

HD REGNSKAB OG
ØKONOMISTYRING

HOVEDOPGAVE MAJ 2020

Transfer pricing metoder

Muhammed Hassan Hussain

Studie.nr: 126119

Vejleder: Niels Jensen

Antal anslag: 142.322 (Ekskl. Forside,
indholdsfortegnelse, bilag og litteraturliste)

Dato: 6. maj 2020

Antal sider: 80

Indholdsfortegnelse

1 Indledning	3
2 Problemfelt	5
3 Disposition	6
4 Afgrænsning	7
5 Metode.....	8
5.1 Metodisk tilgang	8
5.2 Kildekritik	9
5.3 Dataindsamlingsproces.....	8
6 Transfer Pricing retsvidenskab.....	9
6.1 National lovgivning	10
6.1.1 Statsskattelovens §§4-6.....	10
6.1.2 Selskabsskattelovens §12.....	10
6.1.3 Ligningslovens §2	11
6.1.4 Juridiske vejledninger	12
6.1.5 Skattekontrolloven.....	13
6.1.6 Dokumentationsbekendtgørelsen	13
6.2 International lovgivning	14
6.2.1 Transfer Pricing ifølge OECD	14
6.2.2 OECD's Modeloverenskomst artikel 9	16
6.2.3 OECD's Transfer Pricing Guidelines.....	17
6.3 Delkonklusion.....	18
7 Transfer pricing metoder	19
7.1 Metodevalg	19
7.1.1 Valg af bedst egnet metode til den pågældende case.....	19
7.1.2 Separat entity approach.....	20
7.1.3 Datatilgængelighed	21
7.1.4 Funktionsanalyse	21
7.1.5 Test af den simple part	24
7.1.6 De traditionelle transaktionsbaserede metoder	24
7.1.7 De transaktionsbestemte avancemetoder	25
7.1.8 Sammenholdelse af metoderne.....	25

7.2 Comparable uncontrolled price (CUP) metoden	27
7.2.1 Eksempler på CUP Metoden jf. TPG II.....	28
7.2.2 Delkonklusion på CUP Metoden	29
7.3 Resale Price Metoden	29
7.3.1 Eksempel på Resale Price Metoden.....	30
7.3.2 Delkonklusion på Resale Price Metoden	31
7.4 Kostplusmetoden	31
7.4.1 Delkonklusion på kostplusmetoden.....	33
7.5 Transactional Net Margin Method (TNMM).....	33
7.5.1 Databaseundersøgelser	34
7.5.2 Delkonklusion på transactional net margin method	39
7.6 Profit split-metoden.....	39
7.6.1 Immaterielle aktiver.....	41
7.6.2 Særligt om kontrol af risici	45
7.6.3 Delkonklusion på profit split-metoden herunder behandling af immaterielle aktiver.....	46
8 Sammenlignelighedsanalysen.....	47
8.1 Delkonklusion på sammenlignelighedsanalysen	50
9 Case.....	51
9.1 Introduktion	51
9.2 De kontrollerede transaktioner	53
9.2.1 Første kontrolleret transaktion mellem Green GbmH og Panels ApS	54
9.3.1 Anden kontrolleret transaktion mellem Panels ApS og Growth Ltd.....	61
9.4.1 Tredje kontrolleret transaktion mellem Green solutions Holding A/S og Growth Ltd	66
10 Konklusion.....	74
11 Anvendte fagudtryk	76
12 Kildehenvisning	77

1 Indledning

Globalisering af er et fænomen, som har fundet enormt indpas i verdenssamfundet.

Digitalisering og ensartede forbrugsvaner verden over har gjort det nemmere end nogensinde før, for virksomheder at afsætte deres produkter på andre markeder end deres hjemmemarked.

Den stigende konkurrence blandt selskaber har resulteret i, at de i højere grad positionerer sig i flere markeder verden over gennem filialer, datterselskaber og faste driftsteder.

Dette har medført at multinationale selskaber, også betegnet koncernforbundne selskaber, verden over frit har muligheden for at handle på tværs af landegrænser.

For at opnå konkurrencefordele, har multinationale virksomheder muligheden for at handle på tværs af landegrænser, hvilket kan effektivisere deres markedspositioner i de respektive lande ved at udnytte synergieffekter.

For multinationale koncerner er der mange muligheder, hvad angår handel mellem egne afdelinger. Fordelen for koncernen i sin helhed er, at allokeringen af indkomsten ikke vil påvirke resultatet for selve koncernen. Udgangspunktet vil være at optimere hele koncernen og derfor tilgodese begge parter, hvad angår salgs- og købspris. Derfor ligger problematikken ikke i indkomstforskydningen i og med, at transaktionen mellem de to koncerninterne parter elimineres ved udarbejdelse af koncernregnskabet og efterlader et upåvirket resultat før skat. Udfordringen ved fastsættelsen af de interne afregningspriser opstår først ved opgørelsen af den skattepligtige indkomst. Som følge af transaktioner mellem koncerninterne selskaber, forskydes indkomsten mellem de involverede lande i den pågældende transaktion.

Skattemæssigt opstår der en risiko for, at virksomheder kan manipulere den skattepligtige indkomst i de respektive lande, ved at handle med priser der ikke er på armslængdevilkår. Som resultat er "forkerte" anvendte priser, kan virksomheden have opnået et bedre resultat skattemæssigt, hvis indkomsten forskydes til lande med en lavere beskatning. Det skal understreges at koncernens resultat før skat vil være uændret som følge af indkomstforskydningen. Dette vil betegnes som en handel på vilkår i strid med armslængdeprincippet.

Transfer pricing bygger netop op omkring armslængdeprincippet, hvilket pålægger virksomheder

i koncernen at handle mellem sig, som var handlen foregået mellem uafhængige parter. Dette leder til en stor del af udfordringen ved prissætningen og ikke mindst dokumentationen af denne.

Skattemyndighederne har til opgave at komme disse problemstillinger til livs og forsøger gennem lovgivning at fastsætte retningslinjer for området ved prissætning. Men hvordan vurderes en transaktion til at være i overensstemmelse med armslængdeprincippet?

2 Problemfelt

Opgaven vil belyse armslængdeprincippet teoretisk og vurdere de forskellige prisfastsætningsmetoder, herunder spørgsmålet om den bedst egnede metode for forskellige virksomhedstyper og deres implementering samt fortolkning af transfer pricing politik.

I tilknytning til dette vil opgaven eksemplificere disse problemstillinger ved inddragelse af en fiktivt opstillet case som indeholder en række af de udfordringer, som selskaber arbejder med i relation til transfer pricing.

Hertil er problemformulering formuleret således:

Hvilke prisfastsættelsesmetoder kan koncernen Green Solutions med hovedsæde i Danmark, i henhold til dansk lovgivning og The Organisation for Economic Co-operation and Development's (OECD) Transfer Pricing Guidelines (TPG), anvende til prissætning af selskabets koncerninterne transaktioner på armslængdevilkår, og hvorledes vælges den bedst egnede metode?

Ovenstående problemformulering søges besvaret via følgende underspørgsmål:

1. Hvilken betydning har OECD's Transfer Pricing Guidelines ved fortolkningen af ligningslovens (LL) § 2?
2. Hvilke prissætningsmetoder anbefales i henhold til kapitel II i OECD's Transfer Pricing Guidelines?
3. Efter hvilke kriterier skal det - jf. kapitel II og III i OECD's Transfer Pricing Guidelines - afgøres, hvilken metode, der kan anses for den bedst egnede.
4. Hvilke kontrollerede transaktioner har selskaberne i Green Solutions koncernen, og hvad karakteriserer disse?
5. Indeholder de identificerede kontrollerede transaktioner immaterielle aktiver, hvorledes kan disse aktiver så identificeres jf. Transfer Pricing Guidelines og hvilken betydning har de for prissætningen af transaktionerne?
6. Hvilke metoder må under henvisning til OECD's Transfer Pricing Guidelines anses for de bedst egnede til at prissætte Green Solutions' koncerninterne transaktioner?

3 Disposition

Indledningsvis vil opgaven behandle transfer pricing begrebet, herunder armslængdeprincippet samt relationen mellem dansk lovgivning på transfer pricing-området og OECD's Modeloverenskomst artikel 9 samt TPG. Derudover fremhæves betydningen af OECD's TPG i dansk lovgivning.

Efter denne gennemgang vil opgaven primært belyse transfer pricing metoderne ud fra OECD's TPG, hvor først de anbefalede metoder redegøres (kap. 2), herunder behandling af immaterielle aktiver i transfer pricing (kap. 6) og dernæst inddragelse af sammenlignelighedsanalysen (kap. 3). Herunder en redegørelse af hvordan OECD fastsætter valget af den bedst egnede metode i TPG.

Denne teori vil efterfølgende blive anvendt på en fiktiv case, hvor flere kontrollerede transaktioner bliver inddraget og analyseret med henblik på at diskutere udfordringer ved prissætning. I casen forudsættes det, at selskabet anfægter de internt fastsatte priser og udfordrer de valgte metoder med henblik på at finde frem til priser og vilkår, som vil være gældende mellem uafhængige selskaber. Denne tilgang forudsættes for at udvælge den bedst egnede metode til hver enkel kontrolleret transaktion.

Der vil blive draget delkonklusioner for hvert underspørgsmål. Til slut foretages en opsummerende hovedkonklusion i relation til selve problemformuleringen med en perspektivering.

4 Afgrænsning

Opgaven behandler de fundamentale regler i dansk lovgivning på transfer pricing-området, herunder LL § 2 og armslængdeprincippet og dennes relation til OECD's TPG. Opgaven vil primært beskæftige sig med kap. 2 (transfer pricing metoder), kap. 3 (sammenlignelighedsanalysen) og kap. 6 (behandling af immaterielle aktiver) i TPG.

Opgaven vil ikke beskæftige sig med lovgivningen i de respektive lande, som indgår i opgaven foruden lovgivningen i Danmark. Hertil vil opgaven udelukkende tage udgangspunkt i OECD's TPG.

Derudover beskæftiger opgaven sig ikke med metoder til prissætning af transaktioner for overdragelse af immaterielle aktiver, men prissætning af en royalty som genereres af et immaterielt aktiv.

De skattemæssige effekter af metodevalg vil ikke blive inddraget i opgaven.

Dataindsamlingen er stoppet pr. 15. april 2020. Alle artikler og ændringer til lovgivninger mv. dateret efter denne dato, vil ikke være behandlet i denne opgave.

5 Metode

5.1 Metodisk tilgang

Tilgangen i opgaven vil bære præg af den juridiske metode, som vil undersøge gældende ret i relation til prisfastsættelsen af koncerninterne transaktioner. Dette vil tage udgangspunkt i en analyse af lovgivning, bekendtgørelser og vejledninger m.v.

Til besvarelse af opgaven vil der anvendes både kvalitative og kvantitative dataindsamlingsmetoder. Opgaven anvender primært sekundære data i form af lovsamlinger, bekendtgørelser, vejledninger mv., hvorfor opgaven også bærer præg af en tilgang, hvor eksisterende empiri i form af lovgivning fortolkes og diskuteres. Denne tilgang er essentiel for viderebehandling af problemfeltet, som netop vil benytte de uddragede konklusioner fra lovgivningen.

Dernæst inddrages kvantitative data i form af statistik, hvilket bl.a. fremgår ved behandling af data fra databaseundersøgelsen. Datagrundlaget er ved hjælp af statistisk metode fortolket og anvendt i det videre arbejde.

Opgaven behandler en fiktiv case, der forsøger at diskutere den relevante lovgivning på området og på baggrund af dette belyse kompleksiteten ved transfer pricing politik. Med udgangspunkt i dette testes prisfastsættelsesmetoderne, herunder en praktisk anvendelse. Dette er primære data, da den fiktive case bygger omkring egne observationer og erfaringer. Ideen med casen er at belyse den gennemarbejdede teori og sætte den i perspektiv til den praktiske tilgang, som mange virksomheder og skattemyndigheder har til daglig. På baggrund af dette sammenfattes en konklusion, som er resultatet af observationerne og den gennemgået teori.

5.3 Dataindsamlingsproces

Som indikeret foroven bærer opgaven præg af både kvantitative- og kvalitative kilder.

Den sekundære data består hovedsageligt af OECD's Modeloverenskomst og Jens Wittendorfs bog *Transfer Pricing*¹, som vil benyttes i et mindre omfang. Ikke desto mindre er denne en vigtig

¹ *Transfer Pricing*, Jens Wittendorff, 2. Udgave, 2018, Karnov,

del af diskussionen på området, da Jens W. formår at sætte spørgsmålstejn ved flere områder i Modeloverenskomstens artikel 9.

Primære data indgår ved behandlingen af casen, hvortil der udføres en databaseundersøgelse med henblik på at tilfredsstille et specielt analyseformål². Outputtet af dette anvendes til statistisk gennemgang. Denne analytisk tilgang har til formål at besvare problemformulering mere dybdegående og med flere argumenter.

5.2 Kildekritik

Da opgaven tager udgangspunkt i lovgivning, er der stor fokus på reliabilitet. Seneste bekendtgørelser og lovgivning er forsøgt anvendt, da lovgivningen forandrer sig jævnligt, hvorfor dette er et vigtigt at have in mente. Opgavens primære kilde er OECD's Modeloverenskomst artikel 9 og TPG for Multinational Enterprises and Tax Administrations fra 2017, hvori OECD's fortolkning af artikel 9 indgår. Kilden vurderes valid og med høj relevans, da dette er den seneste bredt anerkendte fortolkning på området.

Foruden Modeloverenskomstens artikel 9 er Jens Wittendorfs bog Transfer Pricing benyttet. Hans tolkninger er præget meget af subjektivitet og der er derfor lagt vægt på, at benytte hans argumenter med en forsigtighed og konstant vurdering til lovgivningen.

Programmet Orbis anvendes til at udføre databaseundersøgelsen. Denne platform indhenter sine oplysninger fra offentligt tilgængelige rapporter på baggrund af valgte kriterier.

Det er umiddelbart svært at kontrollere dataoutputtet, men der er i forbindelse med de valgte kriterier i programmet fokuseret på, at indhente ny data og fra mere etablerede områder i Europa, hvor kravene til dokumentation er kendte.

Det vurderes, at den valgte data er af høj kvalitet, indhentet med forsigtighed og derfor vil være objektiv, pålidelig og relevant i forhold til problemformuleringen.

² <http://www.berg-marketing.dk/informationsskilder.htm>

6 Transfer Pricing retsvidenskab

6.1 National lovgivning

Dansk lovgivning tager sit standpunkt til transfer pricing igennem statskatte-, selskabsskatte-, skattekontrol- og ligningsloven. Disse love og bestemmelser udgør fundamentet og suppleres med andre tiltag såsom juridiske vejledning, bekendtgørelser m.v., som er tilkommet til de seneste år.

6.1.1 Statsskattelovens §§4-6

Statsskatteloven (SL) er den absolutte grundsten for transfer pricing politik i Danmark, da den er udgangspunktet for opgørelse af den skattepligtige indkomst. Denne skaber derfor hjemmel til at beskatte rette indkomstmodtager med afsæt i skattepligtige bruttoindtægter (SL § 4) og tilhørende fradragsberettigede bruttoudgifter (SL § 6).

SL §4 beskriver, at samlede årsindtægter beskattes ligeligt, om disse hidrører afhængige eller uafhængige parter. Herover beskattes indkomst der hidrører ud- eller indland ens (SL § 4 stk. 1).³

Til ovenstående undtages indkomst som hidrører faste driftssteder i udlandet jf. selskabsskatteloven³.

Ydermere tilsiger bestemmelsen, at rette indkomstmodtager og indkomstbærer skal fastlægges, så koncernindkomsten fordeles til det korrekte skattesubjekt indgående i transaktionen. Dette skal sikre at indkomsten stammer fra selskabets egne indtægter og ikke øvrige forbundne parter.

6.1.2 Selskabsskattelovens §12

Selskabsskattelovens (SEL) § 12 supplerer SL §§ 4-6 og blev indført med virkning fra 1962.

Denne havde til formål at præcisere rette indkomstmodtager, som blev introduceret under fortolkning af SL §§ 4-6.⁴

Ved denne indførelse havde Danmark tilsluttet sig OECD's modeloverenskomst art. 7, stk. 4 og

³ <https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=63303&#P4>

⁴ <https://danskelove.dk/selskabsskatteloven/12d>

art. 9 med henblik på beskatning af erhvervsdrivende virksomheder, dog stadig med hjemmel i SL § 12 og derfor ud fra dansk lovgivning. OECD's retningslinjer blev betragtet som et supplement hertil.

Denne havde til formål, at forhindre danske selskaber i at indkomstforskyde, således at beskatningen i andre lande kunne hænde mere fordelagtige for selskaberne som følge af lempelige beskatningsregler. Som et resultat, kunne Skattemyndighederne med hjemmel i SL § 12 foretage korrektioner af skattepligtiges indkomst. Dette kunne udføres på baggrund af skøn, ved armslængdeprincippet taget i brug.

Bevisbyrden herfor ligger hos skattemyndighederne, men skattekontrollovens (SKL) § 6, stk. 1 forpligter selskaber til at udlevere dokumentation, for den skattepligtige indkomst som er opgjort.⁵

SEL § 12 gav som anført myndighederne hjemmel til at foretage korrektioner i den skattepligtige indkomst ved mangelfuld eller ufuldstændig dokumentation eller ved transaktioner i strid med armslængdeprincippet. Til trods for dette mødte skattemyndighederne udfordringer, hvilket kom til udtryk igennem "oliedømmene"⁶.

Skattemyndighederne forsøgte med hjemmel i SEL § 12, at korrigere for den skattepligtige indkomst hos en række danske datterselskaber af udenlandske olieselskaber.

Skattemyndighederne tabte sagerne, hvorefter de var af den klare opfattelse, at der ikke er konkrete muligheder for at gennemføre transfer pricing korrektioner.

6.1.3 Ligningslovens §2

Ovenstående i afsnit 6.1.2 gav bl.a. anledning til, at man i 1998 gennemførte en større reform af transfer pricing lovgivningen. Ved LL § 2 blev det lovbestemt, at koncernforbundne parter ved opgørelse af den skattepligtige indkomst skulle anvende priser og vilkår for transaktionerne, der var på armslængde med priser og vilkår aftalt mellem uafhængige parter for tilsvarende transaktioner.⁷

⁵ <https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=196403>

⁶ <https://www.skm.dk/skattetal/analyser-og-rapporter/rapporter/2001/oktober/rapport-fra-kulbrinteskatteudvalget-oktober-2001/6-saerlige-problemstillinger>

⁷ <https://danskelove.dk/ligningsloven/2>

Til trods for dette, omtalte loven ikke direkte OECD's TPG eller armslængdeprincippet defineret i artikel 9, stk. 1 i Modeloverenskomsten. Dette blev senere suppleret med nr. 432 af 26. juni 1998 af LL § 2 "Lovfæstelse af armslængdeprincippet og værn mod tynd kapitalisering", der tydeliggjorde at ligningslovens § 2 bygger på et princip om handel mellem koncernforbundne selskaber på armslængde.⁸

Med LL § 2 var der nu en klar hjemmel til at foretage priskorrekationer efter armslængdeprincippet mellem koncernforbundne selskaber med betegnelsen indkomstfiksering.

Ligningslovens § 2 definerer interesseforbundne parter, der kan betragtes som skattepligtige ved subjekt, der

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

Jf. LL § 2 stk. 1. skal ovenstående skattepligtige ved opgørelse af den skattepligtige indkomst

"anvende priser og vilkår for handelsmæssige eller økonomiske transaktioner med ovennævnte parter i nr. 1-6 (kontrollerede transaktioner) i overensstemmelse med, hvad der kunne være opnået, hvis transaktionerne var afsluttet mellem uafhængige parter." (LL § 2 stk. 1).

LL § 2 har midlertidigt fået et sekundært formål, da den i efterfølgende retsregler benyttes som reference til afgrænsning af koncernbundne parter.

6.1.4 Juridiske vejledninger

Skattestyrelsen supplerer den gennemgåede lovgivning om transfer pricing med den juridiske vejledning. Denne er Skattestyrelsens fortolkning af armslængdeprincippet og et udtryk for deres opfattelse af gældende praksis. Den juridiske vejledning findes indenfor flere områder,

⁸ <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2049653>

hvor der i denne opgave vil være fokus på de relevante indenfor transfer pricing-området.⁹ Det vil fremgå af gennemgangen, at disse vejledninger er i tråd med OECD's TPG.

