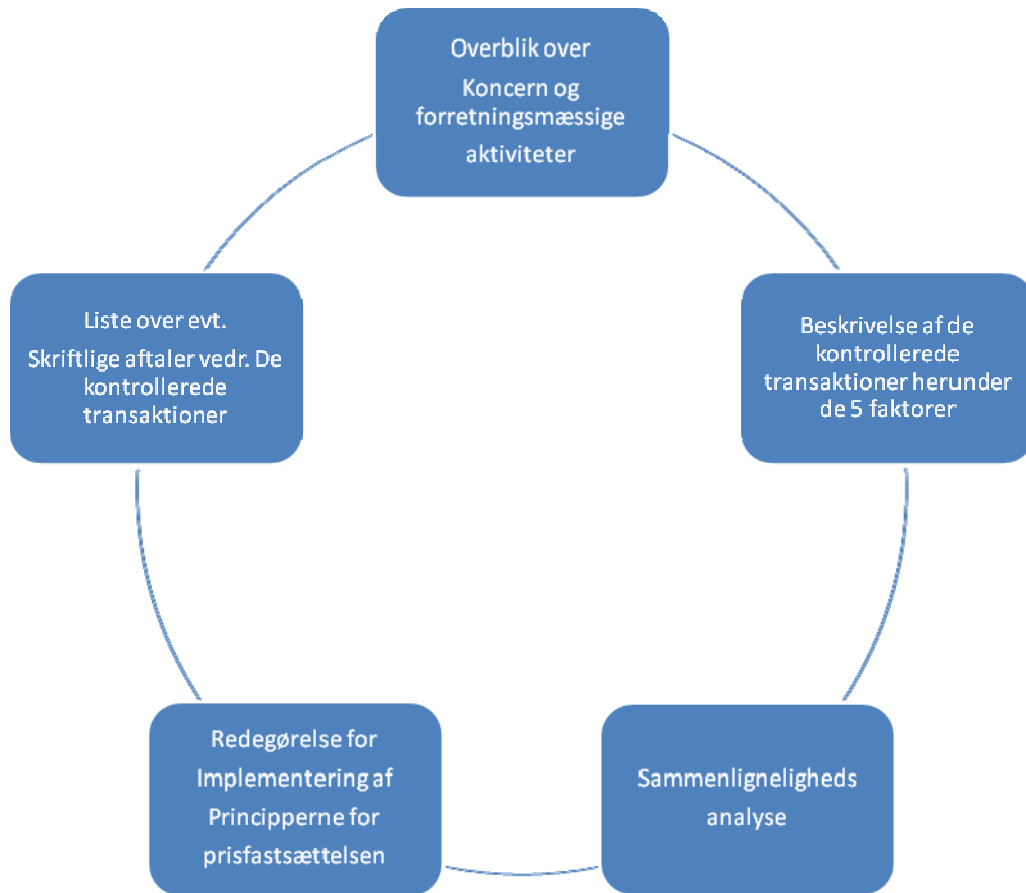
I medfør af SKL 3B er der dokumentationsbekendtgørelsen²⁴ BEK 42 af 24/1 2006. I BEK 42 af 24/1 2006 står der, hvad TP-dokumentation skal indeholde. Det står i dokumentationsbekendtgørelsen, hvad indholdet af TP-dokumentation skal være og er på samme måde som den juridiske vejledning en hjælp, når TP-dokumentationen skal udarbejdes.

I BEK 42 §§ 4-8 står der, hvilke analyser og beskrivelser TP-dokumentationen skal indeholde.²⁵ Indholdet er obligatorisk, men strukturen bestemmer selskaberne selv. TP-dokumentationens indhold kan overordnet illustreres således:

²⁴ Bekendtgørelse om dokumentation af prisfastsættelsen af kontrollerede transaktioner BEK 42 af 24/1/2006

²⁵ BEK 42 af 24/1 2006 § 2

Figur 4 - Indholdet i TP-dokumentationen



Kilde: Egen tilvirkning

4.2.1.1 Overblik over koncernen og de forretningsmæssige aktiviteter

Dokumentationen skal indeholde en beskrivelse, som giver SKAT et overblik over koncernen og de forretningsmæssige aktiviteter²⁶.

Beskrivelsen i TP-dokumentationen skal indeholde²⁷:

1. Beskrivelse af juridisk struktur, herunder angivelse af geografisk placering
2. Beskrivelse af den organisatoriske struktur, herunder angivelse af den primære forretningsmæssige aktivitet for den skattepligtige og for de forbundne parter, som den skattepligtige har haft kontrollerede transaktioner med.
3. En oversigt som viser de tre seneste års omsætning og resultat af den primære drift for den skattepligtige og for de forbundne parter, som den skattepligtige har haft kontrollerede transaktioner med.
4. Kort historisk beskrivelse af koncernen, en beskrivelse af evt. omstruktureringer og skift i væsentlige funktioner og risici, samt en forklaring på eventuelle underskud.

²⁶ BEK 42 § 4

²⁷ BEK 42 § 4

5. Kort beskrivelse af branchemæssige forhold for koncernen, herunder angivelse af væsentligste konkurrencemæssige parametre

Det er vigtigt, at det skal give et godt overblik over koncernens forhold. Det vil sige her skal selskabet juridiske struktur beskrives. Det er vigtigt, at angive den geografiske placering for hvor selskabet opererer, hvor ligger moderselskabet og de andre koncernselskaber. Her vil SKAT eks. kunne se om selskaberne har placering i skattelylande.

Ud fra flere års omsætning vil SKAT endvidere kunne se om der er sket ændringer i selskabet, pludselige fald i omsætning eller resultat kan indikere der er ændret noget i selskabet selvom det kan også skyldes udefrakommende forhold. Dette skal derfor ses i sammenhæng med den korte beskrivelse af koncernen herunder historie, evt. ændringer mv.

4.2.1.2 Sammenlignelighedsfaktorer

De fem sammenlignelighedsfaktorer er med til at beskrive priser og vilkår i de kontrollerede transaktioner²⁸.

Det er vigtigt, der er tilstrækkelig grad af sammenlignelighed mellem den kontrollerede transaktion og den transaktioner mellem de uafhængige parter, da priser og vilkår skal sammenlignes med de uafhængige parter.

Der er fem sammenlignelighedsfaktorer, som har betydning for graden af sammenligneligheden af priser og vilkår for de kontrollerede transaktioner. De enkelte sammenlignelighedsfaktorerers betydning afhænger af den konkrete kontrollerede transaktion og valget af prisfastsættelsesmetode.

For at sikre der er en tilstrækkelig grad af sammenlignelighed mellem den kontrollerede transaktion og den ikke kontrollerede transaktion, er det nødvendigt at forstå, undersøge og beskrive de faktorer der har en konkret indvirkning på de priser og vilkår, som den givne kontrollerede transaktion er underlagt.

De fem sammenlignelighedsfaktorer er:

1. Produkters (varer, tjenesteydelser, aktiver, immaterielle aktiver, mv.) egenskaber
2. Funktionsanalyse (funktioner, aktiver og risici)
3. Kontraktvilkår
4. Økonomiske omstændigheder
5. Forretningsstrategi

Ad 1) Produkters egenskaber

Forskelle i produktets karakteristika har en betydning for de vilkår, som en transaktion underligges på det frie marked. Derfor er det vigtigt disse produktkarakteristika identificeres og disses betydning i forhold til sammenligneligheden skal beskrives.

²⁸ BEK 42 § 5

De mest betydningsfulde egenskaber ved et produkt eller en service kan være fysiske egenskaber ved selve produktet eksempelvis kvalitet, mængde eller tillægsydelser såsom garanti, transport mv. De immaterielle rettigheder kan også være afgørende såsom produktets navn, logo o. lign. Sidstnævnte gør sig gældende for B&O og Apple's iPhone, hvor kunderne er villige til at betale en højere pris end konkurrenternes produkter.

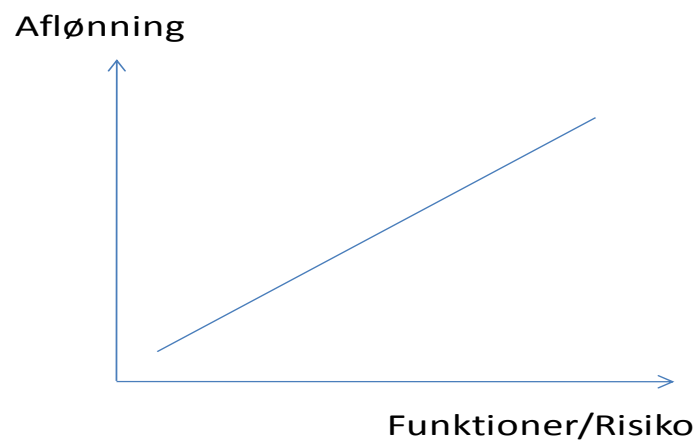
Hvis der indgår flere produkter eller ydelser i samme transaktion, skal både de enkelte produkter og den sammenhæng disse indgår i beskrives og vurderes i forhold til sammenligneligheden.

Det er vigtigt i vurderingen at få identificeret hvad er vigtigt for bestemmelsen for pris- og vilkårs fastsættelsen i forhold til den konkrete transaktion, idet dette har betydning for profit fordelingen i koncernen.

Ad 2) Funktionsanalyse

Funktionsanalysen er hjørnестenen i den økonomiske forståelse af Transfer pricing. Når uafhængige aftaler priser og vilkår for en transaktion sker det under hensyn til de funktioner, som parterne hver især udfører i den forbindelse. Det vil sige, jo flere funktioner/risici man påtager sig, jo højere forventet afkast håber man at opnå.

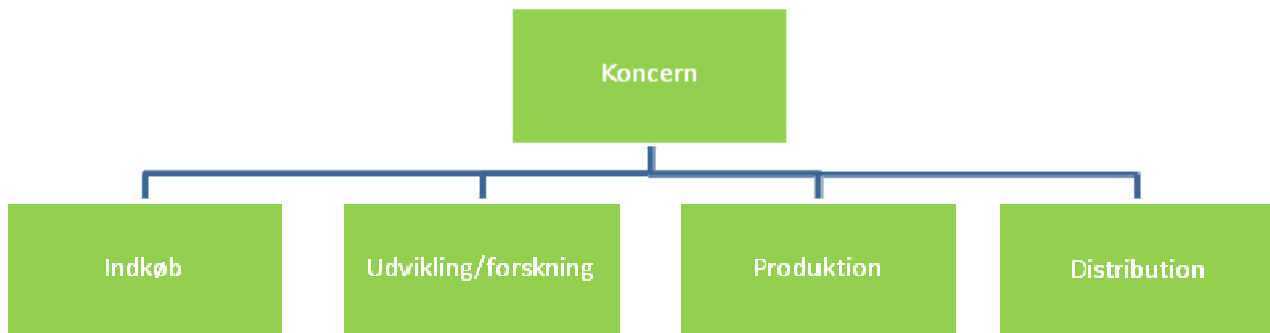
Figur 5 - Grafisk tegning af forventet aflønning sammenholdt med omfanget af funktioner og risici



Kilde: Egen tilvirkning

Funktioner, som et koncernselskab kan udføre kan være; Administration, ledelse, produktion, produktudvikling/forskning, salg, markedsføring, distribution, finansiering mv.

Figur 6 - Funktioner som koncernselskaberne kan udføre



Kilde: Egen tilvirkning

Aktiverne, Materielle, finansielle og immaterielle som bruges til at varetage disse funktioner skal identificeres og værdien af aktiverne skal vægtes.

Risikoen skal også placeres hos de respektive koncernselskaber og indgå i vurdering til vurdering af sammenligneligheden.

I den efterfølgende case er der forskel på den funktions- og risiko profil, som datterselskaberne har og dermed forskellige typer indenfor produktion og salgsselskaber. Tilsvarende er der senere casen (se kapitel 6) en drøftelse af forholdene der anvendes i en principalstruktur.

Koncernselskabernes respektive funktioner, aktiver og risici danner udgangspunktet for hvilken af OECDs prisfastsættelsesmetode, der kan anvendes og dermed hvilket sammenlignelighedsgrundlag der skal kortlægges.

Ad 3) Kontraktvilkår

Fordelingen af rettigheder og pligter i forhold til forretningsmæssige eller økonomiske transaktioner mellem to parter er normalt fastsat i bindende kontraktbestemmelser. Det konkrete indhold af kontraktvilkårene har en betydning for prisfastsættelsen på det frie marked og betyder derfor også noget for om der er sammenlignelighed.

Kontraktbestemmelser indeholder som eksempel fordeling af funktioner og risici, beskyttelse af rettigheder, vilkår for indtræden og udtræden, konsekvenser ved misligholdelse samt levering og betalingsbetingelser mv.

I forhold til sammenlignelighedsanalysen lægges der vægt på de bestemmelser, der vurderes til at have en betydning for fastsættelsen af pris og vilkår.

Ad 4) Økonomiske omstændigheder

Frie markeder er påvirket af udbud og efterspørgsel, og derfor vil prisfastsættelsen på varer være påvirket af udefrakommende forhold i transaktionerne mellem de uafhængige parter.

Økonomiske og forretningsmæssige omstændigheder, enkeltstående eller specifikke, har også en betydning i forhold til transaktioners sammenlignelighed. Det kan eks. særlovgivning, flaskehalssituationer mv.

Ad 5) Forretningsstrategi

Som udgangspunkt vil ingen selskaber indgå i transaktioner, som ikke er lønsomme eller som det på sigt synes at være en god forretning. I nogle tilfælde ses det, at selskaber ønsker at ekspandere eksisterende markeder eller trænge ind på nye markeder som på kort sigt ikke er en lønsom forretning, men det er målet på lang sigt er at få en større markeds andel og dermed samlet opnå en mere lønsom forretning.

Hvis en sådan forretningsstrategi følges ved en kontrolleret transaktion, skal dette afspejle armslængdeprincippet både i det kortsigtede resultat og det langsigtede resultat af transaktionen.

4.2.1.3 Sammenlignelighedsanalyse

TP-dokumentationen for de kontrollerede transaktioner skal også indeholde en sammenlignelighedsanalyse jf. BEK 42 § 6. Målet med sammenlignelighedsanalyse er at give det mest mulige pålidelige grundlag for en vurdering af de priser og vilkår, som den undersøgte kontrollerede transaktion ville være underlagt, hvis samme transaktion havde været foregået mellem uafhængige parter under samme økonomiske og forretningsmæssige omstændigheder. Sammenlignelighedsanalysen ses som selve kernen i anvendelsen af armslængdeprincippet, hvor man undersøger forhold for den mest simple part i koncernen, dette er oftest produktions- eller salgsdatterselskabet.

Processen skal ses som en helhed, hvor der søges information om potentielt sammenlignelige transaktioner denne sammenlignelighedsanalyse skal være konsistent og metodisk. Hvert enkelt trin i processen har indbyrdes en sammenhæng med hinanden og konklusion samt anvendelsen skal være i overensstemmelse med beskrivelsen.

Det er afgørende, at den analytiske proces er veldokumenteret i et omfang sådan, at SKAT kan efterprøve og verificere sammenlignelighedsanalysen.

OECD har i november 2011 fremlagt en 9-trins proces som eksempel på gennemførsel af en sammenlignelighedsanalyse.²⁹

Resultatet af analysen afhænger af de konkrete forhold og omstændighederne vedrørende den kontrollerede transaktion samt pålideligheden af de testede og sammenlignelige data som lægges til grund for sammenlignelighedsanalysen. I det følgende gennemgås de 9 trin i processen.

Trin 1) Fastlæggelse af de år, analysen dækker

Der skal fastlægges, hvilken periode sammenlignelighedsanalysen skal afdække. Det er typisk indkomstår, som der anvendes. Selskabet skal her tage udgangspunkt i den kontrollerede transaktion, de bestemte omstændigheder og den periode det har fundet sted. Selskabet skal tilstræbe et sammenfald med mellem perioden for den kontrollerede transaktion og de valgte sammenlignelige transaktioner. Forholdet kan eks. forklares ved at de økonomiske omstændigheder var meget anderledes i 2006-07, end de var under den finansielle krise i 2008-09.

²⁹ Juridisk vejledning C.D.11.2.2.1.3

Trin 2) Analyse af omstændigheder

Analysen i dette trin kan være branche, marked, konkurrencesituationen, forretnings- og produktcyklusser, offentligregulering mv. uden specifik reference til den kontrollerede transaktion. Analyserne i dette trin er for at give et overordnet indblik i de omstændigheder, hvorunder den kontrollerede transaktion har fundet sted.

Trin 3) Gennemgang af den kontrollerede transaktion

Grundlaget i sammenlignelighedsanalysen er gennemgangen og forståelsen af den kontrollerede transaktion. Analysen vil både omfatte hovedydelse og modydelse samt evt. delydelse og bi ydelse.

Transaktioner mellem koncernforbundne parter kan være simple, komplekse og sammensatte. Nogle gange bør sammensatte transaktioner vurderes sammen og andre gange hver for sig.

Alle indirekte eller direkte involverede parter i den kontrollerede transaktion skal identificeres og deres funktion, risiko, pligter, fordele, ulemper mv. i forhold til den kontrollerede transaktion skal afdækkes.

Hænger den kontrollerede transaktion sammen med andre transaktioner indirekte eller direkte, så skal betydningen af dette i forhold til transaktionens sammenlignelighed også fastlægges.

Analysen af den kontrollerede transaktion er afgørende for valget af de mest sammenlignelige transaktioner, valg af prisfastsættelsesmetode og den ydelse og/eller part, som sammenlignelighedsanalysen skal tage udgangspunkt i.³⁰

Trin 4) Identificering af uafhængige interne sammenlignelige transaktioner

I dette trin skal det undersøges om der foreligger interne uafhængige transaktioner. En intern uafhængig transaktion er, når der mellem et koncern selskab og en uafhængig part er foretaget sammenlignelige transaktioner.

Disse interne uafhængige transaktioner har ofte en stor grad af sammenlignelighed med en kontrollerede transaktion i forhold til produktkarakteristika og marked.

Under vurderingen af interne uafhængige transaktioner sammenlignelighed med kontrollerede transaktioner skal især kontraktvilkår, funktioner, og risici, økonomiske omstændigheder (eks. antal solgte varer, varepriser og på hvilke markeder mv.) samt den forretningsstrategi, som ligger til grund for transaktionen analyseres nærmere.

Trin 5) Identificering af uafhængige eksterne sammenlignelige transaktioner

Hvis det ikke kan findes uafhængige interne sammenlignelige transaktioner, må det søges om der er eksterne sammenlignelige transaktioner, som er mellem uafhængige parter. Søgningen efter eksterne sammenlignelige transaktioner skal ske med samme udgangspunkt som i foregående trin.

Søgning efter uafhængige parter til vurdering af salgs- og produktionsdatterselskaber foretages ofte af SKAT med udgangspunkt i eks. Amadeus database.

³⁰ Juridisk vejledning side 36 C.D.11.2.2.1.3

Trin 6) Valg af prisfastsættelsesmetode og profit level indicator (PLI) for den valgte metode

OECD anbefaler fem prisfastsættelsesmetoder til at finde armslængdeprisen. Disse er beskrevet i kapital 5.

Valg af prisfastsættelsesmetode afhænger også af sammenlignelige uafhængige data til rådighed.

Trin 7) Udvælgelse af(de mest) sammenlignelige transaktioner

Dette indebærer anvendelse af de indsamlede oplysninger i trin 2-4 for at bestemme, hvilke data der skal søges efter, og hvordan søgningen forfines til at fremskaffe sammenlignelige uafhængige data. Dette sker ved, der opstilles kriterier for de uafhængige data som eks. geografisk placering, antal år i drift, antal ansatte, omsætningsstørrelser mv. Dette kan ligeledes søges i eks. Amadeus og Orbis, til at finde de mest sammenlignelige transaktioner.

Trin 8) Sammenlignelighedsjusteringer

Ideelt må der ikke være forskelle være mellem de kontrollerede og de uafhængige transaktioner, som kan have indvirkning på de priser og vilkår, som sammenlignes ved den valgte prisfastsættelsesmetode. I praksis er der dog sjældent data, som opfylder dette krav fuldt ud.

De tilgængelige data er behæftede med kendte eller ukendte forskelle, som vil have direkte eller indirekte indflydelse på de vilkår og priser som sammenlignes. I nogle tilfælde er det muligt at justere for det, og dermed opfylde kravene til sammenlignelighed.

En justering består i at isolere effekten af en identificeret forskel og eliminere indvirkningen den måtte have, ved sammenligningen af priser og vilkår for transaktionerne. Dette kan eksempelvis være justering af kapitalbindingen i varelager hos salgsselskaber, idet de salgsselskaber som har varelager ofte har finansieringsomkostninger herved, og salgsselskaberne skal derfor have en højere EBIT end de salgsselskaber, som ikke har eget varelager.

Trin 9) Tolkning og anvendelse af data til at fastlægge armslængdepriser og -vilkår

Dette indebærer både fortolkning af de fundne uafhængige data for derved at nå frem til en konklusion om armslængde priser og vilkår.

4.2.1.4 Implementering af principperne for prisfastsættelsen

TP-dokumentationen skal jf. BEK 42 § 7 endvidere indeholde en beskrivelse af i hvilket omfang den skattepligtige eller forbundne parter har foretaget efterfølgende justeringer af priser og vilkår for de kontrollerede transaktioner i Danmark eller udlandet. Beskrivelse skal indeholde oplysninger om, i hvilket omfang disse efterfølgende reguleringer er i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

4.2.1.5 Evt. skriftlige aftaler

TP-dokumentationen skal jf. BEK 42 § 8 desuden indeholde en liste over eventuelle skriftlige aftaler vedrørende de kontrollerede transaktioner. Det medfører at TP-dokumentationen skal indeholde kopi af eventuelle skriftlige aftaler, som den skattepligtige eller forbundne parter har indgået med udenlandske myndigheder vedrørende kontrollerede transaktioner. Det gælder både aftaler med bagudrettet og fremadrettet virkning. Dette gælder ikke for skriftlige aftaler med SKAT.

4.3 Bøder / Sanktioner

Hvis selskaberne ikke overholder reglerne omkring oplysningspligten og Transfer pricing dokumentationspligt, så har SKAT muligheder for at give sanktioner.

Der er tre situationer, som vil udløse straf eller bød som gennemgås i det følgende afsnit:

1. For sen eller klar mangelfuld fremsendelse af TP-dokumentation eller indhente revisor erklæringen:
2. Afgivelse af urigtige oplysninger i TP-dokumentationen, TP-skemaet eller selvangivelsen
3. Manglende overholdelse af oplysningspligten

Ad 1) For sen eller klar mangelfuld fremsendelse af TP-dokumentation eller indhente revisor erklæringen:

TP-dokumentationen skal på begæring indsendes til SKAT inden 60 dage.³¹ Hvis fristen ikke overholdes ved for sen eller klar mangelfuld fremsendelse af TP-dokumentation eller indhente revisor erklæring anvendes SKL § 17 stk. 3, her står der;

"Med bøde straffes den, der forsætligt eller af grov uagtsomhed undlader rettidigt at indsende den skriftlige dokumentation, som der er pligt til at udarbejde efter § 3 B, stk. 5 og 6, eller indhente revisor erklæring efter 3 B, stk. 8. "

Bøde for at aflevere TP-dokumentationen for sent:³²

Der kan pålægges bødestraf, uanset om der sker en forhøjelse af indkomsten.

- Bøden udgør et grundbeløb på 250.000 kr. pr selskab pr indkomstår
- Bøden (grundbeløbet) kan nedsættes til 125.000 kr., hvis den manglende TP-dokumentation efterfølgende fremkommer i fornøden kvalitet.
- Bøden forhøjes med 10% af indkomstforhøjelsen, hvis der sker en forhøjelse af indkomsten som følge af, at armslængdeprincippet ikke er opfyldt. Dette måles af en ansættelsesændring, det vil sige forskellen mellem den selvangivne indkomst og den fikserede indkomst.

Bøden vil også blive pålagt, selvom der er rettidig indsendelse af TP-dokumentation, hvis skatteyder undlader at indsende det supplerende materiale eller fremsende databaseundersøgelse eller revisorerklæring, som er blevet pålagt af SKAT.

Bødestraffen på 250.000 kr., som er gældende for at aflevere TP-dokumentationen for sent, vil gælde uanset om det konstateres, at der faktisk er handlet i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

Ad 2) Afgivelse af urigtige oplysninger i TP-dokumentationen, TP-skemaet eller selvangivelsen

Selskaber, som giver urigtige eller vildledende oplysninger i deres TP-dokumentation, TP-skemaet eller i selvangivelsen kan blive straffet med bøde jf. SKL § 14 stk. 4.

³¹ BEK 42 af 24. januar 2006

³² Juridisk vejledning C.D 11.4.11

Hvis et selskab giver urigtige oplysninger i TP-dokumentationen, TP-skemaet eller i selvangivelsen, så bliver bøden gradueret i forhold til antal medarbejdere i det pågældende danske selskab.

Det vil sige, at op til 50 medarbejdere er bøden 250.000 kr., og stiger med 250.000 kr. for hver yderligere 50 medarbejder op til 500 medarbejdere. Er der over 500 medarbejdere fastsættes bøden til 2 mio. kr.

