



# Instruks vedrørende behandling af koncerninterne transaktioner i elnetkoncerner

August 2017



## Forord

Instruks vedrørende behandling af koncerninterne transaktioner i elnetselskaber omhandler de transaktioner, som elnetselskaber har med koncernforbundne virksomheder, og hvorledes det sikres og dokumenteres, at disse transaktioner sker på markedsmæssige vilkår.

I medfør af elforsyningslovens § 46 er elnetselskaber forpligtet til at handle på markedsmæssige vilkår samt fremvise dokumentation for, at de fastsatte priser rent faktisk er på markedsmæssige vilkår. Særligt har myndighederne fokus på koncerninterne aftaler, dvs. aftaler som f.eks. elnetselskaber indgår med koncernforbundne parter.

Dansk Energis netmedlemmer opfordres til at følge nærværende instruks i fastsættelsen af interne samhandelspriser og i udarbejdelsen af dokumentation for markedsmæssighed i den interne prisfastsættelse. Denne instruks skal samtidig ses som et redskab til at lette elnetselskabernes daglige behandling og dokumentation af koncerninterne transaktioner. Herudover skal instruksen ses som brancheretningslinjer for, hvorledes forskellige typer af transaktioner prisfastsættes, og hvad der anses for at være tilstrækkelig dokumentation, for at opfylde dokumentationsforpligtelsen, jf. kommentarerne til elforsyningslovens § 46.

Instruksen har været i høring hos Sekretariatet for Energitilsynet og Konkurrencestyrelsen, som ikke har udtrykt bemærkninger hertil.

Det enkelte selskab indestår herefter for, at anvendelsen af de anviste principper og metoder konkret fører til markedsmæssige priser. Dansk Energi vil således i en konkret sag mellem myndighederne og et medlem om spørgsmål relateret til elforsyningslovens § 46 kunne yde målrettet medlemservice, hvis det pågældende selskab følger denne instruks. Modsat vil Dansk Energis muligheder for medlemservice være begrænsede, hvis et medlem ikke følger instruksen. Det er præcis samme metodik og rationale, der ligger bag Dansk Energis tarifvejledning og det enkelte selskabs efterfølgende anmeldelse af konkrete tariffer og vilkår i overensstemmelse med vejledningen.

## Baggrund og formål

Politikere, medier og myndigheder har igennem en længere årrække haft et stigende fokus på transfer pricing (dvs. prisfastsættelsen af handel imellem koncernforbundne enheder). Skattemæssigt er der fokus på at sikre, at handel mellem koncernforbundne parter på tværs af landegrænser sker på markedsmæssige vilkår, så der svares korrekt skat i de respektive lande.

Et tilsvarende fokus eksisterer over for naturlige monopolselskaber i forsyningssektoren, hvor lovgivningen stiller krav om markedsmæssig prisfastsættelse i aftaler - både koncerninterne og -eksterne. Myndighederne har særligt fokus på, at naturlige monopolselskaber ikke affholder for mange omkostninger ved at købe for dyrt eller sælge for billigt i aftaler med koncernforbundne parter. Samtidig er det i en reguleret sektor et hensyn at sikre, at de regulerede selskaber heller ikke indkøber koncernydelser til priser, der ligger under et markedsmæssigt prisniveau, idet dette vil skævvride den øvrige regulering, særligt benchmarkingen. En benchmarking, hvor ydelser handlet koncerninternt udgør en betydelig andel af omkostningsbasen, kan reelt give incitament til undernormal prissætning i den enkelte koncern. Imidlertid vil en undernormal prissætning ikke være økonomisk bæredygtig på længere sigt og på sektorniveau og vil dermed ikke føre til en samfundsøkonomisk effektiv allokering af ressourcer til sektoren. Samtidig vil en undernormal prissætning – midlertidig eller permanent – føre til en for lav benchmark for sektorens effektive omkostninger og dermed øge det målte effektiviseringspotentiale i sektoren (men ikke det reelle). Det er derfor afgørende, at regulerede monopolselskaber særligt er i stand til at dokumentere, at aftaler med koncernforbundne parter indgås på forretningsmæssige vilkår og til markedsmæssige priser.

For at understøtte energikoncernernes forretningsmæssige drift og sikre en effektiv prisfastsættelse i koncerninterne aftaler, har Dansk Energi udarbejdet denne brancheinstruks. Formålet med instruksen er at øge gennemsigtigheden over for omverdenen og yderligere at forpligte Dansk Energis medlemmer til at følge en række retningslinjer, der sikrer og viser, at Dansk Energis medlemmer lever op til elforsyningslovens krav om en markedsmæssig behandling af koncerninterne transaktioner samt opfylder den vedhængende dokumentationsforpligtelse – i det enkelte selskabs interesse og i den samlede sektors interesse.

## 2. Opbygning af indhold



### Indholdsfortegnelse

1. Indledning
2. Opbygning af indhold
3. Omfattede af instruksen
4. Det retlige grundlag
  1. Elforsyningsloven
  2. Skattelovgivningen
  3. Regel overlap og lovgivningsmæssig sammenhæng
5. Koncernintern prisfastsættelse
  1. Armslængdebegrebet , værdikæde og key value drivers
  2. Funktions- og risikoanalyse
  3. Transfer pricing-metoder
  4. Eksempler på typisk anvendte metoder
  5. Prisfastsættelse af "low value adding" services
  6. Prisfastsættelse af ikke "low value adding" services
  7. Omkostningsgrundlag, allokering og viderefakturering
6. Prisfastsættelsesbilag
7. Kontrol

### Opbygning

Brancheinstruksen er opbygget således, at der først gives en introduktion til de omfattede selskaber og transaktioner i instruksen samt de retlige rammer i henholdsvis elforsyningsloven og skattelovgivningen og sammenspillet mellem disse. Herefter gives der en introduktion til de skatteretlige prisfastsættelsesmetoder og hvilke overvejelser, der bør gøres ved valget af den mest retvisende metode. Dette vil blive suppleret med eksempler på og beskrivelser af forskellige typer af transaktioner, herunder valg af prisfastsættelsesmetoder samt et forslag til et standard prisbilag, som kan danne udgangspunkt for en dokumentation af den enkelte koncerninterne transaktion. Til sidst redegøres der for, hvorledes der føres kontrol med overholdelse af instruksen.

### 3. Omfattede af instruksen

#### Omfattede selskaber og transaktioner

Elforsyningsloven foreskriver, at alle aftaler, som elnetselskaber indgår, skal være markedsmæssige.

Det forudsættes, at det bør være forholdsvist let at løfte bevisbyrden for, at en aftale er indgået på markedsmæssige vilkår med en part, hvor elnetselskabet ikke har bestemmende indflydelse. Derfor er denne instruks afgrænset til kun at omfatte alle de interne transaktioner, som elnetselskaber har med koncernselskaber.

Ved transaktioner som elnetselskabet har med koncernselskaber og selskaber skal forstås:

- Transaktioner med selskaber:*
- *Hvori det andet selskab direkte eller indirekte samlet set har mere end 50% af stemmerettighederne i elnetselskabet*
  - *Hvori elnetselskabet direkte eller indirekte samlet set har mere end 50% af stemmerettighederne i det andet selskab*

Foruden de transaktioner, som elnetselskabet har med koncernselskaber og selskaber, omfattes også:

- Transaktioner med selskaber, hvori elnetselskabet direkte eller indirekte samlet set har mindre end 50% af stemmerettighederne, for så vidt der er tale om et selskab, der er etableret som en del af et branchefællesskab, hvori ejerne må anses for at have samme interesser og formål.*

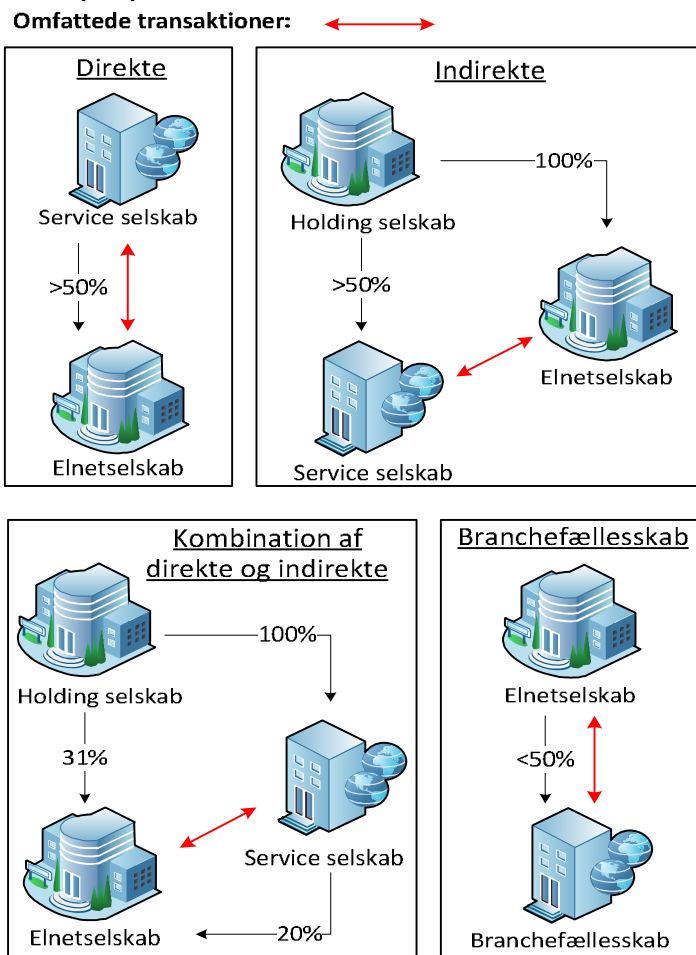
Herudover vil også transaktioner mellem selskaber, der har ledelsesmæssig sammenfald (svarende til fortolkning af ledelsesmæssigt sammenfald i ligningslovens § 2), være omfattet af instruksen.