6.1.5 Skattekontrolloven

Oplysningspligten og dokumentationskravet blev ved SKL § 3B stadfæstet, som skattemyndighedernes hjemmel til at ansøre og håndhæve skatteyderne til at følge armslængdeprincippet. Dette havde til formål at give en bedre gennemsigtighed under hele processen ved gennemgang af kontrollerede transaktioner og et langt bedre udgangspunkt ved fastlæggelse af priser for koncerninterne transaktioner.¹⁰ Ved bestemmelsen blev kravene til dokumentationen for transaktioner mellem koncernforbundne selskaber mere konkrete. Bestemmelsen starter med at fastlægge de som er omfattet, herunder en redegørelse af "bestemmende indflydelse" og "koncernforbundne juridiske personer" ved SKL § 3B stk. 2-4. Dernæst redegøres der for de skattepligtige, som skal udfærdige og opbevare skriftlig dokumentation. Dette skal afdække hvorledes priser og vilkår er fastsat for kontrollerede transaktioner samt skattepligtige der er undtaget eller omfattet lempelser jf. SKL § 3B stk. 5-7. De resterende paragraffer vedrører bl.a. udarbejdelse af revisorerklæring, skattemyndighedernes mulighed for skøn ansættelse ved mangelfuld eller undladt dokumentation, land for land-rapporten mv. Tidligere er dette område blevet afdækket af SKL § 3B, men blev i 2017 erstattet af SKL §§ 37-52.

6.1.6 Dokumentationsbekendtgørelsen

Skattemyndighederne vedtog i 2006 dokumentationsbekendtgørelsen, som i SKL § 3B stk. 5. pkt. 2. Ifølge dette "skal en dokumentation 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, dvs. på armslængdevilkår."¹¹ Dokumentationsbekendtgørelsen har til formål at præcisere og konkretgøre kravene til transfer pricing dokumentationen.

⁹ <https://skat.dk/skat.aspx?oid=80434>

¹⁰ <https://www.elov.dk/skattekontrolloven/3B/>

¹¹ https://tax.dk/lv-2010-2/lvs/S_1_2_5_2.htm

6.2 International lovgivning

6.2.1 Transfer Pricing ifølge OECD

OECD er en international organisation, som består af 35 medlemslande, der har til formål at diskutere økonomiske problemstillinger, som påvirker handel på tværs af landegrænser.¹² Da lovgivningen er et resultat af en bred enighed mellem medlemslandene, ser man oftest de respektive nationale lovgivninger med afsæt i OECD's TPG. Armslængdeprincippet i dansk lovgivning er ligeledes knæsat i OECD's Modeloverenskomst artikel 9 og har til formål at danne grundlag for fastsættelse og vurdering af koncerninterne afregningspriser.

Armslængdeprincippet jf. TPG kap. I, har følgende ordlyd:

“B.1 Article 9 of the OECD Model Tax Convention

1.6 The authoritative statement of the arm's length principle is found in paragraph 1 of Article 9 of the OECD Model Tax Convention, which forms the basis of bilateral tax treaties involving OECD member countries and an increasing number of non-member countries. Article 9 provides:

[Where] conditions are made or imposed between the two [associated] 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.

*By seeking to adjust profits by reference to the conditions which would have obtained between independent enterprises in comparable transactions and comparable circumstances (i.e. in “comparable uncontrolled transactions”), the arm's length principle follows the approach of treating the members of an MNE group as operating as separate entities rather than as inseparable parts of a single unified business. Because the separate entity approach treats the members of an MNE group as if they were independent entities [...]*¹³

¹² <https://www.oecd.org/about/>

¹³ OECD (2017), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/tpg-2017-en>, side 38.

Ovenstående afsnit i TPG henviser til paragraf 1 i Model Tax Convention (Modeloverenskomsten) artikel 9 og indeholder flere skattemæssige forhold og problemstillinger. Artikel 9 er afledt af denne lovsamling og har grundet sit omfang samt særpræg fået et særskilt bind. Armslængeprincippet oprindelse ses derfor i relation til denne paragraf, Modeloverenskomsten artikel 9, som har ordlyden:

"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,

[...]

*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 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."*¹⁴

Det endelige formål med ovenstående tolkning er at bearbejde økonomiske problemstillinger, som opstår i multinationale virksomheder, herunder forhindre økonomisk dobbeltbeskatning.

¹⁴ARTICLES OF THE MODEL CONVENTION WITH RESPECT TO TAXES ON INCOME AND ON CAPITAL, OECD, January 2003, <https://www.oecd.org/tax/treaties/1914467.pdf>, side 12

Dobbeltbeskatning forstås som beskatning af den samme krone flere gange, hvilket modarbejder selskabernes interesser og i sidste ende få dem til trække sig ud af et marked. Med retningslinjerne i Modeloverenskomstens artikel 9 er der lagt en linje for, hvordan skattejurisdiktioner skal agere, når der står tvivl om, hvor selskaberne er skattepligtige og af hvilken krone. Jens Wittendorff beskriver dobbeltbeskatningen med afsæt i OECD's Modeloverenskomst som følgende: *"Påligning af sammenlignelige skatter i to eller flere stater på det samme grundlag og for samme periode"*¹⁵.

Det er vigtigt at understrege at forholdet gælder for det samme grundlag og for samme periode, da beskatning af et grundlag for flere perioder i to stater ikke nødvendigvis ville være dobbeltbeskatning.

6.2.2 OECD's Modeloverenskomst artikel 9

Artikel 9, stk. 1

Definition af en afhængig part

Indledningsvist til dette afsnit er artikel 9, stk. 1. refereret og indeholder bl.a. definitionen af en afhængig part. Litra a definerer, hvilke selskaber som er omfattet af artiklen og fastslår selskaber, som direkte eller indirekte har kontrol over selskaber i andre stater. Kontrol er i denne sammenhæng abstrakt defineret og dækker bl.a. over kontrol gennem datterselskaber. Litra b er en udvidelse af litra a og afdækker enkeltpersoner.

Definition af referencetransaktion og regulering

Artikel 9, stk. 1. beretter, at forhold for den kontrolleret transaktion som afviger fra det som måtte være gældende mellem to uafhængige parter, skal reguleres i henhold til omstændighederne og beskattes heraf. Yderligere er det bestemt, at forholdet skal være af kommerciel eller finansiel karakter, hvilket igen er abstrakt og derfor op til nationale retsvæsen at definere specifikt.

¹⁵ Transfer Pricing, Jens Wittendorff, 2. Udgave, 2018, Karnov, side 41

Det er fundamentalt for den viderebehandling af artikel 9, at definere ovenstående som gældende på stand-alone-basis. Dette skal tolkes som, at et selskab i koncernen skal agere, som var det uafhængigt.

Artikel 9, stk. 2

Artikel 9, stk. 2 er central for forståelsen af transfer pricing og årsag til, at prissætning samt korrektioner er nødvendige. Artiklens stk. 2 vedrører korresponderende transaktioner og fastslår, at de involverede lande og deres respektive skattejurisdiktioner når til enighed om beskatningen, så der undgås dobbeltbeskatning, hvis der efter bestemmelsen i stk. 1 er incitament til at regulere den skattepligtige indkomst. Afslutningsvis rådes de respektive skattemyndigheder til at drøfte korrektionen indbyrdes, hvis dette vurderes nødvendigt.

6.2.3 OECD's Transfer Pricing Guidelines

OECD har vedtaget retningslinjer for tolkning og anvendelse af armslængdeprincippet i Modeloverenskomstens artikel 9 i TPG. Denne består af eksempler på anvendelse af armslængdeprincippet.¹⁶ TPG dækker bl.a. transfer pricing metoder (kap. 2), sammenlignelighedsanalysen (kap. 3) og behandling af immaterielle aktiver (kap.6).

Jens Wittendorffs fortolkning af TPG lyder som følgende: *"OECD's kommentarer til artikel 9 er sparsomme, men indholdet af armslængdeprincippet er udfyldt af OECD Transfer Pricing Guidelines, der udgør en integreret del af kommentarer til artikel 9"*.⁴ Heraf forstås det, at TPG er retningslinjer for forståelsen af artikel 9 og dennes implementering i praksis.

TPG er en uddybende vejledning til OECD's Modeloverenskomst artikel 9. OECD benytter TPG, som et middel til at kommunikerer artikel 9 og specificerer denne igennem eksemplificering og kommentering. Dette kommer til udtryk ved kommentering af armslængdeprincippet under kap. I: *"By seeking to adjust profits by reference to the conditions which would have obtained between independent enterprises in comparable transactions and comparable circumstances (i.e. in "comparable uncontrolled transactions"), the arm's length principle follows the approach of treating the members of an MNE group as operating as separate entities rather than as*

¹⁶ <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2049962>

inseparable parts of a single unified business. Because the separate entity approach treats the members of an MNE group as if they were independent entities [...].¹⁷ Denne kommentering vedrører et central og vigtigt aspekt af transfer pricing, hvilket kaldes ”the separate entity approach”. Princippet handler om, at selskaber indgående i en multinationalvirksomhed behandles, som var de uafhængige af hinanden og derfor burde handle, som de ville have gjort med eksterne parter, på armslængdevilkår. Princippet forklares nærmere under afsnit 7.1.2. Ovenstående er i tråd med artikel 9, stk. 1 og 2, da der indledningsvist til afsnittet jf. 6.2.2 henvises til transaktioner af kommerciel og finansiell karakter og derfor afdækker samme område.

6.3 Delkonklusion

Det kan ud fra gennemgangen konkluderes, at OECD’s Modeloverenskomst artikel 9 og de tilhørende kommentarer i TPG er det væsentligste fortolkningsbidrag til armslængeprincippet og modarbejdelse af dobbeltbeskatning. Det er et fundamentalt princip, at der stræbes efter at prissætte handler, som indgår i kommercielle eller finansielle foretagender, som ville de være foretaget mellem uafhængige selskaber. Heraf ”the separate entity approach” som tilstræber at behandle transaktioner i multinationale virksomheder, som var de foretaget mellem selskaber uafhængige af hinanden.

I dansk lovgivning er LL § 2 knæsat i OECD’s Modeloverenskomst artikel 9 og forpligter selskaber til at handle på armslængevilkår. Bestemmelsen er blot en del af lovgivningen på området som suppleres med andre bekendtgørelser såsom SKL og dokumentationsbekendtgørelsen, der sætter retningslinjer for den påkrævet dokumentation for koncerninterne transaktioner. Derover anvender Skattestyrelsen aktivt juridiske vejledninger på området, som primært fortolker OECD’s TPG og kommunikerer disse ud på en struktureret måde som forenkler forståelsen og tegner lighed mellem praksis og gældende ret. Det kan yderligere konkluderes, at OECD har fremført armslængeprincippet og dets omfang meget abstrakt og i en grad til fri tolkning. De enkelte skattejurisdiktioner i de forskellige lande må fortolke TPG efter bedste evne og implementere på baggrund af dette.

¹⁷ OECD (2017), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/tpg-2017-en>, side 38.

7 Transfer pricing metoder

7.1 Metodevalg

Transfer pricing metodevalg forudsætter en grundig gennemgang af den pågældende case og en vurdering af mange forskellige forhold samt tilgange som er beskrevet i TPG. Nedenstående gennemgang vil introducere de overvejelser, der burde gøres ved transfer pricing metodevalg og betydningen heraf.

7.1.1 Valg af bedst egnet metode til den pågældende case

Jf. OECD's TPG kap. II pkt. 2.1 skal den bedst egnet metode benyttes til prissætningen af transaktioner mellem koncernforbundne selskaber. Der skelnes her mellem de traditionelle transaktionsbaserede metoder; Comparable Uncontrolled Price (CUP) metoden, resale price metoden eller kostplusmetoden og de transaktionsbestemte avancemetoder; transactional net margin method (TNMM) eller profit split-metoden. Alle disse metoder er anerkendt af OECD som passende tilgange til at prissætte transaktioner mellem koncernforbundne i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

I de efterfølgende afsnit vil metoderne gennemgås i forlængelse af de fastlagte rammer af OECD.

Jf. OECD's TPG kap. II pkt. 2.2 burde metodevalg altid henses til den pågældende case og baseres på en vægtning af styrker og svagheder ved den påtænkte metode.

Hertil burde den kontrolleret transaktion vurderes ud fra en funktions- og risikoanalyse samt tilgængeligheden af data som kan inddrages i vurderingen. Afslutningsvis burde sammenligneligheden mellem transaktioner tages i mente.

Ved metodevalg burde der suppleres med TPG II pkt. 2.8, da denne guider selskaber til ikke at foretage en dybdegående analyse af samtlige metoder for endeligt at finde frem til den bedst egnet metode.

Hertil tilføjes at en typisk forundersøgelse forudsættes som en del af "good practice", hvor metoder undersøges og dokumenteres.

En ligeså vigtig bestemmelse er TPG II pkt. 2.9 som tillader multinationale selskaber at benytte andre metoder end anbefalede af OECD. Overordnet gælder det, at den valgte metode skal

respektere armslængdeprincippet og kun benyttes i det omfang, hvor OECD's metoder ikke er passende under de givne omstændigheder og den pågældende case.

Skulle dette være tilfældet og andre metoder benyttes, kræves en beskrivelse af hvorfor OECD's anerkendte metoder fravælges og vurderes mindre egnede eller slet ikke anvendelige under de givne omstændigheder. Slutteligt kræves en begrundelse for det pågældende metodevalg som dokumenteres i en grad som er i tråd med TPG. Jf. TPG II pkt. 2.10 er det vigtigt at medtage det faktum, at "rule of thumb" i transfer pricing sammenhæng ikke er anerkendt som reference til en armslængdepris.

Markedsnormer eller andre lignende standarder vil derfor ikke kunne benyttes i en eventuel sammenlignelighedsanalyse for armslængdevilkår.

I samme grad er der jf. TPG II pkt. 2.11 ikke et facit på samtlige cases. Denne bestemmelse fraråder skattemyndighederne at foretage mindre korrektioner blot ved tilfælde af, at der ikke findes en sammenlignelig transaktion som er fuldstændig identisk med den kontrolleret transaktion. I disse tilfælde burde skattemyndigheden sammen med skatteyder finde frem til en mere passende løsning.

7.1.2 Separat entity approach

Separatprincippet bygger på, at multinationale koncerner i almindelighed anses som en enhed men skattemæssigt som separate selvstændige skattesubjekter. Selvom koncernen fungerer som en samlet driftsøkonomisk enhed. Jens Wittendorff beskriver i sin bog "Transfer Pricing" forholdet som følgende: *"Interne priser mellem koncernforbundet selskaber er derfor normalt ikke resultatet af en forhandling mellem parter med modsatrettede økonomiske interesser"*¹⁸. Denne fortolkning sætter princippet i perspektiv og definerer bl.a., hvorfor det er så vigtigt et element i armslængdeprincippet i artikel 9, stk. 1 i OECD's Modeloverenskomst. Uden separatprincippet vil den skattemæssige behandling af transaktioner mellem koncernforbundne selskaber ikke være mulig.

¹⁸ Transfer Pricing, Jens Wittendorff, 2. Udgave, 2018, Karnov, side 27

7.1.3 Datatilgængelighed

Et vigtigt aspekt ved metodevalg er tilgængeligheden af data og referencetransaktioner.

I praksis ses TNMM typisk som en metode der giver et godt grundlag for at indhente data på sammenlignelige transaktioner. Denne metode afhænger typisk af en databaseundersøgelse der baseres på en stor mængde offentligt tilgængeligt data i form af årsrapporter.

CUP metoden afhænger af regnskabsdata på transaktionsniveau i og med, at metoden tager afsæt i salgsprisen på varer eller services. Dette begrænser tilgængeligheden af data, eftersom selskaber ikke præsenterer et regnskab på transaktionsniveau men som en sum af alle årets transaktioner. TNMM er modsat CUP metoden baseret på EBIT (earnings before interest and taxes) i forhold til en base som primært vil være aktiver, omkostninger eller omsætning.

Metoden er på nettoavanceniveau og udelukker derfor også problematikken omkring fordeling af direkte- og indirekte omkostninger. Dette øger ligeledes antallet af referencetransaktioner.

I moderne tid er mængden og kompleksiteten af transaktioner mellem koncernforbundne selskaber øget markant, hvilket har besværliggjort analysearbejdet omkring metodevalg og koster derfor selskaber flere penge og ressourcer at udføre. Dette kan derfor resultere i en negativ tendens, hvor selskaber søger mod metoder, der giver dem det bedste datagrundlag, men ikke nødvendigvis er den bedst egnede metode til den pågældende case.

7.1.4 Funktionsanalyse

Et vigtigt element i transfer pricing tilgangen og anvendelse af metoderne er funktions- og risikoanalysen.

I takt med at transfer pricing har bevæget sig fra en verden, som tildelte værdien af transaktionerne til parten der stod stærkt med henblik på rettigheder til en model hvor funktioner, aktiver og risici vægter højere, er denne model blevet et vigtigt element i transfer pricing.

Man vurderer i højere grad hvilke funktioner parterne udfører, hvilke aktiver de bidrager med og hvilke risici de påtager i forhold til den kontrollerede transaktion.

Analyse af funktioner, aktiver og risici (FAR-analysen) er påkrævet i dokumentationsbekendtgørelsen og hjælper Skattestyrelsen med, at vurdere parternes

positioner i de kontrollerede transaktioner.

OECD definerer analysen som den væsentligste sammenlignelighedsfaktor ved de transaktionsbestemte avancemetoder. Det er netop elementerne i FAR-analysen, som man ønsker at sammenligne med transaktioner mellem uafhængige selskaber, da dette vil være belæg for, at forholdene er på armslængdevilkår.

Det er vigtigt at have i mente, at ikke alle funktioner bidrager direkte til indtjeningen ved transaktionen, hvorfor det er nødvendigt at udføre en analyse af virksomheden. For eksempel kan en salgsafdeling have flere trin i en organisation i form af en overordnet salgsstrategi og en mere segmenteret salgsstrategi. Dette kan have betydning for konklusionerne i FAR-analyse og hermed for sammenligneligheden.

Dernæst vurderes parternes kapacitet i de givne funktioner og deres evner som er relevante for den kontrolleret transaktion. Har en funktion en større kapacitet og bidrag på baggrund af dette, vil det alt andet ligeligt resultere i et højere afkast til denne part. Dette forhold er endnu vigtigere ved behandling af immaterielle aktiver, hvilket gennemgås særskilt i afsnit 7.6.1.

Aktiver som stilles til rådighed, anvendes eller har påvirkning på den kontrolleret transaktion og dennes indtjening skal beskrives. Aktiver opdeles typisk i tre typer: materielle-, immaterielle- og finansielle aktiver. Det skal klart fremgå, hvilke af parterne som har ejerrettigheder til disse og hvilke der gør brug af dem i forbindelse med den kontrolleret transaktion.

Det sidste element i FAR-analysen er risikoen. I en transaktion vil der primært være en fordeling af risiko mellem parterne. OECD og Skattestyrelsen beskriver risici ved en kontrolleret transaktion, som sandsynligheden for at resultatet af transaktionen eller aktiviteten afviger fra det forventede resultat.

Risici defineres ud fra mange faktorer og vedrører både de interne og eksterne omstændigheder. Herover findes mange forskellige typer af risici, hvor OECD og Skattestyrelsen oftest støder ind på strategiske, markedsmæssige, strukturelle, finansielle mm.

Selskaber har pligt til at beskrive følgende spørgsmål ved deres specifikke risici jf. risikoanalysen i TPG I pkt. 1.60:

“1) Identify economically significant risks with specificity (see Section D.1.2.1.1).

2) Determine how specific, economically significant risks are contractually assumed by the associated enterprises under the terms of the transaction (see Section D.1.2.1.2).

3) Determine through a functional analysis how the associated enterprises that are parties to the transaction operate in relation to assumption and management of the specific, economically significant risks, and in particular which enterprise or enterprises perform control functions and risk mitigation functions, which enterprise or enterprises encounter upside or downside consequences of risk outcomes, and which enterprise or enterprises have the financial capacity to assume the risk (see Section D.1.2.1.3).

4) Steps 2-3 will have identified information relating to the assumption and management of risks in the controlled transaction. The next step is to interpret the information and determine whether the contractual assumption of risk is consistent with the conduct of the associated enterprises and other facts of the case by analysing (i) whether the associated enterprises follow the contractual terms under the principles of Section D.1.1; and (ii) whether the party assuming risk, as analysed under (i), exercises control over the risk and has the financial capacity to assume the risk (see Section D.1.2.1.4).

5) Where the party assuming risk under steps 1-4(i) does not control the risk or does not have the financial capacity to assume the risk, apply the guidance on allocating risk (see Section D.1.2.1.5).

6) The actual transaction as accurately delineated by considering the evidence of all the economically relevant characteristics of the transaction as set out in the guidance in Section D.1, should then be priced taking into account the financial and other consequences of risk assumption, as appropriately allocated, and appropriately compensating risk management functions (see Section D.1.2.1.6)."