Ad 3) Manglende overholdelse af oplysningspligten

Selskaber, som ikke overholder oplysningspligten, kan SKAT ved hjælp af sanktioner pålægge at opfylde oplysningspligten.

Selskaber som ikke indsender TP-skema til SKL § 3B kan med hjemmel i SKL § 5 pålægges skattetillæg og dagbøder. Skemaet hører til selvangivelsen og hvis dette ikke indsendes sidestilles dette med, at man ikke overholder oplysningspligten.

Dagbøder som bruges til at tvinge skattepligtige til at indsende skemaet kan pålægges uden hensyn til skattetillægget. SKAT kan forhøje dagbøderne med en uges skriftlig varsel, hvis den oprindelige bødestørrelse ikke har ønskede virkning.

4.4 Revisorerklæring

SKAT kan pålægge et selskab at indsende en revisorerklæring om TP-dokumentationen, når betingelserne i SKL § 3 B stk. 8 er opfyldt.

SKAT har mulighed for at indhente en revisorerklæring, når et selskab har haft;

- kontrollerede transaktioner med selskaber uden for EU/EØS med lande, Danmark ikke har indgået dobbeltbeskatningsoverenskomst med. (skattelylande)
- gennemsnitlig underskud (EBIT niveau) for en 4-årig periode.

Revisoren skal erklære sig, om der er forhold der giver anledning til at konkludere at TP-dokumentationen;

- ikke giver et retvisende billede
- ikke er udarbejdet i overensstemmelse med Transfer pricing bekendtgørelsen eller
- ikke er i overensstemmelse med armslængdeprincippet

Desuden skal revisoren som laver erklæringen være uafhængig, det vil sige, at revisoren som skal udarbejde revisorerklæringen, må ikke være den general forsamlingsvalgte revisor eller den revisor, som har medvirket til at udarbejde selskabets TP-dokumentation.

Der er mindst en frist på 90 dage for indsendelse af revisorerklæringen efter det er blevet pålagt. Pålægget kan dog tidligt gives 7 dage efter SKAT har modtaget TP-dokumentationen.³³ Det er værd at bemærke, at SKAT ikke er bundet af revisorerklæringen. Selskabet har endvidere **ikke** mulighed for at klage over at blive pålagt at skulle indsende revisorerklæring og selskabet skal selv afholde omkostninger hertil. Revisorerklæring er et middel for skattemyndigheder til at vurdere Transfer pricing sagerne fra uvildig part og på denne måde understøtte, om de konkrete sager som undersøges, har været foretaget på armslængdevilkår.

³³ SKL § 3B stk. 8

Kapitel 5 OECDs fem prisfastsættelsesmetoder

OECD anbefaler primært dets fem prisfastsættelsesmetoder, som jeg gennemgår i efterfølgende afsnit.

I 2010 hvor OECD opdaterede TPG, blev det omtalt, at der ikke længere er et egentligt metodehierarki, hvor nogle prisfastsættelsesmetoder har forrang overfor andre metoder. Selskaberne skal anvende den bedste prisfastsættelsesmetode, som giver den mest korrekte armslængdepris. Dog anses den fri markedsprismetode for den mest direkte prisfastsættelses-metode, men den fri markedsprismetode har også de hårdeste krav til sammenlignelighedsanalysen.

Der er traditionelle transaktionsbaseret metoder og transaktionsbestemte nettoavancemetoder, som det ses nedenstående. De traditionelle transaktionsbaserede metoder tager udgangspunkt i selve prisfastsættelsen af de givne kontrollerede transaktioner, mens de transaktionsbestemte nettoavancemetoder fokuserer mere på avancefordelingen ved de kontrollerede transaktioner.

Traditionelle transaktionsbaseret

1. Den fri markedsprismetode (CUP Comparable Uncontrolled Price Method)
2. Videresalgprismetode (Resaleprice Method)
3. Kostpris plus avancemetode (Cost plus Method)

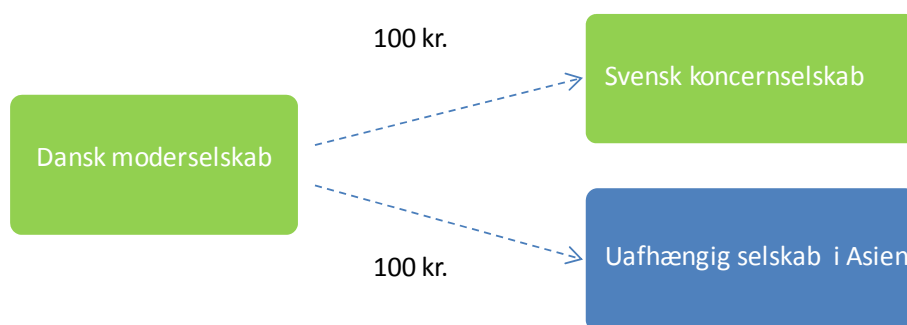
Transaktionsbestemte nettoavancemetoder

4. Avancefordelingsmetode (Profit Split Method)
5. Transaktionsbestemt nettoavancemetode (TNMM Transactionel Net Margin Method)

5.1 Den fri markedsprismetode

Den fri markedsprismetode benytter sig af den transaktionsbaseret tankegang og bygger på en direkte sammenligning af prisen for en kontrolleret transaktion med en sammenlignelig pris på en tilsvarende transaktion mellem uafhængige parter.

Figur 7 - Grafisk illustration af den fri markedsprismetode



Kilde: Egen tilvirkning

Det er alfa omega i den fri markedsprismetode, at priser og vilkår ved de uafhængige transaktioner, som benyttes ved prisfastsættelsen, er sammenlignelige. Hvis der er tale om den skattepligtiges egne køb eller

salg af varer / tjeneste ydelser fra/til uafhængige, kaldes det en intern CUP og en ekstern CUP, når der er tale om køb eller salg af varer /tjenesteydelser mellem uafhængige parter.³⁴

Der er en af to betingelser, som skal være opfyldt i den fri markedsprismetode:³⁵

- Når forskelle mellem transaktionerne ikke har væsentlig indflydelse på prisen, eller
- Når det er muligt at justere for forskelle og derved gøre transaktionerne sammenlignelige

I den fri markedsprismetode der sammenlignes primært på produktkarakteristika. Ved brug af den fri markedsprismetode skal man i sammenlignelighedsanalysen sikre at karakteristikkene er de samme, , så der kan sammenlignes direkte og uforbeholdent mellem den uafhængige transaktion og den kontrollerede transaktion.³⁶ Der er således et høje krav til sammenligning i den fri markedsprismetode og små produktforskelle kan påvirke armslængdeprisen.³⁷

Når der er så stort behov for sammenlignelighed i den fri markedsprismetode, så er det en metode, som er svær at benytte sig af ved immaterielle aktiver og andre aktiver den sags skyld. Immaterielle aktiver er typisk enestående tilfælde, og det kan være meget svært at finde et andet immaterielt aktiv magen til som sammenlignelighed grundlag. Andre aktiver kan også være svære, da eks. solgte mængder også kan påvirke prisen. Så hvis en koncern køber en meget stor mængde i en kontrolleret transaktion og får mængderabat vil der ikke kunne sammenlignes pris, hvis der ikke er tale om nøjagtig samme mængde i en tilsvarende transaktion mellem uafhængige parter, idet det er kutyme at større mængder udløser mængderabatter.

Men denne metode er den mest fortrukne, men som sagt også svær at benytte.³⁸ Den fri markedsprismetode er, når den kan anvendes den mest direkte metode og meget pålidelig. Metoden foretrækkes, fordi der opnås en værdi, som er nem at dokumentere, hvordan denne er fremkommet.

Det er ofte ikke muligt at bruge den fri markedsprismetode, da der kræves høj sammenlignelighed for produktet, vilkår og markeder og der mangler ofte data om potentielt sammenlignelige transaktioner.

Men hvis en koncern handler både internt og eksternt med uafhængige parter og derved har tilsvarende sammenlignelige transaktioner vil koncernen kunne bruge metoden

Den fri markedsprismetode bruges især ved standard varer og homogene varer såsom råvarer. Råvarer prisen er defineret ud fra råvarebørsen.

I nedenstående tabel vises et eksempel på en sammenlignelighedsanalyse ved den fri markedsprismetode ved salg af varer. Her indgår de fem sammenlignelighedsfaktorer og sammenlignes med salg til eget selskab og salg til uafhængigt selskab.

³⁴ Juridisk vejledning 11.2.2.2.2

³⁵ Juridisk vejledning 11.2.2.2.2 og OECD TPG 2.14

³⁶ OECD Transfer Pricing Guidelines side 63 2.13 og 2.14

³⁷ Juridisk vejledning 11.2.2.2.2

³⁸ OECD Transfer pricing Guidelines side 63 2.14

Tabel 3 - Eksempel på elementer i en sammenlignelighedsanalyse ved den fri markedsprismetode ved salg af varer

Sammenlignelighedsfaktorer	Salg til eget selskab	Salg til uafhængigt selskab
A. Produktkarakteristika		
1. Andel af det samlede produkt salg		
2. Produkt line-up eller serie		
3. Dato af transaktion(er)		
4. Andet...		
B. Funktioner og risici		
1. Salgsindsats		
2. Marketing, reklamer, andet promotion		
3. Salg, Ejendomsretten til varer		
4. Valutarisiko		
5. Kredit og betalingsrisiko		
6. Risiko ved Garanti		
7. Lager risiko		
8. Andet...		
C. Kontrakvilkår		
1. Pris/ prissætning/kommision		
2. Ret til at returnere varer		
3. Relative salgsmængde		
4. Prisfølsomhed overfor volumen		
5. Eksklusivitet		
6. Kredit og betalingsbetingelser		
7. Andet...		
D. Økonomiske omstændigheder		
1. Geografisk marked		
2. Markedsudviklingen		
3. Markedsniveau		
4. Graden af konkurrence		
5. Andet...		
E. Forretningsstrategier		
1. Gældende strategier		

Kilde: Egen tilvirkning

Tabel 4 - Overblik over den fri markedsprismetode

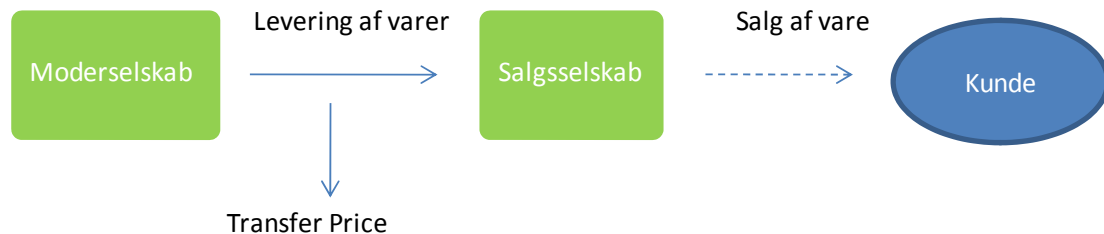
Den fri markedspris metode	
Baseres på	Pris
Primære sammenlignelighedsfaktor er	Produktegenskaber
Typiske anvendelse er	Homogene varer eller hvis der selskabet både sælger internt og eksternt, så der findes intern sammenligning.
Fordele	Mest direkte metode. 2 sidet metode. Kan prisfastsætte både varer, ydelser og immaterielle aktiver. Enkelt at dokumentere, hvis metoden kan anvendes.
Ulemper	Svært at finde sammenlignelige produkter. Datamangel på sammenlignelige transaktioner. Kravet til produktlighed gør metoden svær at benytte i praksis.

Kilde: Egen tilvirkning

5.2 Viderealgprismetode

Når man anvender viderealgprismetoden for at finde armslængdeprisen ("transfer price"), tages der udgangspunkt i den markedspris, som et selskab opnår ved viderealg af en vare, som der er købt af en koncernforbundet part.

Figur 8 - Grafisk illustration af viderealgprismetode



Kilde: Egen tilvirkning

I viderealgprismetoden bliver armslængdeprisen for en kontrolleret transaktion fundet ved hjælp af bruttoavance. Der benyttes bruttoavanceprocenten ikke selve bruttoavancebeløbet, og procentsatsen vil være en, som er normal for den pågældende branche. Altså udgangspunktet er, man tager den værdi man har fået for varen og fratrækker en bruttoavance og finder hermed den armslængdepris, som skal benyttes i transaktionen.

I viderealgprismetoden er udregningen : Intern indregningspris = markedspris – bruttoavance.

Den kontrollerede transaktion er sammenlignelig med en transaktion mellem uafhængige parter, når en af to betingelser er opfyldt:³⁹

- Når forskellen mellem transaktionerne ikke har væsentlig indflydelse på avance, eller
- Når det er muligt at justere for forskellene og derved gøre transaktionerne sammenlignelige

I viderealgprismetoden skal primært funktioner og risici være sammenlignelige. Produktkarakteristika har mindre betydning i denne metode i modsætning til den fri markedsprismetode, hvor det har stor betydning.

Da viderealgprismetoden kigger mindre på selve produkt sammenlignelighed, vil være mindre reguleringer på forskelle i produktet end ved anvendelse af den fri markedsprismetode, hvor der var højt krav til sammenlignelighed i selve produktet. Derimod vil der skulle reguleres for forskelle i funktioner, risici i stedet så transaktionerne er sammenlignelige. Det kan eksempelvis være garantiordning, betalingsvilkår, transporttid, udførte funktioner, påtagne risici og anvendte aktiver.

Eftersom viderealgprismetoden kigger på den pris, som produktet bliver viderealg til er den, er viderealgprismetoden mest anvendelig til produkter, som ikke gennemgår den store forarbejdning efter indkøb. Det vil sige, der skal ikke ske for meget med produktet mellem indkøb og salgsfunktionen, før denne metode ikke kan benyttes. Metoden vil være mest anvendelig for salgsfunktioner, typisk af salg-

³⁹ OECD Transfer pricing Guidelines 2.23

eller distributionsselskaber, hvor der ikke er bearbejdning af produktet og ikke sker større ændringer med produktet mellem indkøb og salgsprocessen.

Tabel 5 - Overblik over videresalgsmetode

Videresalgsmetode	
Baseres på	Bruttoavance
Nøgletal	Bruttoavance%: $(\text{Bruttoavance} / \text{omsætning} \times 100)$
Primær sammenlignelighedsfaktor er	Funktioner og risici
Typisk anvendelse er	Salgsselskaber, distributører, mest anvendelig hvor der ikke tilføres væsentlig værdi eller ændres ved produktet mellem indkøb og salgsprocessen.
Fordele	Kræver mindre produktlighed end den fri markedspris metode. Metoden er direkte.
Ulemper	Metoden er ensidig og kigger kun på den ene part. Er begrænset til primært kun at kunne benyttes i salgs- og distributionsselskaber. Det kan være svært at finde sammenlignelige data på bruttoavanceniveau

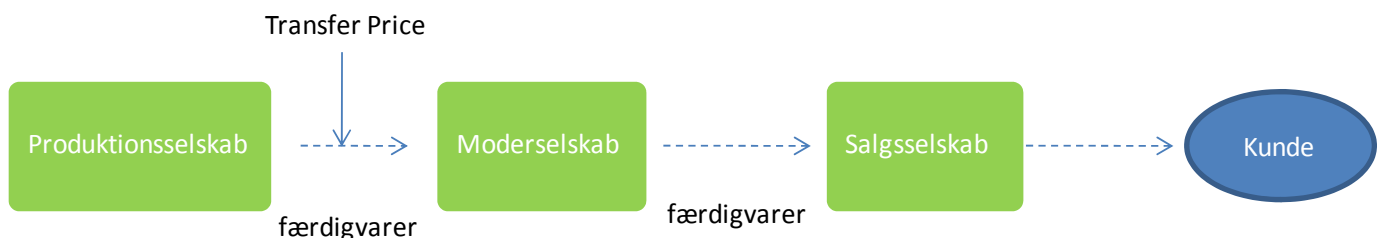
Kilde: Egen tilvirkning

5.3 Kostpris plus avancemetode

Udgangspunktet i kostpris plus avancemetoden er omkostningerne omkring produktet. Der tages udgangspunkt i produktets/tjenesteydelsen produktionsomkostninger og herefter tillægges en avance som en uafhængig part ville opnå på en sammenlignelig transaktion. Avancen tillægges både de direkte og indirekte omkostninger hos kontraktproducenten, hvorved den samlede "transfer price" for de producerede varer fremkommer.

Avancetillægget kaldes også mark-up procenten. Mark-up procenten findes ved at sætte avancen for en sammenlignelig transaktion mellem uafhængige parter i forhold til de direkte og indirekte produktionsomkostninger ved transaktion mellem uafhængige parter - derved er det en markeds-mæssig tillægsprocent. Avancetillægget tillægges derefter både de indirekte og direkte produktionsomkostninger ved den kontrollerede transaktion, som derefter udgør armslængdeprisen. Det vil typisk være ud fra, hvilken mark up, der normalt anvendes i branchen.

Figur 9 - Grafisk illustration af Kostpris plus avancemetoden



Kilde: Egen tilvirkning

I Kostpris plus avancemetoden er der en ud af to betingelser som skal være opfyldt for at den kontrollerede er sammenlignelig med en transaktion mellem uafhængige parter:

- Når forskelle mellem transaktionerne ikke har væsentlig indflydelse på avancen, eller
- Når det er muligt at justere for forskelle og derved gøre transaktionerne sammenlignelige

I Kostpris plus avancemetoden forudsætter, man kan allokere omkostninger og ved hvilke transaktioner de vedrører. Det tvinger selskaber til at opdele deres omkostninger til de enkelte produkter samt fordele det til produkterne. Desuden indebærer metoden som sagt, der skal tillægges avance og omkostninger, som tilgår undervejs. Dette sætter krav til omkostninger præsenteres på samme vis, og at der kan reguleres for forskelle mellem produkterne.⁴⁰

Kostpris plus avancemetoden er særlig anvendelig på for produktionsselskaber og ved værdiansættelse af simple ydelser.⁴¹ Modsat videresalgsprismetoden vil det være muligt at anvende kost plus på varer som gennemgår forvandling fra indkøb til salg, idet der tillægges mark-up på omkostningerne undervejs. Derimod er metoden ikke anvendelig på transaktioner, hvor der indgår immaterielle aktiver.

Sammenligner man med den fri markedsprismetode, vil kostpris plus avance metoden have færre reguleringer, som skal foretages, hvis der er forskelle mellem de sammenlignelige produkter. Det er ikke nødvendigt med så stor produktlighed i kostpris plus avancemetoden, som der er ved den fri markedsprismetode.

Avancetillægget er meget vigtig i metoden, og det kan være svært at finde sammenlignelige data på bruttoavanceniveau.

Tabel 6 - Overblik over Kostpris plus avancemetode

Kostpris plus avancemetode	
Baseres på	Bruttoavance
Nøgletal	Procenttillæg (Mark-up): $\text{Bruttoavance/direkte og indirekte produktionsomkostninger} \times 100$
Primær sammenlignelighedsfaktor	Funktioner og risici
Typisk anvendelse	Produktionsselskaber, handel med halvfabrikata
Fordele	Kræver mindre produktlighed end den fri markedspris metode.
Ulemper	Kan være vanskeligt at finde sammenligneligt data på bruttoavanceniveau Metoden er ikke anvendelig hvor der indgår immaterielle aktiver Der kan være problemer med allokering af omkostningerne, som er nødvendig for at anvende metoden. Metoden er ensidig, og kigger kun på den ene part.

Kilde: Egen tilvirkning

⁴⁰ OECD TPG 2.41

⁴¹ Juridisk vejledning C.D.11.2.2.2.4

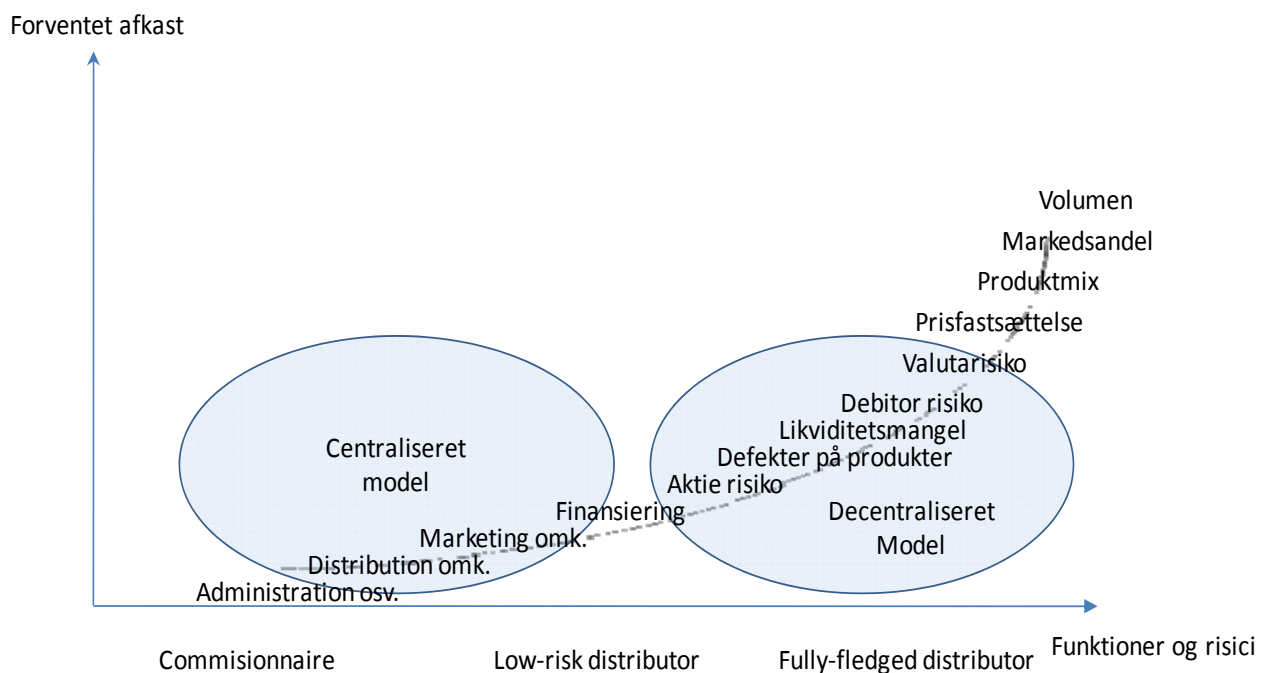
5.4 Avancefordelingsmetode

Avancefordelingsmetoden er en resultatbaseret metode og tager udgangspunkt i nettoavancen. Men avancefordelingsmetoden er anderledes end de andre prisfastsættelses metoder, da dens mål er at fordele den markeds-mæssige nettoavance for den **samlede** transaktion, **hvor**i den kontrolleret transaktion indgår, mellem de forbundne parter ud fra deres forholdsmæssige bidrag til transaktionen.⁴²

Indenfor Transfer pricing er det vigtig at fastlægge, hvilken transfer pricing struktur koncernen anvender, der kan være tale om en centraliseret model (også kaldet en principalstruktur) eller der kan være tale om en decentraliseret. Forskellen på en central/principal model og en decentral model er vist nedenstående. Der er grader af, hvor i figuren et udenlandsk datterselskab vil ligge afhængig af, hvor stor markedsrisiko det udenlandske datterselskab påtager sig samt omfanget af de immaterielle rettigheder, som det udenlandske datterselskab ejer.

Figuren nedenfor viser forskellen mellem en centraliseret model og en decentraliseret model for et salgsdatterselskab.

Figur 10 - Figur der viser funktionsanalysen for et salgsdatterselskab



Kilde: Egen tilvirkning

I en principalstruktur er der tale om en centraliseret model, hvor et koncernselskab (eks. moderselskabet) ejer alle de væsentlige aktier (herunder alle væsentlige immaterielle rettigheder). I en principalstruktur med en centraliseret model er moderselskabet principalen, der træffer alle de væsentlige beslutninger og påtager sig alle væsentlige risici. I en principalstruktur med en centraliseret model udfører de andre koncernselskaber såkaldte rutine funktioner som eks. low-risk distributører og modtager en lav positiv indkomst herfor. I en principal model testes indtjeningen hos low-risk koncern selskaberne og det

⁴² Juridisk vejledning C.D.11 2.2.2.5

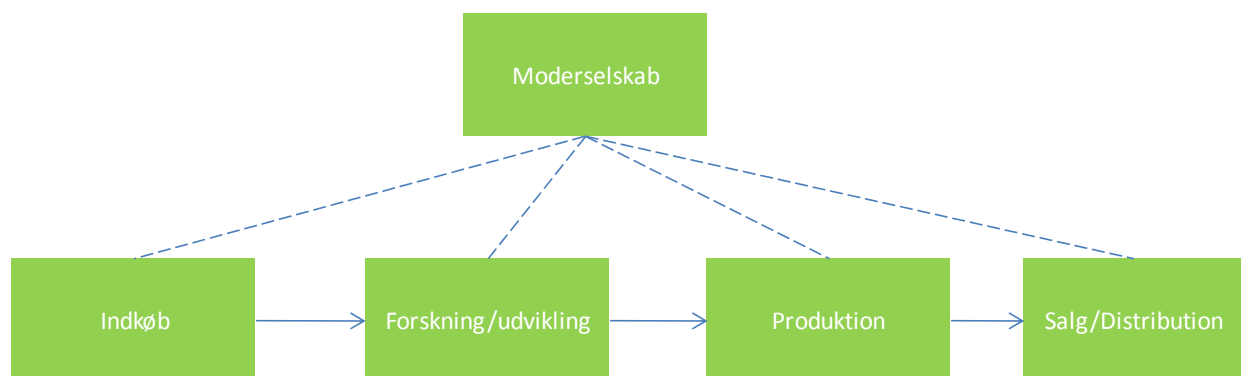
tilbageværende overskud eller underskud, som også kaldes residual indtjeningen, tilfalder principalen (eks. moderselskabet).