Til højre ses en ikke udtømmende liste over eksempler på transaktioner, der er omfattet af instruksen\*.

#### Kommunale selskaber

Dansk Energi anbefaler, at kommunale elnetselskaber ligeledes følger anvisningerne i denne instruks, uden dog at være lovgivningsmæssigt forpligtet hertil, jf. elforsyningslovens § 37a og 37b.

#### Eksempler på omfattede transaktioner:



\*Procentsatserne angiver andel af stemmerettigheder

## 4. Det retlige grundlag

---

### Indledning

Elforsyningsloven fastsætter, at alle aftaler mellem elnetselskaber og andre virksomheder skal ske på markedsbestemte vilkår, hvilket fremgår af elforsyningslovens § 46.

Elforsyningslovens § 46 fastlægger dog ikke, hvorledes dette skal ske, man har dog i bemærkningerne til § 46 anført, at der kan trækkes reference til de skatteretlige transfer pricing-regler, som er reguleret i ligningslovens § 2, skattekontrollovens § 3B samt bekendtgørelse om dokumentation af prisfastsættelsen af kontrollerede transaktioner ("TP-dokumentationsbekendtgørelsen"). På baggrund heraf vil skatterettens håndtering og erfaringer til løsning af de praktiske problemstillinger blive inddraget, herunder dokumentation og prisfastsættelse af den koncerninterne samhandel.

I de følgende afsnit findes en nærmere introduktion til henholdsvis reguleringen i elforsyningsloven, herunder reference til relevante forarbejder, samt en introduktion til det skatteretlige transfer pricing-regelsæt. Endvidere vil sammenspillet mellem de to regelsæt blive behandlet.

# 4. Det retlige grundlag

## 4.1 Elforsyningsloven

### Elforsyningsloven

Den relevante bestemmelse omkring koncernintern prisfastsættelse er som nævnt placeret i elforsyningslovens § 46 og har følgende ordlyd:

*§ 46 Aftaler, som kollektive elforsyningsvirksomheder indgår med andre virksomheder, herunder koncernforbundne virksomheder, skal indgås på markedsbestemte vilkår.*

*Stk. 2. De af stk. 1 omfattede aftaler skal foreligge i skriftlig form på aftaletidspunktet. Kollektive elforsyningsvirksomheder skal udarbejde skriftlig dokumentation for, hvorledes priser og vilkår er fastsat. Dokumentationen skal kunne danne grundlag for en vurdering af prisernes og vilkårenes markeds-mæssighed. Dokumentationen forelægges Energitilsynet efter anmodning. Hvis markeds-mæssigheden af en aftale ikke findes godtgjort, kan Energitilsynet skøns-mæssigt fastsætte den markeds-mæssige pris. Den skøns-mæssigt fastsatte pris vil blive lagt til grund for den økonomiske regulering af den kollektive elforsyningsvirksomhed.*

Elnetvirksomheder skal således i forbindelse med alle aftaler udarbejde skriftlig dokumentation for, hvorledes priser og vilkår er fastsat, hvilket skal danne grundlag for en vurdering af, om priser og vilkår kan anses for at være fastsat på markedsvilkår.

Formålet med bestemmelsen er at hindre, at kollektive elforsyningsvirksomheder overfører midler mellem interesseforbundne parter ved at købe/sælge for dyrt eller for billigt.

Markedsvilkår forstås som de priser og vilkår, der kunne være opnået, hvis transaktionen var afsluttet mellem uafhængige parter.

Bestemmelsen indeholder dog ikke et generelt krav om, at alle aftaler skal sendes i udbud. For oplysninger om, hvad der skal sendes i udbud, henvises til de relevante udbudsregler.

Endvidere fastslås det i forarbejderne til bestemmelsen, at der ved tidspunktet for indgåelsen af en aftale skal udarbejdes en kortfattet beskrivelse af den valgte prisfastsættelsesmetode samt baggrunden herfor, hvilken skal vedlægges aftalen som et bilag (se eksempel på prisbilag på side 25).

Energitilsynet kan skøns-mæssigt fastsætte den pris, som skal lægges til grund for den økonomiske regulering af virksomheden, hvis en virksomhed ikke fyldestgørende redegør for og dokumenterer de indgåede aftalers markeds-mæssighed.

Det følger af lovbemærkningerne til bestemmelsen i § 46, stk. 1 og stk. 2, at dokumentationskravet samt kravet om markedsbestemte priser og vilkår gælder for alle de kollektive elforsyningsvirksomheders aftaler – både internt i koncernen og eksternt.

Dokumentationen skal udleveres til Energitilsynet efter anmodning.

# 4. Det retlige grundlag

## 4.2 Skattelovgivningen

### Skattelovgivningen

I skatteretten findes kravet om markedsbestemte priser og vilkår i ligningslovens § 2, hvoraf det følger:

#### § 2 "Skattepligtige,

- 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,
- skal ved opgørelsen af den skatte- eller udlodningspligtige indkomst anvende priser og vilkår for handelsmæssige eller økonomiske transaktioner med ovennævnte parter i nr. 1-6 (kontrollerede transaktioner) i overensstemmelse med, hvad der kunne være opnået, hvis transaktionerne var afsluttet mellem uafhængige parter. Med juridiske personer i nr. 1 og stk. 3 sidestilles selskaber og foreninger m.v., der efter danske skatteregler ikke udgør et selvstændigt skattesubjekt, men hvis forhold er reguleret af selskabsretlige regler, en selskabsaftale eller en foreningsvedtægt."

Af ovenstående kan det udledes, at selskaber, der er en del af en koncern, har pligt til at sikre, at den koncerninterne handel foregår på markedsvilkår. Dokumentationskravet gælder både for grænseoverskridende transaktioner og rent danske transaktioner.

Det er ikke alle koncerner, der skal opfylde dokumentationskravet i ligningslovens § 2.

#### Koncerner med;

- under 250 beskæftigede
- og som har en balance på under 125 mio. kr.
- eller har en årlig omsætning på under 250 mio. kr.

er undtaget fra dokumentationskravet.

Disse koncerner er dog stadig forpligtet til at opfylde kravet om markedsmæssighed efter elforsyningsloven.

### Priser og vilkår

Det fremgår af skattekontrollovens § 3B, stk. 5, at dokumentationen af koncernforbundne virksomheders transaktioner skal være af en sådan art:

"... at den kan danne grundlag for en vurdering af, om **priser** og **vilkår** er fastsat i overensstemmelse med, hvad der kunne være opnået, hvis transaktionerne var afsluttet mellem uafhængige parter."

Det er således ikke kun prisen på transaktionen, der skal være på markedsvilkår - men også de vilkår, der knytter sig til transaktionen. En analyse af transaktionen og et evt. sammenligningsgrundlag skal derfor omfatte både priser og vilkår.

### Krav til transfer pricing-dokumentationen

Det indholdsmæssige krav til den skatteretlige transfer pricing-dokumentation er reguleret i transfer pricing-bekendtgørelsen, der overordnet beskriver, hvad transfer pricing-dokumentationen som minimum skal indeholde. De overordnede indholdsmæssige punkter er listet på næste side.

# 4. Det retlige grundlag

## 4.2 Skattelovgivningen fortsat



### Indholdsmæssige krav efter transfer pricing-bekendtgørelsen

Ifølge den danske transfer pricing-bekendtgørelse (ikrafttrædelse den 1 januar 2017) skal transfer pricing-dokumentationen opbygges efter en såkaldt master fil / lokal fil struktur, hvor dokumentationen består af to overordnede elementer; én fælles dokumentation (også kaldet en master fil), der indeholder en mere overordnet beskrivelse af koncernen og dennes aktiviteter, samt landespecifik dokumentation (også kaldet en lokal fil) for hvert enkelt land, der beskriver de lokale forhold for de enkelte enheder og analyserer prisfastsættelsen af de koncerninterne transaktioner. Elnetkoncerner, der er rent danske, vil således i princippet blot skulle udarbejde en samlet fil indeholdende nedenfor listede oplysninger.

