

BEPS 2.0, PILLAR ONE BLUEPRINT

DIGITALE FORRETNINGSMODELLER OG SELSKABSSKAT
DIGITAL BUSINESS MODELS AND CORPORATE TAX

© OECD

Navn: Sarah Nordahl Møller
Studienr.: 111330

Uddannelse: cand.merc.aud. (Revisorkandidat)
Eksamen: Kandidatspeciale med mundtligt forsvar

Vejleder: Peder Reuther

Dato: 17. maj 2021

Antal sider/tegn: 77/173.752

Abstract

Larger MNE groups are becoming more apparent in the digital age. Digital infrastructure has allowed for decentralized structures, where involvement from managing companies can occur from a remote distance. Moreover, the development within this field, has allowed for new or restructured business models, where businesses can function with relatively low marginal costs, whilst gaining a substantial amount of profit. At the same time, barriers to entry have decreased, which entail a substantial increase in start-ups and economic activity. While the digital business models have demanded economic growth, they also present challenges to current tax law. Current tax legislations around the world, are based on the notion of physical presence, which is challenged by digitalization, since trades can occur without physical interaction. As a response towards this, OECD has published a *Pillar One Blueprint*, which aim is to address the tax challenges digital business models put forward.

The purpose of this thesis has been to examine the development in terms of OECD approaches and the content of *Pillar One Blueprint* to make an informed decision, as to whether the Danish government should implement this within the Danish tax law. The structure has been to lay out current Danish legislation in terms of taxing a presence within the country, as well as transfer pricing rules; to characterize digital business models and possible challenges in terms of BEPS; to examine the development from *Action 1* in *Final Report* from 2015 up until the *Pillar One Blueprint*; and finally, to conclude whether or not *Pillar One* should be implemented in the Danish tax law. Several points in this process are important: the Danish tax law, at this moment, does not have the authority to tax a digital presence, merely a physical presence is prone to taxation; digital MNEs are able to carry out business activities in foreign countries without a physical presence; and *Pillar One Blueprint* address the constituting of a taxable nexus, based on a digital presence in terms of *Automated Digital Services* and extended taxing rights for *Consumer Facing Businesses*. Due to the preliminary design of *Pillar One Blueprint*, combined with the encouragement to disregard unilateral measures in terms of implementing *Pillar One*, the thesis does not find an implementation of *BEPS 2.0*, *Pillar One Blueprint* to be advisable at this current moment. However, the report entails valid points and upon finalization, will provide solid ground for a revised Danish tax law, in terms of digital business models.

Indholdsfortegnelse

| | |
|---|-----------|
| KAPITEL 1 INTRODUKTION | 1 |
| PROBLEMSTILLING | 2 |
| PROBLEMFORMULERING | 2 |
| AFGRÆNSNING..... | 3 |
| UNDERSØGELSESDSIGN OG METODER | 3 |
| DISPOSITION | 5 |
| | |
| KAPITEL 2 DEN DANSKE SKATTELOVGIVNING | 6 |
| AFSNIT 1: DANSK INTERNATIONAL SKATTERET | 6 |
| AFSNIT 2: FAST DRIFTSSTED | 7 |
| AFSNIT 3: TRANSFER PRICING | 9 |
| OPSUMMERING | 11 |
| | |
| KAPITEL 3 DIGITALE FORRETNINGSMODELLER..... | 12 |
| AFSNIT 1: UDVIKLINGEN I DEN DIGITALE ØKONOMI..... | 12 |
| AFSNIT 2: KARAKTERISTIKA OG VÆRDISKABELSE I DEN DIGITALE ØKONOMI | 14 |
| AFSNIT 2: BEPS I DEN DIGITALE ØKONOMI OG SKATTEMÆSSIGE PROBLEMSTILLINGER IFT. POLITISK PLANLÆGNING | 20 |
| OPSUMMERING | 23 |
| | |
| KAPITEL 4 ACTION 1, FINAL REPORT 2015 | 25 |
| AFSNIT 1: BEPS-TILTAG I DEN DIGITALE ØKONOMI | 25 |
| AFSNIT 2: MULIGHEDER FOR AT ADRESSERE DE SKATTEMÆSSIGE UDFORDRINGER I DEN DIGITALE ØKONOMI..... | 28 |
| OPSUMMERING | 32 |