Men det er ikke i alle koncerner, at der er en principalstruktur med en centraliseret model, idet nogle koncerner har en decentraliseret model, hvor flere koncernforbundne selskaber deler markedsrisikoen, flere koncernselskaber har værdifulde immaterielle aktiver, flere koncernselskaber udfører væsentlige funktioner og flere koncernselskaber påtager sig en andel af markedsrisikoen.

Funktionsanalysen, hvor de koncernforbundne selskabers relative bidrag beskrives i relation til funktioner, aktiver og risici, er den centrale del af avancefordelingsmetoden.

I en decentraliseret model kan det være vanskeligt at adskille de enkelte koncernselskabers forventede afkast i forhold til koncernens samlede aktivitet og koncern fortjenesten herved. Avancefordelingsmetoden er velegnet til prisfastsættelse af kontrollerede transaktioner i en koncern, hvor flere koncernforbundne selskaber bidrager med unikke og værdifulde funktioner og flere selskaber ejer værdifulde immaterielle rettigheder og flere påtager sig væsentlige risici i forhold til den samlede transaktion. I figuren nedenfor er vist "den samlede transaktion" i en koncern bestående af indkøb, Forskning & Udvikling, produktion og distribution.

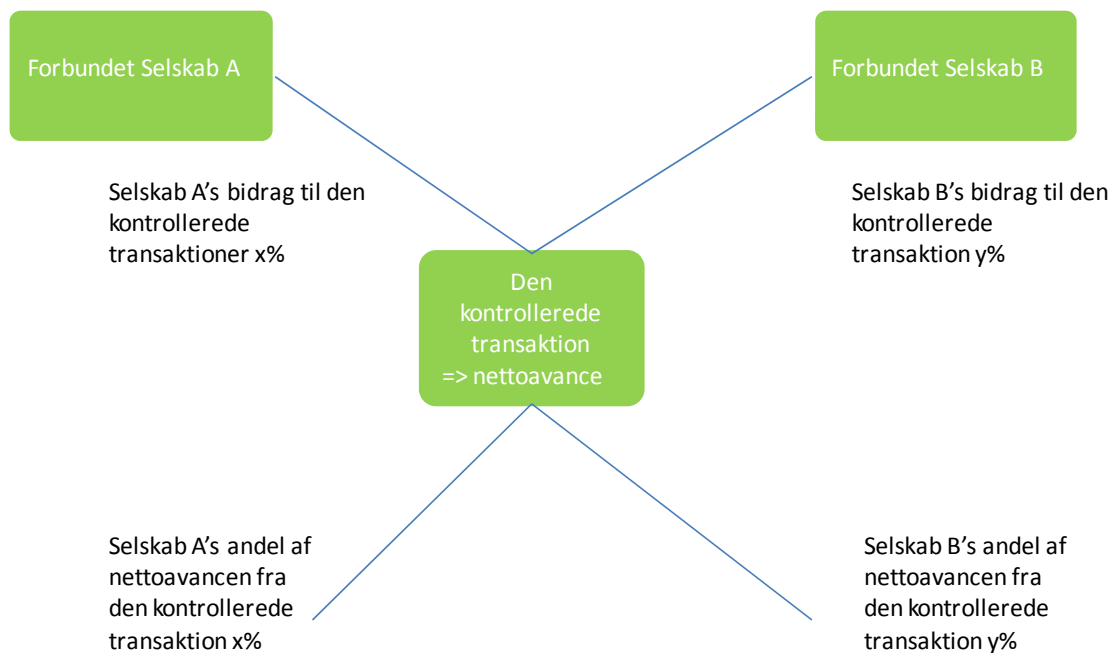
Figur 11 - Figur der viser "den samlede transaktion" i en koncern



Kilde: Egen tilvirkning

Når de to koncernforbundne selskaber bidrager til den samlede transaktionen (fremstilling af koncernens produkter) med unikke og værdifulde funktioner, aktiver og risici, er det meget vanskeligt at finde sammenlignelige transaktioner, der kan anvendes til at armslængdeteste det ene af koncernselskabernes bidrag. Den samlede profit i en sådan situation kan derfor bedst fordeles med udgangspunkt i værdien af de to koncernforbundne selskabers forholdsmæssige bidrag til profitskabelsen i koncernen. Avancefordelingsmetoden er derfor tosidet, fordi avancefordelingsmetoden ser på resultatet hos begge de to koncern forbundne selskaber. I nedenstående figur illustreres avancefordelingsmetoden grafisk.

Figur 12 - Grafisk illustration af avancefordelingsmetode



Kilde: www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45765701.pdf Transfer pricing Methods 2010- oversat til dansk.⁴³

En central del af avancefordelingsmetoden er funktionsanalysen, her fastsættes de involverede parter forholdsmæssige bidrag i den kontrollerede transaktion i forhold til funktioner, risici og aktiver. Det kunne typisk være i forhold til parternes omkostninger eks. parternes særligt unikke og værdiskabende omkostninger eks. til forskning, udvikling, markedsføring mv. Det er vigtigt, at bidraget opgøres på samme måde og under de samme forudsætninger begge/alle de forbundne parter, som er involveret i den kontrollerede transaktion.

Fordelingen af nettoavancen skal ske i overensstemmelse med, hvordan uafhængige parter ville kunne forventes at have delt avancen under sammenlignelige omstændigheder. Et underskud ville skulle fordeles på tilsvarende vis efter avancefordelingsmetoden. Fordelingen af nettoavancen sker i overensstemmelse med, hvad parterne har bidraget med. Ved fordelingen skal der fordeles efter, hvordan uafhængige parter ville have forventes at have delt avancen mellem sig under sammenlignelige omstændigheder. Dette skal være sammenlignelige selskaber i forhold til funktioner og risici. Men selve avancefordelingsmetoden har ingen direkte sammenlignelighedsfaktor, da avancefordelingsmetoden ikke ligesom de andre OECD metoder er baseret på at finde en pris eller avance for en kontrolleret transaktion ved hjælp af prisen eller avancen på en sammenlignelig uafhængig transaktion. Dog kan sammenlignelige data være meget relevante ved opgørelsen af den forholdsmæssige værdi af de forbundne parter bidrag i den kontrollerede transaktion.

⁴³ www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45765701.pdf Transfer pricing Methods 2010, oversat til dansk

Der er to fremgangsmåder, som der kan bruges, når den samlede nettoavance mellem parterne kan fordeles efter avancefordelingsmetoden.⁴⁴

- Bidragsanalyse
- Residualanalyse

I **bidragsanalysen** fordeles den samlede nettoavance, som fremkommer af de forbundne parter involvering i den kontrollerede transaktion ud fra parterne forholdsmæssige bidrag (funktioner, risici, aktiver) i den kontrollerede transaktion. Fordelingen skal naturligvis afspejle, hvordan uafhængige parter ville have fordelt den samlede avance under sammenlignelige omstændigheder og være i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

I **residualanalysen** fordeles den samlede nettoavance, som der genereres i den kontrollerede transaktion i to faser.

I første fase får hver af de forbundne parter et basis afkast for hver af deres rutinemæssige bidrag til den kontrolleret transaktion. Dette basisafkast skal svare til, hvad en uafhængig part ville få i avance for en tilsvarende transaktion.

I anden fase fordeles en evt. resterende avance/ tab mellem selskaberne med baggrund i en analyse af selskabernes forholdsmæssige andel af de unikke og værdifulde bidrag til den kontrollerede transaktion.

Nedenstående eksempel i tabellen viser, hvordan avancen kan fordeles ved brug af residualanalysen.

1. Først opgøres den samlede markedsmæssige avance ved transaktionen.
2. Derefter fordeles den andel af den opgjorte avance, der kan henføres til parternes rutinemæssige bidrag.
3. Den resterende avance fordeles mellem selskaberne i forhold til deres andel af de ikke rutinemæssige bidrag til transaktionen. Denne fordeling tager udgangspunkt i de unikke og værdifulde funktioner, aktiver og risici, som selskaberne hver især bidrager med.

Tabel 7 - Eksempel på avancefordelingsmetoden ved brug af residualanalysen

Samlet markedsmæssig avance ved transaktionen	100
Armslængdeindtjening for part 1's rutinemæssige bidrag	-10
Armslængdeindtjening for part 2's rutinemæssige bidrag	<u>-20</u>
Tilbageværende avance ("residual") til aflønning af unikke bidrag	70
Part 1's forholdsmæssige andel af de unikke bidrag 40 %	-28
Part 2's forholdsmæssige andel af de unikke bidrag 60 %	<u>-42</u>
	0

Kilde: Egen tilvirkning

⁴⁴ Juridisk vejledning 11.2.2.2.5

Avancefordelingsmetoden er mest anvendelig, når det ikke er mulig at finde sammenligneligt datagrundlag. Men i og med avancefordelingsmetoden ikke har sammenlignelig data, vil avancefordelingsmetoden også have en del usikkerhed og være upålidelig i forhold til de tre transaktionsbaseret metoder. Omvendt betyder det også, at Avancefordelingsmetoden er særlig velegnet til prisfastsættelsen af kontrollerede transaktioner, hvor begge parter bidrager med unikke og værdifulde funktioner, risici og aktiver i forhold til den samlede transaktion.⁴⁵

Avancefordelingsmetoden sikrer en rimelig fordeling af avancen, da parter for, efter hvad de bidrager med. Ulempen ved metoden er imidlertid, at der kræves meget detaljerede data fra alle forbundne parter, som bidrager til transaktionen før, at metoden kan benyttes. Denne detaljerede information kan være svær, for ikke at sige umulig, at tilvejebringe.

Tabel 8 - Overblik over avancefordelingsmetode

Avancefordelingsmetode	
Baseres på	Nettoavance
Nøgletal	Nøgletal som er mest retvisende og realistiske.
Primær sammenlignelighedsfaktor	Ved værdiansættelsen sammenlignes funktioner og risici mv.
Typisk anvendelse	Komplekse transaktioner såsom hvor flere koncernselskaber bidrager med væsentlige og unikke funktioner, risici og aktiver.
Fordele	Metoden er især anvendelig ved stærkt integreret koncerner. Metoden er 2-sidet og kigger på begge parter. Metoden sikrer rimelig fordeling af overskuddet. Metoden er ikke afhængig af sammenlignelighed grundlag på samme niveau som de andre metoder og kan anvendes på kontrollerede transaktioner hvor der ikke findes sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige parter.
Ulemper	Når der ikke anvendes sammenlignelig data pga. det ikke findes, vil metoden også have større usikkerhed og være mere upålidelig at anvende. Metoden kræver meget detaljeret data fra alle de forbundne parter.

Kilde: Egen tilvirkning

5.5 Transaktionsbestemt nettoavancemetode

Den transaktionsbestemte nettoavancemetode tager udgangspunkt i nettoresultatet for en kontrolleret transaktion, som man sætter i forhold til omsætning, omkostninger eller aktiver. Dette forhold sammenlignes så med en uafhængige transaktion med samme nøgletal for at få et sammenligneligt grundlag.

⁴⁵ Juridisk vejledning C.D.11 2.2.2.5

Disse nøgletal betegnes som Profit Level Indicators (PLI) og angives normalt som procentsatser.

Tabel 9 - Eksempel på salgsselskaber aflønnet med nettoavancemetoden, hvor EBIT på 5% er PLI

Salgsselskabets salg til uafhængige parter	100
Salgsselskabets EBIT	-5
Salgsselskabets omkostninger	-25
Transfer price	70

Kilde: Egen tilvirkning

I ovennævnte eksempel vil salgsselskabet betale 70 for varerne i den kontrollerede transaktion.

Der er to slags sammenligninger. Det kan være en intern sammenligning, hvor den uafhængige sammenlignelige transaktion, kan være selskabets egen sammenlignelige transaktion med en uafhængig part, eller det kan være en uafhængig transaktion mellem to uafhængige parter, som sammenlignes, hvor selskabet ikke er involveret selv som så kaldes en ekstern sammenligning.⁴⁶

Som udgangspunkt er den bedst anvendelige den interne sammenligning. Dette er på grund af, de interne sammenlignelige transaktioner ofte vil dreje sig om de samme produkter, på samme marked og involvere samme funktioner, aktiver samt risici end hvis det var to helt uafhængige selskaber.⁴⁷

Transaktionsbestemte nettoavancemetode har sine fordele i og med der sammenlignes på nøgletal, er der ikke samme strenge sammenlignelighedskrav med hensyn til produktegenskaber og funktioner, aktiver og risici. Dette er direkte i modsætning til de traditionelle transaktionsbaseret metoder.

Da det er avancen som anvendes til prisfastsættelsen, er der færre problemer med at klassificere omkostninger og der er ikke samme behov for at allokere og fordele variable eller faste omkostninger direkte til produktet.

En af ulemperne ved metoden er, at det kan være svært at opgøre omkostningerne, som hører til den kontrollerede transaktion, når man gør nettoavancen op.

⁴⁶ Juridisk Vejledning C.D.11.2.2.2.6

⁴⁷ Juridisk Vejledning C.D 11.2.2.2.6

En anden ulempen er, at det kan være svært at fremskaffe tilstrækkeligt med kvalitative data omkring transaktioner mellem uafhængige parter, som skal dokumentere sammenligneligheden til den kontrollerede transaktion.

Tabel 10 - Overblik over transaktionsbestemt nettoavancemetode

Transaktionsbestemt nettoavancemetode	
Baseres på	Nettoavance
Nøgletal	Nettoavance i forhold til retvisende og realistiske parametre, eks: Nettoavance/ omsætning= overskudsgrad
Primær sammenlignelighedsfaktor er	Funktioner og risici
Typisk anvendelse	Salgsselskaber, distributører, produktion, kontraksproducenter
Fordele	Der er ikke samme krav til sammenlignelighed i og med der sammenlignes på nøgletal og metoden er mindre følsom overfor forskelle i funktioner mv. i forhold til de traditionelle metoder. Der er færre problemer med at klassificere omkostninger da det er avancen som benyttes.
Ulemper	Metoden er ensidig og kigger kun på en part. Det kan være svært at fremskaffe tilstrækkeligt med data omkring de uafhængige transaktioner som skal dokumentere sammenligneligheden til den kontrollerede transaktion

Kilde: Egen tilvirkning

5.6 Delkonklusion på den teoretiske analyse

Transfer pricing er et område som kræver internationalt samarbejde for at forhindre dobbeltbeskatning og skatteunddragelse. Transfer pricing reguleres i Danmark af LL § 2 og SKL § 3B. OECD har især med dobbeltbeskatningsmodeloverenskomsten artikel 9, som omhandler om forbundne foretagender har haft stor indflydelse på dansk lovgivning, da det er her armslængdeprincippet i LL §2 skal fortolkes i overensstemmelse med armslængdeprincippet i OECDs dobbeltbeskatningsmodeloverenskomst. OECD arbejder løbende med at finde på nye initiativer, så der sættes ind mod selskaber, som unddrager skat og udnytter Transfer pricing for at undgå at betale skat ved at flytte rundt på midler internt i koncernen mv.

I SKL § 3B er reguleret for kravene til selskabernes oplysningspligt og dokumentationspligt i relation til selskabernes koncerninterne samhandel. Kravet til selskaberne omkring oplysningspligten er, at der gælder en ubetinget pligt til at indsende oplysningsskemaet omkring de kontrollerede transaktioner ind sammen med selvangivelsen. Der er krav til selskabernes Transfer pricing dokumentation skal være af en sådan art og omfang, at SKAT kan vurdere om de kontrollerede transaktioner er blevet prisfastsat i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

Hvis en kontrollerede transaktion ikke er foregået på armslængdevilkår, har SKAT mulighed for at korrigere de kontrollerede transaktioner og foretage indkomstændringer. SKAT har mulighed for at give bøder eller andre sanktioner, hvis selskaberne ikke overholder reglerne omkring oplysningspligten eller TP-dokumentation.

OECD anbefaler fem primære prisfastsættelsesmetoder og selskaberne skal anvende den metode som giver den mest nøjagtige armslængdepris.

Kapitel 6. Case Medical A/S

Dette kapitel indeholder afhandlingens praktiske analyse ved valg af OECDs prisfastsættelsesmetoder for koncernintern samhandel, og analyseres ved hjælp af en selvkonstrueret case, hvordan et dansk moderselskab kan vælge OECDs prisfastsættelsesmetoder for dets koncerninterne samhandel med tre udenlandske datterselskaber. De tre udenlandske datterselskaber er et forsknings/udviklingsselskab, et produktionsselskab og et salgsselskab.

Den praktiske analyse indeholder en funktions, aktiv og risiko analyse af det danske moderselskab og de tre udenlandske datterselskaber. For hvert af de udenlandske datterselskaber analyseres valg af OECD prisfastsættelsesmetode når de tre udenlandske datterselskaber i scenarie 1 er low-risk selskaber som ændres til fully-fledged selskaber i scenarie 2. Ændringen i scenarie 2 af datterselskaberne til fully-fledged selskaberne sker ved flytning af funktioner, aktiver, og risici fra det danske moderselskab til de udenlandske datterselskaber.

Den praktiske analyse starter med scenarie 1, hvor det danske moderselskab er principal selskab og alle væsentlige funktioner og aktiver (herunder alle væsentlige immaterielle aktiver) er i Danmark, men de tre udenlandske datterselskaber er low-risk selskaber.

6.1 Selskaberne i Medical koncernen - scenarie 1

6.1.1 Etablering og udvikling af det danske moderselskab, Medical A/S

Tre danske forskere fra Danmarks Tekniske Universitet etablerede den 1. januar 1990 et juridisk selskab, Medical A/S beliggende i Bagsværd, Danmark med det formål at udvikle, producere og sælge slankepillen, "tab dig uden kostændringer". Slankepillen kan få mennesker til at tage sig uden større ændringer af deres kost og kan spises uden at give bivirkninger.

Efter intens dansk forskning og udvikling i 10 år og efter at have afholdt ca. 350 mio. kr. i forskning og udvikling af slankepillen, udvikling af produktionsudstyr og klargøre markedet ved deltagelse af messer mv. opnåede Medical A/S de nødvendige produktions- og salgsgodkendelser hvorved slankepillen var godkendt og salget startede i 2000. Medical A/S har efterfølgende videreudviklet slankepillen og sælger i dag også andre Medical produkter. Godkendelse fra myndighederne mv. patentering af produkter og produktions know-how samt andre immaterielle rettigheder knyttet til varemærker, produkter og produktionen er en væsentlig del af Medical A/S forretningsgrundlag, og alle væsentlige beslutninger har siden etableringen været underlagt ledelsens fokus i Medical A/S.

De tre danske forskere har siden etableringen i 1990 centraliseret alle væsentlige funktioner og beslutninger i Medical A/S, Bagsværd, da de ønsker at kunne påvirke alle væsentlige beslutninger selv. Forskerne er alle tre bosiddende i Nordsjælland, og de har en klar vision for hvordan Medical A/S skal ledes og ønsker at aktiviteterne i Medical A/S sikrer en direkte indflydelse på forskningen, produktionen, emballagen, logistikken, markedsføringen og distributionen samt alle væsentlige aktiver og alle tilknyttede risici håndteres og registreres i Medical A/S. Det indebærer, at Medical A/S bliver det centrale selskab,

hvorved de tre forskere sikrer sig, det bliver, lige som de ønsker i hele processen og derigennem følger de processen fra forskningen til salget.

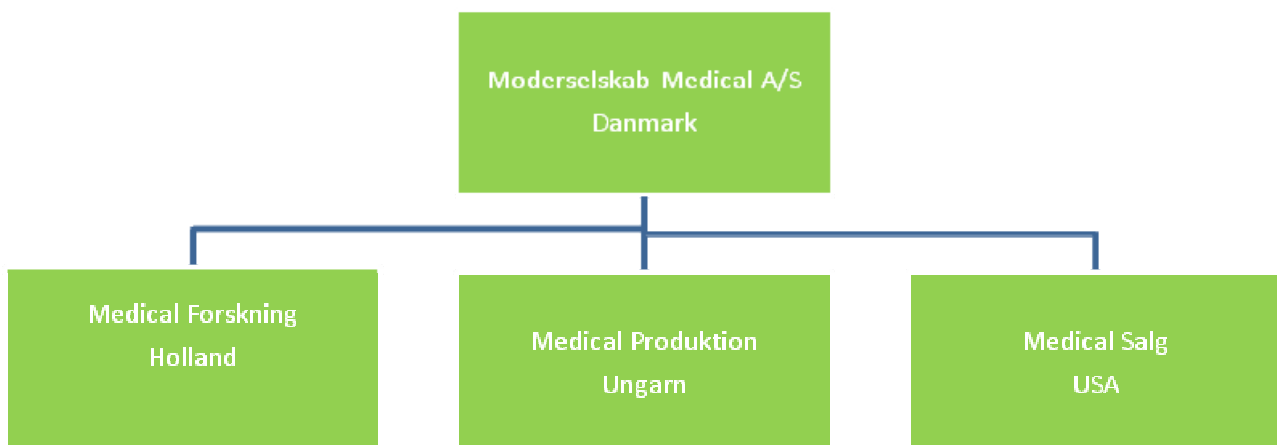
Ved registreringen fra Erhvervsstyrelsen er de tre forskere registreret som direktører, henholdsvis som forskningsdirektør/adm. direktør, produktionsdirektør og salgsdirektør. De tre forskere udgør også bestyrelsen i Medical A/S, Bagsværd. De tre forskere ejer 1/3 del af aktierne hver i Medical A/S, da de alle tre har været med siden etableringen.

Efterhånden som omsætningen er steget, har Medical A/S etableret 100% ejet udenlandske datterselskaber, således at Medical A/S, udover at have de væsentligste funktioner, aktiver og risici også udgør holdingselskabet i Medical koncernen.

6.1.1.1 Den juridiske struktur for Medical koncernen

Medical koncernen er vist nedenfor og består af Medical A/S, som er det danske moderselskab, og hvor hovedkontoret er beliggende i Bagsværd. Medical koncernen har desuden tre datterselskaber Medical Forskning, Medical Produktion og Medical Salg. De tre datterselskaber kan sammenlignes med danske aktieselskaber, som ejes 100 % af Medical A/S.

Figur 13 - Juridisk struktur for selskaberne i Medical koncernen



Kilde: Egen tilvirkning

Nedenfor er der en beskrivelse Medical A/S tre udenlandske datterselskaber.

6.1.1.2 Medical Forskning, Holland

Forskning og udvikling af slankepillen og videreudviklingen af dette produkt samt andre Medical produkter har altid været grundstenen i de tre danske forskeres aktiviteter i Medical A/S. De danske forskere har som nævnt ønsket en direkte indvirkning på forskningsaktiviteterne, hvorfor forsknings- og udviklingsafdelingen i hovedkontoret, Bagsværd, udgør en væsentlig del af Medical A/S forretningsaktiviteter. Salget af slankepillen og andre Medical produkter har været succesfuldt, og som et led i at omsætningen stiger har Medical A/S den 1. januar 2010 etableret et mindre forskningsselskab, Medical Forskning i Holland.

Alle væsentlige beslutninger omkring forsknings- og udviklingsaktiviteter foretages fortsat centralt i Medical A/S, ligesom personalet i Medical Forskning udvælges af moderselskabet, som sender personalet på

uddannelse og kurser hos Medical A/S. Medical A/S har også den fulde beslutningskompetence for udviklingsaktiviteterne i Holland, der følges via budget opfølgning og løbende rapporter. Alle væsentlige udviklinger og afvigelser drøftes med Medical A/S.

Aktiviteterne i Medical Forskning, udføres efter budget og instrukser fra Medical A/S. Som eksempel kan nævnes, at det danske moderselskab bestemmer, hvilke forskningsaktiviteter der skal udføres i Holland, hvornår forskningsaktiviteterne skal fortsætte eller stoppes afhængig af Medical A/S forventninger til markedet og forskningsresultaterne. Aktiviteterne omkring godkendelse af patenter, offentlige godkendelser mv. håndteres også centralt af Medical A/S. Medical A/S har også det primære ansvar for forskningsaktiviteterne, herunder produktgarantier mv.

Opdelingen mellem Danmark og Holland medfører, at der udelukkende registreres immaterielle rettigheder i Danmark, dermed ejer Medical A/S alle væsentlige immaterielle rettigheder.

6.1.1.3 Medical Produktion, Ungarn

Salget af slankepillen startede i 2000, og Medical A/S har været rigtig succesfuld med produktionen af kvalitets slankepiller og andre Medical produkter. Medical A/S har investeret væsentlige beløb og tid i udvikling af produktionsteknologi og produktionsknow-how. I de første 15 år var produktionen udelukkende i hovedkontoret i Bagsværd, dette for at sikre levering af kvalitetsprodukter til den aftalte tid.