Nedenfor er overordnet listet, hvad henholdsvis en master fil og en lokal fil efter det skatteretlige regelsæt skal indeholde af oplysninger\*:

Master fil	Lokal fil
Juridisk struktur, geografisk placering af koncernenheder, organisatorisk struktur samt beskrivelse af væsentlige omstruktureringer (spaltninger, fusioner, køb, salg m.v.)	Beskrivelse af enhedens forretningsmæssige aktivitet, ledelsesstruktur, lokalt organisationsdiagram samt rapporteringslinjer
Beskrivelse af primære forretningsmæssige aktiviteter og key value drivers, oplysninger om koncernens supply chain samt udarbejdelse af en værdikædeanalyse	Beskrivelse af evt. omstruktureringer/flytning af immaterielle aktiver
Beskrivelse af serviceaftaler og væsentlige interne serviceydelser	Revideret årsregnskab vedlægges (hvis udarbejdet – ellers vedlægges ikke-revideret regnskab)
Hvis relevant, beskrives koncernens immaterielle aktiver, herunder en liste over de immaterielle aktiver, geografisk placering heraf, samt interne politikker og aftalegrundlag	Kopi af væsentlige koncerninterne aftaler og kopi af eventuelle aftaler med skattemyndigheder vedlægges
Beskrivelse af den koncerninterne finansiering	Beskrivelse af de kontrollerede transaktioner og de koncernenheder, der er involveret i de kontrollerede transaktioner, samt beløbsmæssig angivelse pr. type af kontrolleret transaktion
Vedlæggelse af koncernregnskab og eventuelle aftaler indgået med skattemyndigheder	Funktionsanalyse og sammenlignelighedsanalyse samt angivelse af den mest egnede TP-metode, begrundelse for valget af TP-metode samt en liste / beskrivelse af evt. sammenlignelige transaktioner og en begrundelse for, hvorfor den fastsatte pris er armslængde.
	Benchmark-analyser vedlægges, hvis udarbejdet

\*Listen kan ikke anses for udtømmende, der henvises i stedet til ordlyden i bekendtgørelsen



# 4. Det retlige grundlag

## 4.3 "Regeloverlap" og lovgivningsmæssig sammenhæng



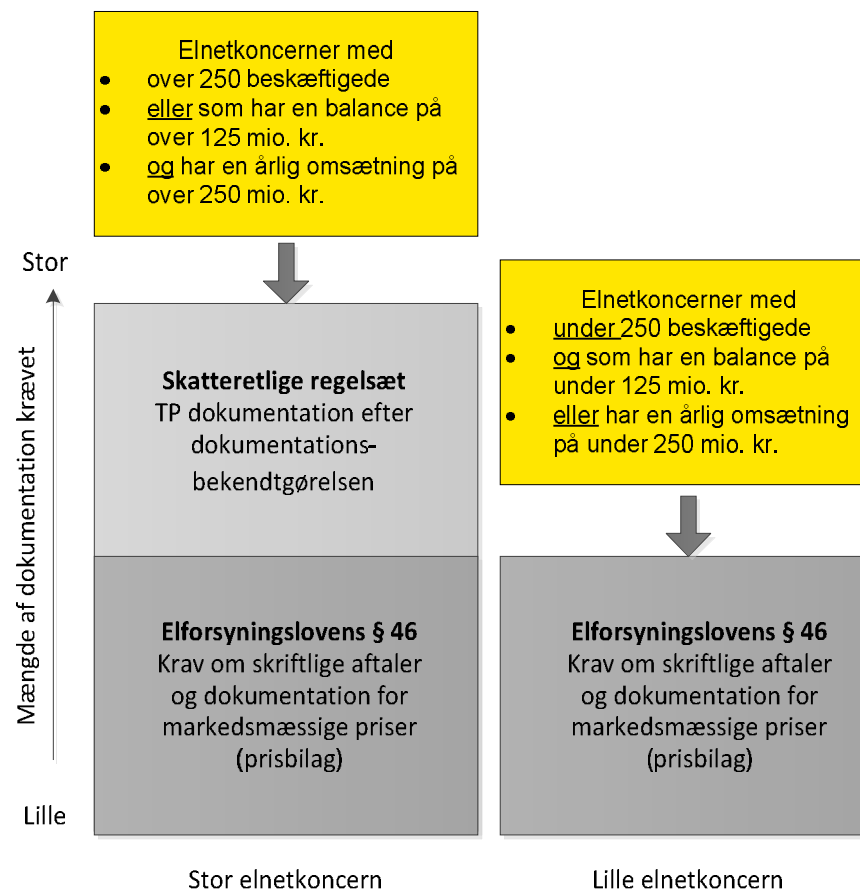
### Regeloverlap og lovgivningsmæssig sammenhæng

Man har i lovbemærkningerne til elforsyningslovens § 46 indsat følgende henvisning:

*Det forudsættes, at Energitilsynet vil udøve sit skøn inden for rammerne af OECD's Guidelines for Transfer Pricing og SKATs vejledning »Transfer Pricing – Dokumentationspligten [...] Da regelgrundlaget vedrørende aftalers markedsmæssighed er ensartede på skatteområdet og energiområdet, vil det i konkrete tilfælde kunne være hensigtsmæssigt med en dialog med skatteforvaltningen i forbindelse med Energitilsynets sagsbehandling.*

Herved henviser man til, at regelgrundlaget vedrørende vurderingen af, om aftaler er indgået på markedsvilkår, er ensartede på skatteområdet og energiområdet, og at man vil hente inspiration til vurdering af den koncerninterne prisfastsættelse i skatteretten. På baggrund heraf kan der argumenteres for, at dokumentationskravet efter elforsyningslovens § 46 i vid udstrækning er opfyldt, når kravene til dokumentation efter transfer pricing-bekendtgørelsen er opfyldt.

Illustration nedenfor viser, hvornår elforsyningskoncerner er forpligtet til at udarbejde hvilken type dokumentation.



## 4. Det retlige grundlag

### 4.3 "Regeloverlap" og lovgivningsmæssig sammenhæng



#### Regeloverlap og lovgivningsmæssig sammenhæng - fortsat

Henset til at der i lovbemærkningerne til elforsyningslovens § 46, stk. 1 og stk. 2, henvises til, at de selvangivelsespligtige kollektive elforsyningsvirksomheder i forvejen er forpligtet til at udarbejde dokumentation i henhold til skattekontrollovens § 3B, stk. 5, forudsættes det, at transfer pricing-dokumentationen efter skattereglerne kan anvendes til opfyldelse af dokumentationskravet i elforsyningslovens § 46. Under forudsætning af, at Energitilsynet som før nævnt vil anvende OECD's Guidelines for Transfer Pricing og SKAT's vejledning "Transfer Pricing - Dokumentationspligten" til skønsmæssig fastsættelse af den pris, der skal danne grundlag for den økonomiske regulering af virksomheden, hvis en virksomhed ikke fyldestgørende dokumenterer, at indgåede aftaler er på markedsvilkår, forudsættes det ligeledes, at opfyldelse af dokumentationspligten efter skatteretten vil være tilstrækkelig til opfyldelse af elforsyningslovens § 46.

Således vil både selvangivelsespligtige og ikke-selvangivelsespligtige ved udarbejdelse af dokumentation i overensstemmelse med skattekontrollovens § 3B, stk. 5, kunne opfylde dokumentationskravet i elforsyningslovens § 46.

Det skal dog understreges, at der ikke af elforsyningslovens § 46 fremgår et reelt indholdsmæssigt krav. Der henvises dog som tidligere nævnt i forarbejderne til et "prisbilag" (se eksempel på prisbilag på side 25) til koncernens aftaler, som skal indeholde en kortfattet beskrivelse af den valgte metode for sikring af, at vilkår og prisfastsættelse er på markedsvilkår. På dette grundlag vil koncerner, der ikke er omfattet af det skatteretlige regelsæt, ikke være forpligtet til at udarbejde en dokumentation af samme omfang, men blot førnævnte prisbilag. Man vil dog fortsat med fordel kunne hente inspiration i forhold til anvendte metoder og principper i forbindelse med udarbejdelsen af bilaget og dokumentationen, for at de koncerninterne priser og vilkår er fastsat på markedsvilkår.

Eftersom det førnævnte prisbilag skal foreligge på samme tidspunkt som indgåelsen af aftalen, kan der opstå en tidsmæssig forskydning i forhold til dokumentationspligten, da den skatteretlige dokumentation først skal foreligge på selvangivelsestidspunktet, og at man har en 60 dages frist fra SKAT har bedt om at se dokumentation, til at den skal forelægges. Derfor skal virksomheder, der er omfattet af det skatteretlige regelsæt, sikre, at man ved nye transaktionstyper på aftaletidspunktet vedlægger et bilag, der opfylder betingelser i elforsyningslovens § 46, da det ikke vil være tilstrækkeligt at henvise til en efterfølgende udarbejdet transfer pricing-dokumentation.

# 5. Koncernintern prisfastsættelse

## 5.1 Armslængdebegrebet, værdikæde og key value drivers



### Begrebet "armslængde"

At priser og vilkår skal være på markedsvilkår også kaldet på armslængdevilkår fremgår af elforsyningslovens § 46, hvilket i praksis betyder;

*at priserne mellem to koncernforbundne parter skal være aftalt og fastsat til samme pris og under samme vilkår, som det ville være blevet aftalt mellem uafhængige parter.*

Dette er grundstenen, når det vurderes til hvilken pris og under hvilke vilkår man handler koncerninternt – herunder bør man stille sig selv spørgsmålet, om man ville have solgt samme vare eller leveret den samme ydelse til den samme pris og under de samme vilkår, hvis man havde solgt varen eller leveret ydelsen til en uafhængig virksomhed?

### Praktisk prisfastsættelse

Når man i praksis skal prisfastsætte en koncernintern transaktion og sikre, at denne er fastsat på armslængdevilkår, er det først og fremmest vigtigt at have en overordnet forståelse af koncernens værdikæde og en forståelse af de funktioner, risici og aktiver, som transaktionsparterne henholdsvis påtager sig og ejer i forbindelse med transaktionen.