Det fremgår af ovenstående, at punkterne 1-3 har til formål at identificere parternes risici i relation til den kontrolleret transaktion ved hjælp af FAR-analysen. Det skal udtrykkeligt fremgå, hvilken part der har kontrol over risikoen og den finansielle kapacitet til at håndtere den. Pkt. 4 har til formål at vurdere kontraktforholdene og sætte disse i relation til de faktiske omstændigheder. Det vurderes på baggrund af dette, om de involverede parter efterlever kontraktvilkårene og om disse giver et retvisende billede af risikofordelingen.

Punkterne 5-6 angiver retningslinjer for behandling af den kontrolleret transaktion, hvis den

risikotagende part ikke kontrollerer risikoen eller har den finansielle kapacitet til at håndtere denne. Ifølge disse prissættes transaktionen ud fra den faktiske observeret risikoallokering baseret på parternes risici i relation til FAR-analysen og risikoens kontrollerede part samt dennes finansielle kapacitet.

7.1.5 Test af den simple part

Et andet grundprincip i transfer pricing med henblik på test af kontrollerede transaktioner er, at man tester den simple part i transaktionen. Dette gælder især for de transaktionsbestemte avancebaserede metoder, cost plus-metoden eller resale price-metoden.

Den testede part som oftest vil være den simple part giver ikke anledning til, at de resterende parter udelades. Sammenlignelighedsanalysen kræver, at der tages stillinger til alle de involverede parter i transaktionen. Dog vil tilgangen til analysen være bedre set med udgangspunkt hos den simple part, da man må formode at datatilgængelighed, kompleksitet mm. vil være mere overskueligt ved analysearbejde.¹⁹

7.1.6 De traditionelle transaktionsbaserede metoder

Jf. OECD's TPG kap. II pkt. 2.3 er de traditionelle transaktionsbaserede metoder de bedst egnede metoder, til at danne grundlag for en armslængdevurdering for finansielle eller kommercielle forhold mellem koncernforbundne selskaber. Disse metoder ligger som udgangspunkt tættest på prisen af den leverede vare eller ydelse, da prisen som hovedregel kan spores præcist.

Bestemmelsen fastsætter desuden, hvis CUP-metoden samt en eller flere af de andre anbefalede metoder er passende, vil CUP-metoden være foretrukket. Dette tager afsæt i den fundamentale tilgang til transfer pricing, om at prisen er den målte parameter som skal vurderes på armslængdevilkår. Da CUP-metoden netop baseres på salgsprisen, vil den være foretrukket.

¹⁹ <https://skat.dk/skat.aspx?oId=2232431&chk=216701>

7.1.7 De transaktionsbestemte avancemetoder

De traditionelle transaktionsbaserede metoder suppleres i TPG med de transaktionsbestemte avancemetoder. Disse udgøres af TNMM og profit split-metoden.

Begge metoder er karakteriseret ved, at resultatet fremgår efter både de henførbare variable- og kapacitetsomkostninger.

Jf. TPG II pkt. 2.4 er der situationer, hvor de transaktionsbestemte avancemetoder er mere egnede til prissætning og derfor prioriteres. Det gælder primært situationer, hvor hver part i handlen bidrager med noget unikt og dermed tilføjer merværdi til transaktionen.

Dette fænomen ses oftere i nyere tid, hvor virksomheder i højere grad gør brug af immaterielle aktiver, som har den særlige egenskab, at de er unikke og derfor udfordrende at prissætte.

I disse situationer vil en profit split-metode være bedst egnet, da denne tilgodeser unikke bidrag til den kontrolleret transaktion. Andre tilfælde er ved behandling af kontrollerede transaktioner, hvor data på priser mellem uafhængige parter er begrænset. I dette tilfælde vil profit split-metoden ligeledes være nødvendig. Jf. TPG II pkt. 2.6 er de profitbaserede metoder kun accepteret i det omfang, at de er i tråd med OECD's artikel 9 i særdeleshed men henblik på sammenlignelighed. Overordnet opnås dette ved at følge tankegangen om

armslængdeprincippet som går på sammenlignelighed af priser mellem uafhængige selskaber.

En vigtig bestemmelse i TPG i forhold til valg af metoder og resultatet af dette er TPG II pkt. 2.7.

Jf. denne burde skatteyder ikke belastes af at de transaktionsbestemte avancemetoder metoder i tilfælde af, at selskabet på bunden linjen skaber mindre eller mere profit end gennemsnittet. Armslængdeprincippet kommer i forlængelse af dette selskaber til undsætning, da tidligere bestemmelser favoriserede de traditionelle transaktionsbaserede metoder, hvis disse var tilgængelige. Ved bestemmelsen undgås en hårdere eller mildere beskatning af selskaber som resultat af konkurrencefordele.

Metoderne behandles særskilt i de følgende afsnit.

7.1.8 Sammenholdelse af metoderne

Som angivet ovenfor, er valget af metode baseret på en indledende analyse og konklusionerne fra sammenlignelighedsanalysen. I realiteten er et metodevalg ikke forkert så længe der kan

argumenteres, hvorfor metoden vurderes bedst egnet til den pågældende transaktion. Metoderne tager som beskrevet afsæt i forskellige resultater i resultatopgørelsen, hvilket illustreres i nedenstående tabel i Figur 1.

Resultatopgørelse		Transfer pricing metoder
Omsætning	↔	CUP
- Vareforbrug		
= Bruttoavance	↔	Cost Plus og Resale Price
- Driftsomkostninger		
= EBITDA		
- Af- og nedskrivninger		
= EBIT	↔	TNMM og Profit Split
+/- Renteindtægter og - omkostninger		
= Resultat før skat		
+/- Skat af årets resultat		
= Årets resultat		

Figur 1: (Egen indvirkning) Transfer pricing metoder og deres relation til resultatopgørelsen i et klassisk regnskab

Figur 1 illustrerer netop transfer pricing filosofien om, at prisen er måleparameteren og denne forsøges vurderet til at være på armslængde. Heraf er CUP metoden den fortrukne metode, da den altid tager udgangspunkt i prisen på en vare eller ydelse og derfor omsætningen i resultatopgørelsen. Metoden udskiller sig fra de andre Transfer pricing metoder, da den vurderer afregningspriser på transaktionsniveau, hvilket ses i Figur 1.

Cost plus- og resale price metoderne tager begge afsæt i bruttoavancen, hvilket er resultatet efter de direkte omkostninger. Som udgangspunkt vil man forsøge at benytte disse metoder ved udelukkelse af CUP-metoden. De kan dog give udfordringer i form af fordelingen af direkte- og indirekte omkostninger, hvilket behandles særskilt under hver metode.

TNMM og profit split-metoden imødekommer disse udfordringer, da de afspejler resultatet efter omkostningerne er fordelt. Dog er metoderne langt fra selve prisen, hvilket også behandles i forlængelse af metoderne.

7.2 Comparable uncontrolled price (CUP) metoden

Indledningsvist blev CUP metoden introduceret som den fortrukne prissætningsmetode. OECD definerer denne som følgende jf. TPG I pkt. 2.14:” *The CUP method compares the price charged for property or services transferred in a controlled transaction to the price charged for property or services transferred in a comparable uncontrolled transaction in comparable circumstances*”.

En sammenlignelig CUP kan anerkendes, hvis en af de to nedenstående betingelser er opfyldt;

- 1) Skulle der forekomme forskelle mellem den kontrolleret transaktion og referencetransaktionen, må disse forskelle ikke påvirke prisen væsentligt på et frit marked.
- 2) Eller der kan foretages rimeligt præcise justeringer for disse forskelle. Imødekommes disse betingelser, vil CUP metoden altid være foretrukket.²⁰

TPG tilkendegiver heraf, at det er usandsynligt at finde en transaktion mellem uafhængige parter, som er 100% sammenlignelig til en kontrolleret transaktion uden korrektioner der kan justere for væsentlige forskelle. TPG II pkt. 2.16 kommer med et eksempel herpå, hvor en overdragelse af en ejendom mellem uafhængige parter og overdragelse af samme type ejendom i den kontrolleret transaktion, stadig vil kunne resultere i naturlige forskelle i og med, at de involverede parter vil være forskellige. Til trods for at aktiviteterne i begge transaktioner vil være identiske.

CUP metoden er jf. TPG en oplagt metode ved prissætning af råvarer, da prisen per enhed typisk er kendt i markedet. Jf. pkt. 2.19 under samme afsnit vil det være nærliggende at vurdere forholdene og tidspunktet for handlen af råvarer som vil indgå i armslængdevurderingen. Yderligere kræves en vurdering af, hvorledes de pågældende råvarer handles i markedet og hvilke priser der forhandles.

Ved benyttelse af CUP metoden kræves en grundig vurdering af den kontrolleret transaktion og den sammenlignelige transaktion. For råvarer gælder det eksplicit, at de fysiske egenskaber og kontraktvilkår for råvaren tages i betragtning. Herunder mængde, periode for handlen, tid og vilkår for levering, leveringsmetode, forsikring og kurssikring.

²⁰ <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232498>

I forhold til tiden angiver TPG II pkt. 2.22 særskilt forhold som skal dokumenteres. Faktoren benævnes "pricing date" og omfatter det specifikke tidspunkt for handlen, datoen eller perioden.

Vigtigheden af dokumentationen hænger sammen med, at priser på råvarer fluktuerer meget. For nogle råvarer kan på få timer ændre meget i pris, hvilket er tilfældet for f.eks. energiråvarer såsom el eller olie.

Yderligere skal det klart fremgå af aftalen, hvilket tidspunkt som definerer prisen. Dette kunne f.eks. være ved kontraktindgåelse eller ved levering af råvaren. Det er derfor påkrævet at dokumentere levering af varen ligeså omhyggeligt, som det er at dokumentere selve handlen, da prisen for leveringen ligeledes skal være på armslængdevilkår.

7.2.1 Eksempler på CUP Metoden jf. TPG II

TPG II pkt. 2.23 fremfører eksempler på anvendelse af CUP metoden og tilfælde, hvor korrektioner vil være nødvendige. Eksemplet går på en transaktion ved salg af kaffebønner mellem en uafhængig part og mellem to associerede selskaber. Produktet defineres som værende af samme kvalitet og mængde i begge transaktioner. Desuden forudsætter eksemplet, at de to transaktioner er sket i samme periode og under samme forudsætninger. Transaktionen fastslås også som værende sket samme sted i produktionskæden. I CUP metoden Jf. Afsnit 7.2 er dette en afgørende faktor i sammenligningsanalysen.

I dette tilfælde vil CUP metoden være anvendelig, da transaktionen indeholder en uafhængig part, hvilket kan danne grundlag for en armslængdevurdering. Produktet er af samme kvalitet og ophavs sted, hvorfor kravet hertil også må vurderes imødekommet. I dette eksempel vil fokus derfor ligge på forhold såsom levering, garanti, rabatter mm.

I eksemplet erstattes produktet i den uafhængige transaktion til at være bønner af anden afstamning og hertil vil det være nærliggende at vurdere kvaliteten af denne type bønner i forhold til det testede produkt. Dernæst vurderes det om en eventuel forskel i kvaliteten, har en væsentlig betydning på prisen. Viser det sig at være tilfældet, vil en prisjustering være nødvendig. Kan en rimelig justering korrigere for forskellen, vil transaktionen kunne danne

grundlag for en armslængdevurdering. Hvis dette ikke er tilfældet, vil en anden metode være foretrukket.

TPG II pkt. 2.26 angiver endnu et eksempel, hvor et selskab sælger 1.000 tons af et produkt til 80 dollars pr. ton til et koncernforbundet selskab. Under samme omstændigheder med henblik på tid og produkt sælger det samme selskab 500 tons af produktet til en uafhængig part for 100 dollars pr. ton. Problemstillingen ligger derfor i, hvorvidt den internt benyttede pris er på armslængdevilkår. Vurderingen burde jf. TPG falde på baggrund af en analyse af volumen og hvorvidt mængderabatten er almindelig i markedet. Viser det sig at være tilfældet, vil dette alt andet lige kunne vurderes nok til armslængdevurdering.

7.2.2 Delkonklusion på CUP Metoden

Det kan konkluderes, at CUP metoden er den mest fortrukne metode. Dette tager afsæt i, at den kommer tættest på essensen af transfer pricing, nemlig prisen på en ydelse eller vare.

Hvis flere metoder vurderes egnede og CUP metoden er heriblandt, er den fortrukket Jf. TPG II pkt. 2.3. Metoden benyttes primært til prissætning af råvare eller andre vare som handles aktivt på et marked. Ved disse typer af varer er der oftest sammenlignelige CUP som har potentiale til at indgå i en armslængdevurdering.

Ved CUP metoden er der flere faktorer, som spiller ind før metoden kan benyttes. Det skal bl.a. vurderes, at forhold såsom levering, sikkerhed, perioden for handlen mm. er sammenlignelige for de to transaktioner. Vurderes det ikke at være tilfældet, vil det give anledning til små korrektioner, i så fald af at disse ikke resulterer i væsentlige forskelle. Hvis det modsatte er tilfældet dvs., resulterer sammenligneligheden i væsentlige forskelle, må metoden forkastes og andre alternative metoder opsøges.

7.3 Resale Price Metoden

Resale price metoden bygger på køb af et produkt internt i koncernen og et efterfølgende gensalg til en uafhængig part, som vil resultere i en bruttoavance, hvilket vil være fortjenesten på gensalget.

Jf. TPG II pkt. 2.29 er bruttoavancen et udtryk for det beløb, som en uafhængig

videreforhandler har tilbage til dækning af salgs- og kapacitetsomkostninger og endeligt opnår en indtjening svarende til det som kan opnås på det frie marked. Dette resulterer i en bruttoavanceprocent som kan benyttes til prisfastsættelse af den kontrolleret transaktion. Skat tolker metoden ud fra TPG og beskriver den således, *"RPM tager udgangspunkt i den markedspris, som en virksomhed opnår ved videresalg af en vare, der er købt fra en koncernforbundet part. Fra denne markedspris trækkes en bruttoavance, som skal dække virksomhedens salgs- og kapacitetsomkostninger samt fortjeneste. Det resterende beløb anses for at være en armslængdepris for købet af varen fra den forbundne part. Metoden er formentlig mest anvendelig for salgs- og distributionsaktiviteter."*²¹

Metoden baseres stærkt på FAR-analysen, da størrelsen af bruttoavancen der opnås mellem uafhængige parter, hænger sammen med deres bidrag af aktiver og funktioner samt den risiko der påtages.

CUP metoden har stort fokus på produktet, hvorimod resale price metoden har sit på sammenlignelighed mellem funktioner, risici og aktiver der indgår i transaktionen.

7.3.1 Eksempel på Resale Price Metoden

TPG II pkt. 2.42 præsenterer et eksempel på en problemstilling med henblik på prissætning, hvor resale price metoden vurderes bedst egnet. Metoden eksemplificerer to distributører ved betegnelse A og B, som begge sælger det samme produkt, i samme marked og med samme mærke. Den eneste forskel mellem distributørerne er at A tilbyder en garanti og derfor produktet til højere pris, hvilket resulterer i en højere bruttoavance. Resultatet vil derfor være to forskellige bruttomarginer under næsten identiske vilkår udover garantien. Disse bruttomarginer vil ikke anses som værende sammenlignelige uden justeringer for forskellen. Problemstillingen vil derfor ligge i at prissætte garantien, hvilket kan være en udfordring i sig selv, da garantien netop er prisen for risikoen ved levering af varen. En nærliggende løsning vil derfor være at foretage justeringer for garantien, som kan udføres på baggrund af hvad uafhængige parter vil betale. Dette kræver som angivet en separat sammenlignelighedsanalyse af garantien.

²¹ <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232626>

Produktet er i denne sammenhæng ikke afgørende for armslængdevurderingen. Dog er der normalvis en sammenhæng mellem produktet og bidraget af funktioner, aktiver og risici. Virksomheder der producerer lignende produkter, vil alt andet lige være mere sandsynlige at inddrage i en sammenlignelighedsanalyse.

Metoden anvendes typisk af salgs- og distributionsvirksomheder som foretager køb og videresalg af varer. Typisk bidrages der i disse typer af transaktioner ikke med værdifulde immaterielle aktiver.

7.3.2 Delkonklusion på Resale Price Metoden

Det kan konkluderes, at resale price metoden foretages på bruttoavanceniveau og baserer sig på marginer, som resultat af gensalg af en vare eller tjenesteydelse, der er købt hos en koncernforbundet part. Dette resulterer i en fortjeneste som betegnes bruttomargin og testes ved resale price metoden. Metoden forudsætter i høj grad inddragelse af konklusionerne fra funktions- og risikoanalysen, da parternes bidrag i form af aktiver og funktioner samt den påtaget risiko skal være sammenlignelig med lignende transaktioner for uafhængige parter.

7.4 Kostplusmetoden

Jf. TPG II pkt. 2.45 definere kostplusmetoden som prisen ved en levering af vare eller ydelse mellem koncerninterne selskaber pålagt en mark-up, som skal godtgøre for en acceptabel profit for de funktioner og risici den givende part har bidraget og påtaget. De problemstillinger som prismetoden prøver at belyse, vedrører derfor mark-up prisen som skal være på armslængdevilkår.

TPG angiver videre, at mark-up prisen burde være sammenlignelig med den pris, som en leverandør vil tillægge et produkt eller en service til en ekstern part eller det som en ekstern leverandør vil pålægge.

Ved brug af kostplusmetoden ligger udfordringen midlertidigt i at definere kostbasen, som for nogle transaktioner kan være mere kompleks end andre. Dette forsøger TPG II pkt. 2.51 at belyse ved hjælp af tre underpunkter. Indledningsvist beskriver punktet vigtigheden af at skelne mellem andre driftsomkostninger, ikke-driftsomkostninger og finansielle omkostninger.

Derover bør de indgået funktioner og påtaget risici vurderes. De tre underpunkter bestræber at tage følgende overvejelser i betragtning til de foretagne justeringer.

" a) If expenses reflect a functional difference (taking into account assets used and risks assumed) which has not been taken into account in applying the method, an adjustment to the cost plus mark up may be required.

b) If the expenses reflect additional functions that are distinct from the activities tested by the method, separate compensation for those functions may need to be determined. Such functions may for example amount to the provision of services for which an appropriate reward may be determined. Similarly, expenses that are the result of capital structures reflecting non-arm's length arrangements may require separate adjustment.

c) If differences in the expenses of the parties being compared merely reflect efficiencies or inefficiencies of the enterprises, as would normally be the case for supervisory, general, and administrative expenses, then no adjustment to the gross margin may be appropriate."²²

TPG beskriver yderligere kostbasen, som de danske skattemyndigheder har fortolket jf. juridisk vejledning "C.D.11.4.1.3 Cost plus-metoden". Skattestyrelsen sondrer her mellem tre typer af omkostninger; de direkte omkostninger ved fremstilling af varer eller ydelser, de indirekte omkostninger som ikke nødvendigvis relaterer sig direkte til fremstillingsprocessen af det pågældende produkt eller ydelse og øvrige driftsudgifter som f.eks. udgifter til administrative byrder.²³

Ved kostplusmetoden er det generelt de direkte og indirekte omkostninger som kan spores til kostbasen. De indirekte er mere komplekse at fordele, da ressourcetrækket af disse ikke altid kan allokere direkte ud til omkostningssubjektet. Et eksempel herpå kunne være allokering af omkostninger til el i en bygning med flere forskellige funktioner. Medmindre samtlige funktioner har hver deres elmåler, er det en udfordrende opgave at allokere disse omkostninger, til de som har foretaget et ressourcetræk.

Det er ligeledes vigtigt at medtage denne tilgang i sammenlignelighedsanalysen, da

²² TPG 2017 chapter II pkt. 2.51

²³ <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232627>

referencetransaktionen skal indregne omkostninger efter samme princip som den kontrolleret transaktion med henblik på opgørelse omkostningskategorier.

Kostplusmetoden kræver ligesom resale price metoden konklusionerne fra funktions- og risikoanalysen. Tankegangen er, at bidraget til den kontrolleret transaktion stiger i takt med graden af funktioner parterne varetager og de aktiver, som de bidrager med forøges. Som udgangspunkt burde der være en lighed mellem fordelingen af profit og de risici som parterne påtager som et resultat af deres investerede kapital og funktioner.

7.4.1 Delkonklusion på kostplusmetoden

Det kan konkluderes, at kostplusmetoden er baseret på en mark-up som tillægges omkostningsbasen for den pågældende handling, et selskab har udført. Denne mark-up skal afspejle den værdi, som selskabet har tillagt den pågældende transaktion og kan måles ved en analyse af de funktioner, aktiver og risici som er indgået. Der burde alt andet lige være en sammenhæng som består i at profit burde stige i takt med, at selskaber påtager sig en risiko og bidrager med aktiver samt varetager funktioner.