Indenfor salg af medicin er der en risiko for at patienterne vil forsøge at gøre et erstatningskrav gældende såfremt der er bivirkninger ved de producerede produkter. De tre forskere har gjort alt, hvad de kan for at minimere en sådan risiko, og Medical A/S har selv udviklet det produktionsudstyr, som Medical koncernen anvender, ligesom Medical A/S har personale, som løbende gennemgår og videreudvikler produktionsudstyret.

Ledelsen i Medical A/S kunne dog også se fordelene ved lavere produktionsomkostninger i udlandet, og ledelsen valgte i den 1. januar 2005 at flytte den mest simple produktion til Ungarn. Ledelsen i Medical A/S havde fundet en egnet produktionsbygning i Ungarn og Medical A/S har haft personale nede og overse indretningen af produktionen, ligesom produktionsudstyret er indkøbt og testet af ansatte i Medical A/S.

Medical A/S varetager fortsat udvikling af produktionsudstyret, og det er først efter kvalitetssikring af produktionsudstyr, at dette bliver overført til Medical Produktion i Ungarn. Alle væsentlige aftale omkring produktionen håndteres således af Medical A/S, det gælder også valg af råvare leverandører mv.

Ledelsen i Medical A/S valgte at flytte deres mest simple produktion til Ungarn, da:

- Ungarn har en central beliggenhed i Europa, som er gunstig i forhold til distribution og logistik af varer til de respektive salgsmarkeder.
- Ungarn har billigere arbejdskraft. Ungarn er et af de billigste lande i Europa, når det kommer til arbejdskraft. Arbejdskraftomkostninger pr. time var i Ungarn 2013 under 10 EUR, hvor i Danmark var den lige knap 40 EUR pr time⁴⁸. De ansatte i Medical A/S Produktion i Ungarn udfører basale funktioner omkring betjening af maskinerne forbundet med den simple produktion af produkter.

⁴⁸ European Commission Eurostat, lønninger og lønomkostninger data fra marts 2014 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/images/8/89/Hourly_labour_costs%2C_2013_%281%29_%28EUR%29_YB14_II.png

Nøglepersoner med produktions know-how fra Medical A/S i Danmark leverer instrukser og afholder uddannelse for at sikre en ensartet og høj kvalitet af produktionsprocesserne og produkterne.

- Ungarn har også billigere anlægsaktiver herunder billigere produktionsbygninger. Ledelse i Medical A/S har en forventning om, at produktionen af den mest simple produktion i Ungarn er del billigere sammenlignet med danske forhold.

Ledelsen i Medical A/S overvåger løbende produktionsaktiviteterne i Ungarn samt træffer alle væsentlige og strategiske beslutninger for produktionen i Ungarn.

Den lokale ungarske ledelse har det operationelle ansvar for at indkøbe, producere og fremsende produkter til koncernens salgsselskab i henhold til Medical A/S fastsatte retningslinjer, og de kontrakter som Medical A/S har indgået med de eksterne leverandører.

Medical Produktion producerer i henhold til det produktionsbudget, som Medical A/S har udarbejdet, og Medical Produktion har udelukkende - produktionsaktivitet baseret på de produktionsordrer som Medical A/S placerer i Ungarn.

6.1.1.4 Medical Salg, USA

Stifterne af Medical A/S havde ved etableringen i 1990 en langsigtet vision om at sælge deres slankepiller og andre Medical produkter i hele verden. Men ledelsen i Medical A/S vidste, at dette ville tage tid og påkræve væsentlige investeringer, derfor har ledelsen i Medical A/S koncentreret sig om salget på det europæiske marked. Ledelsen i Medical A/S ønskede selv at forestå salget, da de havde en klar vision for, hvordan de bedst fik deres produkter ud til kunderne.

Medical A/S har derfor haft store investeringer forbundet med udvikling af produkter, produktionsteknologien og markedsføringsmateriale, så der var kendskab til deres produkter. Salget startede i 2000 efter opnåelse af de nødvendige produktions- og salgsgodkendelser og salget har siden været en stor succes.

Succesen har bevirket, at ledelsen i Medical A/S også ønskede at sælge deres produkter på det amerikanske marked. I USA var der ligesom Europa forventninger om at nå et stort produktsalg, hvor salget i USA kunne anvende den viden som ledelsen i Medical A/S havde opnået i Europa. Det var f. eks muligt for ledelsen i Medical A/S at genbruge materiale ved produktansøgninger, ligesom en stor del af markedsføringsmaterialet kunne genbruges. Salget i USA blev påbegyndt i januar 2008 og Medical A/S har haft store udgifter til produkt lanceringen i USA, men siden januar 2012 har Medical koncernen haft et samlet overskud på salget i USA.

Medical A/S sælger produkter i Europa og USA, hvor fedmeepidemien blandt populationen er størst og dermed salgspotentialet er størst for Slankepillen og Medical produkterne. Salget er "business to business" segmentet dvs. apoteker, læger og hospitaler. Salget i Europa håndteres af Medical A/S, Bagsværd mens det amerikanske marked håndteres af Medical Salg. Salget i USA sker efter Medical A/S fastlagte salgs- og markedsføringsbudget og dermed de retningslinjer, som Medical A/S har sat for Medical koncernens salg af produkter. Sælgerne i USA er også løbende på uddannelse i Medical A/S, hvor de uddannes i koncernens produkter. Alle salgskontrakter er udarbejdet efter de retningslinjer som Medical A/S har udviklet, da Medical A/S har udviklet, da Medical A/S har den overordnede risiko for salget.

I både Europa og USA ser Medical A/S en stort potentielt marked for medicinen mod fedme. I et newsletter fra 2013 fra Europakommissionen omtales det, at i gennemsnit er 17 % af EU-landenes voksne befolkning svært overvægtige, og at 52 % af den voksne befolkning af europæerne betragtes som overvægtige eller svært overvægtige.⁴⁹ Det er samme billede for USA, hvor befolkningen også er blevet noget tungere og er ramt af fedmeepidemi.⁵⁰ Det vil sige, der er et stadigt stort potentielt marked for Medical A/S.

Ledelsen i Medical A/S har udviklet retningslinjerne for salget, herunder indholdet af salgskontrakterne og salgskampagner. Produkternes kvaliteter har sammen med de markedsinvesteringer som Medical A/S årligt afholder gjort, at Medical koncernen er lykkedes med dets vision om at være veletableret og ledelsen i Medical A/S forventer, at det vil styrke sin position i fremtiden på både det europæiske og det amerikanske marked.

Det amerikanske salgsdatterselskab forestår det operative salg på det amerikanske marked, hvor Medical Salg har en vis frihed i dets salgs- markedsføringsaktiviteter, så længe salgsdatterselskabet arbejder efter det salgs- og markedsføringsbudget og dermed følger de retningslinjer, som Medical A/S har fastsat for USA. Overholdelse af salgs- og markedsføringsbudgettet har førsteprioritet, og store afvigelser skal derfor drøftes med ledelsen i Medical A/S, før det er muligt at udvide omkostningsrammen for USA. Dette skyldes, at Medical A/S har det overordnede ansvar for salget i USA. Hvis det er relevant, oversætter det amerikanske salgsdatterselskab markedsføringsmateriale til engelsk, men ofte har Medical A/S allerede udarbejdet materialet på engelsk.

Der er etableret et indrapporteringssystem, hvor Medical Salg fremsender markedsinformationer fra USA og baseret på disse oplysninger foretager Medical A/S en samlet vurdering af produkternes salgsmuligheder. Informationerne bliver også brugt af Medical A/S, når det danske hovedkontor skal planlægge og styre produktionsaktiviteterne i Ungarn.

Det amerikanske salgsdatterselskab sælger kun koncernprodukter. Salget af produkter i USA sker til hospitaler, læger og apoteker, som opfylder Medical A/S retningskriterier og salgsdatterselskabet har ikke eksportaktiviteter.

At Medical A/S har den overordnede risiko ved salget i USA ses også ved, at det danske moderselskab i alle årene har sikret at Medical Salg har haft positivt nettoresultat. Dette er sket ved at Medical A/S har ydet en økonomisk kompensation til det amerikanske salgsdatterselskab i forbindelse med større reklame fremstød og udbygningen af det amerikanske marked. Medical A/S har ved slutningen af hvert regnskabsår foretaget en indkomstregulering af det amerikanske salgsdatterselskabs resultat (en såkaldt "year end adjustment"), der har sikret Medical Salg et positivt nettoresultat. Underskuddet eller overskuddet ved aktiviteterne i USA er således bogført i Medical A/S regnskaber.

6.1.2 Oversigt over de kontrollerede transaktioner og de finansielle resultater i scenarie 1

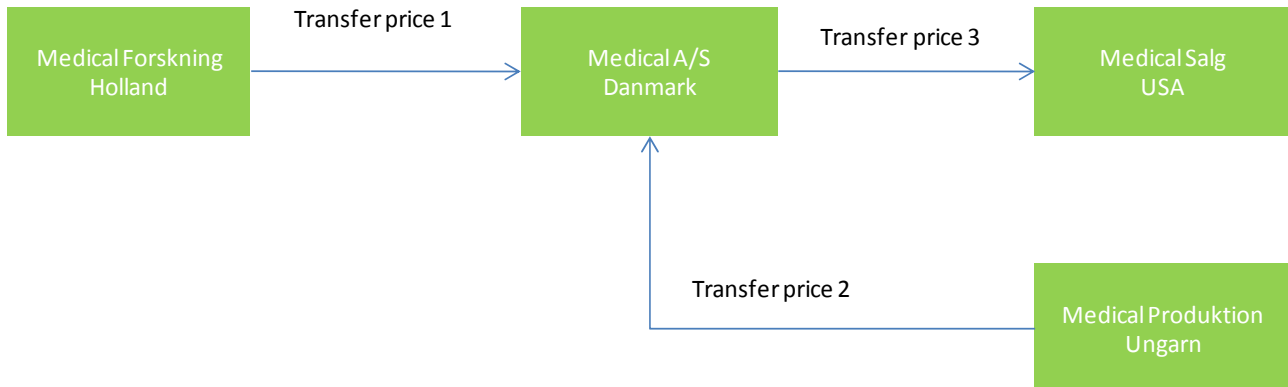
I Medical koncernen er der tre udenlandske datterselskaber, som har kontrollerede transaktioner med det danske moderselskab Medical A/S, og det skal derfor kortlægges, hvilke af OECDs prisfastsættelsesmetoder, der skal anvendes for den koncerninterne samhandel mellem Medical A/S og dets tre udenlandske datterselskaber. Prisfastsættelsen af den koncerninterne samhandel imellem

⁴⁹ http://ec.europa.eu/health/newsletter/114/focus_newsletter_da.htm

⁵⁰ <http://www.b.dk/globalt/fedmeproblemerne-vokser-i-usa>

koncernselskaberne, har jeg valgt at kalde "Transfer price" og nedenfor er dette illustreret, herunder de tre Transfer prices som skal findes.

Figur 14 - Oversigt over de koncerninterne transaktioner i Medical koncernen - scenarie 1



Transfer price 1: Køb af forskning/udvikling services fra Medical Forskning

Transfer price 2: Køb af færdigvarer fra Medical Produktion

Transfer price 3: Salg af færdigvarer til Medical Salg

Kilde: Egen tilvirkning

I scenarie 1 er det danske moderselskab principalselskabet i Medical koncernen og det medfører at:

Transfer price 1 er prisfastsættelsesmetoden for Medical A/S betaling af forskning/udviklings services fra sit forskning/udviklingsdatterselskab Medical Forskning i Holland. Forskningen i Medical Forskning sker som kontraktsforskning, hvor Medical A/S bærer alle væsentlige risici og Medical A/S opnår ejerskabet immaterielle rettigheder.

Transfer price 2 er prisfastsættelsesmetoden for Medical A/S betaling af de produktions serviceydelser som Medical Produktion foretager. Produktionen sker som kontraktproduktion, hvor Medical Produktion er sikret en betaling for dets produktionsaktiviteter og kun producerer i henhold til Medical A/S ordre. Medical A/S bærer alle væsentlige risici forbundet med produktionen.

Transfer price 3 er prisfastsættelsesmetoden for Medical A/S salg af produkter til sit amerikanske salgsdatterselskab Medical Salg, som er et low- risk salgsselskab. Prisfastsættelsen skal som nævnt sikre at det amerikanske salgsdatterselskab i alle årene har et positivt nettoresultat, dette sker ved at salgs og markedsføringsbudgettet for USA indeholder en positiv EBIT til Medical Salg. Moderselskabet Medical A/S bærer alle væsentlige risici forbundet med salget i USA.

6.1.2.1 Finansielle oplysninger for Medical A/S selskaberne i scenarie 1

Dette afsnit omhandler de finansielle oplysninger for hver af selskaberne i Medical koncernen, så der er finansielle oplysninger for Medical A/S og dets udenlandske datterselskaber for indkomstårene 2010 - 2014. Alle koncernselskaberne har regnskabsperioden 1. januar - 31. december.

Den succesfulde udvikling som Medical koncernen har oplevet, kan ses i Medical A/S årsregnskaber for 2010-14. Medical A/S resultat i årsregnskaberne 2010-11 har været præget af Medical A/S store udgifter til

markedsføringen i USA. Medical A/S har siden 2008 båret den økonomiske risiko forbundet med opbygningen af det amerikanske marked, herunder sikret at det amerikanske salgsdatterselskab i hvert af årene har haft et positivt nettoresultat. Året 2012 var det første år, hvor koncernen havde overskud på salget i USA. Medical A/S har solgt produkter i Europa siden 2000 og opnåede sit første overskud i 2004 på salget i Europa.

Medical A/S har anvendt overskuddet fra det europæiske salg til at finansiere opbygningen af markedet i USA. Endvidere har Medical A/S investeret kraftigt i en fortsat udvikling af produkter og forbedring af produktionsprocesser og produktionsteknologi anvendt i Medical koncernen. Dette har Medical A/S gjort i tiltro til at Medical A/S ville få den primære andel af overskuddet ved salget af koncernens produkter i de kommende år. Budgettet for 2014 viser at ledelsen i Medical A/S forventer at have et overskud (EBIT) på 200 mio. kr. som forventes at stige i de kommende år.

Tabel 11 - Finansielle oplysninger for Medical A/S (stiftet 1. januar 1990 og det er ikke konsolideret tal)

Beløb i mio. kr.	2010	2011	2012	2013	2014 - budget
Nettoomsætning	700	870	930	1.080	1.200
Omkostninger	690	830	-850	-930	-1.000
Resultat før finansielle poster (EBIT)	10	40	80	150	200
Balancesum	2.500	2.800	2.900	3.100	3.200
Antal ansatte	300	320	330	340	340
EBIT procent	1,4%	4,6%	8,6%	13,9%	16,7%

Kilde: Egen tilvirkning

Som det ses af de finansielle oplysninger i dette afsnit er Medical koncernen omfattet de danske krav om fuld Transfer pricing dokumentationspligt jf. SKL § 3B, idet det samlede antal ansatte i Medical koncernen og koncernens samlede balancesum og omsætning overstiger muligheden for at være omfattet af danske regler begrænset dokumentationspligt.

Medical A/S nettoomsætning stiger i perioden 2010-2014 og viser et større samlet salg. Medical A/S forestår selv salg at salget i Europa, hvor Medical A/S nettoomsætning er lig det eksterne salg til koncernens eksterne kunder. Medical A/S nettoomsætning for USA er varesalg til det amerikanske salgsdatterselskab, dette varesalg justeres så Medical Salg hvert år er sikret et positivt nettoresultat. Medical A/S har derved den primære markedsrisiko ved salg til de eksterne kunder i såvel Europa som USA, og Medical A/S nettoomsætning er påvirkelig i forhold til fortjenesten ved salget til de eksterne kunder. Medical A/S har således kun et overskud, hvis Medical koncernen har et samlet overskud på salget til de eksterne kunder.

Medical A/S har også den primære økonomiske risiko ved udvikling og rentabiliteten af det produktionsudstyr, der anvendes af Medical Produktion i Ungarn. Hvis der er produktionsvanskeligheder er Medical Produktion sikret et fast nettoresultat, idet Medical A/S skal bære disse omkostninger. Omvendt har Medical A/S den primære fordel ved lavere produktionsomkostninger i Ungarn. De lavere produktionsomkostninger i Ungarn gør, at Medical A/S kan øge dets nettoomsætning uden, at der er en

tilsvarende stigning i dets produktionsomkostninger. I 2014 forventer ledelsen i Medical A/S en overskudsgrad (EBIT) på 16,7 % som forventes at stige de kommende år.

Medical A/S balancesum stiger fra 2,5 til 3,2 mia. kr. og er udtryk for de aktiver (herunder gældsposter), som Medical A/S har. I scenarie 1 ejer Medical A/S, de danske aktiver der bl.a. anvendes ved udvikling og salg af avancerede produkter. Ligesom Medical A/S ejer produktionsanlæg, indtil det er kvalitetsgodkendt og kan overføres til Medical Produktion i Ungarn. Balancesummen indeholder også egenkapital med opsparet overskud fra salget i Europa og USA. Endvidere er det udtryk for de tre forskeres egne investeringer i udvidelse af aktiekapitalen. Ledelsen i Medical A/S ser det som en klar fordel at Medical A/S har tilstrækkeligt med likvide midler og bankindestående til at foretage de nødvendige investeringer i udvikling af produkter, produktionsanlæg og markeder. Endvidere er det nødvendigt, at Medical A/S har finansiell kapacitet til at kunne håndtere evt. retssager mod de solgte produkter osv.

Antallet af ansatte i Medical A/S er steget fra 300 til 340. Medical A/S er meget opmærksomme på at være effektive og på de ansattes performance. De evaluerer løbende antallet af ansatte og har som politik, at de kun ansætter, hvis der er behov for det. Medical A/S gør meget ud af, at de ansatte skal trives og skal være glade for at arbejde i Medical A/S, hvilket har gjort, at mange af de ansatte har været i Medical A/S i mange år.

6.1.2.2 Finansielle oplysninger for Medical Forskning, Holland i scenarie 1

Medical A/S har 1. januar 2010 etableret et mindre forskningsselskab Medical Forskning i Holland. Medical A/S har ønske om at have de væsentlige forskningsaktiviteter i det danske hovedkontor, og der er kun gradvist sket en udflytning af forskningsopgaver til Medical Forskning. Medical A/S bibeholder ansvaret for de overførte forskningsopgaver og har ved budgetstyring samt løbende møder en tæt opfølgning på aktiviteter i Medical Forskning. Af de finansielle oplysninger for Medical Forskning, ses det på antal ansatte, at der er tale om et mindre forskningsselskab, som gradvist får tilført flere forskningsopgaver fra Medical A/S.

Tabel 12- Finansielle oplysninger for Medical Forskning, Holland (selskabet er stiftet 1. januar 2010)

Beløb i mio. kr.	2010	2011	2012	2013	2014 - budget
Nettoomsætning	77	88	99	110	132
Omkostninger	-70	-80	-90	-100	-120
Resultat før finansielle poster (EBIT)	7	8	9	10	12
Balancesum	35	62	68	85	100
Antal ansatte	20	32	44	52	60

Kilde: Egen tilvirkning

Nettoomsætningen i Medical Forskning er Medical A/S betaling for det hollandske forskningsselskabs aktiviteter, der udføres på kontrakt for Medical A/S. Det er også Medical A/S, der ejer alle væsentlige immaterielle aktiver, og Medical A/S som bærer den primære risiko ved forskningsaktiviteterne.

Balancesummen for Medical Forskning afspejler at forskningsselskabet blev stiftet i januar 2010 og der er tale om et mindre forskningsselskab, hvis aktiver er knyttet til den forskningsbygning, inventar, biler mv. som er forbundet med forskningsaktiviteterne. Medical Forskning har ikke gæld idet det danske moderselskab løbende har overført likviditet i form af betalinger for de udførte aktiviteter.

6.1.2.3 Finansielle oplysninger for Medical Produktion, Ungarn i scenarie 1

Medical A/S har i januar 2005 etableret et produktionsdatterselskab, Medical Produktion i Ungarn. Medical A/S har et ønske om at have de væsentligste produktionsaktiviteter i det danske hovedkontor, og der er kun gradvist sket en udflytning af produktionsopgaver til Medical Produktion. Medical A/S startede således med at overføre de mest simple produktionsopgaver fra Danmark til Ungarn. Medical A/S bibeholder ansvaret for de overførte produktionsopgaver, og har ved budgetstyring og løbende møder en tæt opfølgning på aktiviteter i Medical Produktion. Af de finansielle oplysninger for Medical Produktion ses det på balancesummen at værdien af produktionsaktiver er steget, efterhånden som Medical A/S har overført testet produktionsudstyr til Ungarn.

Tabel 13- Finansielle oplysninger for Medical Produktion, Ungarn (selskabet er stiftet 1. januar 2005)

Beløb i mio. kr.	2010	2011	2012	2013	2014 - budget
Nettoomsætning	294	399	472,5	535,5	619,5
Omkostninger	280	380	450	510	590
Resultat før finansielle poster (EBIT)	14	19	22,5	25,5	29,5
Balancesum	190	230	280	310	350
Antal ansatte	60	80	90	95	110

Kilde: Egen tilvirkning

Nettoomsætningen i Medical Produktion er Medical A/S betaling for de produktionsydelser, som Medical Produktion yder i forbindelse med produktionsaktiviteten i Ungarn.

Medical Produktions omkostninger er produktionsprisen inkl. nedskrivninger på produktionsaktiver.

De færdigproducerede produkter sendes så vidt muligt direkte til de eksterne kunder, er dette ikke muligt sendes de færdig producerede produkter til varelager hos Medical A/S, som håndterer salget i Europa eller til et varelager hos Medical Salg vedrørende salget i USA.

Medical Produktions produktion af Medical produkter er baseret på produktionsudstyr indkøbt og testet af Medical A/S, det tilstræbes, at der anvendes automatiseret udstyr, og der er behov for ansatte, som skal overvåge med maskinerne, tilsætte materialer i de rigtige råvaremængde mv. samt foretage kvalitetskontrol i henhold til retningslinjerne fra Medical A/S. Antallet af ansatte i Medical Produktion er øget i takt med, at produktionen er udvidet. Udvidelsen af produktionsaktiviteter i Ungarn, herunder væsentlige ændringer i produktionspersonalet skal drøftes med ledelsen i Medical A/S.

6.1.2.4 Finansielle oplysninger for Medical Salg, USA i scenarie 1

Medical A/S har i januar 2008 etableret et salgsdatterselskab, Medical Salg i USA. Medical A/S har ønske om at have de væsentlige salgs- og markedsføringsaktiviteter i det danske hovedkontor og salget i USA er baseret på retningslinjer og kontrakter udarbejdet af Medical A/S. Medical A/S bibeholder ansvaret for salget i USA og har ved budgetstyring og løbende møder en tæt opfølgning på aktiviteter i Medical Salg. Af de finansielle oplysninger for Medical Salg ses det, at der er begrænsede aktiviteter, idet der tilstræbes et begrænset varelager i USA. De væsentligste aktiver er derfor bygninger, driftsmidler og andre salgsrelaterede aktiver. Balancesummen er steget efterhånden, som salget i USA også er steget, og indeholder også tilgodehavender overfor debitorer.

Tabel 14 - Finansielle oplysninger for Medical Salg, USA (selskabet er stiftet 1. januar 2008)

Beløb i mio. kr.	2010	2011	2012	2013	2014 -budget
Nettoomsætning	180	210	270	310	420
Omkostninger	174,6	203,7	261,9	300,7	407,4
Resultat før finansielle poster (EBIT)	5,4	6,3	8,1	9,3	12,6
Balancesum	50	65	75	85	108
Antal ansatte	18	23	29	36	44

Kilde: Egen tilvirkning

Nettoomsætningen er Medical Salgs salg til eksterne kunder i USA. Hvert år har Medical A/S baseret på markedsinformationer fra Medical Salg og Medical A/S egne forventninger og viden om kunderne i USA udarbejdet et budget for Medical Salgs salgs- og markedsføringsaktiviteter. Omkostningerne herved er vist i tabellen ovenfor. Medical A/S har den primære risiko ved salget i USA, idet det amerikanske salgsdatterselskab har haft et positivt nettooverskud alle årene, mens Medical koncernen først fik et samlet overskud i 2012 for salget i USA. Medical A/S har anvendt overskuddet fra salget i Europa til at finansiere opbygningen af markedet i USA.

Slankepillen og de andre Medical produkter var allerede kendt hos kunderne i USA, da Medical A/S har været repræsenteret på salgsmesser i Europa, hvor de amerikanske kunder også kom. Efterhånden som salget stiger i USA udvides antallet af ansatte, for at styrke de nuværende kunderelationer, men også for at skabe nye kunder og øge salget. Når salget stiger øges også overskuddet i det amerikanske datterselskab.

6.1.3 De kontrollerede transaktioner i scenarie 1, herunder de 5 sammenlignelighedsfaktorer

6.1.3.1 *Produktegenskaber*

Slankepillens fysiske egenskaber er medicin i form af tabletter eller kapsler. Det er bedste kvalitet og medicinens væsentligste egenskab er dens virkning, at brugerne taber sig uden at ændre deres kost og medicinen har ingen bivirkninger. Tilsvarende kan siges om de andre Medical produkter.