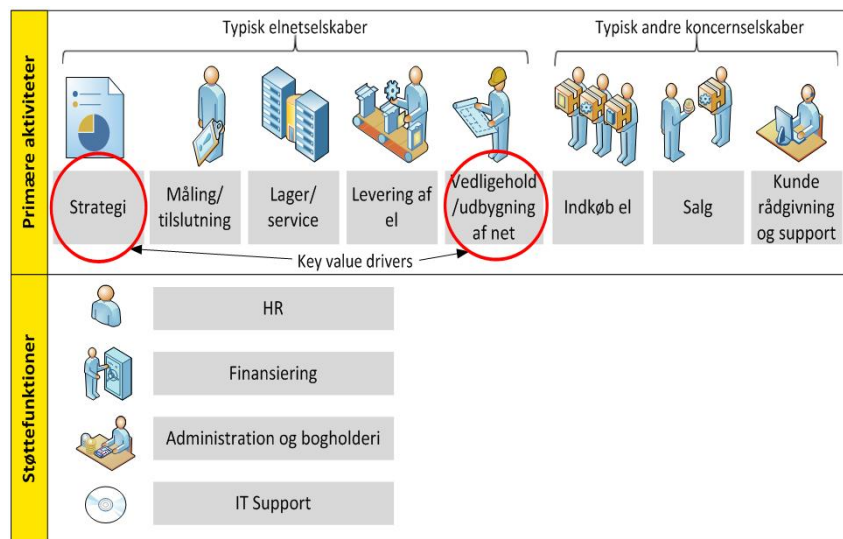
En forståelse af koncernens værdikæde samt fordelingen af funktioner, risiko og aktiver er med til at skabe et billede af, hvor de værdiskabende elementer i koncernen ligger, og derfor også hvorledes fordelingen af profit (og et evt. tab) skal ske under den enkelte koncerninterne transaktion.

### Værdikæde

En værdikæde består af en række funktioner/aktiviteter, der udføres med henblik på at skabe et produkt eller levere en ydelse med den størst mulige kundeværdi.

Ideen med at illustrere en værdikæde i denne sammenhæng er at identificere de funktioner / aktiviteter, der tilfører produktet eller ydelsen mest værdi, når det skal sælges til den eksterne kunde – også refereret til som "key value drivers".

Ex. på illustration af en værdikæde



### Key value drivers

Key value drivers er som nævnt de funktioner, der bibringer den største værdi til produktet eller ydelsen. Når man i koncernens værdikæde har identificeret sine key value drivers, skal det identificeres hvilke selskaber, der varetager / har ansvaret for disse key value drivers. Varetager man som selskab én eller flere funktioner defineret som key value drivers, vil det som udgangspunkt være et udtryk for, at der skal allokeres mest værdi til dette selskab, når det går godt – omvendt når det går mindre godt, vil det også være dette selskab, der må bære risikoen for tabet. Varetager man blot en støttefunktion, såsom en generel administrativ ydelse, vil man modsat en key value driver som udgangspunkt blot være berettiget til en lavere, men stabil profit for levering af ydelsen.

# 5. Koncernintern prisfastsættelse

## 5.2 Funktions- og risikoanalyse



### Funktions- og risikoanalyse

Mens værdikædeanalysen hjælper med et mere overordnet billede af de værdiskabende elementer i koncernen, har funktions- og risikoanalysen til formål at foretage en lidt mere dybdegående analyse af de enkelte transaktioner ifm. prisfastsættelsesprocessen.

I funktions- og risikoanalysen kortlægges, hvilke funktioner, risici og aktiver den enkelte part henholdsvis udfører, påtager sig og ejer i forbindelse med transaktionen. Funktions- og risikoanalysen foretages for at vurdere, hvor meget værdi den enkelte part bidrager med til produktet/ydelsen, og hermed fordelingen af profitten eller et evt. tab.

I forbindelse med prisfastsættelsen og valget af metode for den enkelte transaktion vil det derfor være nødvendigt at starte med at kortlægge de funktioner, risici og eventuelt aktiver, hver enkelt part besidder i forbindelse med en transaktion.

Funktionsanalysen er en beskrivelse af arbejdsgangene i forbindelse med transaktionen og skal give et overblik over, hvem der varetager hvilke opgaver i processen. Analysen bør i praksis indeholde en redegørelse for de relevante hovedaktiviteter, der udføres hos den købende og den sælgende virksomhed i forhold til transaktionstypen. Hvad angår risikoanalysen, skal det vurderes, hvem der påtager sig de væsentlige risici i forbindelse med transaktionen, eksempelvis i forbindelse med kredit- eller produktrisiko. Hvis relevant, skal det ligeledes fastlægges, hvem der ejer hvilke aktiver, eksempelvis produktionsanlæg, immaterielle aktiver m.v. Des flere funktioner, risici og aktiver man har, des større spredning/varians i profitten bør der som udgangspunkt også være – modsat bør færre funktioner, risici og aktiver medføre en mere stabil indtjening.

Hvilke elementer der vil være relevante at se på, vil variere med transaktionstypen, og det vil derfor være forskelligt fra transaktion til transaktion, hvilke funktioner, risici og aktiver, der skal fordeles. Grundlæggende er det dog ikke nok alene at se på produktet/service – men også bagvedliggende kontraktvilkår skal indgå i bedømmelsen af transaktionen.

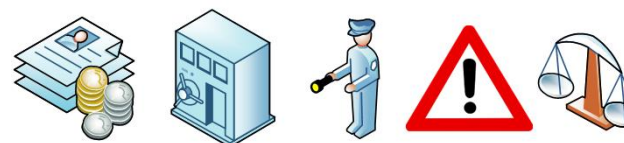
Nedenfor er skitseret en række eksempler på typer af funktioner, risici og aktiver, der kunne være relevante at se på, afhængigt af transaktionstype.

### Funktioner

Hvem varetager hvilke funktioner i forbindelse med produktion eller levering af en serviceydelse såsom; strategisk planlægning og udvikling, produktion, lager, levering af serviceydelse, markedsføring, salg, administrativ support m.v.?



### Risici



### Aktiver

Hvem ejer, ejendomme, maskiner, IP, lager m.v.



# 5. Koncernintern prisfastsættelse

## 5.3 Transfer pricing-metoder



### Prisfastsættelsesmetoder

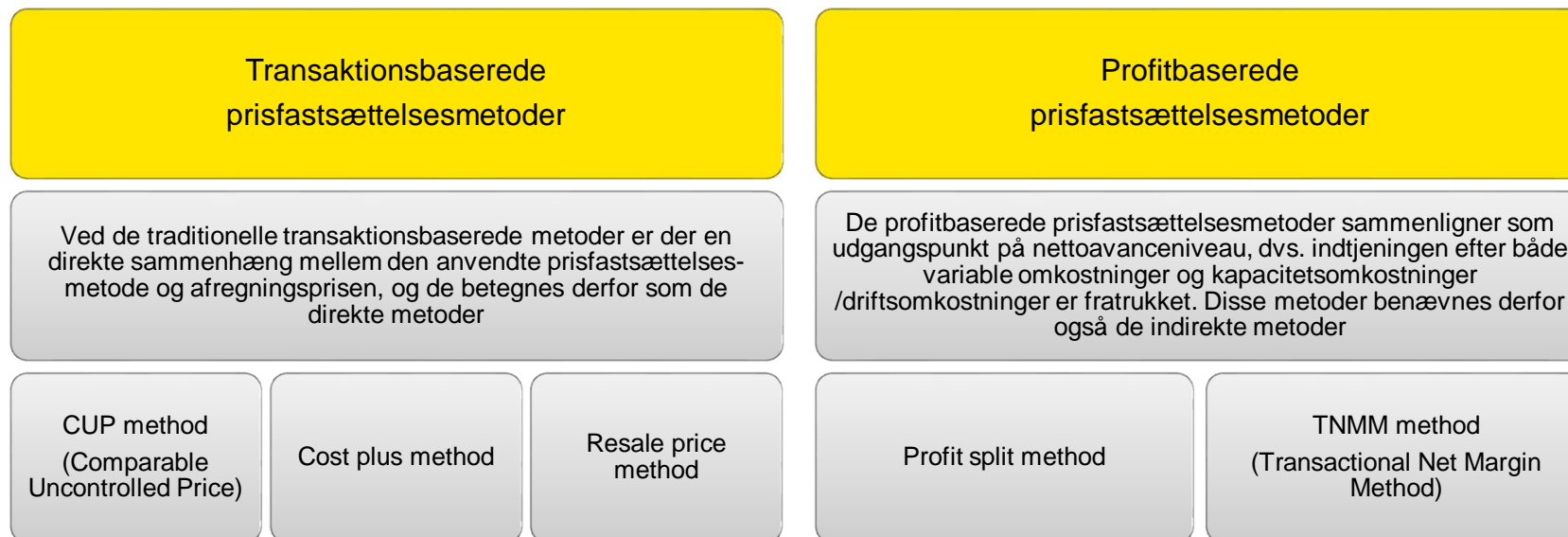
OECD anbefaler en række prisfastsættelsesmetoder til i praksis at håndtere prisfastsættelsen af de koncerninterne transaktioner. Disse metoder er en del af OECD's Transfer Pricing Guidelines og er anerkendt af de danske myndigheder – og er ligeledes beskrevet i den danske dokumentationsvejledning.

Prisfastsættelsesmetoderne inddeles i henholdsvis de transaktionsbaserede prisfastsættelsesmetoder og de profitbaserede metoder. De transaktionsbaserede er de mest direkte metoder, mens de profitbaserede metoder er kendetegnet ved at være mere indirekte. Armslængdepriserne kan herfor opgøres med højere grad af sammenlignelighed/sikkerhed ved anvendelse af de direkte metoder.

I henhold til OECD's Transfer Pricing Guidelines skal det for hver transaktion vurderes, hvilken metode der er mest velegnet, og som udgangspunkt er der ingen metoder, der har forrang.