7.5 Transactional Net Margin Method (TNMM)

TNMM tager udgangspunkt i nettoresultatet for en kontrolleret transaktion. Jf. TPG II pkt. 2.64 bygger metoden på beregninger af nøgletal som et resultat af nettoavancen og en base. De tre typiske nettoavancer er derfor:

- Nettoavance i forhold til omsætning
- Nettoavance i forhold til omkostninger
- Nettoavance i forhold til anvendte aktiver

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

Metodens brug er stærkt afhængigt af, at den korrekte PLI vælges. PLI'en vælges på baggrund af FAR-analysen og er et fundamentalt element i metodevalget. Derudover vurderes den ud fra den testede transaktion og det mest egnede sammenligningsgrundlag. Nøgletallet skal have til hensigt at afspejle værdiskabelsen i transaktionen. For eksempel vil det være nærliggende at benytte samlede omkostninger eller aktiver set i relationen til nettoavancen, hvis den testede

transaktion er mellem producenter. Hvorimod distributører og salgsvirksomheder vil måles mere retvisende med en omsætningsbase som grundlag. I nyere tid ses virksomheder med større balancesummer grundet en stigning i immaterielle aktiver i balancen, hvilket derfor vil være kræve TNMM med totale aktiver som PLI.

Metoden er oftest baseret på data for en flerårig periode, da dette udjævner indvirkningen af uforklarlige udsving i resultaterne.

I og med at metoden testes på nettoavanceniveau, er der ikke høje krav men hensyn til forskelle i produkttegenskaber og klassificering af omkostninger i forhold til variable produktionsomkostninger eller faste kapacitetsomkostninger. Dette giver bl.a. udfordringer under de traditionelle transaktionsbaserede metoder, eftersom variable produktionsomkostninger og faste kapacitetsomkostninger kan være svære at skelne mellem. Modsat er det dog af betydning, at de omkostninger der vedrører den kontrolleret transaktion kan være vanskelige at henføre ved opgørelse af nettoavancen.²⁴

Hertil er TNMM ligeledes mindre følsom over for forskelle i funktioner og anvendt regnskabspraksis i forbindelse med indregning og klassificering i og med, at denne netop vil fremgå som EBIT i regnskabet og derfor efter variable og faste kapacitetsomkostninger som beskrevet indledningsvist. Datatilgængelighed er den direkte årsag til, at de traditionelle transaktionsbaserede metoder fravælges. Denne udfordring minimeres ved inddragelse af TNMM, da den oftest bygger på data for en flerårig periode. Dette mindsker risikoen for indvirkningen af uforklarlige udsving i sammenlignelige priser, da metoden baseres på interquartile range, hvilket gennemgås i forlængelse af databaseundersøgelser i det efterfølgende afsnit 7.5.1.

7.5.1 Databaseundersøgelser

Et fundamentalt værktøj til sammenlignelighedsanalysen der gennemgås i det efterfølgende afsnit og især med henblik på eksterne uafhængige transaktioner er databaseundersøgelser. Undersøgelsen baseres på offentlig tilgængelige data om virksomheders transaktioner og forretningsmæssige aktiviteter, som primært stammer fra årsrapporter.

²⁴ <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232628>

Jf. bekendtgørelsen om dokumentation af prisfastsættelsen af kontrollerede transaktioner § 7 indeholder en databaseundersøgelse følgende faser²⁵:

- *"Identifikation og fastlæggelse af den kontrolleret transaktion eller aktivitet samt valg af transfer pricing-metode, herunder PLI.*
- *Udsøgningsproces, herunder valg af kvantitative og kvalitative udsøgningskriterier.*
- *Sammenlignelighedsjusteringer*
- *Brug af statistisk metode."*²⁵

Databaserne som benyttes til disse undersøgelser, er oftest kommercielle databaser som er kendetegnet ved, at de er baseret på informationer fra virksomheders årsrapporter for flerårige perioder. Dette giver et godt sammenlignelighedsværktøj, da årsrapporter typisk følger samme struktur. Problematikken kan dog ligge i de forskellige regnskabspraksis som beskrevet under transfer pricing metoderne jf. afsnit 7.

Undersøgelsen udføres ved, at der søges efter mulige sammenlignelige transaktioner eller aktiviteter ud fra kvantitative forudsætninger og kvalitative oplysninger som defineres ved brug af databasens udsøgningsværktøjer. Første step vil altid være at frasortere alle transaktioner som vedrører parter i samme koncern, da disse aldrig vil kunne danne grundlag for armlængdevurdering mellem uafhængige.

Outputtet burde altid vurderes kritisk, da en bred udsøgning kunne indikere, at der skal strammes på udsøgningskriterierne og modsat kan en lille udsøgning give anledning til lempelser i kriterierne.

Det er usandsynligt, at outputtet vil være brugbart ved første søgning, hvorfor det kan være nødvendigt at vurdere datagrundlaget og justere herpå efter behov for slutteligt at opnå et brugbart output.

Dette output bearbejdes nu gennem en kvalitativ tilgang, hvor sammenlignelighedsgrundlaget bedømmes i forhold til de prædefinerede sammenlignelighedsfaktorer. I denne fase forsøges at verificere uafhængighed og sammenlignelighed gennem analyse af den kvantitative data. Dette kan bl.a. udføres ved at pin pointe de enkelte transaktioner og undersøge dem nærmere. En typisk tilgang er at søge selskaberne op på deres hjemmesider for at vurdere dem yderligere.

²⁵ <https://skat.dk/skat.aspx?old=2232458&chk=216701>

Her kunne der undersøges afvigelser i deres aktiviteter, strukturer eller andre indikationer, som kan give anledning til en frasortering af den pågældende transaktion fra databaseundersøgelsen.

Kriterierne i søgningen skal være konsistente, hvilket omfatter at ved frasortering af en transaktion skal lignende transaktioner også frasorteres. Ligeledes skal disse transaktioner ikke medtages i det endelige sammenlignelighedsgrundlag. Skattestyrelsen omtaler problemet som "cherry picking", hvor gunstige observationer medtages og ugunstige frasorteres, hvilket giver et misvisende udfald.²⁶

7.5.1.1 Tolkning og anvendelse af data

Ovenstående databaseundersøgelse vil give et enormt output i form af kvantitative data som skal fortolkes og sorteres. Denne data skal behandles på en måde, så det kan anvendes til fastlæggelse af armlængdeprisen og heraf aflønning af de involverede parter.

Databehandlingen udarbejdes ved brug af statistiske modeller i form af intervaller, median og gennemsnit.

Outputtet fra databaseundersøgelsen vil normalvis give mange forskellige transaktioner, hvor der forekommer usikkerhed omkring graden af sammenlignelighed med henblik på de fem sammenlignelighedsfaktorer som gennemgås i forlængelse af sammenlignelighedsanalysen. Som beskrevet tidligere, er den tilgængelige data typisk fra årsrapporter og andre offentligt tilgængelige oplysninger. Hvorfor oplysninger omkring kontrakter, funktioner, risici, markedsmæssige betingelser mm. typisk ikke indgår i datagrundlaget. Derfor vil spredningen af data outputtet være bredt.

Det første step vil derfor være at kigge nærmere på disse transaktioner og vurderer hvor tilstrækkeligt disse er opfyldt med henblik på de fem sammenlignelighedsfaktorer. I tilfælde af at der ikke kan justeres for disse forskelle, må de pågældende transaktioner forkastes og ikke medtages i prissætningen. Er det muligt at eliminere forskellene ved hjælp af statistiske

²⁶ <https://skat.dk/skat.aspx?old=2232462&chk=216701>

metode, vil det være en fordel, så en eventuel usikkerhed mindskes jf. TPG III pkt. 3.38, 3.40 - 3.46, 3.63 - 3.66 og 3.81.²⁷

7.5.1.2 Interquartile range, median og gennemsnit

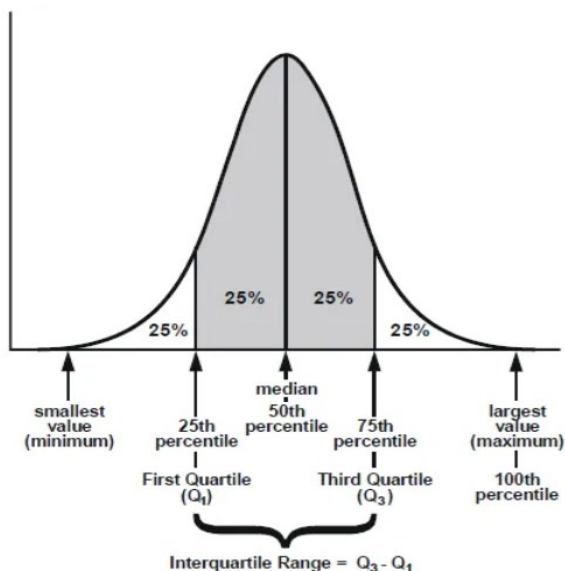
Jf. TPG III kan interquartile range og median beregnes på årsbasis eller som et gennemsnit af længere perioder. Dog har forskellige tilgange forskellige fordele og ulemper som skal tages i mente. Længere perioder vil som udgangspunkt neutralisere udsving, disse er tilfældige som følge af enkeltstående ændringer i regnskabspraksis, omkostningsindregning mm. Dog ligger ulemper i, at længere perioder neutraliserer generelle tendenser i markedet, som kan vise sig at give en misvisende fordeling.

Primært ser man databaseundersøgelser for sammenlignelighedsanalyser på avancebaserede metoder. Her gælder det jf. TPG III, at observationer inden for det midterste interval også kaldt interquartile range benyttes til fastsættelsen af armslængdeindtjeningen hos den testede part. I statistik er intervallerne defineret som følgende af skattestyrelsen²⁸:

- *” Første kvartil i et interval udgør det punkt i intervallet, hvor 25 pct. af de samlede observationer er mindre end første kvartil, mens 75 pct. af observationerne er større end første kvartil.*
- *Anden kvartil (der er identisk med medianen) udgør det punkt i intervallet, hvor 50 pct. af de samlede observationer er mindre end anden kvartil, mens 50 pct. af observationerne er større end første kvartil.*
- *Tredje kvartil udgør det punkt i intervallet, hvor 75 pct. af de samlede observationer er mindre end tredje kvartil, mens 25 pct. af observationerne er større end tredje kvartil.”²⁸*

²⁷ <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232464&chk=216701>

²⁸ <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232434>



Figur 2²⁹: Illustration af interquartile range

Intervallerne mellem det første og tredje kvartil udgør interquartile range, som er det mest relevante til databehandling jf. TPG III. Databehandlingen efterlader 50% af observationerne som er resultatet af, at man udlader de 25% laveste og 25% højeste observationer. Denne tilbageværende datamængde refereres som interquartile range. Heraf er medianen den midterste observation i intervallet.

7.5.1.3 Regulering af den kontrolleret transaktion på baggrund af databaseundersøgelsen

Som beskrevet er interquartile range et udtryk for priser mellem uafhængige parter foretaget på armslængdevilkår. I princippet er alle observationerne inden for dette interval brugbare. Afviger den kontrolleret transaktion fra observationerne indenfor intervallet, giver det anledning til regulering.

Den kontrolleret transaktion reguleres til det resultat indenfor intervallet, som bedst reflekterer de faktiske omstændigheder i forhold til den pågældende transaktion som værdiansættes. Viser det sig, at der ikke foreligger oplysninger nok til at udføre den bedste vurdering af armslængdeprincippet, reguleres prisen til medianen jf. TPG III pkt. 3.55-3.62.³⁰

²⁹ <http://makemeanalyst.com/explore-your-data-range-interquartile-range-and-box-plot/>

³⁰ <https://skat.dk/skat.aspx?old=2232434&chk=216701>

7.5.2 Delkonklusion på transactional net margin method

Det kan konkluderes, at TNMM sammenligner nettoresultatet i en kontrolleret transaktion tilsvarende mellem uafhængige parter. Valg af PLI burde falde efter en analyse af parterne i den kontrolleret transaktion og en FAR-analyse. TNMM ses oftest i praksis, da den gør op med nogle af de udfordringer, som traditionelle transaktionsbaseret metoderne på bruttoavanceniveau har, nemlig regnskabspraksis herunder klassificering af direkte og indirekte omkostninger. Da TNMM tager udgangspunktet i bundlinjen, er fordelingen af omkostninger uden betydning. TNMM giver bl.a. muligheden for en databaseundersøgelse, som er baseret på systematisk søgning af alle transaktioner ud fra prædefineret kriterier. Disse transaktioner er foregået mellem eksterne uafhængige selskaber. Dette medfører at metoden er højt udbredt i praksis, da der kan baseres på eksternt data fra samtlige transaktioner.

7.6 Profit split-metoden

OECD udsendte i juni 2018 et nyt afsnit om profit split-metoden, som er blevet indsat i kapitel 2 i stedet for det eksisterende afsnit i 2017-udgaven. I nedenstående gennemgang tages der udgangspunkt i dette. Profit Split-metoden er jf. TPG II pkt. 2.119 og 2.130 særligt egnet når parterne i en kontrolleret transaktion yder unikke og værdifulde bidrag. I praksis ses dette ved transaktioner som indeholder immaterielle aktiver.³¹

Oftest benyttes metoden som et alternativt til situationer, hvor der ikke findes sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige parter. Dette ses i højere grad, da immaterielle aktiver er blevet en større del af selskaber i nyere tid.

Dog vil ovenstående vurderes ud fra FAR-analysen. Det gælder, at hvis en af parterne blot bidrager med unikke, men simple bidrag vil metoden sjældent være anvendelig, da den forudsætter unikke og mere komplekse bidrag i form af arten. Ved simple bidrag vil andre metoder være foretrukket.

Jf. TPG II pkt. 2.133 lyder som følgende:” Although most MNE groups are integrated to some extent, a particularly high degree of integration in certain business operations is an indicator for

³¹ <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/revised-guidance-on-the-application-of-the-transactional-profit-split-method-beps-action-10.pdf>

the consideration of the transactional profit split method. A high degree of integration means that the way in which one party to the transaction performs functions, uses assets and assumes risks is interlinked with, and cannot reliably be evaluated in isolation from, the way in which another party to the transaction performs functions, uses assets and assumes risks.”. Det fremgår heraf, at metoden er særligt egnet til at vurdere disse integrerede forretningsaktiviteter. Kigger man på transaktionen fra hver sin part uden at tage profit split-metoden i brug, vil parternes bidrag fra disse aktiviteter ikke fordeles retvisende og vil derfor ikke være fyldestgørende.

I 2018 versionen af afsnittet i TPG II fremgår det af pkt. 2.139-142, at delt påtagelse af væsentlige økonomiske risici eller separat påtagelse af tæt forbundne risici er afgørende ved metodevalg og særligt for profit split-metoden. Komplexiteten ved delt påtagelse af økonomiske risici er oftest besværligere at fordele, da påtagelse af risici og fordelingen af profit hænger sammen. Disse punkter understreger vigtigheden af at forstå risici fra begge sider af transaktionen.

Profit split-metoden er ikke baseret på analyser af priser mellem uafhængige transaktioner og adskiller sig derfor fra de resterende metoder, da denne ikke gør brug af direkte sammenlignelighedsfaktorer.

Jf. TPG II pkt. 2.116 kan data mellem uafhængige selskaber dog vise sig at være relevant i nogle tilfælde, da det kan give et billede af fordelingen af profit under sammenlignelige forhold for samme type selskaber eller i samme branche. Dette er et udgangspunkt til den videre fordeling af profit i den kontrolleret transaktion, men aldrig et facit da transaktionen netop er defineret som unik og derfor ikke sammenlignelig.

Jf. TPG II er profit split-metoden et resultat af konklusionerne fra funktions- og risikoanalysen i forhold til parternes bidrag i form af funktioner, aktiver og risici. Denne analyse sammenholdt med en dybdegående analyse af den kontrolleret transaktion, vil danne fundamentet for anvendelsen af profit split-metoden.

Metoden har heraf fordelene, at den kan være med til at sikre mod forkerte avancefordelinger, hvor den ene part i transaktionen nyder fordele af en højere fortjeneste på bekostning af den anden.

Profit split-metoden forudsætter dog detaljeret data fra alle de forbundne parter som bidrager til transaktionen.

I praksis ses metoden anvendt på mange måder. TPG II anbefaler jf. afsnit C.3.1 "Contribution analysis" og "Residual analysis" som tilgange til fordeling af profitten.

Contribution tilgangen består i at fordele profitten ud fra konklusionerne i FAR-analysen og hermed vægte de faktisk bidrag, som parterne har haft. Er detaljeret data tilgængeligt for de forskellige bidrag, vil dette danne grundlag for fordelingen. Tilgangen tillader at benytte sammenlignelige transaktioner i det omfang, at det er retvisende for den kontrolleret transaktion.

Residualtilgangen består af to faser, hvor den første fordeler en armslængde størrelse af profitten i relation til den kontrolleret transaktion til de parter som udgør de simple bidrag. Denne fase vil typisk tage udgangspunkt i en af de tidligere traditionelle transaktionsbaserede metoder eller TNMM. I fase to fordeles det resterende profit- eller tab med en analyse af de involverede parter unikke bidrag i forlængelse af retningslinjerne herfor fastlagt af OECD.

7.6.1 Immaterielle aktiver

Som oplyst er profit split-metoden særligt egnet ved tilfælde af at der immaterielle aktiver involveret i den kontrolleret transaktion.

Immaterielle aktiver er defineret i TPG VI pkt. 6.6 som følgende: *"In these Guidelines, therefore, the word "intangible" is intended to address something which is not a physical asset or a financial asset, which is capable of being owned or controlled for use in commercial activities, and whose use or transfer would be compensated had it occurred in a transaction between independent parties in comparable circumstances."* Definitionen er grundlæggende for profit split-metoden, da transaktioner som falder uden for definitionen ikke vil omfattes af bestemmelserne angivet i TPG VI.

Jf. ovenstående definerer TPG immaterielle aktiver som ikke fysiske eller finansielle og som kan kontrolleres eller ejes i relation til kommercielle aktiviteter. Heraf forudsættes det at parterne aflønnes med det, som ville være gældende mellem uafhængige parter under sammenlignelige forhold.

Jf. TPG VI afsnit B, herunder pkt. 6.48 er der særlige forhold ved immaterielle aktiver der gør sig gældende, når flere koncernforbundne selskaber gør sig berettiget til at få del i afkastet. Disse særlige forhold skyldes bl.a. at det er en udfordring at finde sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige parter, eftersom immaterielle aktiver netop er karakteriseret for deres unikke egenskaber som oftest ikke kan duplikeres. Det er derfor helt centralt ved fordeling af den samlede indtjening at definere parternes bidrag af funktioner, aktiver og risici med henblik på *development, enhancement, maintenance, protection* og *exploitation* af det immaterielle aktiv. Disse funktioner betegnes DEMPE-funktioner fremadrettet. Jf. TPG VI pkt. 6.48 behandles immaterielle aktiver efter denne tilgang: *"In identifying arm's length prices for transactions among associated enterprises, the contributions of members of the group related to the creation of intangible value should be considered and appropriately rewarded. The arm's length principle and the principles of Chapters I - III require that all members of the group receive appropriate compensation for any functions they perform, assets they use, and risks they assume in connection with the development, enhancement, maintenance, protection, and exploitation of intangibles. It is therefore necessary to determine, by means of a functional analysis, which member(s) perform and exercise control over development, enhancement, maintenance, protection, and exploitation functions, which member(s) provide funding and other assets, and which member(s) assume the various risks associated with the intangible. Of course, in each of these areas, this may or may not be the legal owner of the intangible[.]"*

Ovenstående beskriver ligeledes vigtigheden af funktions- og risikoanalysen, da parterne aflønnes med afsæt i deres unikke bidrag og de risici som de påtager i relation til transaktionen. Dernæst understreger bestemmelsen begrebet kontrol som uddybes særskilt i det efterfølgende afsnit.

Til trods for denne forskel i forhold til transaktioner som er mere almindelige af karakter, gennemgår transaktioner med relation til immaterielle aktiver samme principper i TPG I-III jf. TPG VI pkt. 6.48.

TPG VI pkt. 6.34 opsummerer disse principper og angiver guidelines til behandling af immaterielle aktiver med en analytisk tilgang. Skattestyrelsen har oversat guidelines i TPG VI pkt. 6.34, hvilket lyder som følgende³²:

- i) *Først skal det immaterielle aktiv - anvendt eller overført i en transaktion mellem forbundne parter - identificeres og dernæst skal risikoen ved at udvikle, forbedre, vedligeholde, beskytte og udnytte det immaterielle aktiv identificeres (de såkaldte DEMPE-funktioner).*

Indledningsvist identificeres ovenstående DEMPE-funktioner som er afgørende for den involvering parterne har i forhold til transaktionen og deres risici ved funktionerne.

Development (udvikling) omfatter den andel parterne har i udviklingsfasen og afdækker typisk en stor del transaktionen. Udviklingen består af alt fra idefasen til den primære udvikling og det færdige aktiv. Risikotager i denne sammenhæng vil derfor være parten som sidder på størstedelen af udviklingen og benytter ressourcer herpå.