| | |
|--|-----------|
| KAPITEL 5 INTERIM REPORT 2018 | 33 |
| AFSNIT 1: BEPS' IMPLEMENTERING OG EFFEKT..... | 33 |
| AFSNIT 2: UDVIKLINGEN I SKATTEPOLITIK | 36 |
| AFSNIT 3: INTERIM TILTAG | 41 |
| OPSUMMERING | 42 |
| | |
| KAPITEL 6 PILLAR ONE BLUEPRINT | 44 |
| AFSNIT 1: PILLAR ONE BLUEPRINT | 44 |
| AFSNIT 2: AMOUNT A | 48 |
| AFSNIT 3: PILLAR ONE BLUEPRINT VS. ACTION 1, FINAL REPORT, 2015 OG INTERIM REPORT, 2018..... | 69 |
| AFSNIT 4: EVALUERING AF PILLAR ONE BLUEPRINT | 70 |
| OPSUMMERING | 72 |
| | |
| KAPITEL 7 KONKLUSION | 73 |
| | |
| PERSPEKTIVERING | 75 |
| | |
| LITTERATURLISTE | 76 |
| | |
| BILAG | 79 |

Forkortelser

| | |
|------|--|
| ADS | Automated Digital Services |
| ATAD | Anti-Tax Avoidance Directive |
| B2B | Business to Business |
| B2C | Business to Consumer |
| B2G | Business to Government |
| BEAT | Base Erosion and Anti-abuse Tax |
| BEPS | Base Erosion and Profit Shifting |
| CbC | Country-by-Country |
| CFB | Consumer Facing Businesses |
| CFC | Controlled Foreign Company |
| DBO | Dobbeltbeskatningsoverenskomst |
| DPT | Diverted Profits Tax |
| GAAP | Generally Accepted Accounting Principles |
| ICT | Information and Communication Technology |
| IFRS | International Financial Reporting Standards |
| IP | Intellectual Property |
| LL | Ligningsloven |
| MAP | Mutual Agreement Procedure |
| MLI | Multilateral Instrument |
| MNK | Multinational Koncern(er) |
| MNS | Multinationale Selskab(er) |
| OECD | Organisation for Economic Co-operation and Development |
| PBT | Profit Before Tax |
| SaaS | Software-as-a-Service |
| SEL | Selskabsskatteloven |
| TFDE | Task Force on the Digital Economy |
| TNMM | Transactional Net Margin Method |
| TP | Transfer Pricing |
| TPG | Transfer Pricing Guidelines |

Kapitel 1

Introduktion

Transfer pricing har været på danskernes agenda siden 1960'erne med indførslen af armslængdeprincippet i SEL §12 (Wittendorf, 2020). Med lovgivningen inden for transfer pricing området sikrer vi at multinationale selskaber ikke undgår beskatning grundet strukturen af deres koncernforhold og at handler imellem koncernforbundne parter foregår på et armslængdeniveau, som var de uafhængige parter (Wittendorf, 2020). Med udviklingen i teknologien, er der sket en stigning i forretningsmodeller der baserer sig på immaterielle aktiver og en digital tilstedeværelse. Dette udfordrer gældende skattelovgivning i Danmark, såvel som resten af verdenen, da skattelovgivning hidtil kun adresserer en fysisk tilstedeværelse. Kombineret med brugen af immaterielle aktiver, stiller dette digitale forretningsmodeller i en position, der gør det muligt at operere en global virksomhed fra én placering, som synes skattemæssigt favorabelt. Resultatet af dette bliver adskillige stater, som bliver berøvet den beskatning, de ellers ville være berettiget til, såfremt selskabet havde haft en fysisk tilstedeværelse. Denne problemstilling har OECD anerkendt ved udformningen af deres *Action 1* i *Final Report* fra 2015 og adresseret igen i en *Interim Report* fra 2018. Der er med *Action 1*, blevet indført flere ændringer til OECD's gældende modeloverenskomst fra 2017, som blev implementeret i dansk selskabsskatteret med få modifikationer i februar 2021 (Selskabsskatteloven, 2021). Dog anses disse tiltag stadig ikke som værende fyldestgørende i forhold til at adressere de digitale udfordringer som skatteforvaltninger verdenen over står overfor, hvorfor OECD i oktober 2020, kom med et udspil, der benævnes BEPS 2.0. BEPS 2.0 består af 2 søjler: *Pillar One*; og *Pillar Two* og forelægger på nuværende tidspunkt som et *blueprint* for hvordan beskatning af digitale forretningsmodeller kan implementeres. Hvor *Pillar Two* omhandler en global minimumsbeskatning, fokuserer *Pillar One* på at adressere stigende antal af forretningsmodeller baseret på såkaldte *Automated Digital Services* og *Consumer Facing Businesses*, ved at foreslå et nyt nexus baseret på aktiviteter inden for disse kategorier. En implementering af denne vil indebære en profitallokering baseret på retningslinjerne, fremsat af OECD og vil derved inden for transfer pricing bevæge sig væk fra armslængdeprincippet og mod en bestemt kalkule, forudsat at den pågældende forretningsmodel er omfattet af det nye regelsæt (OECD, 2020).