I de kommende afsnit beskrives de enkelte prisfastsættelsesmetoder - herunder for hvilke transaktioner disse normalt anvendes. Herudover kan henvises til SKATs juridiske vejledning afsnit C.D.11.

Prisfastsættelsesmetoderne kan som beskrevet overordnet opdeles i to kategorier:



# 5. Koncernintern prisfastsættelse

## 5.3 Transaktionsbaserede metoder – CUP-metoden



### CUP-metoden

CUP-metoden (den fri markedsprismetode) går i sin enkelthed ud på, at man sammenholder en sammenlignelig ikke-kontrolleret transaktion med den koncerninterne transaktion. Det væsentlige i CUP-metoden er, at man kan dokumentere, at den uafhængige transaktion er sammenlignelig med den koncerninterne transaktion.

Man taler om to variationer af CUP-metoden, en intern og en ekstern CUP. Ved den interne CUP er der tale om, at man i virksomheden har køb/salg til en ekstern virksomhed af den samme vare/ydelse, der handles med internt. Ved den eksterne CUP har virksomheden ikke selv salg til en ekstern, men man har dokumentation for priser, der vedrører sammenlignelige køb eller salg mellem to eksterne virksomheder.

CUP-metoden er den mest direkte metode og er anvendelig i de situationer, hvor der kan findes en tilstrækkeligt sammenlignelig transaktion. Med en tilstrækkelig sammenlignelig situation menes, at en transaktion så vidt muligt skal være sammenlignelig på alle parametre. Dette kan dog i praksis være meget svært at opfylde, hvorfor det også er muligt at justere for mindre forskelle, hvis dette kan gøres pålideligt.

CUP-metoden er god både ved overdragelse af varer, ydelser og immaterielle aktiver. Det, der begrænser anvendeligheden af CUP-metoden, er, at det ofte er vanskeligt at finde sammenlignelige transaktioner. Der hvor muligheden vil være størst for at finde en intern eller en ekstern CUP, er ved handel med standardvarer og ydelser, hvor produkttegenskaberne ikke afviger væsentligt.

<b>Transaktion X:</b>		
Nettoomsætning	100	← CUP
- Produktionsomkostninger	80	
= Bruttoavance	20	
- Salg og administration	15	
= Nettoavance	5	

\*Figuren ovenfor og figurerne på de efterfølgende sider skitserer på hvilket regnskabsmæssigt niveau den relevante transfer pricing-metode sammenligner i den funktionsopdelte resultatopgørelse.

Ovenstående viser således, at man sammenligner priser ved anvendelse af CUP-metoden på nettoomsætningsniveau – dvs. en direkte sammenligning på den faktiske vares pris.

# 5. Koncernintern prisfastsættelse

## 5.3 Transaktionsbaserede metoder – Cost plus-metoden



### Cost plus-metoden

Cost plus-metoden er en omkostningsbaseret metode, der bygger på de omkostninger over bruttoavanceniveau, der kan knyttes til varen/ydelsen i den koncerninterne transaktion. Princippet er, at omkostningerne tillægges en mark-up, der skal udtrykke avancen ved salget af varen/ydelsen. Denne mark-up bestemmes ud fra hvilken avance, der ville være accepteret mellem uafhængige parter ved en sammenlignelig transaktion. Det er i denne forbindelse vigtigt at kunne underbygge, at niveauet for den avance, man har fastsat, er på markedsvilkår.

Hvis man anvender cost plus-metoden, som beskrevet ovenfor, hvor det kun er omkostninger over bruttoavanceniveau (direkte omkostninger), der tillægges en mark-up, er det væsentligt at påpege, at denne mark-up skal være stor nok til også at dække de indirekte omkostninger, der ligger under bruttoavanceniveau plus sikre en passende avance til det sælgende selskab. I praksis vil man derfor ofte inddrage både de direkte og indirekte omkostninger i den omkostningsbase, der tillægges en mark-up. På denne måde sikres det, at man opnår en passende fortjeneste i forbindelse med transaktionen. I de efterfølgende afsnit er der derfor lagt op til, at man ved anvendelse af cost plus-metoden medtager både direkte og indirekte omkostninger i sin cost base.

Cost plus-metoden er anvendelig både ved fastsættelse af pris på varer og ydelser men retter sig mest mod transaktioner, hvor der ikke bidrages med særligt værdiskabende aktiviteter eller væsentlige immaterielle aktiver. Årsagen til dette er, at det som udgangspunkt ikke vil være muligt at finde sammenlignelige uafhængige transaktioner, der bidrager med tilsvarende immaterielle aktiver.

Det vil være fordelagtigt at anvende cost plus-metoden, hvis der er tale om stabile afsætningsforhold, og hvor der på salgssiden er en begrænset markedsrisiko. Metoden kan med fordel anvendes, hvor der ikke findes en CUP, og hvor der f.eks. er tale om koncerninterne transaktioner, der vedrører halvfabrikata, hvor der er indgået integrerede produktionsaftaler eller langfristede købs- og salgsaftaler, hvor der produceres efter specialordre, eller hvor der er tale om levering af serviceydelser.

Det skal pointeres, at det i praksis kan være vanskeligt at finde sammenligningsdata til cost plus-metoden, da mængden af viden omkring relevante bruttoresultater kan være begrænset. Skulle dette være tilfældet, kan alternativet være i stedet at anvende en TNMM-metode, der måler på bundlinjen i stedet for bruttoniveau, hvilket lettere kan testes.

<b>Transaktion X:</b>	
Nettoomsætning	100
- Produktionsomkostninger	80
= <b>Bruttoavance</b>	20 ← Cost Plus
- Salg og administration	15
= Nettoavance	5

# 5. Koncernintern prisfastsættelse

## 5.3 Transaktionsbaserede metoder – Resale price-metoden



### Resale price-metoden

Resale price-metoden (RPM), eller oversat til dansk "videresalgsprismetoden", er baseret på virksomhedens bruttoavance ved videresalg af virksomhedens varer/ydelser. Der tages udgangspunkt i videresalgsprisen på en koncernintern vare, der ligeledes sælges til en ekstern part, og fratrækker den bruttoavance, der går til at dække virksomhedens kapacitets- og salgsomkostninger, samt en profit. Den pris der fremkommer, efter bruttoavancen er fratrukket, anses for at være den pris, man kan betegne som markedsprisen mellem de koncerninterne virksomheder.

Resale price-metoden er bedst anvendelig ved salgs- eller distributionsvirksomheder, der opererer med køb eller videresalg af varer, hvor der ikke sker en væsentlig forarbejdning af varerne eller bidrages med værdifulde immaterielle aktiver. Kravene til sammenlignelighed er ikke lige så store som ved CUP-metoden, men det kræver dog stadig, at man kan finde sammenlignelig data på bruttoniveau, hvor der ikke er væsentlige forskelle fra den koncerninterne behandling.

<b>Transaktion X:</b>			
Nettoomsætning	100		
- Produktionsomkostninger	80		
= Bruttoavance	20	←	RPM
- Salg og administration	15		
= Nettoavance	5		



# 5. Koncernintern prisfastsættelse

## 5.3 Profitbaserede metoder – Profit split-metoden



### Profit split-metoden

Profit split-metoden, eller på dansk også betegnet "avancefordelingsmetoden", beror på en fastlæggelse af, hvad den enkelte koncerninterne virksomhed bidrager med til den samlede nettoavance ved salget af varen/ydelsen til en ekstern part. Ved fordelingen af, hvad parterne bidrager med, vil man typisk tage udgangspunkt i en funktions- og risikoanalyse, og ligeledes, hvis muligt, anvende eksterne markedsdata til at fastlægge, hvor stor en andel af avancen, den enkelte virksomhed er berettiget til.

Profit split-metoden vil typisk være anvendelig, hvor de koncerninterne virksomheders bidrag til transaktionerne vil være meget integrerede, og hvor det er vanskeligt at adskille den enkelte parts bidrag til værdiskabelsen for kunden. Ligeledes vil metoden være velegnet, hvis begge involverede parter tilfører produktet unikke og værdifulde bidrag eller værdifulde immaterielle aktiver.

I begge tilfælde vil det være svært at finde sammenlignelige transaktioner, og derfor beror fordelingen af overskuddet typisk på en funktions- og risikoanalyse, der skal fastlægge den enkelte parts bidrag til værdiskabelsen.

<b>Selskab X + Selskab Y:</b>	
Nettoomsætning	100
- Produktionsomkostninger	80
= Bruttoavance	20
- Salg og administration	15
= Nettoavance	5 ← Profit Split

# 5. Koncernintern prisfastsættelse

## 5.3 Profitbaserede metoder – TNMM-metoden



### TNMM-metoden

TNMM er en forkortelse af Transactional Net Margin Method og er en metode, der tager udgangspunkt i virksomhedens nettoavance for den kontrollerede transaktion set i forhold til et relevant nøgletal. Ofte vil man se på nettoavancen i forhold til:

- Nettoavance/omsætning
- Nettoavance/omkostninger
- Nettoavance/anvendte aktiver

Er udgangspunktet nettoavancen målt som andel af omsætningen, sammenlignes dette niveau med nettoavanceniveauet for en uafhængig ekstern sammenlignelig transaktion. Dette vil typisk foregå ved, at der foretages en benchmark/databaseanalyse baseret på virksomheder, der tilnærmelsesvis opererer inden for samme branche og med tilnærmelsesvis de samme funktioner, risici og aktiver som den koncerninterne virksomhed.