Enhancement (forbedring) omfatter typisk den part som har udviklet det immaterielle aktiv og besidder den nødvendige viden og kendskab til eventuelle forbedringer af aktivet.

Maintenance (vedligeholdelse) af aktivet kan involvere forskellige parter, men vil typisk involvere udvikleren som kender til specifikke funktioner i aktivet der kræver vedligeholdelse.

Protection (beskyttelse) af aktivet vil typisk omfatte rettigheder og ses i praksis som patent på et immaterielle aktiv. Dette giver patenthaver juridiske rettigheder til aktivet og beskytter disse.

Exploit (udnytte) vedrører, den part som endeligt tager aktivet i brug og inkorporerer dette i sin forretning. I praksis er det meget forskelligt, hvor i koncernen aktivet tages i brug eller om flere parter benytter dette sammen. Som udgangspunkt mindskes risikoen, når flere parter udnytter aktivet, da denne deles blandt dem. Dog giver det også udfordringer i form af fordelingen af afkastet, som aktivet måtte generere.

Analyse af ovenstående DEMPE-funktioner er en fundamental del af analysen, som forårsager fordelingen af det genererede afkast fra det immaterielle aktiv. Funktionerne afdækker mange af områderne, som aktivet går igennem og de tilhørende risici der påtages under processen.

Analyse af DEMPE-funktionerne har været med til at ændre den tidligere tanke om, at indtjeningen fra et immaterielt aktiv skulle tilfalde rettighedshaver. I nyere fortolkninger står

³² <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232407>

det klart, at mange aspekter medtages ved behandling af transaktioner mellem koncernforbundne selskaber hvori immaterielle aktiver indgår.

- ii) *Dernæst skal kontraktgrundlaget for de immaterielle aktiver fastlægges, med særlig vægt på, hvem der ejer de immaterielle aktiver, herunder fordelingen af risici mellem de koncernforbundne parter.*

Ovenstående punkt tager udgangspunkt i aftalevilkårene og igen fremgår det, at risici fremhæves mellem de koncernforbundne parter med udgangspunkt i rettighederne til aktivet.

- iii) *Identificere, hvem der udfører funktioner, anvender aktiver og håndterer risici i relation til at udvikle, styrke, vedligeholde, beskytte og udnytte de immaterielle aktiver ved en funktionsanalyse, herunder hvem der kontrollerer outsourcete funktioner og kontrollerer væsentlige økonomiske risici.*

Denne gennemgang forbinder funktions -og risikoanalysen under afsnit 7.1.4 med de behandlet DEMPE-funktioner. Dette er en vigtig sammenkobling i og med, at det tydeliggør, hvor involveret parterne er i transaktion og hvilke værdiskabende aktiviteter de udfører i relation til den kontrolleret transaktion. En part kan være involveret i DEMPE-funktionerne finansielt og have rettighederne til aktivet, men så længe der ikke ligger nogle værdiskabende aktiviteter bag, giver det jf. TPG VI ikke en forudbestemt ret til indtjeningen som følge af aktivet.

- iv) *Undersøge om der er overensstemmelse mellem de aftaler, som de koncernforbundne parter har indgået og deres faktiske adfærd samt fastlægge, hvorvidt den part, som påtager sig risiko i relation til at udvikle, styrke, vedligeholde, beskytte og udnytte de immaterielle aktiver, også kontrollerer denne risiko og har finansiell kapacitet til at påtage sig denne risiko.*

Dernæst sammenholdes de aftalte vilkår med de faktisk omstændigheder samt foretages der en vurdering af om den risikotagende part i transaktionen under de faktiske omstændigheder har kontrol over risikoen og om denne part har den finansielle kapacitet til at tage denne risiko.

Risikoen ses i relation til gennemgangen af DEMPE-funktionerne.

- v) *Fastlægge den aktuelle kontrolleret transaktion med hensyn til udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af de immaterielle aktiver, herunder i forhold til ejerskab, kontraktlige forpligtelser og parternes faktiske adfærd samt eventuel omfordeling af risiko efter vejledningen i kapitel I.*

Dette punkt tager udelukkende udgangspunkt i den kontrolleret transaktion og de tilhørende omstændigheder. Der fokuseres ligeledes på DEMPE-funktionerne samt de juridiske rettigheder

til aktivet. Dernæst fastlægges de kontraktlige forpligtelser, som giver en indikation på risikofordelingen.

- vi) *Fastlægge armslængde-priser for disse transaktioner i overensstemmelse med parternes bidrag af udførte funktioner, aktiver anvendt og påtagne risici, med mindre transaktionerne ikke skal anerkendes efter vejledningen i TPG kap. I, afsnit D.2.*

Punktet vi) vedrører selve prissætningen af den kontrolleret transaktion med afsæt i de uddagede konklusioner fra ovenstående gennemgang. Der ligges i særdeleshed vægt på det værdiskabende bidrag fra funktions -og risikoanalysen samt DEMPE-funktionerne.

I ovenstående tilgang til prissætningen skinner det klart igennem, at det juridiske ejerskab af et immaterielt aktiv ikke per automatik giver ret til de genererede indtægter. I praksis tilfalder indtægter typisk parten med det juridiske ejerskab, men jf. ovenstående punkt punkt vi) vil dette give anledning til en efterfølgende fordeling efter hvilke funktioner som udføres, hvilke aktiver der anvendes og hvilke risici der påtages jf. TPG VI pkt. 6.42 og 6.48. Det er helt centralt at vurdere dette bidrag fra parterne i relation til DEMPE-funktionerne, hvorefter en fordeling af indtjeningen kan foretages.

7.6.2 Særligt om kontrol af risici

Et andet centralt område i behandlingen af immaterielle aktiver i TPG er, at en part skal have kontrol over risikoen og ikke mindst have den finansielle kapacitet til at håndtere denne risiko, for at gøre sig berettiget til en del af afkastet i transfer pricing sammenhæng. Dette vil typisk resultere i et profitpotentiale men samtidig også en risiko for tab.

Ovenstående vil jf. TPG pkt. 6.59-6.64 altid hæves over kontraktlige forhold, i fald af at parten ikke har kontrol over risikoen, hvad angår evnen, den finansielle kapacitet og den faktiske udøvelse. Denne tolkning er nuanceret i forhold til tidligere, hvor juridiske forhold ansås som værende afgørende for fordeling af indtjeningen. Kontrol og risici jf. TPG behandles yderligere og sættes i relation til kontrollerede transaktioner i praksis i de efterfølgende afsnit.

7.6.3 Delkonklusion på profit split-metoden herunder behandling af immaterielle aktiver

Profit split-metoden er unik i sin tilgang, da denne tager udgangspunkt i nettooverskuddet fra transaktioner mellem koncernforbundne parter og fordeler dette efter, hvad uafhængige parter ville tjene. Som udgangspunkt kan fordelingen falde på baggrund af bidragsmetoden eller residualmetoden, hvor førstnævnte er afhængig af konklusionerne fra funktions- og risikoanalysen og sidstnævnte fordeler efter to faser. Den første fase aflønner de simple parter i transaktionen, hvorefter restoverskuddet fordeles efter en analyse af de resterende parter bidrag.

Profit split-metoden anvendes oftest når immaterielle aktiver indgår i den kontrolleret transaktion. I denne situation vil analysen baseres på en gennemgang af DEMPE-funktionerne; development, enhancement, maintenance, protection og exploitation alle i relation til det immaterielle aktiv.

Særligt gælder det jf. TPG VI pkt. 6.59-6.64, at parternes bidrag burde vurderes efter den risiko, som de kontrollerer og det bidrag de tillægger transaktionen i form af aktiver og funktioner.

Besidder en part de juridiske rettigheder i relation til transaktionen, men kontrollerer ikke risikoen og har ikke den finansielle kapacitet til at udøve denne kontrol, vil bidraget anses som begrænset. Det samme gør sig gældende for indtjeningen. Metoden forsøger at tilgodese selskabernes faktiske værdiskabende bidrag til den kontrolleret transaktion og påtaget risici, hvilket er modsat tidligere, hvor rettigheder var den afgørende faktor for fordelingen.

8 Sammenlignelighedsanalysen

OECD's TPG III behandler sammenlignelighedsanalysen særskilt. Med afsæt i armlængdeprincippet sammenlignes kontrollerede transaktioner med ikke-kontrollerede transaktioner. Formålet med analysen er at fastsætte priser og vilkår mellem transaktionerne, således at de er i overensstemmelse med det som vil være gældende mellem uafhængige parter under sammenlignelige forhold. Sammenlignelighedsanalysen er inddelt i ni trin som overordnet dækker følgende tre faser. Af hensyn til opgavens omfang, vil der være større fokus på enkelte faser fremfor andre. 1) Indledningsvis skal den kontrolleret transaktion fastlægges, herunder de omstændigheder den er udført under. 2) Dernæst skal sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige parter identificeres. 3) Slutteligt vælges den mest egnede metode til prissætningen af den kontrolleret transaktion.

Sammenlignelighedsanalysen fremgår som følgende³³:

- 1) Fastlæggelse af den periode analysen dækker.
- 2) Overordnet beskrivelse af konkurrencemæssige-, økonomiske-, offentligt regulerede- og branchemæssige omstændigheder.
- 3) Beskrivelse af den kontrolleret transaktion med udgangspunkt i de fem sammenlignelighedsfaktorer jf. TPG I pkt. 1.43:
 - Kontraktvilkår
 - En funktions- og risikoanalyse (funktioner, aktiver og risici)
 - Produktets egenskaber
 - Økonomiske og markedsmæssige omstændigheder
 - Forretningsstrategier

Dette punkt er fundamentalt for viderebehandling af den kontrolleret transaktion, da en mere præcis beskrivelse vil danne de rette forudsætninger, for at finde en sammenlignelig transaktion. **Kontraktvilkår** omfatter de aftalte vilkår for den pågældende transaktion og kan bl.a. indeholde leveringsforhold, prissætning, volumen, sikkerhedsforhold mm. Derover viser kontrakten parternes hensigt med henblik på aftalen ved det pågældende tidspunkt og bestemmelser over parternes ansvar, forpligtelser, rettigheder og risiko i forhold til

³³ <https://skat.dk/skat.aspx?old=2060556&chk=216701>

transaktionen.³⁴ Udgangspunkt for analysen er kontraktion Jf. TPG I pkt. 1.42, som benyttes til at identificere den faktiske transaktion mellem de koncernforbundne parter.

Funktions- og risikoanalysen er behandlet under afsnit 7.1.4 med afsæt i TPG I pkt. 1.51 og udgør en vigtig del af sammenlignelighedsanalysen. I relation til sammenlignelighedsanalysen beskriver TPG I pkt. 1.51: *” This functional analysis seeks to identify the economically significant activities and responsibilities undertaken, assets used or contributed, and risks assumed by the parties to the transactions. The analysis focuses on what the parties actually do and the capabilities they provide.”*

Produktets egenskaber relaterer sig til kvaliteten og typen af den pågældende service, vare, finansielle transaktion eller immaterielle aktiv. Skattestyrelsen eksemplificerer varer, hvor *”virksomheden ved udformning af emballagen eller gennem reklame og markedsføring adskilt varen fra konkurrerende produkter i et sådant omfang, at disse ikke kan anvendes som sammenligningsgrundlag ved fastsættelsen af priser og vilkår for den kontrolleret transaktion.”*³⁵ Dette er godt eksempel på, hvorfor det er nødvendigt at vurdere den pågældende realydelse, eftersom mange parametre kan påvirke prisen og sammenligneligheden. Ved CUP-metoden er dette vigtigt, da den tager direkte afsæt i varens pris. **Økonomiske omstændigheder** for transaktionen omfatter bl.a. geografisk placering samt størrelsen af markedet, konkurrenceforholdene, udbud og efterspørgsel mv. jf. TPG I pkt. 110-113³⁶. Alle disse forhold medvirker til, at et produkt ikke nødvendigvis handles til den samme pris eller vilkår på forskellige markeder. Derfor kan forholdet give anledning til justeringer for en kontrolleret transaktion eller referencetransaktion.

Forretningsstrategier er nødvendige at medtage i sammenligningen af to transaktioner, da dette kan have betydning for pris- og vilkårsfastsættelsen.³⁷ F.eks. kan en virksomhed som markedspenetrerer anvende prisreduktion som tilgang til at indgå et nyt marked. Det samme produkt kan have en markant højere pris hos et selskab som allerede er etableret på markedet.

³⁴ <https://skat.dk/skat.aspx?old=2232415&chk=216701>

³⁵ <https://skat.dk/skat.aspx?old=2232445&chk=216701>

³⁶ <https://skat.dk/skat.aspx?old=2232447&chk=216701>

³⁷ <https://skat.dk/skat.aspx?old=2232448&chk=216701>

4) Undersøgelse af om der er uafhængige interne sammenlignelige transaktioner

Sammenlignelighedsanalysen har til formål at identificere sammenlignelige transaktioner som kan indgå i en armslængdevurdering af priser og vilkår for en kontrolleret transaktion.

En transaktion mellem uafhængige parter kan have fundet sted mellem en af parterne i den kontrolleret transaktion og en uafhængig part, mellem en anden forbunden part og en uafhængig part, eller mellem to af koncernen og hinanden uafhængige parter. Det midterste tilfælde betegnes en intern sammenlignelig uafhængig transaktion og er foretrukket. Dette skyldes, at der vil være en høj grad datatilgængelighed. Det forudsætter, at koncernen vil have en langt større grad af sammenlignelighed på produktgenskaber og data på sammenlignelighedsfaktorer.

Sammenligningen følger samme princip om eventuelle forskelle mellem den interne uafhængige transaktion og den kontrolleret transaktion som beskrevet i TPG II. Kan forskellene ved små justeringer udlignes, vil metoden være foretrukket. Alternativt følges viderebehandling i punkt 5.

5) Undersøgelse af om der er uafhængige eksterne sammenlignelige transaktioner

Punkt 5 undersøger, om transaktioner mellem eksterne parter er sammenlignelige. De eksterne parter skal ligeledes være uafhængige, hvorfor de ikke må indgå i samme koncern eller andre tilknytningsforhold jf. TPG III pkt. 3.25. Udfordringerne ved en ekstern sammenlignelig transaktion ligger i at udføre en databaseundersøgelse, hvor input vil være de indhentede oplysninger fra punkt 1-3 og output en stor mængde data, som skal behandles og fortolkes. Se afsnit 7.5.1 om databaseundersøgelser for en dybdegående gennemgang herom.

6) Valg af transfer pricing-metode og eventuel Profit Level Indicator (PLI).

7) Udvælgelse af (de mest) sammenlignelige uafhængige transaktioner (herunder brug af databaseundersøgelser.

8) Sammenlignelighedsjusteringer

9) Tolkning og anvendelse af data til at fastlægge armslængdepriser og –vilkår.

Den samlede analyse skal resultere i en referencetransaktion og kan også danne grundlag for argumentationen for den valgte metode. De ni trin i sammenlignelighedsanalysen kan fortolkes abstrakt og giver mulighed for at føre en bred argumentation for sit metodevalg.

F.eks. kunne et supplement til analysen være en beskrivelse af "Entity characterizations", som kan medvirke til en overordnet bestemmelse af selskabets risikoprofil. I praksis arbejdes der bl.a. med producenter med betegnelserne fully-fledged-, contract- og toll manufacturer samt distributører med betegnelserne commission agent, commissionaire, limited-risk distributor og fully-fledged distributor.

Ved et indblik i selskabets risikoprofil kan der besluttes en retning for, hvilke risici der arbejdes med og hvordan en armslængdevurdering kunne foretages. Dette skal ikke ses som et facit, men et fundament for den viderebehandling. F.eks. ville fully-fledged manufacturer bære en høj risiko, da der vil indgå egne aktiver, produktion på egen risiko, risiko ved salg mv. Modsat ville en producent på kontrakt typisk bære en mindre risiko, eftersom der ikke er forbundet risiko med produktion eller salg, da en principal typisk vil garantere at købe varerne. Dog vil afkastet typisk også være mindre, da der blot er udført rutinefunktioner. Hertil ville afkastet for en fully-fledged producent potentielt være højt, da det afspejler sig i risikoen, som på den anden side også kan resultere i et potentielt tab.

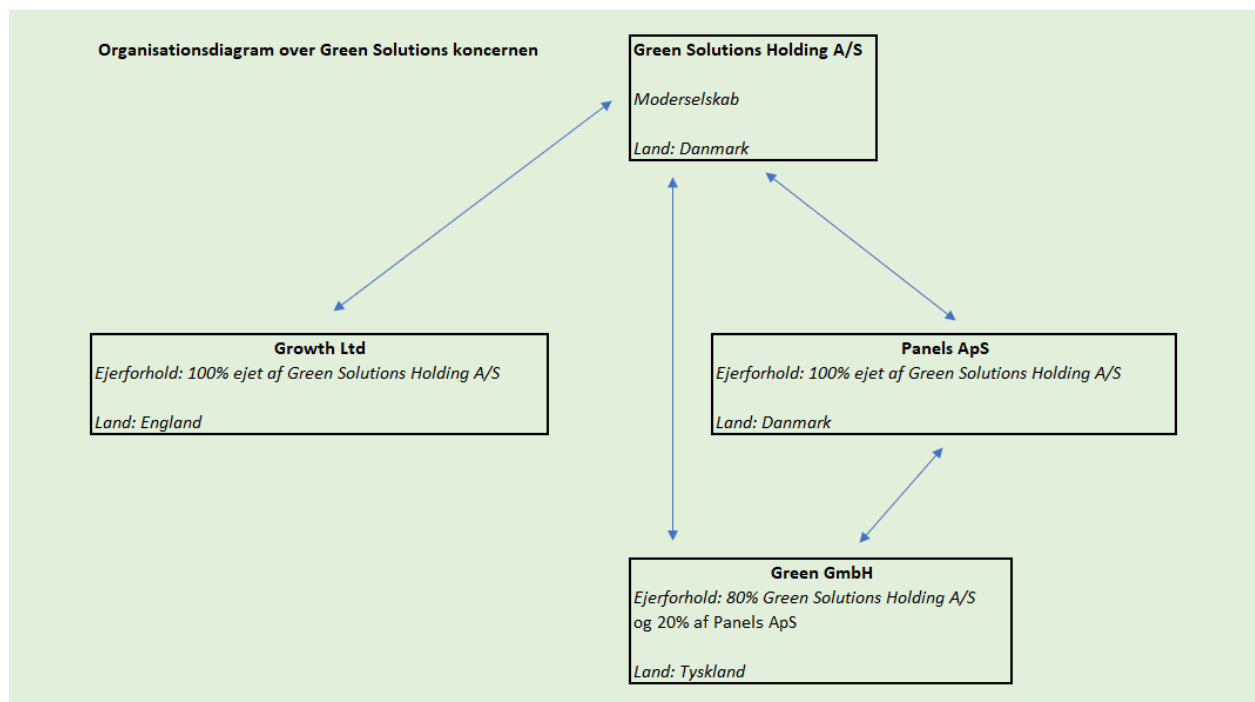
8.1 Delkonklusion på sammenlignelighedsanalysen

Det kan konkluderes, at sammenlignelighedsanalysen er en central del af transfer pricing og vurdering af armslængdevilkår for kontrollerede transaktioner mellem koncernforbundne parter. TPG III afdækker ni trin, som har til formål at identificere den kontrolleret transaktion og sammenligne denne på en række parametre med en referencetransaktion enten internt eller eksternt. Analysen tillader at afdække flere aspekter af den kontrolleret transaktion fra en overordnet risikovurdering til funktionsanalysen og dernæst metodevalg. Dette medvirker til at have de bedste forudsætninger for, at undersøge om en transaktion er foretaget på vilkår og priser, som vil være gældende mellem uafhængige parter under sammenlignelige omstændigheder.

9 Case

9.1 Introduktion

Opgaven har til formål at analysere flere kontrollerede transaktioner for det fiktive moderselskab Green Solutions Holding A/S, som indgår i Green Solution koncernen med tre øvrige selskaber. De to øvrige produktionsselskaber udgøres af Green GmbH og Panels AG beliggende i hhv. Tyskland og Danmark. Udviklings- samt salgsselskab Growth Ltd er lokaliseret i UK. Den organisatoriske struktur i selskabet er illustreret nedenfor:



Figur 3: Organisationsdiagram over Green Solutions koncernen (egen indvirkning)

Koncernen beskæftiger sig med produktion, udvikling og salg af solcellepaneler og har efterhånden etableret en stærk position på markedet siden stiftelsen i 2010. Dog har selskabet ikke været overskudgivende indtil 2019, men forventer dette indenfor en femårig tidshorisont. Selskabet Growth Ltd har beliggenhed i London og beskæftiger sig primært med udvikling af teknologien bag solceller. Selskabet blev etableret sammen med moderselskabet i 2010 og blev opført med henblik på at videreudvikle teknologien og elektronikken bag solcellepaneler samt forbedre effektiviteten og omkostningsminimere i fremstillingsfasen. Selskabet er derfor omkostningstungt, da udviklingsomkostningerne vægter meget og man i en længere periode

har benyttet konsulenter ude fra. Selskabet har også salgsfunktioner der markedsfører de fremstillede paneler til erhvervssektoren.