I scenarie 1 ejer Medical A/S de immaterielle rettigheder, og Medical A/S har afholdt væsentlige investeringer i udviklingen af produkter. Værdien af de immaterielle aktiver er væsentlig, det inkluderer bl.a. værdien af patenter om produkter, brand og varenavn for markedsføring af produkter.

6.1.3.2 *Markedet*

Markedet Medical A/S opererer på er medicinalbranchen. Der er få konkurrerende selskaber som forsker/udvikler indenfor samme område som Medical A/S med slankepillen, til gengæld er det store globale koncerner, som investerer mange penge i udvikling af produkter og markedsføring. Endvidere er der en risiko fra de medicinal koncerner, som producerer kopimedicin, som slår til, når patenter på medicin udløber. Derfor er vigtigt, at Medical A/S fortsætter med at udvikle og forske i produktet, så der hele tiden vil være medicin på markedet, som stadig har patent og som kan afløse ældre produkter, hvor patentet evt. er udløbet, og hvor avancen vil være faldende. I min afhandling har jeg antaget, at det er lykkedes Medical koncernen at udvide deres salg af medicinal produkter og der afgrænses fra de udbudsrunder og prismekanismer, der er i medicinalbranchen.

De væsentligste konkurrenceparametre for Medical A/S er at have produkter, som er unikke og som har bedre kvalitet og virkning end konkurrenternes. Effektiv produktionsproces er ligeledes en vigtig faktor, ligesom det er vigtigt at kunne levere kvalitetsprodukter til den aftalte tid.

6.1.3.3 Funktionsanalyse af Medical selskaberne i scenarie 1

Medical A/S i scenarie 1

Som gennemgået i afhandlingens teoretiske analyse er funktionsanalyse en central del i den økonomiske forståelse af Transfer pricing. Når uafhængige parter aftaler priser og vilkår for en transaktion sker det under hensyn til de funktioner, som parterne hver især udfører i den forbindelse. Det vil sige, jo flere funktion/risici parterne påtager sig, jo højere forventet afkast håber parterne at kunne opnå.

I scenarie 1 er Medical A/S principalselskabet i Medical koncernen, mens de udenlandske datterselskaber er såkaldte "low-risk" selskaber, som varetager de opgaver, som principalen ønsker de skal udføre. Medical koncernen har således en principalstruktur, hvor Medical A/S /principalen har påtaget sig al væsentlig markedsrisiko og Medical A/S tager de væsentlige strategiske beslutninger over datterselskaberne i koncernen. Da Medical A/S påtager sig flere funktioner/risici og ejer alle væsentlige immaterielle rettigheder, sker dette ud fra en forventning om, at Medical A/S opnår et højere forventet afkast end de udenlandske "low-risk" selskaber. Dette skyldes Medical A/S ønske om at have en central indflydelse.

Det er dog ikke sikkert at Medical A/S hvert år realiserer et stort overskud, da der er omkostninger tilknyttet de risici og markedsinvesteringer, som Medical A/S foretager. Dette ses eks. i årene 2008-2011 hvor Medical A/S har anvendt en del af dets overskud fra salget i Europa til at finansiere opbygningen af det amerikanske marked.

Der er følgende kendetegnet ved en principalstruktur:

- Centralisering af de væsentlige beslutninger som foretages af principalen/ moderselskabet (Medical A/S), mens udenlandske datterselskaberne udfører såkaldte rutinefunktioner.
- Medical A/S ønsker en direkte og central indflydelse på alle væsentlige strategier i Medical koncernen, herunder strategier og beslutninger om salg og produktion i flere lande, håndteringen og strategier overfor flere globale konkurrenter/kunder. Eks. udarbejdede Medical A/S alle salgsaftaler.
- Riskmanagement - centralisering af immaterielle rettigheder og beslutninger. Medical A/S varetager som principalen håndteringen af de væsentligste risici.

Medical A/S har det overordnede ansvar for funktioner og risici tilknyttet: vurdering af produkter, produktionsteknologi/-processer, konkurrenter, kunderelationer, lagerstyring, ordreprocessen, marketing, produktprissætning, transport og logistik, regnskab/ revision og administration.

Medical A/S ejer alle de væsentlige registrerede immaterielle aktiver eks. navn, patenter, rettigheder som er i Medical koncernen.

Medical A/S påtager sig som principal alle væsentlige risici forbundet med den primære markedsrisiko som eks. produktrisiko, kreditrisiko, lagerrisiko og debitorrisiko. Hvis en kunde ikke betaler for de producerede varer, skal Medical A/S stadig betale datterselskaber, betale leverandører, transportører mv. I tabellen nedenfor ses det, at Medical A/S har mange funktioner, idet moderselskabet som principalselskab er nødt til at have et godt indblik i alle dele af Medical koncernen.

Tabel 15- Funktionsanalyse for moderselskabet Medical A/S, Danmark i scenarie 1

Funktionsanalyse	Medical A/S
A. Funktioner	
Udvikling af produkter, processer og markeder	X
Opfølgning og styring af aktiviteterne i udenlandske datterselskaber	X
Emballering/pakning for varer i Danmark	X
Distributionsopgaver udført i Danmark	X
Eftersalgs-service udført i Danmark eller vedr. Europa	X
Forskning og udvikling	X
Kundekreditvurdering og fakturering	X
Salg, kunderelationer, herunder deltagelse på messer mv.	X
Kvalitetskontrol	X
Indkøb og indgåelse af leverandør aftaler	X
Lager og lagerstyring	X
Marketing	X
Ordreprocessen	X
Produktion for de dele der bliver udført i Danmark	X
Produktprissætning	X
Regnskab/revision og administration	X
Reparationer herunder håndtering af fejl på produkter og processer	X
Logistik styring eks. transport med skib/bil	X
B. Immaterielle aktiver	
Patenter	X
Know-how	X
Produktudvikling	X
Varemærke	X
Produktionsproces	X
C. Risiko	
Markedsrisiko	X
Produktrisiko herunder produktgaranti	X
Kreditrisiko-, debitor og lagerrisiko	X

Kilde: Egen tilvirkning

Medical Forskning, Holland i scenarie 1

Medical Forskning foretager kontraktforskning og udvikling på vegne af moderselskabet Medical A/S, hvor Medical A/S har den primære markedsrisiko.

De funktioner som Medical Forskning håndterer er: administration, kontraktsforskning, kvalitetskontrol af forskningsresultater, regnskab/revision samt indrapportering af resultater og omkostninger til Medical A/S. Medical Forskning har en begrænset risiko (low risk contract developer) og alle væsentlige immaterielle rettigheder ejes af Medical A/S.

Tabel 16 - Funktionsanalyse for Medical Forskning, Holland i scenarie 1

Funktionsanalyse	Medical Forskning
A. Funktioner	
Administration	X
Kontraktsforskning på vegne af Medical A/S	X
Kvalitetskontrol af forskningsresultater	X
Regnskab/revision løbende indrapportering af resultater og omkostninger til Medical A/S	X
B. Immaterielle aktiver	
Kun meget få aktiver, som eks. bruger licenser til computerprogrammer	X
C. Risiko	
En meget lille markedsrisiko, idet Medical A/S har fastsat et budget for aktiviteterne i Medical Forskning og budgetafvigelser drøftes med Medical A/S. Medical A/S antages at dække langt de fleste budget afvigelser.	X

Kilde: Egen tilvirkning

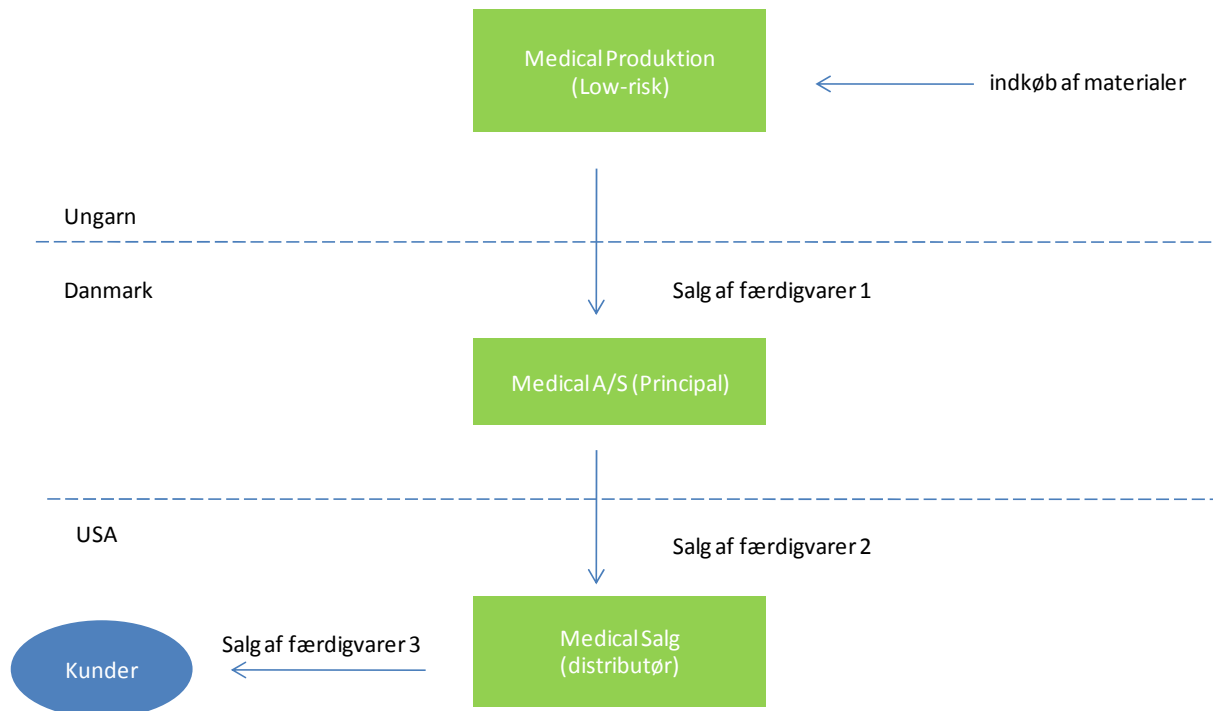
Medical Produktion, Ungarn i scenarie 1

Moderselskabet Medical A/S er principal selskabet i Medical koncernen og Medical A/S bestemmer hvilke produkter, hvornår og hvor mange produktionsdatterselskabet Medical Produktion skal producere dvs. Medical Produktion er en low-risk manufacturer/ kontraktproducent.

Medical A/S afgiver en ordre på en produktion af et Medical produkt hos Medical Produktion. Medical Produktion som er kontraktproducent foretager de operationelle produktionsfunktioner såsom at købe materialer ind, producere den aftalte mængde sælge de færdige varer til Medical A/S mv.

Medical A/S sælger de færdige produkter på markederne i Europa eller Medical A/S kan sælge produkterne videre til Medical Salg, som så sælger de færdige produkter til kunderne i USA. Flowet for salget i USA kan ses i figuren nedenfor.

Figur 15 - Flow når kontraktproduktionen vedrører produkter der skal sælges i USA



Kilde: Egen tilvirkning

Medical Produktion, skal tage sig af: administration, emballering/pakning af produkterne så de er klar til salg, kvalitetskontrol af produktion, indkøb af materialer til kontraktproduktionen, foretage selve produktionen af de ordrer som moderselskabet Medical A/S placerer hos Medical Produktion samt at udarbejde regnskab/revision og indrapportere informationer om produktionen til Medical A/S.

Medical Produktion har som kontraktproducent kun en lille markedsrisiko, idet Medical Produktion kan sælge sin produktion til Medical A/S. Så længe Medical A/S betaler for de producerede produkter er der ikke en lagerrisiko eller debitorrisiko i Medical Produktion. Medical Produktion er ikke involveret i funktionerne vedrørende marketing og salg, der er heller ikke forskning og udvikling i Ungarn. Medical A/S har den primære markedsrisiko herunder risiko for lav eller forkert udnyttelse af produktionskapaciteten.

Medical A/S har som principalen påtaget sig alle væsentlige markedsrisici og har den primære risici ved produktionen. Medical A/S har bl.a. lagerrisiko, produktgaranti risiko og risiko ved driftsinvesteringer mv.

Tabel 17- Funktionsanalyse for Medical Produktion, Ungarn i scenarie 1

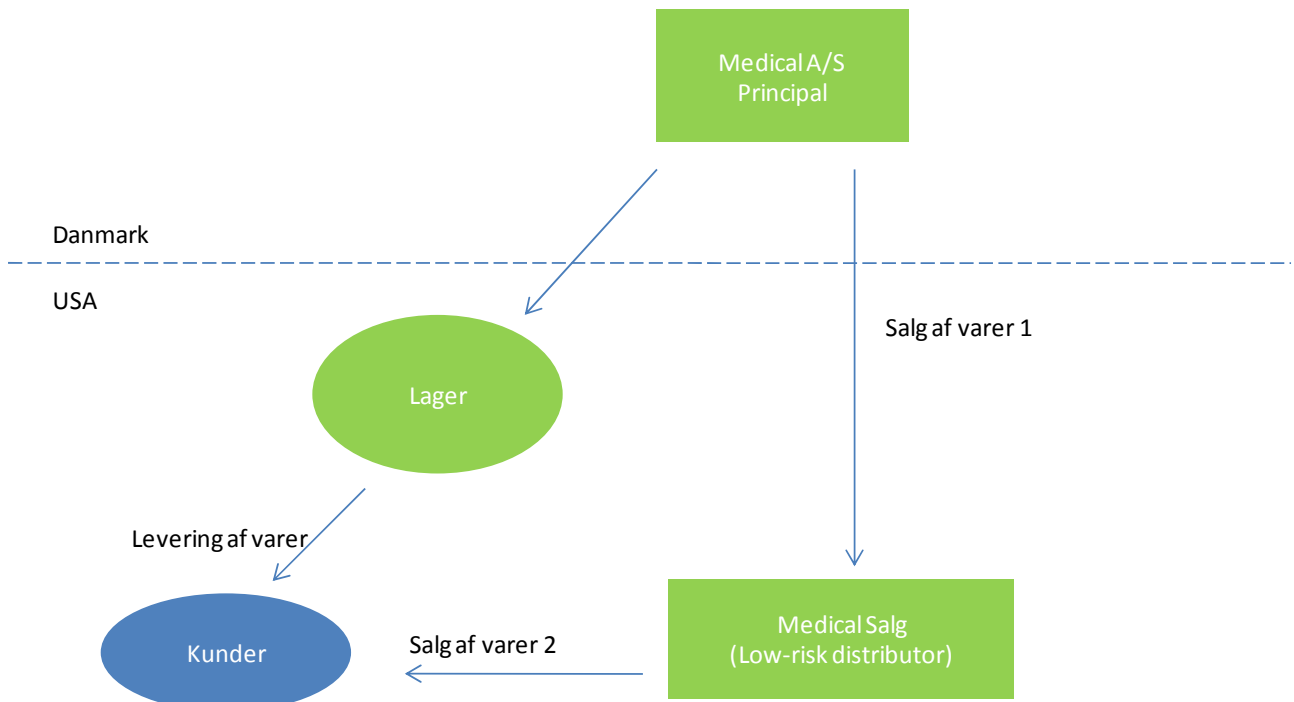
Funktionsanalyse	Medical Produktion
A. Funktioner	
Administration	X
Emballering/pakning	X
Kvalitetskontrol af produktionen	X
Indkøb af materialer til kontraksproduktion	X
Lager	X
Lagerstyring	X
Produktion	X
Regnskab/revision	X
Produktionsreparationer	X
Logistik ved transport af færdigproducerede varer	X
B. Immaterielle aktiver	
Kun meget få immaterielle aktiver	X
C. Risiko	
En meget lille markedsrisiko, idet Medical A/S har fastsat et budget for aktiviteterne i Medical Produktion og budget afvigelserne drøftes med Medical A/S. Medical A/S antages at dække langt de fleste budgetafvigelser.	X

Kilde: Egen tilvirkning

Medical Salg, USA i scenarie 1

Medical Salg sælger kun Medical koncernens egne produkter, som købes hos Medical A/S. Hvis produkterne ikke leveres direkte til kunderne, bliver produkterne sendt til et varelager i USA, hvor produkterne opbevares indtil produkterne udleveres til de eksterne kunder i USA. Dette illustreres i nedenstående figur.

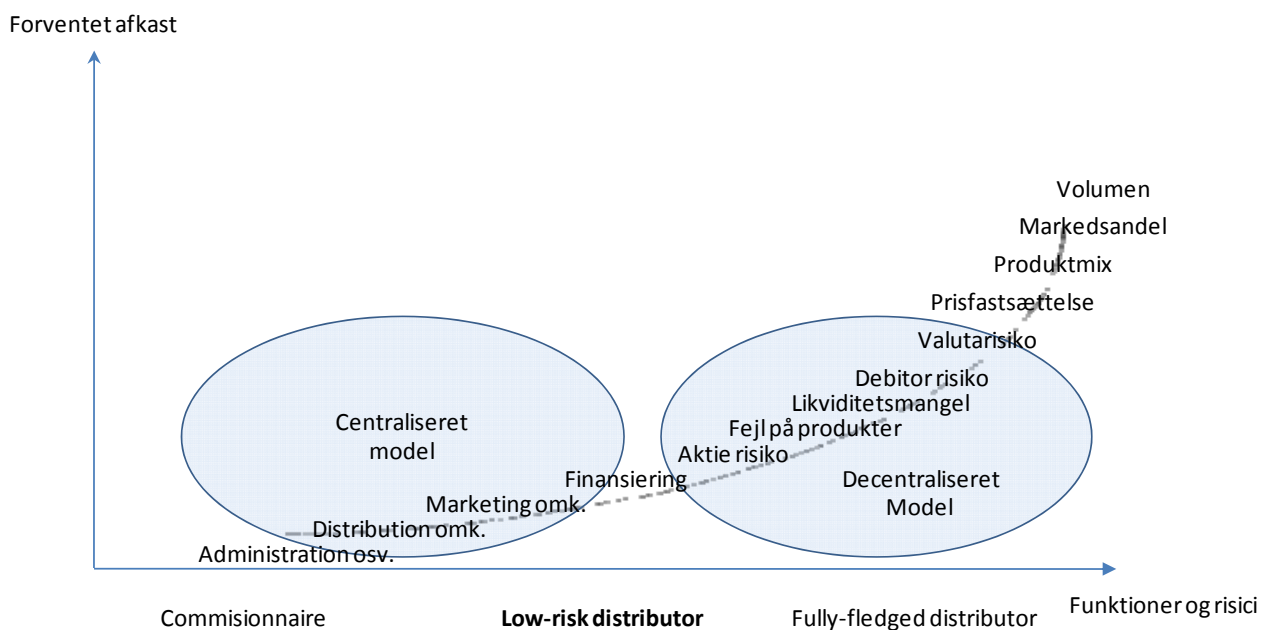
Figur 16 - Vareflow når produkterne sendes til et varelager i USA før de udleveres til den eksterne kunde



Kilde: Egen tilvirkning

I scenarie 1 er det danske moderselskab Medical A/S, principalselskabet hvorfor Medical Salg, vil udføre rutine salgsfunktioner som en low-risk distributor. Dette illustreres som figuren nedenstående.

Figur 17 - Illustration af funktioner og risici for Medical Salg, USA som "low-risk distributor" i scenarie 1



Kilde: Egen tilvirkning

Medical Salg, har bl.a. følgende funktioner: administration, salg af produkter, fakturering og evt. rykker for manglende betalinger, distribution, kunderelationer, marketing og indrapportere markedsinput for USA, det gør det muligt for Medical A/S at håndtere dets investeringer i produkter, markeder og produktionsudstyr.

Medical Salg, øvrige funktioner fremgår af tabellen nedenfor. Medical Salg har som low-risk distributor kun en begrænset markedsrisiko, den primære markedsrisiko bæres af Medical A/S.

Tabel 18- Funktionsanalyse for Medical Salg, USA - scenarie 1

Funktionsanalyse	Medical Salg
A. Funktioner	
Administration	X
Emballering/pakning i mindre omfang USA	X
Markedsinput vedr. distribution og salg af produkter	X
Mindre kvalitetskontroller og eftersalgs-services	X
Salg, herunder kreditvurdering og fakturering af kunder	X
Kunderelationer	X
Lager og lagerstyring i USA, dog af mindre størrelse	X
Marketing	X
Ordreprocessen	X
Regnskab/revision	X
Transport med skib/bil mv.	X
B. Immaterielle aktiver	
Goodwill knyttet til de aktiver der udføres i USA dog ejes al væsentlig immaterielle aktiver af Medical A/S.	X
C. Risiko	
En meget lille markedsrisiko, idet Medical A/S har fastsat et budget for aktiviteterne i Medical Salg og budget afvigelserne drøftes med Medical A/S. Medical A/S antages at dække langt de fleste budget afvigelser. Moderselskabet Medical A/S har den primære markedsrisiko.	X

Kilde: Egen tilvirkning

6.1.3.4 Kontraktvilkår/ økonomiske omstændigheder

I scenarie 1 er de tre udenlandske datterselskaber low risk selskaber. Medical Forskning, og Medical Produktion er henholdsvis low risk contract developer og contract manufacturer - det betyder, at de udfører funktioner på bestilling fra Medical A/S. Tilsvarende er Medical Salg, en low risk distributor, der udfører salgsfunktioner i forbindelse med salget i USA. De strategiske beslutninger og håndtering af væsentlige risici håndteres af Medical A/S, som bestemmer i Medical koncernen. Disse forhold skal afspejle sig i de kontrakts vilkår der er i de koncerninterne aftaler og i de finansielle resultater, når resultatet skal beregnes for hvert af selskaberne i Medical koncernen.

6.1.3.5 Forretningsstrategi

I afsnittene ovenfor har jeg beskrevet forretningsstrategien, som Medical A/S har haft, og som de har haft succes med at implementere. Det har medført at Medical A/S nu har tre datterselskaber beliggende i USA

Ungarn og Holland samt at Medical koncernen sælger dets Medical produkter på markeder i Europa og USA.

6.1.4 Valg af prisfastsættelsesmetode for de kontrollerede transaktioner i scenarie 1

6.1.4.1 Transaktion mellem Medical A/S og Medical Forskning, Holland i scenarie 1

I den kontrollerede transaktion køber Medical A/S forskningservices af Medical Forskning.

I scenarie 1 er Medical Forskning i Holland et udviklingsdatterselskab, som udfører kontraktforskning på vegne af Medical A/S. Kontraktforskningen vedrører alle forskningsaktiviteter udført af Medical Forskning og derfor vil valget af OECD prisfastsættelsesmetode være den transaktionsbestemte nettoavancemethode kost plus (TNMM net cost plus).

I den transaktionsbestemte nettoavance kost plus (TNMM net cost plus) beregnes det hollandske udviklingsdatterselskabs direkte og indirekte omkostninger, som er omkostningsbasen der tillægges en mark up procent. Procentsatsen fastlægges ved at der foretages en benchmark undersøgelse af indtjeningen hos tilsvarende uafhængige udviklingsselskaber, der også udfører kontraktforskning. Dette sker oftest ved brug af databaser som indeholder regnskabstal for de uafhængige selskaber, og hvor det er muligt at udsøge regnskabstal for selskaber ud fra selskabernes aktiviteter, geografiske placeringer, ejerforhold, antal år i drift mv.

På den baggrund antages det, at en armslængdeindtjening for Medical Forskning sker ved, at dets omkostningsbase tillægges en avance på 10 % (en net cost plus på 10%) De 10% er således nettooverskuddet for aktiviteterne i Holland.

I den kontrollerede transaktion betaler Medical A/S et samlet beløb for udviklingsydelser i Holland beløbet dækker udviklingsdatterselskabet Medical Forskning, direkte og indirekte omkostninger inkl. en mark up, således den kontrollerede transaktion foregår på armslængdevilkår.

Tabel 19- Nettoomsætning er Medical A/S Transfer price betaling til Medical Forskning, Holland - scenarie 1

Beløb i mio. kr.	2010	2011	2012	2013	2014 - budget
Nettoomsætning	77	88	99	110	121
Direkte og indirekte omkostninger	70	80	90	100	110
Resultat før finansielle poster (Net Cost plus 10%)	7	8	9	10	11

Kilde: Egen tilvirkning

6.1.4.2 Transaktion mellem Medical A/S og Medical Produktion, Ungarn i scenarie 1

I scenarie 1 er den kontrollerede transaktion at Medical A/S betaler for produktionsydelser udført af Medical Produktion i Ungarn, dette kaldes også kontraktproduktion. Kontraktproduktionen vedrører alle aktiviteterne udført af Medical Produktion og derfor vil valget af OECD prisfastsættelsesmetode være den transaktionsbestemte nettoavancemethode kost plus. (TNMM net cost plus).

I den transaktionsbestemte nettoavancemethode kost plus (TNMM net cost plus) beregnes produktionsdatterselskabets direkte og indirekte omkostninger som en omkostningsbase, der tillægges en mark up procent. Procentsatsen fastlægges på samme måde som ved Medical Forskning ved at der foretages en benchmark undersøgelse af indtjeningen hos tilsvarende uafhængige produktionsselskaber,

der også udfører kontraktproduktion. Som for Medical Forskning sker dette oftest ved brug af databaser som indeholder regnskabstal for de uafhængige selskaber, og hvor det er muligt at udsøge regnskabstal for selskab, ud fra selskabernes aktiviteter, geografiske placeringer, ejerforhold, antal år i drift mv.