TNMM-metoden er anvendelig både ved prisfastsættelse af varer og ydelser. Metoden anvendes typisk, hvor det ikke er muligt at finde direkte sammenlignelige transaktioner, og beror på at teste nettoavanceniveauet på den mest enkle af de koncernforbundne parter mod nettoavanceniveauet, som en uafhængig virksomhed opnår ved at udføre de samme funktioner og påtage sig de samme risici under tilsvarende omstændigheder, men hvor der ikke er de samme strenge krav til sammenlignelighed af produktgenskaber, funktioner, risici og aktiver.

<b>Selskab X:</b>	
Nettoomsætning	100
- Produktionsomkostninger	80
= Bruttoavance	20
- Salg og administration	15
= Nettoavance	5 ← TNMM

# 5. Koncernintern prisfastsættelse

## 5.4 Eksempler på typisk anvendte metoder



### Det typiske valg af metode

Nedenfor er listet en række typiske transaktionstyper for en elnetkoncern og det typiske valg af metode til prisfastsættelsen, og hvorledes prisfastsættelsen kan ske i praksis. Listen skal ses som en inspirationskilde til, hvilke metoder man ofte vil kunne anvende for en given type af transaktioner, men ikke som en facitliste.

**Prisfastsættelse i praksis:** Når man taler om prisfastsættelse i praksis vil det typisk være den prisfastsættelse, der er beskrevet i aftalen mellem parterne, eksempelvis at prisen for levering af en ingeniørtime følger af en standardprisliste på xx-xx kr. pr. time afhængig af ingeniørtype.

**Metode til prisfastsættelse:** Metode til prisfastsættelse er det metodevalg, der typisk vil fremgå af prisbilaget og/eller en skatteretlig transfer pricing-dokumentation, når man tester og sandsynliggør, at den koncerninterne prisfastsættelse er markedsræssig. Med udgangspunkt i ovenstående eksempel vedr. ingeniørtimer kan man eksempelvis teste, at prisfastsættelsen er markedsræssig ved hjælp af cost plus-metoden, hvor man sandsynliggør, at de relevante timepriser i standardprislisten svarer til dækning af omkostningerne for leveringen af én ingeniørtime plus en passende mark-up.

### Eksempler på det typiske valg af metode for transaktioner i en elforsyningskoncern

Transaktionstype	Metode til prisfastsættelse	Prisfastsættelse i praksis
El til dækning af nettab	<ul style="list-style-type: none"><li>• CUP</li><li>• Cost plus</li><li>• TNMM</li><li>• Resale minus</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cost plus håndterings-fee</li><li>• Sammenligning med eksternt pristilbud (CUP)</li></ul>
Administrative serviceydelser ("low value adding services")	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cost plus</li><li>• TNMM</li><li>• CUP</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cost plus</li><li>• Standard prisliste</li></ul>
Ingeniør-, entreprenør- og rådgivningsmæssige ydelser samt energispareydelser m.v. (ikke "low value adding services")	<ul style="list-style-type: none"><li>• CUP</li><li>• Cost plus</li><li>• TNMM</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sammenligning med eksternt pristilbud (CUP)</li><li>• Cost plus</li><li>• Standard prisliste</li><li>• Standard prislister minus xx%</li></ul>
Finansiering	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estimeret CUP</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ekstern variabel rente + risikotillæg</li><li>• Samme rente som moderselskabets bank</li></ul>
Sikkerhedsstillelse	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estimeret CUP</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Procentsats af det garanterede beløb</li><li>• Samme garantiprovision som ekstern bank</li></ul>
Viderefakturering af eksterne omkostninger	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cost plus (cost plus 0%)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cost</li><li>• Cost plus håndterings-fee</li></ul>

# 5. Praktisk prisfastsættelse

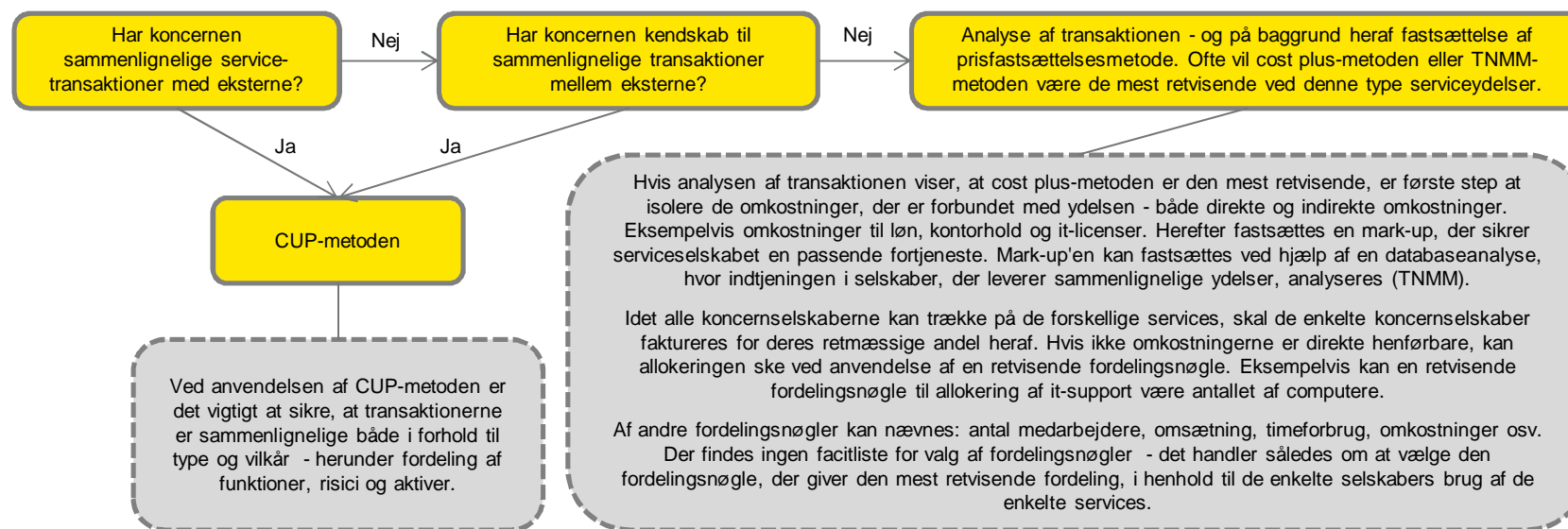
## 5.5 Prisfastsættelse af "low value adding" services



### "Low value adding" services – prisfastsættelseseksempel

I en elnetkoncern vil der generelt være et behov for at få en række administrative servicefunktioner varetaget som f.eks. it-support, bogholderi, økonomi, HR, marketing, kantine o.l. Fælles for denne type services vil generelt være, at de kan karakteriseres som "low value adding" – et begreb der vil blive gennemgået nærmere på næste side.

Nedenstående beslutningstræ vil gennemgå de forskellige steps i forbindelse med valg af prisfastsættelsesmetode og praktisk implementering. Beslutningstræet tager udgangspunkt i levering af it-support, men kunne i princippet ligeledes være en hvilken som helst anden low value adding service.



Den anvendte prisfastsættelse vil som beskrevet i beslutningstræet ovenfor typisk være en cost plus-metode eller en TNMM-metode (den sidste oftest set, hvor transaktionerne når et vist beløbsmæssigt omfang). Der bør for hver enkelt transaktionstype tages stilling til, hvilken pris og metode, der bør anvendes. Der er imidlertid for low value adding services lavet guidelines fra mere centralt hold, der kan bruges som rettesnor for den mark-up, der tillægges omkostningsbasen (cost plus) for low value adding services, som er beskrevet nærmere på næste side.

# 5. Praktisk prisfastsættelse

## 5.5 Prisfastsættelse af "low value adding" services

### Generelle anbefalinger vedr. "low value adding" services

I relation til prisfastsættelse af services, der kan karakteriseres som low value adding, har OECD i oktober 2015 udgivet en ny rapport (BEPS Actions 8-10), der indeholder en opdatering af OECD's Transfer Pricing Guidelines i forhold til "low value adding" services\*.

Low value adding services defineres heri som:

*Services der er af hjælpende karakter, som ikke er en del af koncernens hovedforretning, som ikke kræver eller udvikler immaterielle aktiver, og som ikke er forbundet med betydelige risici.*

Typiske eksempler på denne type af services er:

Regnskab og revision, bogføring, HR, it-services, PR-services, juridisk rådgivning, skatterådgivning, generel administration o.l.

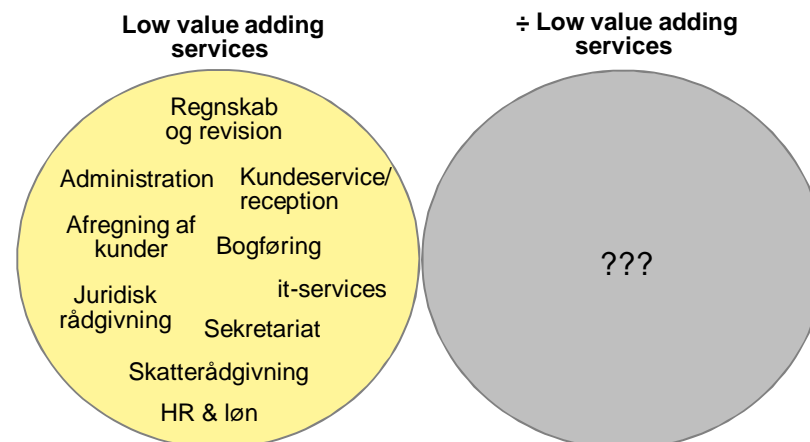
I OECD-rapporten\* anføres, at disse low value adding services skal tillægges en mark-up for at fastslå armslængdevilkår i denne type transaktioner. Det anføres endvidere, at det som udgangspunkt betragtes som et rimeligt niveau, såfremt der tillægges 5% i mark-up på omkostningerne forbundet med denne type af services (både direkte og indirekte). Dog skal omkostninger, der kan kategoriseres som ren gennemfakturering, ikke tillægges mark-up.