De næste fem år forventer selskabet at bruge færre omkostninger på udvikling og fokusere på salg, så der genereres overskud. I samarbejde med moderselskabet i Danmark har fokuset de seneste fem år været på en model, som forventes at revolutionere produktionen af solcellepaneler. Modellen er designet til produktionsmaskinerne og indgår i en proces, som vil effektivisere produktionen med op til 65% på sigt. Denne udvikling har kostet selskaberne 8 mDKK, hvortil moderselskabet i Danmark har stået for 60% af omkostningerne.

Rettighederne til modellen følger omkostningerne og tilfalder derfor 60% til moderselskabet og 40% til datterselskabet i UK. Dog har moderselskabet bidraget til udviklingen i form af kapital, hvor selskabet i UK har stået for ide -og udviklingsfasen.

Modellen vil udelukkende blive benyttet af produktionsselskabet i Danmark.

Produktionsselskaberne består af Green GmbH og Panels ApS. Sidstnævnte står for den primære fremstilling af panelerne og udfører processer fra indgående logistik til fremstilling, klargøring og salg. Materialet som benyttes i fremstillingen produceres af eksterne leverandører.

Panels ApS har i 2019 benyttet den nye model, som i opstartsfasen har effektiviseret processerne med 40%. Denne besparelse har skabt værdi i form af færre mandetimer og mindre slid på maskinerne. Denne optimering er et resultat af integreringen af modellen.

Panels ApS får en vigtig komponent til fremstillingen fra Green GmbH. Komponenten er et unikt bidrag til fremstillingen, da den opbevarer den opfangede solenergi som genereres i panelerne. Elementet er ligeledes udviklet af Growth Ltd, men samtlige rettigheder til komponenten tilfalder moderselskabet.

Green GmbH fungerer derfor som leverandører for Panels ApS og selskabets eneste funktion er at levere bestanddele til det associerede selskab.

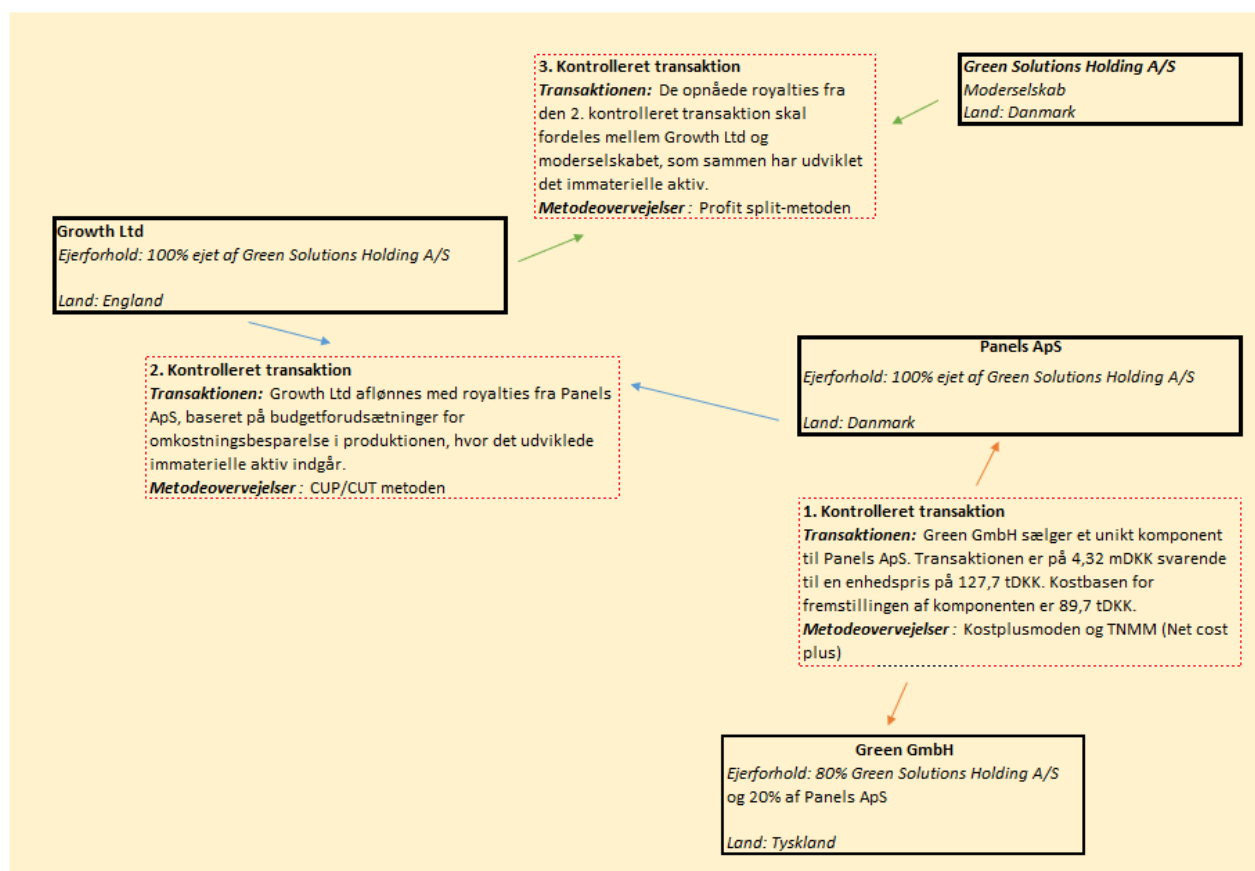
Selskabet er kategoriseret som en kontraktproducent til Panels ApS og ejes 80% af det danske moderselskab og 20% af Panels ApS, som ejes 100% af moderselskabet.

Selskabet har i 2019 solgt komponenten til eksterne produktionsselskaber, men til andre vilkår

end man er vant til i koncernen. Man har bl.a. erfaret, at komponenten ikke har den samme værdi i markedet, hvor den er solgt til en lavere pris. Man håber dog at kunne øge denne i 2020.

9.2 De kontrollerede transaktioner

Green Solutions Holding A/S har på Skattestyrelsens anmodning klargjort og indsendt transfer pricing dokumentation for indkomstårene 2017-2019. I forbindelse med dette har selskabets haft en masse overvejelser med henblik på metodevalg. I de efterfølgende afsnit vil selskabet overvejelser gennemgås for at finde de bedst egnede metoder til de kontrollerede transaktioner, som er vurderet væsentlige i form af omfang og karakter jf. SKL §§ 37-38.³⁸ For at give et bedre overblik over de kontrollerede transaktioner, er de illustreret i Figur 4 som et supplement til gennemgangen.



Figur 4: Overblik over de kontrollerede transaktioner samt metodevalg i Green Solutions Holding A/S.

³⁸ <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232553>

9.2.1 Første kontrolleret transaktion mellem Green GbmH og Panels ApS

9.2.1.1 Koncernens vurdering af den kontrolleret transaktion

Indledningsvist kan Green GbmH karakteriseres ved, at selskabet har funktioner ved produktion og proceskontrol, hvorimod det primære administrationsarbejde herunder bogholderi varetages af moderselskabet. Green GbmH håndterer selve produktionen og de tilhørende retningslinjer for proceskontrollen. Lagermedarbejderne sender dagligt rapporter til moderselskabet som bogfører de forskellige ordre.

Green GbmH ejer de materielle aktiver som anvendes i produktionen samt lagerbeholdningen. I den fremlagte transfer pricing dokumentation er det angivet, at selskabet har begrænsede funktioner, aktiver og risici i relation til produktionen, da moderselskabet håndterer de administrative opgaver. Green GbmH karakteriseres heraf en kontraktproducent for det danske produktionsselskab Panels ApS.

Selskabet har identificeret en kontrolleret transaktion, som består af salget til Panels ApS. Transaktionen udgør 4,32 mDKK, hvilket svarer til enhedspris på 127,7 tDKK. Salget vedrører regnskabsåret 2019. Selskabet har prissat salget på bruttoavance niveau med metoden kostplus og en mark-up procent på 42,4%, hvilket påregnes kostbasen på 89,7 tDKK pr. enhed. Selskabet har i perioden ikke solgt komponenten til eksterne parter, men har i 2017 erfaret dette til en enhedspris på 123 tDKK, hvilket svarer til en mark-up procent på 37%. Dog vurderede man, at prisen i markedet ikke var høj nok, hvorfor salget ophørte.

Selskabet har prissat salget til en højere pris i 2019, da man vurderer at efterspørgslen efter komponenten i 2019, vil resultere i en højere enhedspris. Selskabet har dog ikke foretaget salg til eksterne parter i 2019, som kan understøtte den anvendte mark-up benyttet til den koncerninterne handel.

Jf. TPG I pkt. 1.36 har Green GbmH vurderet den kontrolleret transaktion efter de fem sammenlignelighedsfaktorer. **Kontraktvilkår** er aftalt mellem Green GbmH og Panels ApS omfatter generelle forhold såsom en definition af mark-up procenten på 42,4 %, produktion efter anordning, leveringsbetingelser mm. Disse følger i sin helhed lignende forhold for tilsvarende kontrakter i markedet på nær mark-up procenten, som Green GbmH har fastsat på anden vis jf. efterfølgende afsnit.

De **økonomiske omstændigheder** er omfattende for transaktionen, da markedet i 2019 har været positivt. Efterspørgslen efter grøn energi er forøget og samfundet er blevet mere miljøbevidst. Danmark er frontløber på grønenergi og har en ambition om, at være uafhængig af fossile brændstoffer i 2050.³⁹

Funktionsanalysen har som angivet indledningsvist ingen særlige forhold. Green GmbH bidrager med størstedelen af funktioner og aktiver men tager begrænset risiko, da de producerer på kontrakt. Denne gennemgang af FAR-analysen er illustreret i Figur 5.

1. Kontrolleret transaktion	Green GmbH	Panels ApS
Funktioner		
<i>Administration</i>	Begge selskaber har begrænset administrationsfunktioner, eftersom dette varetages af moderselskabet.	
<i>Produktion</i>	samtlig produktionsfunktioner og har i denne forbindelse et stort bidrag til det færdige produkt.	N/A
<i>Transport</i>	Selskaberne har jf. kontraktvilkårene et fællesansvar for transporten som varetages eksternt.	
Aktiver		
<i>Produktionsmaskiner</i>	Green GmbH bidrager med aktiver der har direkte relation til produktion af komponenten, herunder maskiner.	N/A
<i>Varelager</i>	Selskabet varetager lageret og har enlig kontrol over dette.	N/A
Risici		
<i>Operationel risiko</i>	Selskabet producerer på kontrakt og tager derfor en begrænset risiko i relation til den kontrolleret transaktion. Komponentens et vigtigt bidrag til Panels ApS' produktion, som derfor bærer risikoen. Hvorimod Green GmbH kan sælge dette eksternt.	
<i>Finansiel risiko</i>		

Figur 5: Funktions-, aktiv- og risikoanalysen for den første kontrolleret transaktion mellem Green GmbH og Panels ApS.

Forretningsstrategien er at levere en afgørende komponent til det associerede selskab i Danmark. På længere sigt håber selskabet at levere samme komponent til eksterne produktionsvirksomheder. Dog kan komponenten give koncernen en konkurrencefordel, hvorfor dette er en fremtidig beslutning. Dette **produkts egenskaber** er unikke og selskabet

³⁹ <https://kefm.dk/energi-og-raastoffer/energiforsyning/vedvarende-energi/>

vurderer dets design til at være mere effektivt end de allerede etableret produkter på markedet, da den øger lagringen af solenergi med op til 20% mere effektivt. Derudover vurderer selskabet, at de bruger 30% færre omkostninger på produktionen af komponenten end konkurrenterne.

9.2.1.2 Overvejelser ved metodevalget

Den interne revisionsafdeling har imidlertid udfordret metodevalget og vurderet, at der ikke ligger fyldestgørende metodik bag fastsættelsen af mark-up'en. Der er enighed om, at kostplussmetoden jf. TPG II pkt. 2.1 er en af de fem anerkendte metoder og derfor brugbar i prissætningen. Mark-up procenten der benyttes udfordres dog. Denne er fastsat ud fra en formodning om, at markedet har ændret sig og indeholder derfor ikke et konkret belæg for fastlæggelsen på 42,4%. Derudover er der enighed om, at markedet for grøn energi har rykket sig siden 2017, hvorfor daværende salg ikke kan danne grundlag for en armslængdevurdering af prisen. Trods denne kan verificeres som en intern uafhængig sammenlignelig transaktion. Markedets udvikling og perioden i mellem betvivler graden af sammenlignelighed. Ikke desto mindre vurderes det, at selskabets analyse af markedet ikke giver incitament til at øge mark-up procenten med 5,4% i forhold til det tidligere salg til en ekstern part. Analysen har alene vurderet udbuds- og efterspørgselskurver i markedet, som der er enighed omkring følger en opadgående tendens. Dog danner ikke grundlag for armslængdevurdering mellem uafhængige selskaber, da materialet ikke fremfører reelle transaktioner mellem uafhængige parter.

Revisionsafdelingen har med afsæt i dette vurderet, at selskabet som er den simple og dermed testede part skal fremføre en uafhængig sammenlignelig referencetransaktion mellem uafhængige selskaber. Alternativt vurderes det, at selskabet kan benytte TNMM med totale omkostninger som PLI, hvilket der på baggrund af kan udarbejdes en databaseundersøgelse. Metoden er på nettoavanceniveau, hvilket imødekommer udfordringer såsom forskelle i regnskabspraksis og funktioner indgået i den kontrolleret transaktion. Skulle en databaseundersøgelse foretages på bruttoavanceniveau ville disse forskelle komme yderligere til udtryk hvilket ville forringe graden af sammenlignelighed.

9.2.1.3 Databaseundersøgelsen

Green GbmH har taget ovenstående til eftertanke og har i den forbindelse udarbejdet en databaseundersøgelse efter retningslinjer anført i TPG III pkt. 3.42-3.46.

Undersøgelsen er udarbejdet af den interne revisionsafdeling med speciale i transfer pricing. Til brug for analysen har afdelingen benyttet sammenligningsværktøjet Orbis som indeholder data for mere end 365 millioner selskaber verden over. Størstedelen af det data som programmet indeholder, er offentligt tilgængeligt data såsom årsrapporter. Orbis forsøger at gøre det indsamlede data ensartet, så det lettere kan sammenlignes og grundlaget herfor er mere anvendeligt for brugerne.⁴⁰

Selskabet har på baggrund af TNMM med totale omkostninger som PLI forsøgt at beregne net cost plus margin for transaktionen. Der i forbindelse med produktionen anvendt 100.400 kr. i direkte- og indirekte omkostninger. Hvoraf 89,7 tDKK gik til vareforbrug og 10,7 tDKK til direkte omkostninger i relation til maskiner, strøm, leje og andre omkostninger, som ikke kan måles pålideligt til omkostningsobjektet og derfor er klassificeret som indirekte omkostninger. På baggrund af disse input har teamet beregnet en transactional net margin med totale omkostninger som profit level indicator til 27%. Efterfølgende er der med afsæt i TPG III pkt. 3.42-3.46 udarbejdet en databaseundersøgelse. Orbis tillader at filtrere søgningen efter forskellige kriterier, for at finde relevant data der kan benyttes til et sammenligneligt grundlag. Der er redegjort for de valgte kriterier nedenfor:

⁴⁰ https://www.bvdinfo.com/en-gb/our-products/data/international/orbis?gclid=EAlalQobChMImfX0KDh6AIVgo3lCh1d_QImEAAYASAAEgIj_D_BwE

▼ Your search: 211 companies

Search step	Result for:	Step	Search
× <input checked="" type="checkbox"/> 1. Status: Active	>	237,360,411	237,360,411
× <input checked="" type="checkbox"/> 2. Size classification: Medium, Small	>	365,225,628	235,464,850
× <input checked="" type="checkbox"/> 3. Year of incorporation: from 2013 to 2019	>	105,616,383	85,254,294
× <input checked="" type="checkbox"/> 4. World region/Country/Region in country: Euro Area	>	53,241,105	10,720,657
× <input checked="" type="checkbox"/> 5. NACE Rev. 2 (Primary codes only): 261 - Manufacture of electronic components and boards, 2611 - Manufacture of electronic components	>	342,188	2,674
× <input checked="" type="checkbox"/> 6. BvD Independence indicator: A+, A, A-, U, Add companies for which all shareholders or all shareholders with a stake greater than 25% are individuals or e... Show more	>	235,662,789	2,042
× <input checked="" type="checkbox"/> 7. Operating P/L [=EBIT] (th DKK): min=100, Last available year, exclusion of companies with no recent financial data and Public authorities/Sta... Show more	>	5,000,382	211
Boolean search: <input type="text" value="1 and 2 and 3 and 4 and 5 and 6 and 7"/>		Total:	211

Figur 6: Grafik: Skærbillede fra Orbis inden datakørsel og med de valgte søgekriterier.

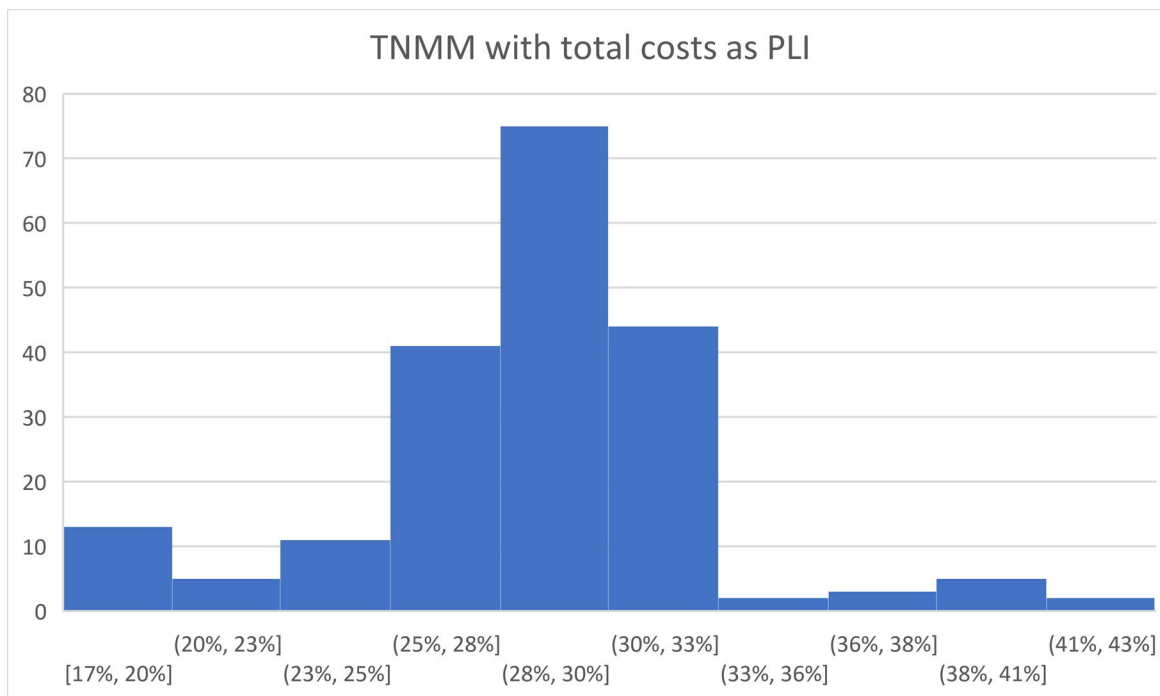
- 1) Det første kriterie forudsætter, at samtlige selskaber i undersøgelsen er aktive.
- 2) Dernæst er søgningen indsnævret til små- og mellemstore selskaber.
- 3) For at finde relevant data er perioden afgrænset til 7 år og dækker perioden 2013-2019.
- 4) Undersøgelsen er udelukkende baseret på selskaber beliggende i Europa.
- 5) Denne sortering er fundamental for søgningen, da den udvælger sammenligneligt data for selskaber, som er kategoriseret som producenter af komponenter med samme karakteristika og inden for samme branche. Dette punkt er vanskeligt at sortere på i og med, at man må forvente, at komponenterne er unikke i hver produktion, men ikke desto mindre deler de samme karakteristika.
- 6) Dette punkt filtrerer udelukkende på transaktioner mellem uafhængige selskaber.
- 7) Afslutningsvis er der sorteret på transaktioner i samme omfang, da disse vil være mere sammenlignelige i forhold til den kontrolleret transaktion. Det må forventes, at transaktioner der afviger markant i størrelse også vil resultere i andre marginer, da disse typisk har en anden risikoprofil.