På den baggrund antages det, at en armslængde indtjening for Medical Produktion sker ved at dets omkostningsbase tillægges en avance på 5 % (en net cost plus på 5 %). De 5 % er således netto overskuddet for aktiviteterne i Ungarn.

I den kontrollerede transaktion betaler Medical A/S et samlet beløb for aktiviteter udført i Ungarn, beløbet dækker produktionsdatterselskabets Medical Produktion direkte og indirekte omkostninger inkl. en mark up, således den kontrollerede transaktion foregår på armslængdevilkår.

Tabel 20 - Nettoomsætning er Medical A/S Transfer price betaling til Medical Produktion, Ungarn - scenarie 1

Beløb i mio. kr.	2010	2011	2012	2013	2014 - budget
Nettoomsætning	294	399	472,5	535,5	619,5
Direkte og indirekte omkostninger	280	380	450	510	590
Resultat før finansielle poster (Net cost plus 5%)	14	19	22,5	25,5	29,5

Kilde: Egen tilvirkning

6.1.4.3 Transaktion mellem Medical A/S og Medical Salg USA i scenarie 1

I scenarie 1 sælger Medical A/S færdige Medical produkter til Medical Salg.

Medical Salg er et salgsdatterselskab, som er low-risk distributor, som sælger koncernens produkter indenfor medicin.

Prisfastsættelsesmetoden vil derfor være transaktionsbestemt nettoavancemethode med nettoomsætningen som PLI. Medical Salg har en begrænset markedsrisiko, og Medical A/S skal betale for de udførte salgsfunktioner i dets amerikanske salgsdatterselskab. Når Medical A/S håndterer alle væsentlige beslutninger, ejer alle de væsentlige immaterielle aktiver, har udformet kontraktvilkår for salget til de eksterne kunder og Medical A/S skal spørges om udvidelse eller ændringer i det salgsbudget der er udarbejdet for USA er den valgte OECD prisfastsættelsesmetode den transaktionsbestemte nettoavance metode med nettoomsætningen som PLI. Medical Salgs risiko reduceres ved en "year end adjustment" af resultatet i Medical Salg, dette kan ske ved at Medical A/S udsteder en faktura (en ekstra betaling fra Medical Salg for solgte produkter til USA), hvis Medical Salg nettoindtjening er for høj. Eller det kan ske ved at Medical A/S udsteder en kreditnota (en reduktion af Medical Salg betaling for solgte produkter til USA), hvis Medical Salgs nettoindtjening er for lav.

Nettoindtjeningen for Medical Salg fastlægges ved, at der foretages en benchmark undersøgelse af indtjening hos tilsvarende uafhængige salgsselskaber, der også anses for low-risk salgsenheder. Dette sker oftest ved brug af databaser som indeholder regnskabstal for de uafhængige selskaber, og hvor det er muligt at udsøge regnskabstal for selskaber, ud fra selskabernes aktiviteter, geografiske placeringer, ejerforhold, antal år i drift mv.

I den kontrollerede transaktion vil salgsdatterselskabet i USA, som er low risk distributor, blive aflønnet med en EBIT procent sats (eks. 3 %). Salgsselskabets indtægter ved varesalg til eksterne kunder skal give

salgsselskabet en fortjeneste før renter (EBIT) på eks. 3% idet salgsdatterselskabets varesalg - varekøb, markedsføring og andre af salgsdatterselskabets omkostninger = EBIT på 3%. De 3% EBIT fastsættes efter, hvad en benchmark analyse vise, således at den kontrollerede transaktion foregår på armslængdevilkår.

Tabel 21 - Transfer price sker i form af varesalg fra Medical A/S til Medical Salg, USA evt. kombineret med en year end adjustment således at Medical USA får et positivt nettoresultat.

Beløb i mio. kr.	2010	2011	2012	2013	2014 - budget
Nettoomsætning	180	210	270	310	420
Omkostninger*	174,6	203,7	261,9	300,7	407,7
Resultat før finansielle poster (EBIT på 3 %)	5,4	6,3	8,1	9,3	12,6

Kilde: Egen tilvirkning

* Omkostningerne hos Medical Salg inkluderer varekøb af produkter hos Medical A/S, det er evt. korrigeret ved en year end adjustment der sikrer Medical Salg et positivt nettoresultat.

6.2 Selskaberne i Medical koncernen scenarie 2

De tre danske forskere, som etablerede Medical A/S i 1990, er blevet ældre, og de ønsker alle tre at gå på pension med udgangen af indkomståret 2014 (31.12 2014). De tre forskere vil fortsat bo i Nordsjælland, men de ønsker mere tid til familie og venner, og de vil derfor trække sig fra den daglige drift og kun fortsætte i Medical A/S bestyrelse.

De tre forskere har udgjort ledelsen i Medical A/S siden etableringen i 1990, og de har centraliseret alle væsentlige funktioner og beslutninger i moderselskabet Medical A/S. De ønsker nu at få vurderet, hvilke OECD prisfastsættelsesmetoder der skal anvendes i fremtiden, hvis Medical A/S i januar 2015 overflytter væsentlige funktioner, aktiver og risici fra Danmark til de tre udenlandske datterselskaber.

Fremtiden for selskaberne i Medical koncernen skal derfor vurderes i et scenarie 2 for:

1. Medical Forskning, Holland
2. Medical Produktion, Ungarn
3. Medical Salg, USA
4. Medical A/S (som reduceres i forhold til de funktioner , aktiver og risici som flyttes til udlandet)

Scenarie 2 omhandler således ændringer der overvejes for indkomståret 2015 og efterfølgende år. Hvor de tre udenlandske datterselskaber får en væsentlig udvidelse af deres funktioner, aktiver og risici, som medfører at de tre udenlandske datterselskaber overgår fra at være low-risk selskaber (som de var i årene til med 2014) til at blive fully- fledged selskaber fra og med indkomståret 2015. Nedenfor beskrives ændringerne, der er i scenarie 2 og som vil påvirke de tre udenlandske datterselskaber og det danske moderselskab.

Fremtiden ser lovende ud for Medical koncernen, idet Medical A/S forretningsstrategi har bevirket at Medical koncernens aktiviteter har udviklet sig succesfuldt og både omsætning og nettoresultat for salget i Europa og USA er stigende. I budgettet for 2014 forventede ledelsen at de hidtil anvendte prisfastsættelsesmetoder, hvor Medical A/S var principal selskab, ville medføre at Medical A/S ville opnå en EBIT på 200 mio. DKK i 2014.

Når det danske moderselskab flytter væsentlige funktioner, aktiver og risici ud til sine tre udenlandske datterselskaber er der tale om en koncernintern omstrukturering (business restructuring), som medfører en udflytning af danske funktioner, aktiver og risici til de tre udenlandske datterselskaber. Den koncerninterne omstrukturering medfører udflytning af en igangværende Medical aktivitet med tilhørende patenter og immaterielle rettigheder for udvikling, produktion og salg af Medical produkter. Det skal derfor også vurderes om Medical A/S skal have en kompensation, når det danske moderselskab overdrager sine materielle og immaterielle aktiver som eks. patenter, know-how, produktionsudstyr til udlandet samt om der i forbindelse med overdragelsen skal beregnes en dansk exitbeskatning, når de materielle og immaterielle rettigheder forlader Danmark.⁵¹

6.2.1 Ændringer ved udflytning af funktioner, aktiver og risici til Medical Forskning, Holland - scenarie 2

Forskning og udvikling af slankepillen og videreudviklingen af dette produkt samt de andre Medical produkter har altid været grundstenen i Medical A/S. De tre danske forskere har indtil udgangen af 2014 ønsket at have en direkte og central indvirkning på forskningsaktiviteterne, hvorfor Forsknings- og udviklingsafdelingen i hovedkontoret i Bagsværd har udgjort en central og væsentlig del af Medical A/S danske forretningsaktiviteter. Udviklingsselskabet i Holland har i fire indkomstår (fra 1. januar 2010-31. december 2014) varetaget forskningservice opgaver op vegne af Medical A/S. Omfanget af forskningsopgaverne i Holland er gradvist vokset efterhånden, som Medical Forskning har leveret tilfredsstillende forskningsresultater. Medical A/S har anvendt mange omkostninger forbundet med videns udviklingen af personalet i Holland, som løbende har været på kurser og uddannelse i Medical A/S, som hjælp med igangsætning af nye forskningsopgaver eller problemløsning af igangværende forskningsprojekter i Holland. Dette har medført at vidensniveauet gradvist er vokset i Medical Forskning, som nu er klar til at overtage alle væsentlige forsknings- og udviklingsopgaver fra Danmark.

De tre stiftere har også læst om Hollands Innovation Box ordning, hvor forskningsaktivitet efter særlige regler kan omfattes af en hollandsk beskatning på 5%.⁵² I min afhandling afgrænses der fra lokale udenlandske skatteregler, hvorfor der ikke foretages en nærmere beregning af skattebesparelsen ved at overflytte forskningsaktivitet og aktiver fra Danmark til Holland. Det omtales derfor som forskellen på den danske selskabsbeskatning (25%) og den hollandske Innovation Box (5%).

De tre forskere som ønsker at gå på pension, ser derfor flere fordele ved at udflytte de væsentligste forskningsaktiviteter fra Danmark til Holland. I forbindelse med udflytning af forskningsaktiviteterne i januar 2015 vil det hollandske forskningsselskab overtage de væsentligste forsknings og udviklingsfunktioner, aktiver og risici, ligesom registrering af immaterielle aktiver knyttet til produkterne fremover har Medical Forskning som ejer.

Medical Forskning får beslutningskompetencen for dets forsknings- og udviklingsaktiviteter og Medical Forskning skal fra 2015 selv varetage udvælgelsen og uddannelsen af sit personale ligesom efteruddannelse og kurser fra 2015 vil foregå i Holland og ikke som indtil udgangen af 2014, hvor dette blev varetaget af moderselskabet Medical A/S.

⁵¹ Juridisk vejledning C.D 11.2.5.2.2.1

⁵²

<http://www.bechbruun.com/~media/Files/Videncenter/Artikler/Corporate/2014/Patentbokse%20og%20lignende%20skatteincitamenter.pdf>

Beslutningskompetencen i Holland medfører at Medical Forskning selv kan bestemme deres forsknings- og udviklingsaktiviteter. Medical Forskning kan således selv bestemme, hvilke forskningsprojekter de vil foretage og omfanget af disse forskningsaktiviteter, herunder omkostningsrammen herfor.

Ovennævnte ændringer bevirker at Medical Forskning ændres fra at være contract developer (low-risk) til og med indkomst året 2014 til at fra og med januar 2015 er en fully-fledged developer. Det hollandske forskningsdatterselskab bestemmer selv fra 2015, hvornår forskningsaktiviteterne skal fortsætte eller stoppes afhængig af Medical Forsknings egne forventninger til markedet og forskningsresultater. Aktiviteterne omkring godkendelse af patenter, offentlige godkendelse mv. håndteres efter udflytningen (den 1. januar 2015) herefter også af Medical Forskning i Holland. Medical Forskning overtager ved udflytningen samtidigt også det primære ansvar for forskningsaktiviteterne herunder produktgarantier mv. Samtidigt opnår Medical Forskning ejerskab til immaterielle rettigheder, som knytter sig til udviklingen af produkter.

Fra 1. januar 2015 vil de tre forskere ikke længere arbejde som direktører i Medical A/S, idet de alene indgår i bestyrelsen i Medical A/S. Derfor vil der ske en kraftig reduktion i antallet af forskningspersonalet i Medical A/S, som har valget mellem at flytte til Medical Forskning i Holland eller tage imod en fratrædelsesordning. Ved udgangen af 2015 er der kun enkelte forskningsmedarbejdere ansat i Medical A/S, som udfører opgaver efter ordre og instrukser fra Medical Forskning. Det ligger udenfor rammerne af denne afhandling at beregne størrelsen på den compensation, som Medical A/S skal modtage ved udflytning af forskningsopgaver og udflytning af immaterielle rettigheder knyttet til dette. Det inkluderer også nedlukningsomkostninger i Danmark. Det vurderes dog, at kompensationsstørrelsen som Medical Forskning skal betale til Medical A/S for overflytning af immaterielle rettigheder i 2015 vil blive beregnet efter en discounted cash flow model.

6.2.2 Ændringer ved udflytning af funktioner, aktiver og risici til Medical Produktion, Ungarn - scenarie 2

Salget af slankepillen startede i 2000, og Medical A/S har været rigtig succesfuld med at udviklingen af produktionsudstyret, som producerer slankepillen og andre Medical produkter af høj og ensartet kvalitet. Medical A/S har investeret væsentlige beløb og meget tid i udviklingen af produktionsteknologi og produktions know-how, der er anvendt i produktionsprocesserne.

Til og med indkomståret 2014 havde Medical A/S håndteret alle kontrakter med de eksterne produktionsleverandører, ligesom det danske moderselskab havde kvalitetstestet produktionsudstyret, før det blev leveret til produktionsdatterselskabet i Ungarn. Medical A/S har haft den primære risiko forbundet med produktionen i Ungarn, idet Medical A/S styrede produktionsplanlægning og afgav ordrer til Ungarn, hvor Medical A/S bestemte hvornår og hvor meget, der skulle produceres af de enkelte produkter i Ungarn. Medical Produktion var kontraktproducent til og med 2014. Oplæring af personale er også sket af ansatte i Medical A/S, det har gradvist givet Medical Produktion en større viden om produktionsudstyr og produktionsprocesserne, ligesom Medical Produktion har fået større kendskab til koncernens leverandører.

Da produktionen i Ungarn er væsentlig billigere end i Danmark og Medical Produktion har opnået tilstrækkelig produktionsknow-how, vil ledelsen i Medical A/S fra januar 2015 stoppe al dansk produktion og overflytte produktionsudstyr og produktionsaktiviteter fra Medical A/S til Medical Produktion. Tilsvarende overflyttes produktionsplanlægning, indkøb, mv., ligesom der sker en overflytning af de immaterielle rettigheder knyttet til produktionen. Da Medical Produktion overtager

produktionsplanlægningen vil varelageret i Medical A/S også blive lukket og der vil i stedet blive oprettet hos Medical Produktion.

De ansatte, som har varetaget funktioner forbundet med produktion, indkøb og reparation, vil enten blive tilbudt at flytte til Medical Produktion i Ungarn eller en fratrædelsesordning. Da en flytning til Medical Produktion beliggende i Ungarn ville indebære en større lønnedgang for de danske familier, vælger størstedelen fratrædelsesordningen og ved udgangen af 2015, er der kun få ansatte, som udfører produktionsopgaver på ordrer og instrukser fra Medical Produktion i Ungarn.

Produktionsudflytningen fra Danmark til Ungarn betyder at Medical Produktion fra januar 2015 selv skal bære de økonomiske risici ved at varetage produktionen af Slankepillen og andre Medical produkter, planlægningen af produktionen varetages også af Medical Produktion. Videreudviklingen af produktionsudstyret og processerne skal Medical Produktion også varetage i fremtiden.

Fra januar 2015 bliver Medical Produktion en fully fledged manufacturer og vil fra januar 2015 have både det operationelle produktionsansvar (indkøbe, producere og fremsende produkter til kunder) og det strategiske produktionsansvar (sætte overordnede mål, strategier, prisfastsætte og planlægge produktion). Derudover har Medical Produktion nu som decentralt datterselskab beslutningskompetencen forbundet med investeringer til eks. udvidelse af produktionskapaciteten mv.

Medical Produktion overtager desuden varelager og lagerstyringen for Europa.

Medical Produktion overtager ved produktionsudflytningen i januar 2015 det primære ansvar for produktionsaktiviteterne herunder produktions- og leveringsgarantierne mv., og Medical Produktion opnår ejerskab til immaterielle rettigheder knyttet til produktionsteknologi og produktionsknow-how fra januar 2015.

Det ligger udenfor rammerne af denne afhandling at beregne størrelse af den kompensation, som Medical A/S skal modtage ved udflytning af produktionsopgaver, produktionsaktiver og udflytning af de immaterielle rettigheder som er knyttet til produktionen. Kompensationen inkluderer også nedlukningsomkostninger i Danmark. Det vurderes dog, at kompensationsstørrelsen, som Medical Produktion skal betale til Medical A/S for overflytning af immaterielle rettigheder i 2015, vil blive beregnet efter en discounted cash flow model⁵³.

6.2.3 Ændringer ved udflytning af funktioner, aktiver og risici til Medical Salg, USA - scenarie 2

Siden etableringen i 1990 har Medical A/S brugt meget tid og investeret store beløb på at opbygge den markedsposition Medical koncernen har ved udgangen af 2014, og Medical A/S forretningsstrategi har haft succes med at genbruge salgs- og markedsføringsknow-how samt salgskontrakter fra Europa ved salget på det amerikanske marked. Som beskrevet tidligere er salget stigende i både Europa og USA, og i 2014 budgettet var det som forventet at Medical A/S, som var Medical koncernens principal selskab havde en EBIT i 2014 på 200 mio. DKK. Det var forventet, at overskuddet ville stige i de kommende år, og fremtiden så lys ud for Medical A/S, så koncernen vil reducere funktioner, aktiver og risici i det danske moderselskab. Ændringer medfører, at Medical A/S ikke længere er koncernens principalselskab, og nedenfor beskrives ændringer for salget i USA.

⁵³ Regnskabsanalyse og værdiansættelse side 227

Medical Salg skal have en direkte indflydelse og bære ansvar for salg- og markedsføringsaktiviteterne i USA, og Medical Salg får derved en decentral struktur i fremtiden. Det skal bemærkes, at Medical Salg først overtager ansvaret for salget i 2015, og det danske moderselskab Medical A/S har betalt de store markedsinvesteringer ved opbygningen af salget i USA. Mens Medical A/S i 2008-11 havde underskud på salget i USA, var Medical Salg sikret en fast positiv indtjening.

Ændringen fra 1. januar 2015 medfører at alle væsentlige beslutninger omkring salg og markedsføring i USA overflyttes fra det danske moderselskab til salgsdatterselskabet i USA, herunder uddannelse af personalet i USA. Salgskontrakter, markedsføringsmateriale, salgsrapporter mv. vil Medical Salg også have ansvaret for i fremtiden.

Medical Salg vil fra 2015 være en fully fledged distributor. Ledelsen i Medical A/S er så tilfredse med udviklingen i USA, at det amerikanske salgsdatterselskab skal styrkes personalemæssigt i et sådant omfang at Medical Salg også vil få ansvaret for salget i Europa. Rollerne byttes derved om, hvor det tidligere var Medical A/S, som havde det primære salgs- og markedsføringsansvar, sker der nu en kraftig reduktion, idet Medical A/S fra januar 2015 skal til at skulle benytte sig af Medical Salgs markedsføringsmateriale, salgskontrakter mv. Det er derved det omvendte af scenarie 1, hvor det var Medical Salg, som skulle benytte sig af moderselskabets dokumenter og kontrakter mv. Fra januar 2015 vil Medical Salg i USA op nå ejerskab til immaterielle rettigheder forbundet med salgs- markedsføringsaktiviteterne i Medical koncernen, det væsentlige ejerskab til sådanne immaterielle rettigheder lå tidligere hos det danske moderselskab.

For at centralisere salgspersonalet i USA vil ledelsen i Medical A/S fra januar 2015 reducere antallet af personalet i Danmark, som varetager salgs- og markedsføringsopgaver. Tilbage i Medical A/S vil ved udgangen af 2015 være et begrænset antal ansatte, som udfører salgs- og markedsføringsopgaver vedrørende salget i Europa, disse funktioner for salget for Europa udføres efter budget og instrukser fra Medical Salg. Det øvrige salgs- og markedsføringspersonale i Medical A/S vil enten blive tilbudt at flytte med til Medical Salg eller en fratrædelsesordning. Da en flytning til Medical Salg, som er beliggende i USA, kan have store familiemæssige udfordringer, forventes det, at det kun er ganske få ansatte, som vil flytte til USA.

Igen vil moderselskabet skulle have en compensation. Det ligger udenfor rammerne af denne afhandling at beregne størrelsen af den compensation, som Medical A/S skal modtage ved udflytning af salgs- og markedsføringsfunktionerne fra Danmark til USA, herunder udflytning af aktiver og immaterielle rettigheder som er knyttet til dette. Compensationen inkluderer også nedlukningsomkostninger i Danmark. Det vurderes dog, at kompensationsstørrelsen, som Medical Salg skal betale til Medical A/S for overflytning af de immaterielle rettigheder beregnes efter en discounted cash flow model.

6.2.4 Oversigt over de kontrollerede transaktioner og finansielle resultater i scenarie 2

Ovenfor er ændringer i scenarie 2 beskrevet, som har virkning fra 1. januar 2015 og som medfører ændringer i de tre udenlandske datterselskaber og det danske moderselskab i Medical koncernen. Der sker også ændring pr. 1. januar 2015 af de kontrollerede transaktioner, og i scenarie 2 er det antaget, at Medical Produktion har kontrollerede transaktioner med Medical Forskning vedrørende forskningsaktiviteter i Medical koncernen og alt varesalg sker fra Medical Produktion til Medical Salg. Medical Salg videresælger så produkterne til Medical A/S, som håndterer varesalget i Europa. Nedenfor er vist de kontrollerede transaktioner, som disse forventes fra 1. januar 2015, bemærk at illustrationen ikke viser compensationen

til Medical A/S ved udflytning af funktioner, aktiver og risici pr. 1. januar 2015 dette er omtalt i afsnit 6.2.1 - 6.2.3.

Figur 18 - Oversigt over faktureringer ved de kontrollerede transaktioner i Medical koncernen i scenarie 2



Fakturering 1: Køb af forskning og udvikling aktiviteter fra Medical Forskning

Fakturering 2: Salg af færdigvarer til Medical Salg

Fakturering 3: Salg af færdigvarer til Medical A/S for salg i Europa

Kilde: Egen tilvirkning

Fakturering 1 er Medical Produktions betaling for købet af forsknings- og udviklingsaktiviteter udført af Medical Forskning i Holland, dette inkluderer Medical Produktions betaling af de immaterielle rettigheder, som Medical Forskning vil eje fra 1. januar 2015. Forskningen i Holland sker som fully fledged developer aktiviteter, hvor Medical Forskning selv bærer de væsentlige risici tilknyttet forsknings- og udviklingsaktiviteterne, ligesom det hollandske selskab selv afholder omkostninger herved og opnår ejerskabet af immaterielle rettigheder for udvikling af produkter, det kan eks. patenter mv.

Fakturering 2 er Medical Produktion salg af færdigproducerede varer til Medical Salg. Prisfastsættelsen af produkter produceret af Medical Produktion inkluderer de immaterielle rettigheder, som Medical Produktion vil eje fra 1. januar 2015. Produktionen i Ungarn sker som fully fledged manufacturer aktiviteter, hvor Medical Produktion selv bærer de væsentlige risici tilknyttet produktionsaktiviteterne, ligesom det ungarske selskab selv afholder omkostninger til dette og opnår ejerskabet af immaterielle rettigheder forbundet med produktionsprocesser og know-how.

Medical Salg køber færdigproducerede varer til salget i USA og Europa og styrer dermed salget af koncernens produkter i scenarie 2.

Fakturering 3 er Medical Salg videresalg af færdigproducerede varer til Medical A/S, da Medical A/S stadig varetager salget til Europa. Prisfastsættelsen tager højde for at Medical Salg pr. 1. januar 2015 overtager alle væsentlige immaterielle rettigheder vedrørende salgs- og markedsføringen af Medical koncernens produkter. Endvidere tager prisfastsættelsen højde for, at risikoen hos Medical A/S fra 1. januar er reduceret til en low-risk distributor, hvor de væsentlige beslutninger træffes af Medical Salg. Salgs og markedsføringsaktiviteterne som udføres i Medical Salg sker som fully fledged distributor aktiviteter, hvor Medical Salg selv bærer de væsentlige risici tilknyttet salgs- og markedsføringsaktiviteterne, ligesom det amerikanske selskab selv afholder omkostninger til dette og opnår ejerskabet af immaterielle rettigheder forbundet med salgs- og markedsføringsaktiviteterne.

Kompensationen til Medical A/S for udflytning af funktioner, aktiver, og risici er omtalt i afsnit 6.2.1-6.2.3.

Ovenfor har jeg beskrevet ændringer i scenarie 2, hvor Medical A/S er reduceret til en low-risk distributor med fokus på salget i Europa og de tre udenlandske datterselskaber er ændret til decentrale enheder, der hver især ejer immaterielle rettigheder forbundet med henholdsvis forskning, produktion og salg. Selv om de tre udenlandske koncernselskaber er decentrale enheder, der har økonomisk risiko for deres pågældende aktivitet, vil der være koordinering mellem koncernselskaber således, at der udvikles de rigtige produkter, den rigtige mængde af produkter produceres og de rigtige produkter sælges i USA og Europa. Ændringerne medfører at risikoen for forskning, produktion og salg fra 1. januar 2015 ligger i Holland, Ungarn og USA.