Angivelsen af dette niveau i OECD-rapporten vil formentlig betyde, at man særskilt skal være i stand til at begrunde, hvis en serviceydelse, der kan kategoriseres som low value adding, tillægges en mark-up, der væsentligt afviger fra de 5%. Dette kunne eksempelvis dokumenteres ved en særskilt benchmark for de relevante serviceydelser.

\* Se OECD's rapport afsnit D.2.4., side 158: [http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports\\_9789264241244-en#.V77BMk15IdU#page1](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports_9789264241244-en#.V77BMk15IdU#page1)

Det er i samme ombæring væsentligt at pointere, at der altid skal tages konkret stilling til, om en transaktionstype i den enkelte koncern kan kvalificeres som en low value adding service. Som eksempel vil it-support, selvom det generelt vil være kvalificeret som en low value adding service, ikke nødvendigvis være det i en virksomhed, der f.eks. kræver en høj grad af it-sikkerhed og support, og hvor it-supporten herved bliver af væsentlig betydning for kerneforretningen og er særligt kompetencekrævende.

Ved nogle typer af ydelser vil det grundlæggende være nemt at definere dem som enten en low value adding eller ikke low value adding services. Selvom der er en forholdsvis klar definition på low value adding service i OECD's guidelines, vil der altid være grænsetilfælde. For at lette afgrænsningen er der derfor på næste side skitseret en række eksempler på serviceydelser i elnetkoncerner, der generelt ikke kvalificeres som low value adding services.



# 5. Praktisk prisfastsættelse

## 5.6 Prisfastsættelse af ikke "low value adding" services



### Generelle anbefalinger vedr. ikke "low value adding" services

Nedenfor er skitseret en række eksempler på serviceydelser, der kunne leveres mellem selskaber i en elnetkoncern, og som generelt ikke kan defineres som "low value adding" services. Ved levering af disse serviceydelser vil man ikke kunne referere til OECD's førnævnte cost plus 5% som begrundelse for den koncerninterne prisfastsættelse, og man skal derfor kunne fremlægge særskilt dokumentation for prisfastsættelsen af disse ydelser.

Serviceydelser, der formentlig <u>ikke</u> kan klassificeres som "low value adding"				
Etablering af anlæg:	Drift og vedligehold af anlæg:	Overvågning:	Kundehåndtering	Central ledelse og strategi:
<ul style="list-style-type: none"> <li>Planlægning, koordinering og opfølgning</li> <li>Flytninger og omlægninger</li> <li>Etablering af anlæg</li> <li>Modernisering af anlæg</li> <li>Demontering</li> <li>Garantiefersyn</li> <li>Nettilslutninger</li> <li>Anlægsdokumentation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planlægning og koordinering</li> <li>Tilstandsvurdering</li> <li>Planlagt vedligehold</li> <li>Afhjælpende vedligehold</li> <li>Udbedring af fejl og havarier</li> <li>Udkørende beredskab</li> <li>Hjemtagning og håndtering af målerdata</li> <li>Måleransvar</li> <li>Stikledninger</li> <li>Gravetilsyn og ledningsejermøder</li> <li>Logistik og lagerydelser</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Driftslederansvar</li> <li>Autorisationsansvar</li> <li>24-timer netovervågning og support</li> <li>Beredskabskoordinering</li> <li>Daglig drift</li> <li>Hændelsesrapportering</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tekniske kundehenvendelser, herunder spændingsklager</li> <li>Måleansvar</li> <li>Kunderelaterede måleropgaver</li> <li>Hjemtagning og håndtering af målerdata</li> <li>Tilslutnings- og installationssager</li> <li>Flytning af kabelskabe og kabler</li> <li>Åbne og lukke for forsyning efter eget ønske</li> <li>Etablering af byggestrøm</li> <li>Standardaftaler med elleverandører</li> <li>Fakturering af elleverandører</li> <li>Skift af afregningsgruppe</li> <li>Elafgiftshåndtering</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Forretningsudvikling, styring og drift</li> <li>Forretningsmæssig strategi</li> <li>Strategisk asset management</li> <li>Strategisk netudvikling</li> <li>Netplanlægning</li> <li>Strategisk dataansvar og it koordinering og driftsansvar for tværgående forretnings-it</li> <li>Strategisk indkøb</li> <li>Rammestyring af tekniske aktiviteter</li> <li>Support og specifikation af anlægsdokumentation</li> <li>Rettighedsovervågning, myndighedskontakt og branchearbejde</li> </ul>

Da der ikke foreligger generelle retningslinjer for, hvorledes priser for ikke low value adding services fastsættes, bliver udgangspunktet igen, at der skal foretages en konkret analyse af, hvorledes funktioner, risici og aktiver fordeler sig imellem parterne, og der skal foretages en vurdering af den bedst anvendelige metode. På næste side gennemgås et eksempel på fastsættelse af en ikke low value adding service.

# 5. Praktisk prisfastsættelse

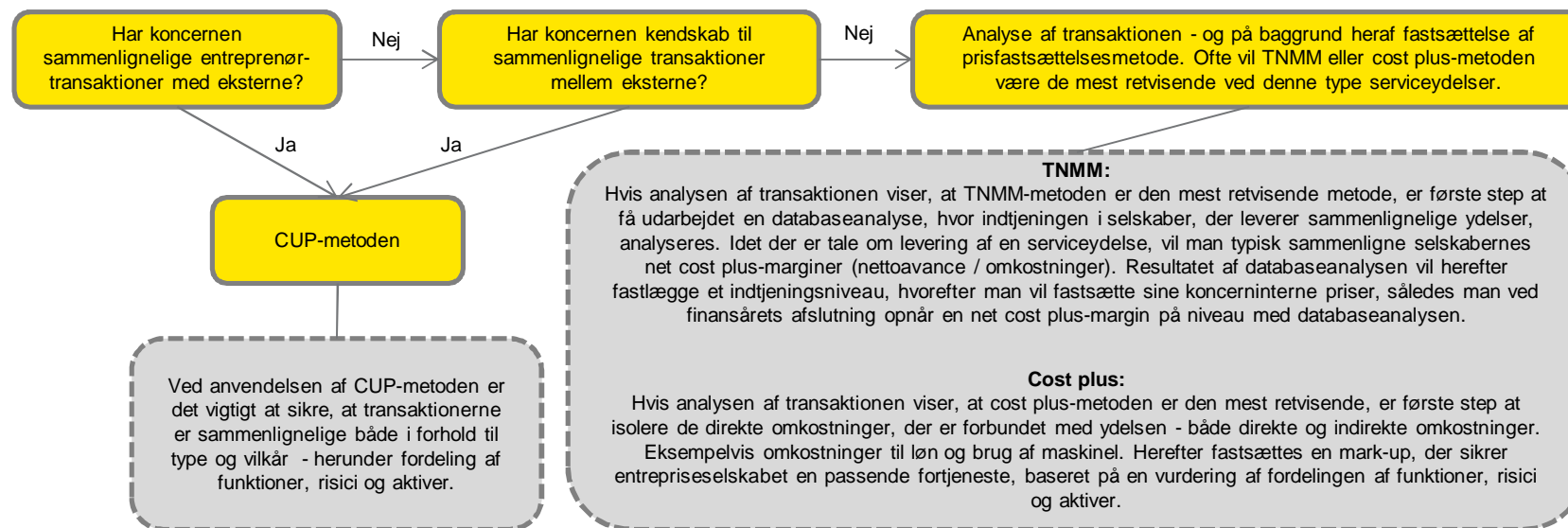
## 5.6 Prisfastsættelse af ikke "low value adding" services



### Ikke "low value adding" services – prisfastsættelseseksempel

I en elnetkoncern vil der generelt være et behov for at få en række forskellige værdifulde serviceydelser dækket. Et eksempel kunne være entreprenørydelser, såsom opsætning af automatiske målere, etablering af elforsyning i nyudstyrning eller lignende.

Nedenstående beslutningstræ vil gennemgå de forskellige steps i forbindelse med valg af prisfastsættelsesmetode og praktisk implementering. Beslutningstræet tager udgangspunkt i levering af en entreprenørydelse, men kunne i princippet ligeledes være mange andre typer af serviceydelser.



Den anvendte prisfastsættelse vil som beskrevet i beslutningstræet ovenfor typisk være en cost plus-metode eller en TNMM-metode (den sidste oftest set, hvor transaktionerne når et vist beløbsmæssigt omfang). Da der kan være stor forskel på typen af serviceydelser, der er kategoriseret som ikke low value adding, kan der være stor forskel på, hvilken markedsmæssig avance serviceleverandøren er berettiget til. I tilfælde hvor det ikke er muligt at anvende CUP-metoden (hvor man har en ekstern sammenlignelig transaktion), må man som tidligere nævnt foretage en konkret analyse af fordelingen af funktioner, risici og aktiver, der relaterer sig til den enkelte transaktion.