Ovenstående databasekriterier har resulteret i 211 match, som indikerer at disse er sammenlignelige med den kontrolleret transaktion med de givne forudsætninger.

Dataoutputtet består af parterne som indgår i referencetransaktionerne, totale omkostninger og EBIT. Det er muligt at indhente mere data fra Orbis, men da EBIT og totale omkostninger er

nok til beregning af nettoavance pr. omkostning (net cost plus margin), er det ikke fundet relevant at indhente yderligere oplysninger.

Der udføres statistisk analyse af dataoutputtet, hvilket er illustreret i Figur 7, som er resultatet af alle beregnede net cost plus margins.



Figur 7: Statistisk analyse af data fra Orbis (Egen indvirkning)

Det er tydeligt, at dataoutputtet har en tendens, hvor de fleste transaktioner ligger mellem 25% og 33%. Dette stemmer overens med det forventede, da den kontrolleret transaktion har en net cost plus margin på 27%. På baggrund af plottet i Figur 7, udarbejdes følgende indikatorer på fordelingen.

Q1	26,11%
Q3	30,58%
IQ	4,47%
IQ-range	26,12% -30,57%
Median	29%

Databaseundersøgelser skal jf. TPG III pkt. 3.38, 3.40 - 3.46, 3.63 - 3.66 og 3.81 igennem to faser, som består af den kvantitative og kvalitative analyse. Den kvantitative analyse udføres løbende ved behandling af data. Inden dataoutputtet fra Orbis kan behandles videre, er det nødvendigt at pin pointe de fundne transaktioner og undersøge disse nærmere på udvalgte kriterier. Parterne er opdelt i de potentielle referencetransaktioner, hvorefter dem som ikke vurderes sammenlignelige frafiltreres. Dette fungerer som et sanity check, der kontrollerer at deres aktivitet, organisationsstruktur, forretningsområde mm. er sammenligneligt. Ifbm. dette sanity check er 10 transaktioner sorteret fra.

Nedre kvartil ligger på punktet med en margin på 26,11%, hvilket betyder at 25% af observationerne ligger under denne margin. Øvre kvartil har en margin på 30,58%, som indikerer at 25% af observationer ligger over denne værdi. Interquartile range defineres som er et udtryk for de resterende 50% af observationerne og i den udførte databaseundersøgelse ligger disse mellem 26,12% og 30,57%. Hertil er medianen på 29%.

Det kan observeres at spredningen ikke er høj. Sandt nok forekommer mange af observationerne uden for interquartile range, hvilket bl.a. ses med den mindste observation på 17% og den højeste på 43%, men denne type spredningen forventes i forbindelse med undersøgelsen.

I princippet er samtlige observationer ud fra de valgte kriterier sammenlignelige, men TPG anerkender observationer inden for interquartile range værende egnet som referencetransaktioner til armslængdevurdering af den kontrolleret transaktion. Da den kontrolleret transaktion med net cost plus margin på 27% er inden for interquartile range mellem 26,12% og 30,57%, må det vurderes at den er foretaget, som ville den være sket mellem uafhængige eksterne parter og derfor på armslængdeniveau.

9.2.1.4 Delkonklusion for den første kontrolleret transaktion

I forlængelse af gennemgangen kan det konkluderes, at den kontrolleret transaktion mellem Panels ApS og Green GmbH i første omgang var værdiansat efter kostplusmetoden.

Grundet forskelle i perioden og ændring af forholdene blev referencetransaktion ikke vurderet retvisende. På baggrund af dette foretog selskabet herefter en databaseundersøgelse ved TNMM med omkostninger som PLI. Det blev påvist, at selskabet har handlet på

armslængdevilkår. Statistisk analyse identificerede costplus margins, som resulterede i et interquartile range der inkluderede værdien af den testede margin. Heraf blev det påvist, at den testede margin svarer til, hvad uafhængige eksterne selskaberne vil opnå under sammenlignelige forhold.

9.3.1 Anden kontrolleret transaktion mellem Panels ApS og Growth Ltd

9.3.1.1 *Koncernens vurdering af den kontrolleret transaktion*

Growth Ltd og Green Solutions Holding A/S har i fællesskab arbejdet på en model til produktionsselskaberne, som vil effektivisere processerne med op til 65% på sigt. Udviklingen af denne model og den generede profit hertil gennemgås i forbindelse med den sidste kontrolleret transaktion i det efterfølgende afsnit.

Modellen blev færdigudviklet ultimo 2018 og har været i brug i hele 2019, hvor selskabet har set fremgang i produktiviteten på 40%. Det forventes, at man i 2020 med enkelte justeringer kan opnå en effektivitet på de forventede 65%.

Med afsæt i TPG III kan modellen beskrives således med henblik på de fem sammenlignelighedsfaktorer: **Modellens egenskaber** er som følge af resultaterne værdiskabende, trods det endelige mål på en effektivitet omkring 65% ikke er opnået. Modellen er integreret omkring flere processer i fremstillingsfasen der mindsker splid og fejl. Derover indeholder modellen opskrifter til design, som omkostningsminimerer fremstillingen og samtidig løfter kvaliteten af panelerne.

Jf. **kontraktvilkårene** aflønnes Growth Ltd, med royalties som afhænger af den opnået effektivitet ved fremstillingen. Ved aftaleindgåelsen var selskaberne optimistiske omkring en effektivitet på 65%, hvilket resulterede i at man blev enige om tre aconto betalinger baseret på den budgetterede fremstilling og en endelig afregning ved udgangen af året. Denne forudsætning blev fastsat ud fra forskellige simulationer, som viste at effektiviteten ville opnås. Som resultat heraf blev Growth Ltd aflønnet med 3,4 mDKK i 2019. Trods effektiviteten ikke blev opnået fastholdt selskabet den aftalte royalty. Ved aftaleindgåelsen overvejede selskaberne at benytte den genererede omsætning som grundlag for royaltyen, hvilket er normen ved royaltyfastsættelser. Dog blev det vurderet mere retvisende at benytte

budgetforudsætninger om, hvad det betalende selskab kan opnå af besparelser.

De **økonomiske omstændigheder** har primært været lig de angivende omstændigheder under den første kontrolleret transaktion, da koncernen beskæftiger sig inden for det samme marked og segment.

Dog har Brexit resulteret i at GBP/DKK-valutakurs har fluktueret markant, hvilket har medført tab for koncernen.

I forhold til **funktionsanalysen** er begge involverede selskaber fully-fledged af karakter, da de varetager hver deres risici og ejer materielle samt immaterielle aktiver. I den pågældende kontrolleret transaktion er Growth Ltd den primære risikotager, da dets investering afhænger af processerne og produktionen i Panels ApS som i princippet kun kan vinde på handlen. Deres indtjening stiger som et resultat af implementering af modellen og de betaler på baggrund af dette royalties til Growth Ltd, som i fællesskab med moderselskabet tager risikoen for investeringen.

Begge selskaber bidrager med aktiver til transaktionen i form af det immaterielle aktiv fra Growth Ltd og anlægsaktiverne der ejes af Panels ApS. Growth Ltd må derfor anses som, værende den største bidrager af aktivet i og med, at modellen er meget central i transaktionen. Dette går igen i forhold til funktioner, som begge bidrager med, men Growth Ltd bidrager med justeringer, vedligeholdelse og forbedringer til modellen. Modellen vil dog ikke kunne fungere uden integreringen i de mange produktionsfunktioner hos Panels ApS.

Denne gennemgang af FAR-analysen er illustreret i Figur 8.

2. Kontrolleret transaktion	Growth Ltd	Panels ApS
Funktioner		
<i>Administration</i>	Begge selskaber har begrænset administrationsfunktioner, eftersom dette varetages af moderselskabet.	
<i>Produktion</i>	N/A	Modellen som er central i den kontrolleret transaktion indgår i produktionsprocesserne hos Panels ApS.
<i>Håndtering af det immaterielle aktiv</i>	vedligeholdelse og forbedringer til det immaterielle aktiv.	Selskabet har integreret aktivet i deres produktionsprocesser, hvor værdien skabes.
Aktiver		
<i>Immaterielle aktiver</i>	Growth Ltd bidrager med modellen, som er det værdiskabende bidrag til den kontrolleret transaktion.	Uden produktionsprocesserne i Panels ApS ville det immaterielle aktiv være af minimal værdi. Produktionsaktiverne gør det muligt at implementere modellen.
<i>Produktionsmaskiner</i>	N/A	
Risici		
<i>Operationel risiko</i>	Begge selskaber er fully-fledged af karakter, da de varetager hver deres risici og ejer materielle samt immaterielle aktiver. Growth Ltd tager den største risiko, eftersom de har investeret i modellen. Panels ApS ville undergå et minimalt tab, hvis modellen skulle afvige fra forventninger. Growth Ltd ville modsat tabe stort.	
<i>Finansiel risiko</i>		

Figur 8: Funktions-, aktiv- og risikoanalysen for den anden kontrolleret transaktion mellem Growth Ltd og Panels ApS.

Forretningsstrategien for Growth Ltd består i at udvikle og opfinde teknologi på solcelleområdet og lease dette til de associerede produktionsselskaber i koncernen. Skulle teknologien vise sig at være revolutionerende og efterspørgslen herpå stigende, vil selskabet sælge ideen ud til eksterne produktionsselskaber. Dog vil dette være en beslutning som tages af koncernen, da eventuelle konkurrencefordele vil gå tabt. Indtægterne udgøres af royalties fra produktionsselskaberne på nuværende tidspunkt. Selskabet yder også rådgivning til eksterne distributører, hvilket har ført til indtægter.

Growth Lts interne revisionsafdeling har i forbindelse med prissætningen af royaltyen, gjort sig nogle overvejelser omkring transaktionen. De har fundet det retvisende ud fra deres professionelle skepsis at benytte CUP/Comparable Uncontrolled Transaction (CUT) metoden som prissætningsmetode for transaktionen. De har vurderet, at royaltyen har en pris i og med, at man har defineret dette i kontraktvilkårene ud fra en forudsætning om, at produktionen ville effektiviseres med 65%. Prisen afspejler derfor en effektivitet på 65% af produktionen i kroner, som man har opnået gennem implementering af modellen.

Hertil har de fundet en uafhængig ekstern sammenlignelig referencetransaktion som vedrører den samme periode (2019) og indeholder en royalty for benyttelse af et immaterielt aktiv. Branchen til referencetransaktionen er inden for vindmølleenergi, men da brancherne følger markedet for vedvarende energi og de offentlige reguleringer er ens, har revisionsafdelingen fundet det passende. Revisionsafdelingen har ligeledes vurderet de konkurrencemæssige omstændigheder som er lig solcellemarkedet.

Kontraktvilkårene er gennemgået og her vurderes det, at det pågældende immaterielle aktiv der benyttes, skaber en højere omkostningsbesparelse på 70%. Denne effektivitet afviger fra den kontrolleret transaktion som effektiviserer processerne med 65%. Trods forskellen er væsentlig i forhold til den kontrolleret transaktion, har afdelingen formået at regulere for denne med minimale justeringer efter retningslinjerne i TPG II pkt. 2.15.

De to uafhængige parter bidrager hver især med funktioner, aktiver og risici, der svarer til dem, som indgår i den kontrolleret transaktion. Funktionerne udgøres på den ene side af den royalty modtagende part, som har flere salgsdivisioner og en stor division for udvikling. Desuden har denne part en stor division, som rådgiver kunder om vindmølleparker.

Det royalty betalende produktionsselskab har flere funktioner end produktionsselskabet i den kontrolleret transaktion, men ikke desto mindre kan der korrigeres for denne forskel.

Aktiverne der indgår i den sammenlignelige referencetransaktion er en anelse anderledes, da modellen i denne transaktion blev integreret i et noget større maskinprojekt der håndterer vindmøller.

Dog skaber modellen værdi i samme omfang for det pågældende selskab. Revisionsafdelingen har vurderet at der kan korrigeres for at modellen indgår i større projekt ved skalering af anlægsaktiver. Man vurderer anlægsaktiverne ud fra en brøkdelt og samtidig skalerer det impact, som modellen måtte have herpå. På denne måde kan der tages højde for, at referencetransaktionen indgår i en proces, hvor mange aktiver er stillet til rådighed.

Risikofordelingen for referencetransaktionen er vurderet til at være sammenlignelig med den kontrolleret transaktion uden behov for justeringer til prissætningen.

Produktegenskaberne har vist sig at være sammenlignelige, da modellen i referencetransaktionen ligeledes bygger på optimering af processer og omkostningsminimering

for fremstillingen af vindmøller. Der er vurderet forskelle, i forhold til den effektivitet modellen vil resultere, dog kan der jf. TPG II pkt. 2.15 justeres herfor.

Selskaberne er etableret i de samme lande og arbejder inden for den samme sektor. Hvorfor det vurderes, at de økonomiske og markedsmæssige omstændigheder er sammenlignelige. Dette gælder ligeledes forretningsstrategierne for hhv. parterne i den kontrolleret transaktion og referencetransaktionen.

Med udgangspunkt i de foretaget justeringer har revisionsafdelingen fundet den uafhængige eksterne sammenlignelige transaktion som passende, da den kan danne grundlag for en armslængdevurdering af de anvendte priser og vilkår.

9.3.1.2 Overvejelser ved metodevalget

Den interne revisionsafdeling har vurderet at metoden jf. TPG II pkt. 2.14 er hensigtsmæssig til den kontrolleret transaktion.

Derover er der enighed omkring jf. sammenlignelighedsanalysen, at der skal tages forbehold for væsentlige forskelle, som jf. gennemgangen reguleres med mindre matematiske justeringer. Det er fundet passende at sammenligne de to immaterielle aktiver for hhv. den kontrolleret transaktion og referencetransaktionen, da sammenlignelighedsfaktorerne med mindre justeringer danner grundlag for en armslængdevurdering.

Det vurderes at effektiviteten, som er angivet til 65%, ikke bliver mødt i den kontrolleret transaktion og da referencetransaktionen afspejler en effektivitet på 70%, må det vurderes at der er en væsentlig forskel fra den opnået effektivitet på 40% i produktionen til de 70%, som sammenlignes med referencetransaktionen. Af kontraktvilkårene fremgår det, at der betales royalty baseret på effektiviteten i produktionen og derfor besparelsen på omkostningerne. Dog vurderes det, at denne omkostningsbesparelse er beregnet ud fra en 65% effektivitet på, hvilket afviger fra den opnået på 40%. Det vurderes at en uafhængig part ikke vil betale en royalty svarende til en effektivisering på 65%, hvis denne blot er opnået til 40%.

Revisionsafdelingen har af denne årsag foretaget en korrektion af den kontrolleret transaktion baseret på besparelsen svarende til de realiseret 40% og derfor nedsættes prisen på royaltyen.

9.3.1.3 Delkonklusion på den anden kontrolleret transaktion

Af ovenstående gennemgang kan det konkluderes, at den kontrolleret transaktion mellem Panels ApS og Growth Ltd efter CUP/CUT metoden er testet korrekt og der justeres for forskelle som kunne påvirke sammenligneligheden til referencetransaktionen jf. TPG II pkt. 2.14.

Dog vurderer den interne revisionsafdeling, at der ikke er taget højde for den mindre værdi, som det immaterielle aktiv har skabt grundet opstartsfasen. Koncernen har prissat transaktionen efter kontraktvilkårene, men de faktiske omstændigheder har afvejet, hvilket afspejler sig i den manglede effektivisering i produktionen. Der er derfor korrigeret for prisen på royaltyen med forskellen mellem den forventede effektivitet jf. kontraktvilkårene og den faktiske opnået effektivitet. Da royaltyen er baseret på omkostningsbesparelse som følge af det immaterielle aktiv, har det været muligt at omregne dette til kroner og øre, hvilket er korrektionen.

9.4.1 Tredje kontrolleret transaktion mellem Green solutions Holding A/S og Growth Ltd

9.4.1.1 Koncernens vurdering af den kontrolleret transaktion

Den tredje kontrolleret transaktion omhandler en royalty som er behandlet under afsnit 9.3.1 og vedrører en model som er udviklet af Growth Ltd og moderselskabet Green solutions Holding A/S. Transaktionen afviger fra de andre, da denne vedrører udviklingen af et immaterielt aktiv mellem to koncernforbundne parter.

Den interne revisionsafdeling har haft stort fokus på rettighederne til aktivet samt den part der bidrager med flest ressourcer i forhold til fordelingen af royaltyen mellem de to parter.

For at belyse transaktionen på bedst vis har teamet haft den kontrolleret transaktion igennem de fem sammenlignelighedsfaktorer, for at identificere bidraget fra begge parter for samtlige faktorer.

Dernæst er der foretaget en DEMPE-analyse af det immaterielle aktiv for at definere parternes bidrag til udviklingen af aktivet og heraf fordelingen af profitten. Eftersom Growth Ltd i foregående transaktion er analyseret med henblik på sammenlignelighedsfaktorerne, vil der i efterfølgende gennemgang kun analyseres på selskabet, hvor det findes nødvendigt at vurdere selskabet på ny eller yderligere i forhold til denne kontrolleret transaktion.

Selskaberne indgik i forbindelse med de indledende faser en kontrakt på udviklingen, som forpligtede moderselskabet Green Solutions Holding A/S til at investere i modellen og tage patent i Danmark.

Dette resulterede i at moderselskabet sad på alle de juridiske rettigheder til modellen. Det blev yderligere slået fast, at moderselskabet ville indskyde kapital i projektet og betale omkostninger for konsulenter i forbindelse med udviklingen.

Af kontrakten fremgik det, at modellen skulle benyttes i produktionsselskaberne og eventuelle royalties skulle fordeles 70/30 i moderselskabets favør. Denne vurdering tager afsæt i profit split-metoden, som selskaberne har fundet egnet til fordeling af profitten.

Funktionsanalysen viser en klar fordeling af de funktioner der indgår i transaktionen. Growth Ltd har involveret størstedelen af sin forretning i projektet, hvor flere funktioner har været fuldtidsbeskæftiget med udviklingen. Ingeniører i selskabet har tegnet modellen og taget springet fra idefasen over til diverse simulationer. Moderselskabet har i forbindelse med dette, erhvervet konsulenter der har en stor andel i ideen og udviklingen. Dog blev konsulenterne trukket ud ved testfasen.

De ansatte i moderselskabet har primært behandlet budgettet og håndteret investeringen. I forbindelse med den kontrolleret transaktion er der indgået begrænset aktiver, hvor det grundliggende har været kapital fra moderselskabet som var indskudt.

Risikoen er taget af begge parter, hvor moderselskabet har taget en risiko i form af finansiel størrelse og Growth Ltd i form af størstedelen af selskabets ressourcer. Growth Ltd har tilsidesat andre projekter ved udviklingen af modellen og tager derfor en enorm forretningsmæssig risiko. Skulle modellen vise sig ikke at være optimal efter forventningerne hertil, vil selskabet have tabt tid som er altafgørende i udviklings- og salgsselskaber.

Denne gennemgang af FAR-analysen og DEMPE-funktionerne er illustreret i Figur 9.

3. Kontrolleret transaktion		Green Solutions Holding A/S	Growth Ltd
DEMPE-funktioner			
<i>Development</i>		Moderselskabet har under udviklingen bidraget med eksterne konsulenter.	Ifht. udviklingen er det primært Growth Ltd som er involveret. Selskabet har beskæftiget mange af sin funktioner og det fremgår yderligere, at de har stået for ide-, udviklings- og implementeringsfasen.
<i>Enhancement</i>			Growth Ltd har efter implementeringen benyttet mange ressourcer på videreudvikling og vedligeholdelse af modellen.
<i>Maintenance</i>			
<i>Protection</i>		Moderselskabet har taget patent på modellen i Danmark og er derfor rettighedshaver.	
<i>Exploitation</i>		Modellen udnyttes i produktionsselskaberne som betaler en royalty.	
Overordnet FAR-analyse			
Begge selskaber har involveret funktioner i den kontrolleret transaktion, men det er tydeligt at Growth Ltd varetager de vigtigste og mest værdiskabende funktioner jf. en analyse af DEMPE-funktionerne. Ifht. aktiver er det ligeledes Growth Ltd som er den største bidrager og står bl.a. for vidensdeling og know how i relation til modellen. Dog bidrager moderselskabet med investeringskapital. På baggrund af dette kan risikoen fordeles mellem selskaberne, som overordnet peger mod Growth Ltd. Selskabet kontrollerer risikoen med henblik på det immaterielle aktiv men ikke investeringsmidlerne. Herover tager selskabet en stor forretningsmæssig risiko, da størstedelen af selskabet er involveret i udviklingen.			

Figur 9: Funktions-, aktiv- og risikoanalysen for den tredje kontrolleret transaktion mellem Green Solutions Holding A/S og Growth Ltd.

Modellens egenskaber og de økonomiske omstændigheder er gennemgået under den tidligere transaktion, hvorfor dette ikke gentages.