6.2.4.1 Finansielle oplysninger for Medical A/S selskaberne i scenarie 2

Dette afsnit omhandler de finansielle oplysninger for hver af selskaberne i Medical koncernen i scenarie 2, hvor der for hvert af Medical selskaberne er en sammenligning af selskabets resultater i scenarie 1 (der dækker indkomstårene til og med 2014) sammenholdt med de budgetterede tal for scenarie 2 i 2015. Da alle koncernselskaberne i Medical koncernen har regnskabsperioden 1. januar - 31. december, kendes det endelige resultat ikke endnu for 2014, men det antages at 2014 budgettet er meget lig med de resultater, som selskaberne vil realisere i 2014. Der er tale om en case, og det antages, at de tre udenlandske datterselskaber har lige store nettooverskud i 2015.

Som gennemgået i scenarie 1 var Medical A/S principal i årene 2010-2014 og Medical A/S forventede at realiserer en EBIT på 200 mio. DKK som modsvarer de investeringer og risici Medical A/S har haft ved udvikling af produkter, produktionsudstyr og markeder. Fra og med 1. januar 2015 sker der en væsentlig udflytning af funktioner, aktiver og risici fra Medical A/S, idet dets udenlandske datterselskaber overtager de væsentlige funktioner, aktiver og risici forbundet med forskning, produktion og salg. Ændringen medfører som tidligere nævnt i afsnit 6.2.1-6.2.3 at Medical A/S skal have en kompensation for de overførte funktioner og aktiver, herunder immaterielle aktiver. Det ligger uden for afhandlingen at foretage en beløbsmæssig beregning af kompensationsstørrelserne som datterselskaberne i Holland, Ungarn og USA skal betale til Danmark. Det omtales derfor at der vil være tale om en væsentlig exitbeskatning som vil forøge Medical A/S regnskabsmæssige resultater i 2015 og dermed også forøge Medical A/S skattepligtige indkomst i 2015. Fradragsmulighederne i de tre udenlandske datterselskaber vil afhænge af de konkrete udenlandske skatteregler som bør undersøges nærmere inden udflytningen foretages. Ved indhentning af bindende svar eller indgåelse af APA forhandlinger mellem landenes skattemyndigheder kan Medical koncernen få klarhed over beløbene og den skattemæssige behandling heraf.

I 2015 indeholder budgettet for Medical A/S salget for færdigproducerede varer i Europa, og at Medical A/S får en begrænset indtjening som low-risk distributor for det europæiske salg. Det er som vist i tabellen nedenfor tale om en væsentlig fald i både Medical A/S nettoomsætning og EBIT resultat, idet sidstnævnte EBIT resultat falder fra 200 mio. DKK 2014 til 15 mio. DKK i 2015. Dette understreger vigtigheden af, at der beregnes en korrekt kompensation/ exit beløb ved udflytning af danske funktioner, aktiver og risici i 2015.

Tabel 22 Finansielle oplysninger for Medical A/S (dansk moderselskab stiftet 1. januar 1990 og det er ikke konsolideret tal)

Medical A/S	Scenarie 1					Scenarie 2
Beløb i mio. kr.	2010	2011	2012	2013	2014 - budget	2015 - budget
Nettoomsætning	700	870	930	1080	1200	500*
Omkostninger	-690	-830	-850	-930	-1000	-485
Resultat før finansielle poster (EBIT)	10	40	80	150	200	15
Balancesum	2500	2800	2900	3100	3200	3300
Antal ansatte	300	320	3300	3400	340	45
EBIT procent	1,4%	4,6%	8,7%	13,6%	16,7%	3%

*Er vist uden kompensation for overførte funktioner, aktiver og risici til udenlandske datterselskaber

Kilde: Egen tilvirkning

Antallet af ansatte i Medical A/S er faldet i forhold scenarie 1 (2010-2014) på grund af, at moderselskabet har overdraget alle væsentlige funktioner til de tre udenlandske datterselskaber og Medical A/S fra 1. januar 2015 kun fungerer som salgsselskab og holdingselskab - derfor er antallet af ansatte faldet drastisk.

Selvom antallet af ansatte og omsætningen i Medical A/S er faldet drastisk i 2015, er Medical A/S stadig omfattet af de danske krav om fuld Transfer pricing dokumentations pligt efter 2015 jf. SKL 3B, idet dette beregnes på koncernniveau for Medical koncernen, som fortsat overstiger muligheden for at være omfattet de danske regler for begrænset dokumentationspligt.

6.2.4.2 Finansielle oplysninger for Medical Forskning, Holland i scenarie 2

I scenarie 2 overtager Medical Forskning fra 1. januar 2015 den centrale rolle ved forskning og udvikling af Medical produkter, idet Medical Forskning udfører alle de væsentlige forskningsaktiviteter forbundet med udvikling af produkter i Medical koncernen. Forskningen skal dog koordineres med produktionen i Ungarn og Medical Salg, men det ændrer ikke at Medical Forskning fra 2015 har overtaget de væsentlige funktioner, aktiver og risici som er forbundet med udvikling af produkter. Ligesom at Medical Forskning fra 2015 bliver ejer af de immaterielle aktiver tilknyttet udviklingen af Medical produkter.

Medical Forskning udvikler fortsat kun koncerninterne Medical produkter, ligesom produktionen og salget alene vedrører koncerninterne Medical produkter, Det skyldes, at der ønskes at fokuseres på koncernens produkter, dette har Medical koncernen gjort succesfuldt indtil 2014, og dette ønskes der at fortsættes med.

Ændringen fra 1. januar 2015 medfører en kraftig stigning i Medical Forsknings nettoomsætning, som består af salg af forsknings- og udviklingsaktiviteter til Medical Produktion. Medical Produktions betaling inkluderer betaling for de immaterielle aktiver, som Medical Forskning vil overtage pr. 1. januar 2015. I

tabellen nedenfor ses det, at Medical Forskning forventes at have en stigning i dets EBIT resultater fra 12 mio. DKK i 2014 til 100 mio. DKK i 2015. Størstedelen af stigningen i EBIT resultatet skyldes de overførte forskningsfunktioner, aktiver og risici fra Medical A/S, og Medical Forskning skal derfor betale kompensation til Medical A/S svarende til markedsværdien af de overtagne funktioner, aktiver og risici fra Medical A/S aktiviteter for forskning og udvikling af produkter. Kompensationen anses også at ville dække nedlukningsomkostninger i Danmark. Det bør undersøges hvordan de hollandske skatteregler er for afskrivning af overtagne aktiver. Beløbene herved vil reducere Medical Forsknings EBIT resultater i afskrivningsperioden.

Tabel 23 - Finansielle oplysninger for Medical Forskning, Holland (selskabet er stiftet 1. januar 2010)

Medical Forskning	Scenarie 1					Scenarie 2
Beløb i mio. kr.	2010	2011	2012	2013	2014 - budget	2015 - budget
Nettoomsætning	77	88	99	110	132	500
Omkostninger	-70	-80	-90	-100	-120	400*
Resultat før finansielle poster (EBIT)	7	8	9	10	12	100
Balancesum	35	62	68	85	100	500
Antal ansatte	20	32	44	52	60	100

*Er vist uden fradrag af Medical Forskning kompensation til Medical A/S, da beløb ikke kendes

Kilde: Egen tilvirkning

Tabellen viser, at der vil være en stigning i alle de finansielle tal for Medical Forskning, der fra 2015 og frem ejer alle væsentlige immaterielle aktiver for forskning og udvikling af nye produkter og som bærer den primære risiko ved forsknings- og udviklingsaktiviteterne af nye Medical produkter.

6.2.4.3 Finansielle oplysninger for Medical Produktion, Ungarn i scenarie 2

Pr. 1. januar 2015 har Medical A/S overtaget alle væsentlige produktionsaktiviteter i Medical koncernen, idet de danske produktionsaktiviteter nedlukkes. De overførte aktiviteter fra Danmark til Ungarn bevirker, at Medical Produktion fra januar 2015 overtager ansvaret for produktionen, herunder indkøb og planlægning samt styring af produktion. Produktionsaktiviteterne vil blive udført i et samarbejde med Medical Forskning vedrørende de nye produkter og Medical Salg vedrører salget af produkter. Dette omfatter også en overflytning af varelageret for Europa, som lukkes i Danmark og flyttes til Ungarn.

Ændringerne kan ses i tabellen nedenfor, hvor alle de finansielle oplysninger for Medical Produktion stiger i 2015.

Tabel 24 - Finansielle oplysninger for Medical Produktion, Ungarn (selskabet er stiftet 1. januar 2005)

Medical Produktion	Scenarie 1					Scenarie 2
Beløb i mio. kr.	2010	2011	2012	2013	2014- budget	2015 - budget
Nettoomsætning	294	399	472,5	535,5	619,5	1300
Omkostninger	280	380	450	510	590	1200*
Resultat før finansielle poster (EBIT)	14	19	22,5	25,5	29,5	100
Balancesum	190	230	280	310	350	1000
Antal ansatte	60	80	90	95	110	200

*Er vist uden fradrag af Medical Produktions kompensation til Medical A/S, da beløb ikke kendes.

Kilde: Egen tilvirkning

I Medical Produktions omkostninger indgår betalingen til Medical Forskning. Medical Produktions varesalg i 2015 sker til Medical Salg, som indkøber færdigproducerede produkter til salg på både det amerikanske og det europæiske marked.

Tabellen for Medical Produktion ovenfor viser at Medical Produktion forventer at opleve en kraftig stigning i dets EBIT resultater fra 29,5 mio. DKK i 2014 til 100 mio. DKK i 2015. Størstedelen af stigningen i EBIT resultatet skyldes de overførte produktionsfunktioner, aktiver og risici fra det danske moderselskab og Medical Produktion skal derfor betale en kompensation svarende til markedsværdien af de overtagne funktioner, aktiver og risici fra Medical A/S produktionsaktiviteter og det overførte varelager. Kompensationen anses også at ville dække nedlukningsomkostningerne i Danmark. Det bør undersøges hvordan de ungarske skatteregler er for afskrivning af de overtagne aktiver, beløbene for dette vil reducere Medical Produktions EBIT resultater i afskrivningsperioden.

6.2.4.4 Finansielle oplysninger for Medical Salg, USA

Medical Salg har pr. 1. januar 2015 overtaget alle væsentlige salgs- og markedsføringsaktiviteter i Medical koncernen, idet der sker en kraftig reduktion i de danske salgsaktiviteter i Medical A/S, som hermed ændres til low-risk distributor for salget på det europæiske marked. De overførte salgs- og markedsføringsaktiviteter fra Danmarks til USA medfører, at Medical Salg fra januar 2015 overtager ansvaret for salget, herunder planlægning og styring af reklamekampagner og indholdet af kundekontakter. Salgs og markedsføringsaktiviteterne vil blive udført i et samarbejde med Medical Forskning vedrørende de nye produkter og med Medical Produktion vedrørende produktionen af Medical produkter.

Ændringer kan ses i tabellen nedenfor, hvor alle de finansielle oplysninger for Medical Salg stiger i 2015.

Tabel 25 - Finansielle oplysninger for Medical Salg, USA (selskabet er stiftet 1. januar 2008)

Medical Salg	Scenarie 1					Scenarie 2
Beløb i mio. kr.	2010	2011	2012	2013	2014 - budget	2015 - budget
Nettoomsætning	180	210	270	310	420	1900
Omkostninger	174,6	203,7	261,9	300,7	407,4	1800*
Resultat før finansielle poster (EBIT)	5,4	6,3	8,1	9,3	12,6	100
Balancesum	50	65	75	85	108	600
Antal ansatte	18	23	29	36	44	100

* Er vist uden fradrag for Medical Salgs kompensation til Medical A/S, da beløb ikke kendes

Kilde: Egen tilvirkning

Medical Salg nettoomsætning er salget til de eksterne kunder i USA, og videresalg til Medical A/S der håndterer salget i Europa. Medical Salg har fra den 1. januar 2015 overtaget risikoen ved salgs- og markedsføringen af Medical produkterne i koncernen. Disse aktiviteter udføres i samarbejde med de andre selskaber i Medical koncernen. Som eksempel herpå kan nævnes at Medical A/S fremover skal rapportere om markedsforholdene til Medical Salg som har det overordnede ansvar for salg.

Tabellen ovenfor viser, at Medical Salg forventes at opleve en kraftig stigning i dets EBIT resultater fra 12,6 mio. DKK i 2014 til 100 mio. DKK i 2015. Størstedelen af stigningen i EBIT resultatet skyldes de overførte salgs- og markedsføringsfunktioner, aktiver og risici fra Medical A/S, og Medical Salg skal betale en kompensation svarende til markedsværdien af de overtagne funktioner, aktiver og risici fra Medical A/S. Kompensationen anses også at ville dække nedlukningsomkostningerne i Danmark. Ligesom ved Holland og Ungarn bør det tilsvarende undersøges, hvordan de amerikanske skatteregler er for afskrivning af overtagne aktiver, beløbene herved vil reducere Medical Salg EBIT resultater i afskrivningsperioden.

6.2.5 Funktionsanalyse Medical selskaberne i scenarie 2

Medical A/S i scenarie 2

Som beskrevet ovenfor bevirker ændringerne i scenarie 2, at Medical A/S har overdraget de væsentligste funktioner, aktiver og risici til sine tre udenlandske datterselskaber. Ændringerne pr. 1. januar 2015 medfører en kraftig reduktion i Medical A/S aktiviteter, idet det danske moderselskab er reduceret til at være low-risk distributør for Europa samt holdingselskab for dets tre udenlandske datterselskaber. Alle væsentlige beslutninger vedrørende forskning, produktion og salg foretages efter 1. januar 2015 udenfor Danmark.

Tabel 26 - Funktionsanalyse Medical A/S - Scenarie 2

Funktionsanalyse	Medical A/S
A. Funktioner	
Kraftig reduktion i emballering/pakning/distribution af for varer i Danmark	X
Kraftig reduktion i eftersalgs-service udført i Danmark eller vedr. Europa	X
Kundekreditvurdering og fakturering ved Europa	X
Salg, kunderelationer, herunder deltagelse på messer mv. ved Europa	X
Kraftig reduktion i salg og marketing, idet USA har det overordnede ansvar	X
Regnskab/revision og administration	X
B. Immaterielle aktiver	
Goodwill knyttet til de aktiver der udføres i Europa, men alle væsentlige immaterielle tilknyttet forskning, produktion og salg er pr. 1. januar 2015 udflyttet af Danmark.	X
C. Risiko	
Kraftig reduktion af markedsrisikoen, idet Medical A/S fra 1. januar 2015 anses som low-risk distributor for de europæiske salgsaktiviteter. Salg og budget afvigelserne skal fra 1. januar 2015 drøftes med Medical Salg, som antages at dække lang de fleste budget afvigelser.	X

Kilde: Egen tilvirkning

Funktionsanalyse Medical Forskning, Holland scenarie 2

I scenarie 2 har Medical A/S pr. 1. januar 2015 udflyttet al forskning og udvikling til Medical Forskning, og det hollandske selskab foretager nu al væsentlig forskning og udvikling af nye produkter i eget navn og for egen risiko. Medical Forskning udfører ikke længere kontraktforskning underlagt budget og rammestyring fra Medical A/S. Dette medfører, at Medical Forskning fra 1. januar 2015 selv registrerer ejerskab over immaterielle aktiver forbundet med udviklingen af produkter.

Medical A/S får i indkomståret 2015 en kompensation fra Medical Forskning for de funktioner, aktiver (herunder immaterielle aktiver ved udviklingen af nye produkter) og risici som Medical A/S har overdraget til Holland.

Medical Forskning har fra 1. januar 2015 den primære markedsrisiko ved forskning og udvikling af nye produkter.

Tabel 27 - Funktionsanalyse Medical Forskning, Holland - Scenarie 2

Funktionsanalyse	Medical Forskning
A. Funktioner	
Forskning og udvikling af produkter	X
Forskning og udvikling	X
Salg af kvalitets forskning/udvikling	X
Kvalitetskontrol af forskningsresultater	X
Indkøb af materialer	X
Regnskab/revision samt prissætningen af forskning og udvikling	X
Administration	X
B. Immaterielle aktiver	
Patenter og immaterielle rettigheder tilknyttet forskning og udvikling af nye produkter	X
C. Risiko	
Markedsrisiko forbundet med forskningsprojekter af nye produkter	X

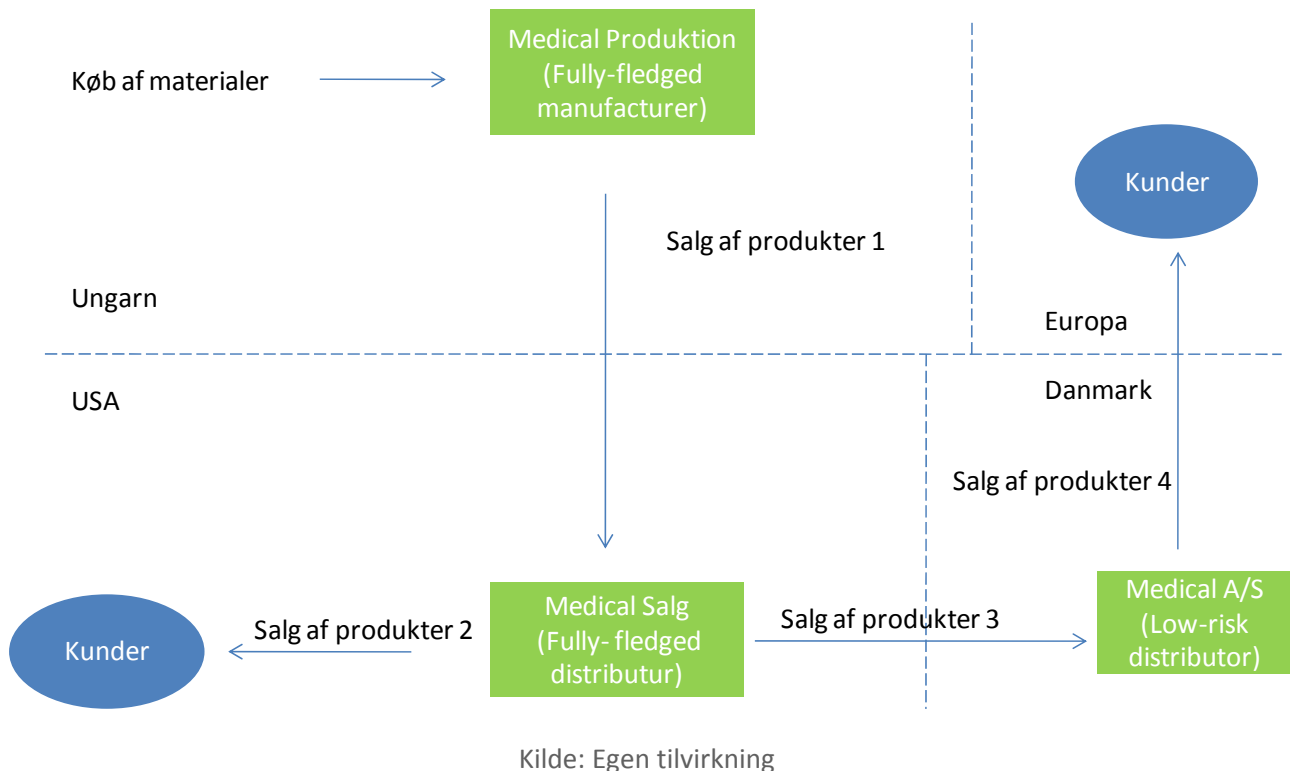
Kilde: Egen tilvirkning

Funktionsanalyse Medical Produktion scenarie 2

I scenarie 2 har Medical A/S udflyttet de væsentlige funktioner, aktiver og risici forbundet med produktionsaktiviteterne til Medical Produktion, ligesom indkøb og varelageret også er indført til Ungarn. Dette betyder at Medical Produktion går fra at være et low risk produktionsselskab til og med 2014 over til at blive et fully fledged produktionsselskab fra og med 2015.

Fra 1. januar 2015 sælger Medical Produktion alle dets produkter til Medical Salg, idet Medical Salg sælger til de eksterne kunder i USA og videresælger produkter til Medical A/S, som håndterer salget til det europæiske marked. Nedenfor er vist vareflowet for de færdigproducerede produkter, som sælges til de eksterne kunde i Medical koncernen.

Figur 19 - Vareflow i USA for Medical Produktions salg af varer til Medical Salg - scenarie 2



I scenarie 2 har Medical A/S udflyttet alle væsentlige produktionsfunktioner og de dertil hørende aktiver og risici til Medical Produktion i Ungarn. Dette betyder, at Medical Produktion, som er fully fledged selskab og såkaldt "fully fledged manufacturer", tager alle væsentlige beslutninger selv vedrørende produktionen. Medical Produktion skal selv videreudvikle produktionsudstyret og produktionsprocesser, hvorved Medical Produktion bygger videre på den udvikling og know-how, som Medical A/S har foretaget og afholdt omkostninger til indtil udgangen af 2014. Medical Produktion udvikler produktionsprocesser og foretager produktionen i eget navn og risiko, ligesom Medical Produktion også arbejder videre med de indgåede og eksisterende leverandøraftaler. I indkøbsprocessen vil produktionsselskabet derfor arbejde videre med de indgåede leverandøraftaler, som Medical A/S har overdraget til Medical Produktion. Fremover skal Medical Produktion selv vedligeholde relationerne til leverandørerne.

Tabel 28 - Funktionsanalyse for Medical Produktion, Ungarn - Scenarie 2

Funktionsanalyse	Medical Produktion
A. Funktioner	
Udvikling af eget produktionsudstyr, processer og know-how	X
Emballering/pakning for varer	X
Distributionsopgaver udført, herunder lagerstyring og varelager funktioner	X
Kundekreditvurdering og fakturering	X
Kvalitetskontrol	X
Indkøb og indgåelse af leverandør aftaler, vedligeholdelse leverandørrelationer	X
Ordreprocessen og samarbejde/koordinering med koncernselskaber	X
Produktion herunder produktionsplanlægning og styring af reparationen	X
Produktprissætning for produktionen	X
Regnskab/revision og administration	X
Logistik styring eks. transport med skib/bil	X
B. Immaterielle aktiver	
Patenter og immaterielle rettigheder tilknyttet produktionen herunder videreudvikling af produktionsudstyr, produktionsprocesser og tilknyttet know-how	X
C. Risiko	
Markedsrisiko tilknyttet produktionen herunder produktgarantier	X
Indkøb, produktion og lagerrisiko	X

Kilde: Egen tilvirkning

Funktionsanalyse Medical salg scenarie 2

I scenarie 2 har moderselskabet Medical A/S overdraget alle væsentlige funktioner, aktiver og risici vedrørende salg til Medical Salg i USA. Dette betyder, at Medical Salg fra 1. januar 2015 har ansvaret for at udvikle og gennemføre salgs- og markedsføringskampagner, salgskontrakter mv. Desuden Medical Salg skal fremover selv for eget navn og risiko videreudvikle markederne i USA og Europa. Det er dog vigtigt, at bemærke at Medical A/S har afholdt væsentlige omkostninger, og det er en god markedsposition når Medical Salg overtager de væsentlig funktion, aktiver og risici forbundet med salg og markedsføring af Medical koncernens produkter. Medical A/S har været dygtige og haft succes med at opbygge markederne. Det er denne succes, som Medical Salg kan fortsætte med, når de skal udbygge markedspositionen og udnytte markedspotentialet.

Fra 1. januar 2015 bliver Medical Salg også ejer af de immaterielle rettigheder knyttet til salgs- og markedsføringen. Funktioner, aktiver og risici ses nedenfor.

Tabel 29 - Funktionsanalyse for Medical Salg, USA - Scenarie 2

Funktionsanalyse	Medical Salg
A. Funktioner	
Udvikling af egne salgskontrakter, markedsføringsmateriale, markeder i USA og Europa	X
Eftersalgs-service	X
Kundekreditvurdering og fakturering	X
Salg, kunderelationer, herunder deltagelse på messer mv. i USA og Europa	X
Kvalitetskontrol	X
Lager og lagerstyring i USA herunder transport og logistik	X
Marketing	X
Ordreprocessen	X
Produktprissætning	X
Regnskab/revision og administration	X
B. Immaterielle aktiver	
Patenter og immaterielle aktiver som er tilknyttet til salgs- og markedsføring af Medical produkter.	X
C. Risiko	
Markedsrisiko tilknyttet salgs- og markedsføringen herunder produktgaranti og erstatningskrav vedrørende solgte produkter.	X
Indkøb, debitor og Lagerrisiko	X

Kilde: Egen tilvirkning

6.2.6 Kontrakt vilkår/ økonomiske omstændigheder/ vilkår

I scenarie 2 er de tre udenlandske datterselskaber fully fledged selskaber, hvor Medical Forskning og Medical Produktion er henholdsvis fully fledged developer og fully- fledged manufacturer, det betyder de udfører henholdsvis alle væsentlige forskning/udvikling funktioner og produktionsfunktioner i koncernen. Medical Salg er tilsvarende en fully fledged distributor og har det overordnede ansvar for salgs- og markedsføringen. Det betyder at Medical A/S har udflyttet dets væsentligste funktioner, aktiver og risici til de tre udenlandske datterselskaber. Disse forhold skal afspejle sig i de vilkår som indgås i de koncerninterne aftaler og i de finansielle resultater, når resultatet beregnes for hvert af selskaberne i Medical koncernen samt i en kompensation, som de tre udenlandske datterselskaber skal betale til Medical A/S ved ændringerne, som indføres pr. 1. januar 2015. Nedenfor er prisfastsættelsesmetoden beskrevet for de koncerninterne transaktioner fra 1. januar 2015.