# 5. Praktisk prisfastsættelse

## 5.7 Omkostningsgrundlag, allokering og viderefakturering



### Omkostningsgrundlag

Særligt når man taler om fakturering af transaktioner, hvor cost plus anvendes, er det væsentligt at understrege, at der bør være lige så stor fokus på omkostningsbasen som på den mark-up, der tillægges.

Når det skal defineres hvilke omkostninger, der skal indgå i omkostningsbasen, når man anvender cost plus-metoden til at teste, er det som udgangspunkt alle de omkostninger, der er direkte eller indirekte henførbare til levering af produktet eller serviceydelsen (dvs. både faste og variable omkostninger). Som eksempel bør ikke kun den direkte løn indgå i cost-basen ved levering af it-support, også andelen af udgifter, der vedrører f.eks. kontorhold, pension, it-udstyr m.v., bør indgå som en del af cost-basen.

### Viderefakturering af omkostninger

Omkostninger, hvor det fakturerende selskab ikke selv bidrager med en værdiskabende aktivitet, såsom ren viderefakturering af eksterne omkostninger (eks. eksterne omkostninger til; revisor, rengøring, konsulentbistand, fragt, licenser, forsikringer m.v.), hvor den eneste aktivitet selskabet foretager sig er den administrative håndtering af faktureringen, bør ikke tillægges en mark-up. I tilfælde af, at denne håndtering når et betydeligt omfang, bør der i stedet faktureres et håndterings-fee, eksempelvis baseret på de faste udgifter og variable udgifter, der kan allokere til håndteringen tillagt en lav mark-up (hvis dette ikke allerede er en del af et administrations-fee, der faktureres ud).

Eksempelvis vil en central servicefunktion, der sidder og indkøber software-licenser til hele koncernen, blot skulle viderefaktуре prisen for den eksternt indkøbte licens uden nogen mark-up, og kun tillægge mark-up'en på de omkostninger, de har til at håndtere indkøbet af licenserne.

### Allokeringsnøgler

Typisk, når man har en central servicefunktion, der hjælper flere forskellige enheder i koncernen, er det væsentligt at få fordelt ressourcetrækket på denne centrale servicefunktion ud på de enkelte enheder. Dette gøres bedst ved, at man fører et direkte timeregnskab, dog kan dette ofte blive administrativt tungt, og derfor kan man i stedet anvende en retvisende allokeringesnøgle. Ved valg af allokeringesnøgle ser man på de enkelte serviceydelser hver for sig og finder den mest retvisende allokeringesnøgle til allokeringen, f.eks. antal ansatte, antal timer brugt, antal maskintimer m.v. Valg af allokeringesnøgle bør ske med en grundig overvejelse, da en forkert allokeringesnøgle kan betyde, at omkostningerne for serviceydelserne bliver allokere forkert til de enkelte enheder. Udover at det ikke giver et retvisende billede af enhedernes forbrug af serviceydelser, vil det kunne betyde, at nogle enheder betaler for meget eller for lidt i forhold til de ydelser de rent faktisk modtager. Dette kunne f.eks. være, hvis HR-omkostninger fordeles efter antal kvadratmeter i stedet for antal ansatte. I så fald vil de forretningsenheder med meget lagerplads, produktionsplads, eller blot store kontorer, få allokere en forholdsvis stor del af omkostningerne fra HR til sig – til trods for at tidsforbruget i disse afdelinger ikke er større end i f.eks. salgsafdelingen.

Ved brugen af allokeringesnøgler skal det ligeledes overvejes, om en omkostning bør allokere ud til alle koncernenheder. Som eksempel bør markedsføringsafdelingens omkostninger kun allokere ud til de enheder, der rent faktisk har nytte af det markedsføringsmateriale, som afdelingen udarbejder.

Nedenfor er listet en række eksempler på typisk anvendte allokeringesnøgler, ved omkostninger der typisk skal fordeles:

Eksempler på allokeringesnøgler								
<b>Omkostning:</b>	HR	IT-support	Økonomi	Bogføring	Lagerhåndtering	Forretningsudvikling	Graveomk.	Husleje
<b>Allokeringesnøgle:</b>	Ansatte	Ansatte/Brugere	Omsætning/aktiver	Antal bilag	Varehåndtering/lagerplads	Omsætning/aktiver	Dybde & længde	Kvadratmeter



## 6. Prisfastsættelsesbilag

Eksempel: Indkøb af el til dækning af nettab



### Prisbilag

Nedenfor er skitseret et eksempel på det tidligere omtalte prisbilag, der skal tjene som dokumentation i forbindelse med kravet om markedsmæssighed i elforsyningslovens § 46. Prisbilaget indeholder en kort beskrivelse af transaktionen, en beskrivelse af den praktiske prisfastsættelse, samt en redegørelse for valg af metode og en test og en argumentation for, at den koncerninterne prisfastsættelse er på armslængdevilkår.

#### Prisbilag – Indkøb af el til dækning af nettab

##### Beskrivelse af transaktion

XX Elhandel sørger for indkøb, prissikring, profil m.v. af XX Netselskabs el til brug for nettab.

##### Praktisk prisfastsættelse

Prisen fastsættes til den til enhver tid gældende time spotpris på elhandelsbørsen. Dertil betaler XX Netselskab profil og balanceomkostninger plus et tillæg på xx øre pr. MWh leveret el til dækning af XX Elhandels omkostninger til administration, sikkerhedsstillelse, handelsafvikling m.v.

##### Metodevalg

I forbindelse med leveringen af ovenstående serviceydelse er OECD's CUP-metode valgt som metode til test af den koncerninterne prisfastsættelse.

##### Test & armslængdevurdering

Da XX Elhandel ligeledes sælger og leverer tilsvarende ydelser til eksterne er den interne pris fastsat efter de eksterne principper, hvor et fast tillæg på xx øre pr. MWh leveret el, er fastsat for at dække de omkostninger som XX Elhandel har i forbindelse med håndteringen af elindkøbet plus en mindre mark-up på xx%.

Prisen for ovenstående ydelse er baseret på en konkret analyse af transaktionsparternes og de eksterne funktioner, risici og aktiver i overensstemmelse med fremgangsmåden i Dansk Energis brancheinstruks for transfer pricing. Da det har været muligt at finde et eksternt sammenligningsgrundlag, vurderes det på baggrund af den konkrete analyse, at prisfastsættelsen af den koncerninterne transaktion er i overensstemmelse med hvad, der ville have været aftalt imellem eksterne parter under samme omstændigheder.

##### Supplerende oplysninger:

Udover udarbejdelsen af selve prisbilaget er det i forbindelse med den interne aftaleindgåelse væsentligt at sikre, at den praktiske prisfastsættelse og vilkår klart fremgår af aftalen, dvs. hvilken pris skal der betales for varen/ydelsen, eller hvordan beregnes det, hvad der skal betales for varen/ydelsen samt en beskrivelse af de vilkår, der gør sig gældende. Dette vil efterfølgende gøre det lettere at dokumentere prisfastsættelsen i bilaget.

# 7. Kontrol



## Kontrol med overholdelse af instruks – supplerende beretning

Som led i at kontrollere, at elnetselskaber korrekt dokumenterer og sikrer, at den koncerninterne samhandel foregår på markedsvilkår, opfordres alle elnetselskaber til at udarbejde en supplerende beretning omkring elnetselskabets arbejde med prisfastsættelse i forbindelse med den koncerninterne samhandel. Den supplerende beretning indsendes sammen med reguleringsregnskabet, uden dog at være en del af reguleringsregnskabet, og er derfor ikke underlagt kontrol af revisor.

Den supplerende beretning skal som minimum indeholde en beskrivelse af følgende elementer:

Indhold af supplerende beretning
Omfanget af den koncerninterne samhandel i elnetselskabet (gerne fordelt på transaktionstyper)
Selskabets politikker vedr. udarbejdelse af dokumentation og prisbilag
Selskabets arbejde med funktions- og risikoanalysen, herunder selskabets arbejde med fastlæggelse af "low value adding" og "ikke low value adding" services
Hvilke prisfastsættelsesmetoder benytter selskabet ved forskellige typer af transaktioner, og hvad har de væsentligste overvejelser været ved valget
Er der ændret prisfastsættelsesmetode eller principper siden sidste regnskabsår
Øvrige væsentlige forhold

Formålet med den supplerende beretning er, at ledelsen i denne beretning skal vise, at man i koncernen har taget stilling til og arbejdet aktivt med den koncerninterne prisfastsættelse, og at man følger de retningslinjer, der er udstukket i nærværende instruks, som et led i at leve op til kravene i elforsyningslovens § 46.

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

**Om EY**

EY er en af verdens førende organisationer inden for revision, skat, transaktioner og rådgivning. Den indsigt og de ydelser, vi leverer, hjælper med at opbygge tillid til kapitalmarkederne og den globale økonomi. Vi udvikler dygtige ledere og medarbejdere, som sammen leverer det, vi lover vores interessenter og bidrager til, at arbejdsverdenen og arbejdslivet fungerer bedre - for vores medarbejdere, vores kunder og det omgivende samfund.

EY henviser til den globale organisation og kan referere til et eller flere medlemsfirmaer inden for Ernst & Young Global Limited, som hver især udgør en selvstændig juridisk enhed. Ernst & Young Global Limited, som er et engelsk 'company limited by guarantee', yder ikke kunderådgivning. Flere oplysninger om vores organisation kan findes på [ey.com](http://ey.com)

© 2016 Ernst & Young P/S. CVR-nr. 30700228  
All Rights Reserved.

[ey.com/dk](http://ey.com/dk)