Moderselskabets forretningsstrategi ligger i at optimere hele koncernen og indskyde kapital ved behov, da koncernen stadig er i vækstfasen. Udviklingen af modellen er derfor ikke i direkte tråd med selskabets forretningsstrategi, men opnås sekundært igennem investeringen, da hele koncernen vil gavne af modellen.

Afdelingen har fulgt retningslinjerne for behandling af immaterielle aktiver indgået i transaktioner mellem koncernforbundne selskaber med afsæt i OECD's TPG VI. Jf. disse bestemmelser skal den kontrolleret transaktion behandles i rækkefølgen angivet under afsnit 7.6.1.

- i) Indledningsvist skal det immaterielle aktiv identificeres, hvilket er behandlet foroven. Dernæst skal aktivets risici i relation til DEMPE-funktionerne bestemmes.

I forhold til *udviklingen (D)* er disse identificeret og gennemgås derfor ikke yderligere.

Parterne besluttede i forbindelse med aftaleindgåelsen for det immaterielle aktiv, at Growth Ltd efter udviklingen ikke vil benytte flere ressourcer på modellen på nær de handlinger som tilknytter sig vedligeholdelsen. Dette blev besluttet, da selskabet ikke skulle belastes yderligere, da andre projekter skulle prioriteres. Det blev besluttet, at moderselskabet skulle håndtere eventuelle forbedringer med eksterne konsulenter og derfor holde Growth Ltd ude.

Videreudviklingen (E) er aftalt på konkrete vilkår, som berettiger Growth Ltd til at stille en medarbejder til rådighed, som skal videreudvikle projektet med en timeløn, som vil være gældende for lignende type ydelse ude i markedet mellem uafhængige parter. Hermed ville koncernen sikre sig, at aflønningen er på armslængdevilkår. Det blev besluttet, at Growth Ltd ikke skulle stille yderligere ressourcer til rådighed i forbindelse med vedligeholdelsen.

Vedligeholdelsen (M) er jf. kontraktvilkårene hæftet på Growth Ltd, som enligt vil stå for handlinger, der vedligeholder aktivet uden at forbedre det. Dog vil selskabet kompenseres for samtlige ressourcer som benyttes ved vedligeholdelsen af moderselskabet, der herved bærer den finansielle byrde. Det forventes ikke, at vedligeholdelsen vil kræve mange ressourcer, hvortil det er besluttet, at samme medarbejder, der stilles til rådighed for videreudviklingen, varetager denne opgave.

Beskyttelsen (P) af det immaterielle aktiv tilfalder moderselskabet, som har taget patent og derfor ligger inde med de juridiske rettigheder.

Udnyttelsen (E) af modellen tilfalder hverken moderselskabet eller Growth Ltd, men produktionsselskaberne hvis forretningsgange modellen er inkorporeret i.

- ii) Herefter er de kontraktlige forhold gennemgået, hvor moderselskabet Green Solutions Holding A/S har taget patent på aktivet og er tildelt rollen som den juridiske ejer. Selskabet har som beskrevet indledningsvist skudt kapital ind i

projektet og taget den finansielle risiko i denne forbindelse. Dette er i tråd med kontraktvilkårene, som ligeledes understreger Growth Ltds position som developer.

- iii) Funktionsanalysen er gennemgået for transaktionen. Sættes denne i relation til DEMPE-analysen ligget der klart, at Growth Ltd varetager de primære funktioner, aktiver og risici i relation til udviklingen, videreudviklingen og vedligeholdelsen af aktivet. Dog varetager moderselskabet størstedelen af den finansielle risiko hertil. Beskyttelsen af aktivet og elementerne i funktionsanalysen udføres udelukkende af moderselskabet.
Ingen af selskaberne gør direkte nytte af aktivet, men afkastet tilfalder begge selskaber, hvor fordelingen er fastlagt til 70/30 i moderselskabets favør.

- iv) Dernæst er de faktisk omstændigheder vurderet efter de aftalte vilkår. Det er vurderet, at omstændighederne efter bedste evne stemmer overens med de aftalte vilkår. Det eneste forhold som har afvejet de aftalte vilkår er vedligeholdelsen, hvor der har været uoverensstemmelser mellem de to parter. De aftalte vilkår forudsatte, at Growth Ltd ville håndtere vedligeholdelsen, men kompenseres for udgifterne hertil. Der har til trods for denne aftale været uoverensstemmelser mellem de to parter. Den oprindelige aftale berettigede Growth Ltd til at sætte en konsulent til rådighed for videreudviklingen og vedligeholdelsen af det immaterielle aktiv. Dog har det vist sig, at det har krævet flere ressourcer end blot den ene medarbejder. Idet at Growth Ltd har en stor indsigt i modellens processer, har selskabet været nødsaget til at afsætte hele tre medarbejdere til videreudviklingen og vedligeholdelsen. Den ene medarbejder har videreudviklet modellen og de to resterende vedligeholdt, hvilket mod forventning har krævet omfattende tid. Growth Ltd er grundet dette merforbrug blevet kompenseret med 30% oveni timelønnen, hvilket begge parter har fundet retfærdigt.

- v) Gennemgangen har defineret den aktuelle kontrolleret transaktion med hensyn til DEMPE-analysen herunder ejerskab, kontraktlige forpligtelser og parternes risikofordeling. Der har i forbindelse med dette ikke været justeringer andre end angivet i ovenstående beskrivelse.
- vi) Parterne har efter ovenstående analyse fastholdt fordelingen på 70/30 i moderselskabets favør, da det vurderes at moderselskabet bidrager med kapital som muliggør projektet.
- Til trods for at Growth Ltd har unikke bidrag til selve udviklingen af modellen, vurderes det ikke, at udviklingen vil være mulig uden moderselskabets bidrag til den kontrolleret transaktion. Funktionsanalysen og dennes bidrag til DEPME-funktionerne taler ligeledes for, at moderselskabet bærer en høj finansiel risiko og er med i alle aspekter, selvom moderselskabet ikke direkte bidrager til modellens udvikling.

9.4.1.2 Overvejelser ved metodevalget

Den interne revisionsafdeling har vurderet ovenstående forhold og taget selskabets belæg for fordelingen af royaltien til eftertanke. Det er vurderet, at selskabets korrektvis fremviser holdninger for, at moderselskabet tager den finansielle risiko og er en afgørende årsag til, at modellen blev udviklet. Derover er der enighed omkring, at moderselskabet har de juridiske rettigheder til det immaterielle aktiv.

Forhold fra funktions- og risikoanalysen er vurderet, hvortil Growth Ltd anses som værende den bærende part i forhold til modellen. Begge selskaber bidrager uden tvivl med unikke funktioner og aktiver i udviklingen af modellen. Der anses at være en forretningsmæssigrisiko forbundet med udviklingen for Growth Ltd i og med, at selskabet tilsidesætter andre projekter og investerer alle sine ressourcer i projektet. Moderselskabet har derimod ikke en stor forretningsmæssig risiko forbundet med udviklingen.

Dernæst er risikoen ved at udvikle, forbedre, vedligeholde, beskytte og udnytte det immaterielle aktiv gennemgået. Det vurderes i denne sammenhæng, at Growth Ltd varetager størstedelen af risikoen ved at udvikle, forbedre og vedligeholde det immaterielle aktiv. Særligt

er der bemærkninger til de risici forbundet med forbedring og vedligeholdelse af aktivet. Jf. kontraktvilkårene bidrager Growth Ltd begrænset til disse funktioner, da aftalen forudsatte en enkelt medarbejder til de efterfølgende processer. Dog har realiteten vist sig at være anderledes, eftersom Growth Ltd har bidraget med tre fuldtidsmedarbejdere til den efterfølgende vedligeholdelse og videreudvikling, hvilket må anses for at være et unikt bidrag til den kontrolleret transaktion.

I udviklingsfasen anses også Growth Ltd for at bidrage med unikke funktioner og aktiver. Det er taget til efterretning, at risikoen fordeles mellem de to parter, men da moderselskabet hovedsageligt tager den finansielle risiko og ikke en operativ- eller forretningsmæssig risiko vurderes det, at Growth Ltd yder et bidrag som ikke kan erstattes. Hvorimod moderselskabets bidrag i form af kapital vurderes til at være mulig at anskaffe fra mange investorer. Dette gælder jf. TPG IV pkt. 6.61: *“Under the principles of Section D.1.2 of Chapter I, the first step in a transfer pricing analysis in relation to risks is to identify the economically significant risks with specificity. When identifying risks in relation to an investment with specificity, it is important to distinguish between the financial risks that are linked to the funding provided for the investments and the operational risks that are linked to the operational activities for which the funding is used, such as for example the development risk when the funding is used for developing a new intangible. Where a party providing funding exercises control over the financial risk associated with the provision of funding, without the assumption of, including the control over, any other specific risk, it could generally only expect a risk-adjusted return on its funding.”*

Af dette fremgår det, at moderselskabet grundet deres finansielle bidrag blot er berettiget til et risikojusteret afkast, eftersom de ikke kontrollerer risici forbundet med udviklingen af det immaterielle aktiv. Ydermere er det taget til overvejelse, at moderselskabet bidrager med synergier, der muliggør udviklingen af modellen og den efterfølgende benyttelse i produktionsselskaberne, hvilket taler for en stor del af royaltien.

Slutteligt konkluderes det, at 70% af prisen på royaltien i moderselskabets favør ikke afspejler et armslængdevilkår, da Growth Ltd bidrager med unikke funktioner og aktiver samt tager risici i relation til DEMPE-funktioner som overgår samme for moderselskabet.

På baggrund af ovenstående kommentarer foretages derfor en omfordeling af royaltyen, hvor Growth Ltd modtager en andel som svarer til det bidrag i relation til funktions- og risikoanalysen og DEMPE-funktionerne. Selskabet finder derfor en omfordeling til 65/35 i Growth Lts favør retfærdig, hvilket svarer til en regulering på 35% i forhold til den nuværende fordeling af royaltyen.

Dette ses i relation til, at analysen vægter Growth Lts bidrag til den kontrolleret transaktion, som værende bærende. Uden selskabets unikke bidrag ville modellen ikke kunne muliggøres, da den specialviden som indgår udelukkende ligger hos Growth Ltd. Dette ses desuden i den efterfølgende periode, hvor modellens brug har krævet nøje opfølgning fra selskabet under vedligeholdelsen og videreudviklingen.

9.4.2.3 Delkonklusion på den tredje kontrolleret transaktion

Ud fra ovenstående gennemgang kan det konkluderes, at Green Solutions Holding A/S og Growth Ltd på korrektvis jf. TPG har benyttet profit split-metoden, da den kontrolleret transaktion indeholder behandling af et immaterielt aktiv men henblik på fællesudvikling. Dette vurderes hensigtsmæssigt, da immaterielle aktiver typisk er karakteriseret ved unikke bidrag og stærkt integreret processer.

Ved yderligere overvejelse fandt selskabet det relevant at vurdere transaktionen ud fra TPG VI pkt. 6.59-6.64. Jf. dette skal en part have kontrol over risikoen forbundet med DEMPE-funktionerne samt den finansielle kapacitet til at håndtere denne risiko for at være berettiget til afkastet. Da moderselskabet ikke kontrollerer risikoen forbundet med udviklingen, er de blot berettiget til et risikojusteret afkast jf. TPG VI pkt. 6.61, eftersom funding alene ikke retfærdiggøre en større andel. Alligevel er det vurderet, at moderselskabet bidrager med synergier og har enkelte bidrag til DEMPE-funktionerne, som berettiger dem 35% af royaltyen og ikke de 70% som antaget indledningsvist.

10 Konklusion

Det kan hermed konkluderes, at OECD's Modeloverenskomst artikel 9 kommunikerer relevant kommentering vedrørende problemstillinger i relation til transfer pricing gennem TPG. Denne har til formål at præcisere rammer for, hvad koncernforbundne selskaber skal handle med indbyrdes med henblik på priser og vilkår, så disse ligger i tråd med, hvad uafhængige selskaber kan forvente og dermed i forlængelse af armslængdeprincippet.

Dette kommer yderligere til udtryk i dansk lovgivning, hvor LL § 2 netop af knæsat i OECD's Modeloverenskomst artikel 9 og derfor forpligter selskaber til at handle på armslængevilkår. Dette fundamentalprincip modvirker dobbeltbeskatninger og medvirker til, at den rette skattekrone beskattes i den rette periode og skattejurisdiktion.

Yderligere kan det konkluderes, at multinationale virksomheder står over for en række problemstillinger ved prissætning af deres transaktioner og valg af den bedst egnede metode.

OECD har afgrænset feltet af muligheder til fem metoder, som de anbefaler og anerkender som passende til transfer pricing. OECD beskæftiger sig udelukkende med disse fem metoder og supplerer disse med eksempler og retningslinjer for anvendelse i praksis i relation til armslængdevurderinger af finansielle- og kommercielle forhold mellem koncernforbundne selskaber. OECD understreger vigtigheden af at foretage sit metodevalg på baggrund af gennemgående analysearbejde med afsæt i sammenlignelighedsanalysen, som omfatter områder såsom datatilgængelighed, sammenlignelighedsfaktorer og ikke mindst konklusioner fra funktions- og risikoanalysen. Især denne analyse indikerer egnetheden af metoderne, eftersom der hovedsageligt er en sammenhæng mellem de påtaget risici og de anvendte aktiver samt funktioner.

De fem metoder er karakteriseret vidt forskelligt og finder indpas forskellige steder i resultatopgørelsen, eftersom de opdeles i de traditionelle transaktionsbaserede metoder og transaktionsbestemte avancemetoder. OECD's TPG anerkender CUP metoden, bruttoavancemetoderne; kostplus og resale price, nettoavancemetoderne; profit split og TNMM. Andre metoder kan også benyttes men kræver en dybdegående gennemgang af, hvorfor de anbefalede metoder fravælges.

På baggrund af gennemgangen kan det konkluderes, at ovenstående forhold gør sig gældende

for Green Solutions koncernen ved valg af de bedst egnede metoder til deres kontrollerede transaktioner.

Koncernens tre kontrollerede transaktioner har resulteret i tre forskellige metodevalg som følge af analysen, der er baseret på de fem sammenlignelighedsfaktorer, funktions- og risikoanalysen og datatilgængelighed. Metoderne TNMM, CUP og profit split er vurderet egnede til en vurdering af armslængdepriserne for de testede transaktioner.

På baggrund af dette kan det konkluderes, at metoderne blev egnethedsvurderet igennem en grundig analyse af de forskellige cases og som et resultat blev de kontrollerede transaktioner prissat efter vilkår, som ville foretages mellem uafhængige selskaber og derfor i forlængelse af armslængdeprincippet.

Denne gennemgang har belyst multinationale selskabers udfordringer ved prissætning af deres koncerninterne transaktioner og de overvejelser de gennemgår. Gennemgangen har vist tendenser af, at selskaber søger mod de traditionelle avancebestemte metoder, da disse oftest har en højere grad af datatilgængelighed og i visse tilfælde er nemmere at gennemføre.

11 Anvendte fagudtryk

TPG	Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
MNE	Forkortelse af Multinational Enterprise
TNMM	Transactional Net Margin Method
CUP	Comparable Uncontrolled Price
CUT	Comparable Uncontrolled Transaction
RPM	Resale Price Method
LL	Ligningsloven
SKL	Skattekontrolloven
SEL	Selskabsskatteloven
SL	Statsskatteloven
FAR-analysen	Funktions, aktiv- og risikoanalysen
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes
DEMPE	Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation

12 kildehenvisning

“6. Særlige Problemstillinger.” Hentet fra <https://www.skm.dk/skattetal/analyser-og-rapporter/rapporter/2001/oktober/rapport-fra-kulbrinteskatteudvalget,-oktober-2001/6-saerlige-problemstillinger>.

Skat.dk: C.D.11.10.2.1 CUP-Metoden. Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232498>.

Skat.dk: C.D.11.12.2 Hvilke transaktioner er oplysningspligtige. Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232553>.

Skat.dk: C.D.11.2.1.1 Armslængdeprincippet Og Transfer Pricing Guidelines. Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2049962>.

Skat.dk: C.D.11.3.1.1.1 Betydning af kontrakten. Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232415&chk=216701>.

Skat.dk: C.D.11.3.1.3 Produktet eller ydelsens karakteristika og egenskaber. Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232445&chk=216701>.

Skat.dk: C.D.11.3.1.4 Økonomiske omstændigheder. Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232447&chk=216701>.

Skat.dk: C.D.11.3.1.5 Forretningsstrategier. Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232448&chk=216701>.

Skat.dk: C.D.11.3.1.5 Forretningsstrategier. Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232448&chk=216701>.

Skat.dk: C.D.11.4.1.2 RPM (Resale Price Method). Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232626>.

Skat.dk: C.D.11.4.1.3 Cost plus-Metoden. Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232627>.

Skat.dk: C.D.11.4.1.4 TNMM (Transactional Net Margin Method). Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232628>.

Skat.dk: C.D.11.5 Sammenlignelighedsanalyse. Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2060556&chk=216701>.

Skat.dk: C.D.11.5 Sammenlignelighedsanalyse. Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2060556&chk=216701>.

Skat.dk: C.D.11.5.6 Valg Af Transfer Pricing-Metode, PLI Og Testet Part. Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?old=2232431&chk=216701>.

Skat.dk: C.D.11.5.7.2 Regel Om Databaseundersøgelser. Hentet fra. <https://skat.dk/skat.aspx?old=2232458&chk=216701>.

Skat.dk: C.D.11.5.7.3 Hvordan Laves En Databaseundersøgelse. Hentet fra. <https://skat.dk/skat.aspx?old=2232462&chk=216701>.

Skat.dk: C.D.11.5.7.4 Valg Af Udsøgningskriterier. Hentet fra. <https://skat.dk/skat.aspx?old=2232464&chk=216701>.

Skat.dk: C.D.11.5.9 Tolkning Og Anvendelse Af Data Til at Fastlægge Armslængdepriser Og Vilkår. Hentet fra. <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232434>.

Skat.dk: C.D.11.5.9 Tolkning Og Anvendelse Af Data Til at Fastlægge Armslængdepriser Og Vilkår. Hentet fra. <https://skat.dk/skat.aspx?old=2232434&chk=216701>.

Skat.dk: C.D.11.6.2 Hvordan Behandles Funktioner, Aktiver Og Risici i Forhold Til Immaterielle Aktiver. Hentet fra. <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232407>.

Skat.dk: C.D.2.4.4.1.2 Reglernes Baggrund, Formål Og Historik. Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2049653>.

“Den Juridiske Vejledning - Et Bidrag Til Retssikkerheden.” Hentet fra <https://skat.dk/skat.aspx?oid=80434>.

eLov. “Intelligent Lovsamling.” Hentet fra <https://www.elov.dk/skattekontrolloven/3B/>.

“Ligningsloven § 2.” Hentet fra <https://danskelove.dk/ligningsloven/2>.

OECD (2018), Revised Guidance on the Application of the Transactional Profit Split Method: Inclusive Framework on BEPS: Action 10, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Paris. www.oecd.org/tax/beps/revised-guidance-on-the-application-of-the-transactional-profitsplit-method-beps-action-10.pdf

OECD (2017), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>.

OECD (January 2003), ARTICLES OF THE MODEL CONVENTION WITH RESPECT TO TAXES ON INCOME AND ON CAPITAL, <https://www.oecd.org/tax/treaties/1914467.pdf>.

Orbis: Compare Private Company Data: Bureau Van Dijk.” bvd. Hentet fra <https://www.bvdinfo.com/en-gb/our->

products/data/international/orbis?gclid=EAlalQobChMIImefX0KDh6AIVgo3ICh1d_QImEAAYASA_AEglgi_D_BwE.

“S.I.2.5.2 Indholdet Af Dokumentationen.” Hentet fra . [https://tax.dk/lv-2010-2/lvs/S I 2 5 2.htm](https://tax.dk/lv-2010-2/lvs/S_I_2_5_2.htm).

“Selskabsskatteloven § 12 D.” Hentet fra. <https://danskelove.dk/selskabsskatteloven/12d>.

“The OECD Creates Better Policies for Better Lives. Read the OECD's Main Figures to Find out More about Their Work.” Hentet fra. <https://www.oecd.org/about/>.

“Transfer Pricing.” Hentet fra. <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/>.

“Vedvarende Energi.” Hjem. Hentet fra March 5, 2020. <https://kefm.dk/energi-og-raastoffer/energiforsyning/vedvarende-energi/>.

Wittendorff, Jens. *Transfer Pricing*. Vol. 2. Kbh.: Karnov Group, 2018.

Hentet fra <http://www.berg-marketing.dk/informationskilder.htm>.

Hentet fra <https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=63303&#P4>.

Hentet fra <https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=196403>.

Hentet fra <http://makemeanalyst.com/explore-your-data-range-interquartile-range-and-box-plot/>