6.2.7 Valg af prisfastsættelsesmetode for de kontrollerede transaktioner i scenarie 2

I scenarie 2 ejer de tre udenlandske datterselskaber alle væsentlige immaterielle aktiver. Der er således tale om en stærk integreret koncern, hvor det er svært at vurdere de enkelte transaktioner separat. I en sådan situation kan avancefordelingsmetoden være en mulighed til fordeling af nettoavancen mellem de udenlandske selskaber, som ejer de immaterielle aktiver tilknyttet forskning, produktion og salget af Medical produkterne. Det anbefales derfor, at det er avancefordelingsmetoden anvendes i scenarie 2, hvor der er sket væsentlige ændringer i aktiviteterne i Medical koncernen.

Avancefordelingsmetoden begynder med en aflønning af rutine funktionerne i Medical koncernen herunder en EBIT aflønning af Medical A/S salgsaktiviteter for salget i Europa. Aflønningsniveauet for rutinefunktioner fastsættes i benchmark analyser, hvor indtjeningen fastlægges hos tilsvarende uafhængige selskaber, dette sker for de såkaldte low-risk selskaber aktiviteter. Dette sker ved brug af databaser som indeholder regnskabstal for de uafhængige selskaber, og hvor det er muligt at udsøge regnskabstal for selskaber ud fra selskabernes aktiviteter, geografiske placeringer, ejerforhold, antal år i drift mv. Herefter fordeles det resterende overskud mellem de tre udenlandske datterselskaber på baggrund af en analyse af de funktioner, aktiver og risici som de hver især har bidraget med. En sådan analyse påkræver en grundig analyse af de faktiske forhold, og da der tale om en case, har jeg ud fra casens forudsætninger og beskrivelse vurderet, at de tre udenlandske selskaber bidrager lige meget hver og derfor får 1/3 af nettooverskuddet svarende til EBIT i 2015 på 100 mio. DKK.

6.3 Delkonklusion på den praktiske analyse

I scenarie 1 har Medical koncernen en principalstruktur, og udfører alle de væsentlige funktioner, ejede aktiver herunder immaterielle aktiver og påtog sig alle væsentlige risici. Medical A/S tre udenlandske datterselskaberne udfører rutinefunktioner og er low-risk selskaber. Som prisfastsættelsesmetode er der benyttet transaktionsbestemt nettoavancemethode net kost plus på kontraktproduktionen og kontraktforskningen hos henholdsvis produktionsdatterselskabet og forskningsdatterselskabet, og den transaktionsbestemte nettoavancemethode med nettoomsætningen som PLI hos salgsdatterselskabet med en year end adjustment, som sikrer et årligt nettoresultat på 3% i salgsdatterselskabet.

I scenarie 2 vælger Medical A/S at udflytte alle væsentlige funktioner, aktiver herunder immaterielle og risici fra Danmark til sine tre udenlandske datterselskaber. Dette medfører, at de tre udenlandske datterselskaber bliver ejer af alle væsentlige immaterielle aktiver, og bidrager med væsentlige funktioner og påtog sig væsentlige markedsræssige risici i forbindelse med Medical koncernens aktiviteter. Det er omtalt, at de tre udenlandske datterselskaber får overdraget de væsentlige funktioner, risici og aktiver indenfor forskning, produktion og salg, hvorved de tre udenlandske selskaber alle bidrager med unikke funktioner og viden, samt at der er et delt ejerskab til koncernens immaterielle rettigheder, derfor er prisfastsættelsesmetoden i scenarie 2 avancefordelingsmetoden for fordeling af nettooverskuddet mellem de tre udenlandske datterselskaber. Ændringen i funktioner og risici medfører, at Medical A/S i scenarie 2 blev ændret fra principalselskab til et low-risk salgsselskab og bevirker at prisfastsættelsesmetoden bliver den transaktionsbestemte nettoavancemethode med nettoomsætningen som PLI og en "year end adjustment", så moderselskabet var sikret et nettoresultat på 3%. Ændringen i scenarie 2 vil medføre en resultatnedgang for det danske moderselskab og der skal beregnes en compensation svarende til værdien af de overførte funktioner, risici og aktiver fra Danmark.

Kapitel 7 Konklusion

Siden 2. Verdenskrig er verden blevet mere globaliseret og handlen er øget landene imellem. Samtidig med den øgede globale verdenshandel er der opstået flere multinationale koncerner, som har samhandel på tværs af grænserne. Hovedparten af al verdenshandel foregår mellem koncernforbundne parter og det vil sige at koncernintern samhandel, omtales som Transfer pricing, derfor er blevet et fokusområde både for koncernerne og skattemyndighederne i de enkelte lande.

Prisfastsættelse af transaktionerne i koncernselskabernes interne samhandel er afgørende. Ved brug af prisfastsættelsesmetoder kan der flyttes rundt på koncernselskabernes indtjening i de enkelte lande, hvilket kan misbruges, så koncernen har et for stort resultat i lande med lavere beskatning.

Transfer pricing er et område som kræver internationalt samarbejde for at forhindre dobbeltbeskatning og skatteunddragelse. Transfer pricing reguleres i Danmark af LL § 2 og SKL § 3B. OECD påvirker ovenfra og har især med dobbeltbeskatningsmodeloverenskomsten artikel 9 som omhandler om forbundne foretagender har haft stor indflydelse på dansk lovgivning, da det er her armslængdeprincippet i LL §2 skal fortolkes i overensstemmelse med armslængdeprincippet i OECDs dobbeltbeskatningsmodeloverenskomst. OECD arbejder løbende med at finde på nye initiativer, så der sættes ind mod selskaber, som unddrager skat og udnytter Transfer pricing for at undgå at betale skat ved at flytte rundt på midler internt i koncernen mv.

Armslængdeprincippet fastlægger, hvordan koncernforbundne parter skal handle. I en transaktion som foregår på markedsvilkår, vil der være modstridende interesser mellem de uafhængige parter. I en kontrolleret transaktion er sammenfaldne interesser.

Armslængdeprincippet er blevet implementeret i dansk lovgivning igennem LL § 2. Koncernintern samhandel skal være i overensstemmelse med armslængdeprincippet, det vil sige den kontrollerede transaktion skal være i overensstemmelse med, hvad der kunne være opnået, hvis transaktionen var afsluttet mellem uafhængige parter.

For at være omfattet af armslængdeprincippet og i relation til Transfer pricing er der krav om ejerskab eller rådighed over min. 50% af aktierne eller stemmerne.

I SKL § 3B er reguleret for kravene til selskabernes oplysningspligt og dokumentationspligt i relation til selskabernes koncerninterne samhandel. Kravet til selskaberne omkring oplysningspligten er, at der gælder en ubetinget pligt til at indsende oplysningsskemaet omkring de kontrollerede transaktioner ind sammen med selvangivelsen. Der er krav til selskabernes TP-dokumentation skal være af en sådan art og omfang, at der kan dannes grundlag for at SKAT kan vurdere om de kontrollerede transaktioner er blevet prisfastsat i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Det medfører at i første led skal det dokumenteres og beskrives, hvordan selskaberne har prisfastsat produkter eller tjenesteydelser selskaberne har handlet internt i koncernen. Derefter skal skattemyndigheder vurdere om de kontrollerede transaktioner er foregået på armslængdevilkår. Der stilles desuden krav til hvilke analyser og beskrivelser Transfer pricing dokumentationen skal indeholde.

Hvis en kontrollerede transaktion ikke er foregået på armslængdevilkår, kan skattemyndigheder mulighed for at korrigere de kontrollerede transaktioner og foretage indkomstændringer. Skattemyndighederne har muligheder for at give bøder eller andre sanktioner, hvis selskaberne ikke overholder reglerne omkring oplysningspligten eller Transfer pricing dokumentation.

OECD anbefaler fem prisfastsættelsesmetoder og selskabet skal vælge den metode, som giver den mest nøjagtige armslængdepris.

Når et moderselskab skal vælge prisfastsættelsesmetode påvirkes valget også af hvilken Transfer pricing struktur koncernen har og hvordan funktioner, risici og aktiver herunder immaterielle er fordelt internt i koncernen. Derfor er funktionsanalysen helt central i denne sammenhæng og her analyseres selskabets funktioner, risici og aktiver samt Transfer pricing strukturen. Transfer pricing struktur er også væsentlig, fordi det er relevant hvem som har det overordnede ansvar, hvem påtager sig de væsentlige funktioner, påtager sig væsentlige risici, hvem ejer væsentlige immaterielle aktiver mv.

I min case har jeg analyseret en principalstruktur i scenarie 1 og en decentral struktur i scenarie 2. I scenarie 1 havde Medical koncernen en principalstruktur, hvor det danske moderselskab var principalselskabet, som udførte alle de væsentlige funktioner, ejede aktiver herunder immaterielle aktiver og påtog sig alle væsentlige risici. De udenlandske datterselskaberne udførte rutinefunktioner og var low-risk selskaber. Som prisfastsættelsesmetode blev der benyttet transaktionsbestemt nettoavancemetode net kost plus på kontraktproduktionen og kontraktforskningen hos henholdsvis produktionsdatterselskabet og forskningsdatterselskabet, og den transaktionsbestemte nettoavancemetode med nettoomsætningen som PLI hos salgsdatterselskabet med en year end adjustment, der sikrer et årligt nettoresultat på 3% i salgsdatterselskabet. I scenarie 1 håndterede det danske moderselskab alle de strategiske beslutninger, håndterede alle væsentlige risici og opbyggede værdien i form af ejerskab til alle væsentlige immaterielle rettigheder. Der var således en klar opdeling i værdien og indkomsten i Danmark og de tilsvarende forhold i udlandet. Hvis der ikke var foretaget ændringer i ovennævnte funktions- og risikofordeling ville det stigende overskud, der forventes for kommende år havde medført en stigende skattepligtig indkomst i Danmark med tilhørende stigning i moderselskabets skattebetalinger til Danmark.

I scenarie 2 havde det danske moderselskab valgt at udflytte alle væsentlige funktioner, aktiver herunder immaterielle og risici fra Danmark til sine tre udenlandske datterselskaber. Ændringen i funktioner og risici medfører, at moderselskabet i scenarie blev ændret fra principalselskab til et low-risk salgsselskab. Dette medførte at de tre udenlandske datterselskaber blev ejer af alle væsentlige immaterielle aktiver, og bidrog med væsentlige funktioner og påtog sig væsentlige markedsmæssige risici i forbindelse med Medical koncernens aktiviteter. Det er omtalt at de udenlandske datterselskaber fik de væsentlige funktioner, risici og aktiver indenfor forskning, produktion og salg, hvorved de udenlandske selskaber alle bidrog med unikke funktioner og viden samt at der var et delt ejerskab til koncernens immaterielle rettigheder. Set samlet for de udenlandske datterselskaber var derfor tale om en stærk integreret transaktion ved udvikling, produktion og salg af koncernens produkter og derfor var prisfastsættelsesmetoden i scenarie 2 avancefordelingsmetoden for fordeling af nettooverskuddet mellem de udenlandske datterselskaber. Ændringen af moderselskabet til et low-risk selskab bevirker at prisfastsættelsesmetoden blev den transaktionsbestemte nettoavancemetode med nettoomsætningen som PLI og en "year end adjustment", så moderselskabet var sikret et nettoresultat på 3%. Ændringen i scenarie 2 vil medføre en resultatnedgang for det danske moderselskab og der skal beregnes en compensation svarende til værdien af de overførte funktioner, risici og aktiver fra Danmark. I den overskudsgivende situation og med forventninger om stigende overskud vil værdien af udflyttede immaterielle rettigheder fra Danmark udgøre et stort beløb, som vil forøge det danske moderselskabs skattepligtige indkomst i udflytningsåret.

I begge scenarier havde Transfer pricing strukturen, hvilke funktioner, aktiver og risici, som var i selskaberne og ændringerne ved udflytning fra Danmark således en direkte indvirkning på størrelse af

kompensation til moderselskabet i udflytningsåret samt hvilken prisfastsættelsesmetoder, som der skulle anvendes for de kontrollerede transaktioner.

Kapitel 8 Perspektivering

Igenem min afhandling har jeg behandlet en teoretisk og praktisk problemstillingen med Transfer pricing nemlig de udfordringer og overvejelser der er ved valg af OECD prisfastsættelsesmetoder. I den forbindelse viste den teoretiske analyse vigtigheden af en god Transfer pricing dokumentation, som overholder kravene og som bl.a. forklarer de fem sammenlignelighedsfaktorer, prissætningen af de kontrollerede transaktioner, selskabernes resultater og kompensation ved udflytning af funktioner, risici og aktiver fra Danmark til udlandet. Hvis SKAT ikke anser TP-dokumentationen for fyldestgørende er der risiko for bøder og en skønsmæssig indkomst forhøjelse der kunne medføre en dobbeltbeskatnings- situation. Det er derfor vigtigt at selskaber bruger tilstrækkelige ressourcer ved udarbejdelsen af TP-dokumentation. Min afhandling viste, at en funktions- og risikoanalyse er afgørende for valg af prisfastsættelsesmetoder samt i vurderingen af en kompensation, når man vurderer konsekvenserne ved en ændret funktions- og risikofordeling mellem koncernselskaber. OECD har i september 2014 offentliggjort et nyt kapitel 5 med forøgede krav til Transfer pricing dokumentation, herunder krav om en "country-by-country" rapportering, der viser landenes resultater.⁵⁴ Det bliver spændende at følge implementeringen af det nye kapitel 5 herunder i hvilket omfang SKAT vil forøge deres krav og om det medfører ændringer i dokumentationsbekendtgørelsen. Det er min vurdering at implementering vil tage tid og starte med de største koncerner.

Ifølge armslængdeprincippet skal Medical koncernen sikre sig, at de kontrollerede transaktioner er værdiansat på markedsmæssige vilkår og svarende til vilkår og priser mellem uafhængige parter. I afhandlingen er der omtalt vigtigheden af en god sammenlignelighedsanalyse.

I forbindelse med udflytning af funktioner, risici og aktiver, skal der ske en værdiansættelse af overflyttede immaterielle rettigheder fra Danmark til udlandet. Værdien af de overdragne immaterielle rettigheder skal beregnes på armslængdevilkår svarende til, hvad uafhængige parter vil have betalt herfor. Udfordringerne og derved forudsætningerne ved værdiansættelsen skal beskrives i den Transfer pricing dokumentation som Medical koncernen skal udarbejde ved udflytningen. Værdiansættelsen er kompleks og det er væsentligt, at Medical koncernen bruger de rette kompetencer og tid herved. Der er min vurdering, at landene kan have forskellige vurderinger af kompensationsstørrelsen afhængig af, om det er SKAT i Danmark som sælgerland eller skattemyndighed i udlandet som køberland. Brug af rådgivere kan derfor anbefales, når en koncern skal vælge dens prisfastsættelsesmetode for kontrollerede transaktioner samt i dokumentation af kompensationsbeløb.

OECD har anerkendt at der er multinationale koncerner som søger en lavere skat ved udnyttelse af landenes Transfer pricing regler og vil undgå en konkurrence om landenes skattevilkår. OECD er derfor ved at gennemgå dens prisfastsættelsesmetoder samt ved at udvikle regler der skal hindre aggressiv skatteplanlægning og skatteunddragelse mv. OECD landene har erkendt at dette skal bekæmpes med internationalt samarbejde og har udarbejdet en Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting⁵⁵. Formålet ved Base Erosion Profit Shifting, omtales BEPS, er at reducere omfanget af aggressive skatteplanlægningsstrategier, hvor man udnytter huller og forskelle som eksisterer i skattelovgivninger og forskellige lande. Det bliver spændende at følge denne udvikling og se omfanget af ændringer i landenes skatteregler, herunder ændringer indenfor Transfer pricing.

⁵⁴ OECD, Guidance on Transfer Pricing Documentation and Country by Country Reporting september 2014

⁵⁵ OECD, Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting Juli 2013

OECDs Actionplan indeholder 15 handlinger til, hvad OECD mener, at der skal gøres noget ved. Især action point 8,9 og 10 er særlige interessante i forhold til prisfastsættelsesmetoder og Transfer pricing.

I action point 8 ønsker OECD der at sikre, at de interne afregningspriser og resultatet herved er i overensstemmelse med værdiskabelsen i relation til: immaterielle aktiver. Her ønsker OECD, at der udarbejdes regler, som kan forhindre BEPS, som sker ved udflytning af immaterielle aktiver mellem koncernselskaber, til priser eller vilkår, som afviger fra transaktioner mellem uafhængige parter. Det vil betyde der skal være en bred klart afgrænset definition for immaterielle aktiver, og der vil skulle udvikles Transfer pricing regler for overførsel af hard-to-value immaterielle aktiver.

I action point 9 ønsker OECD at sikre at de interne afregningspriser og resultatet herved er i overensstemmelse med værdiskabelsen i relation til: risici og kapital. Her ønsker OECD, at der udarbejdes regler, som kan forhindre BEPS, som sker ved udflytning af risici eller allokering af overdreven kapital til koncernselskaber, til priser eller vilkår, som afviger fra transaktioner mellem uafhængige parter. Dette vil medføre vedtagelse af Transfer pricing regler, som sikrer at en enhed ikke opnår upassende afkast alene på baggrund af enheden har påtaget risiko eller tilført kapital.

I action point 10 ønsker OECD at sikre, at de interne afregningspriser og resultatet herved er i overensstemmelse med værdiskabelsen i relation til: høj risiko transaktioner. Her ønsker OECD, at der udarbejdes regler, som kan forhindre BEPS, som sker ved indgåelse af transaktioner, som ikke ville eller sjældent ville ske mellem uafhængige parter.

Ovennævnte forhold medfører, at OECD i den kommende tid kan revidere forhold, som kan have betydning for selskabernes valg af prisfastsættelsesmetoder, og som også kan have betydning på indholdet af Transfer pricing dokumentationerne.

Kapitel 9 Litteraturliste

Love, bekendtgørelser, vejledninger :

Grundloven

Ligningsloven (LL)

Skattekontrollloven (SKL)

Selskabsskatteloven

Dokumentationsbekendtgørelsen BEK 42 af 24/1 2006

Juridisk Vejledning Juli 2014

Rapporter, konventioner:

Beretning til statsrevisorerne om SKATs indsats på Transfer pricing området, Rigsrevisionen august 2014

OECD Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, OECD juli 2013

OECD, Convention on the Organisation of Economic Co-operation and Development, Paris, 14. December 1960

OECD Model Tax Convention on Income and Capital, OECD 2010

OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, OECD 2010

Transfer Pricing Methods, OECD 2010 www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45765701.pdf

OECD, Guidance on Transfer Pricing Dokumentation and Country by Country Reporting september 2014

Domme hentet via MSØG på e-campus.dk:

TFS 1998, 199 HR

SKM2012.92.HR

Bøger:

Transfer Pricing i Praxis, Anders Oreby Hansen og Peter Andersen, 1. udgave 2008, Magnus Informatik

Regnskabsanalyse og værdiansættelse - en praktisk tilgang, Ole Sørensen, 3 udgave 2009, Gjellerup

Retskilder og Retsteorier, Christina D. Tvarnø og Ruth Nielsen, 4. rev. udg. 2014 Jurist- og Økonomiforbundets Forlag

Den skinbarlige virkelighed, Ib Andersen, 5. udgave, 2013, Samfundslitteratur

Artikler:

Novo får skattesæk på 3,6 milliarder kroner, 5. feb. 2013 [www.dr.dk](http://www.dr.dk/Nyheder/Penge/2013/02/05/0205080957.htm)
<http://www.dr.dk/Nyheder/Penge/2013/02/05/0205080957.htm>

Novo Nordisk: Vi snyder ikke i skat, 9. juni 2013 www.dr.dk
<http://www.dr.dk/Nyheder/Penge/2013/06/09/171352.htm>

Fedmeproblemerne øges i USA, 10. oktober 2013 Berlingske
<http://www.b.dk/globalt/fedmeproblemerne-vokser-i-usa>

Artikel om patentboks:
<http://www.bechbruun.com/~media/Files/Videncenter/Artikler/Corporate/2014/Patentboks%20og%20liggende%20skatteincitament.pdf>

European Commission Eurostat, lønninger og lønomkostninger data fra marts 2014
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/images/8/89/Hourly_labour_costs%2C_2013_%281%29_%28EUR%29_YB14_II.png

Nyhedsbrevet Sundhed - EU 114, EU-tiltag til bekæmpelse af fedme og fremme af en sundere livsstil, Philippe Roux kontorchef, GD SANCO, Sundhedsdeterminanter, hentet ned nov. 2014
http://ec.europa.eu/health/newsletter/114/focus_newsletter_da.htm

Appendix 1 oversigt over figurer og tabeller

Tabeller:

Tabel 1 - De danske skattemyndigheders Transfer pricing forhøjelser

Tabel 2 - Afhandlingens dataindsamlingsteknikker

Tabel 3 - Eksempel på elementer i en sammenlignelighedsanalyse ved den fri markedsprismetode ved salg af varer

Tabel 4 - Overblik over den fri markedsprismetode

Tabel 5 - Overblik over videresalgsmetode

Tabel 6 Overblik over Kostpris plus avancemetode

Tabel 7 - Eksempel på avancefordelingsmetoden ved brug af residualanalysen

Tabel 8 - Overblik over avancefordelingsmetode

Tabel 9 - Eksempel på salgsselskaber aflønnet med nettoavancemetoden, hvor EBIT på 5% er det PLI

Tabel 10 - Overblik over transaktionsbestemt nettoavancemetode

Tabel 11 - Finansielle oplysninger for Medical A/S (stiftet 1. januar 1990 og det er ikke konsolideret tal)

Tabel 12 - Finansielle oplysninger for Medical Forskning, Holland (selskabet er stiftet 1. januar 2010)

Tabel 13 - Finansielle oplysninger for Medical Produktion, Ungarn (selskabet er stiftet 1. januar 2005)

Tabel 14 - Finansielle oplysninger for Medical Salg, USA (selskabet er stiftet 1. januar 2008)

Tabel 15 - Funktionsanalyse for moderselskabet Medical A/S, Danmark i scenarie 1

Tabel 16 - Funktionsanalyse for Medical Forskning, Holland i scenarie 1

Tabel 17 - Funktionsanalyse for Medical Produktion, Ungarn i scenarie 1

Tabel 18 - Funktionsanalyse for Medical Salg, USA - scenarie 1

Tabel 19 - Nettoomsætning er Medical A/S Transfer price betaling til Medical Forskning, Holland - scenarie 1

Tabel 20 - Nettoomsætning er Medical A/S Transfer price betaling til Medical Produktion, Ungarn - scenarie 1

Tabel 21 - Transfer price sker i form af varesalg fra Medical A/S til Medical Salg, USA evt. kombineret med en year-end adjustment således at Medical USA får et positivt nettoresultat.

Tabel 22 - Finansielle oplysninger for Medical A/S (dansk moderselskab stiftet 1. januar 1990 og det er ikke konsolideret tal)

Tabel 23 - Finansielle oplysninger for Medical Forskning, Holland (selskabet er stiftet 1. januar 2010)

Tabel 24 - Finansielle oplysninger for Medical Produktion, Ungarn (selskabet er stiftet 1. januar 2005)

Tabel 25 - Finansielle oplysninger for Medical Salg, USA (selskabet er stiftet 1. januar 2008)

Tabel 26 - Funktionsanalyse Medical A/S scenarie 2

Tabel 27 - Funktionsanalyse Medical Forskning, Holland - scenarie 2

Tabel 28 - Funktionsanalyse for Medical Produktion, Ungarn - scenarie 2

Tabel 29 - Funktionsanalyse for Medical Salg, USA scenarie 2

Figurer:

Figur 1 - Afhandlingens struktur

Figur 2 - Sammenhængen mellem OECD dobbeltbeskatningsmodeloverenskomst og OECD Transfer Pricing Guidelines

Figur 3 - Direkte bestemmende indflydelse

Figur 4 - Indholdet i TP-dokumentationen

Figur 5 - Grafisk tegning af forventet aflønning sammenholdt med omfanget af funktioner og risici

Figur 6 - Funktioner som koncernselskaberne kan udføre

Figur 7 - Grafisk illustration af den fri markedsprismetode

Figur 8 - Grafisk illustration af videresalgsprismetode

Figur 9 - Grafisk illustration af Kostpris plus avancemetoden

Figur 10 - Figur der viser funktionsanalysen for et salgsdatterselskab

Figur 11 - Figur der viser "den samlede transaktion" i en koncern

Figur 12 - Grafisk illustration af avancefordelingsmetode

Figur 13 - Juridisk struktur for selskaberne i Medical koncernen

Figur 14 - Oversigt over de koncerninterne transaktioner i Medical koncernen - scenarie 1

Figur 15 - Flow når kontraktproduktionen vedrører produkter der skal sælges i USA

Figur 16 - Vareflow når produkterne sendes til et varelager i USA før de udleveres til den eksterne kunde

Figur 17 - Illustration af funktioner og risici for Medical Salg, USA som "low-risk distributor" i scenarie 1

Figur 18 - Oversigt over faktureringer ved de kontrollerede transaktioner i Medical koncernen i scenarie 2

Figur 19 - Vareflow i USA for Medical Produktions salg af varer til Medical Salg - scenarie 2