Problemstilling

Digitale forretningsmodeller fremstår dominante i erhvervslivet, da de med relativt minimale marginalomkostninger kan generere en markant omsætning. Problemstillingen med digitale virksomheder bliver, at det fysiske element, som er et kriterie i forhold til fast driftssted, forsvinder. Hvis de digitale virksomheder samtidigt ikke er registreret i Danmark eller har ledelsens sæde heri, kan de juridisk ikke udgøre et skattesubjekt i Danmark (Schmidt, Tell, & Weber, 2020). Man kan derved drive en verdensomspændende virksomhed fra et lavskattelands, hvor beskatningen foregår lokalt. Dette kan medføre at en lokal, fysisk virksomhed i princippet kan have den samme økonomiske tilstedeværelse som den digitale, men bliver beskattet grundet statussen som fast driftssted. Oveni skattebyrden, har fysiske virksomheder yderligere større generelle omkostninger grundet deres lokationer, hvilket placerer den digitale virksomhed med en større konkurrencemæssig fordel på markedet. Det efterlader en skævvridning i systemet, hvor incitamentet vil være at digitalisere sin forretning i det omfang, det kan lade sig gøre. Det er derfor påtrængende, at vi får tilpasset vores skattelovgivning til at imødekomme digitale forretningsmodeller og de relaterede skattemæssige problemstillinger. En mulig løsning på dette kan være en implementering af *Pillar One Blueprint* i den danske skattelovgivning, men før bør det vurderes om en implementering af dette vil virke hensigtsmæssigt og om man derfor bør opfordre til dette. En undersøgelse af *Pillar One Blueprint* giver anledning til stillingtagen af den gældende danske skattelovgivning og hvordan *Pillar One Blueprint* kan bidrage til denne, for at kunne vurdere effektiviteten forbundet hermed. Denne problemstilling giver anledning til følgende problemformulering.

Problemformulering

Hovedspørgsmål

Bør BEPS 2.0, Pillar One Blueprint implementeres i dansk skattelovgivning?

Underspørgsmål

- Hvad er gældende ret for fast driftssted, samt relevante principper inden for transfer pricing i den danske skattelovgivning?
- Hvad karakteriserer digitale forretningsmodeller og hvad er de skattemæssige problemstillinger?
- Hvordan løser *BEPS 2.0, Pillar One Blueprint* udfordringerne ved beskatning af koncernforbundne selskaber med digitale forretningsmodeller, i modsætning til *Action 1* i *Final Report* fra 2015 og *Interim Report* fra 2018?

Afgrænsning

Specialet afgrænses til at omhandle *Pillar One Blueprint* i BEPS 2.0, da fokus er på selskabsskatteret i kontekst med transfer pricing og derved profitallokering til et nexus. Det anses derfor ikke som værende relevant at inddrage *Pillar Two Blueprint*. Derudover afgrænses subjektet også til værende juridiske personer og altså ikke fysiske personer, da synsvinklen er fra et transfer pricing perspektiv.

Opgaven er udformet ud fra et skattemæssigt perspektiv og den trussel der anskues, ved digitale forretningsmodeller, vil derfor kun omhandle det skatteretlige aspekt, hvorfor forholdet til fri konkurrence ikke vil være af betydning.

Problemformuleringen anskues fra et dansk perspektiv, da der ikke forefindes en international skattelovgivning, hvorfor beslutninger vedrørende skattelovgivning træffes i nationalt regi. Dog implementeres OECD's retningslinjer ofte i national lovgivning og man kan derfor antage, at konklusionen fra denne opgave også vil kunne perspektiveres til andre medlemslande.

Undersøgelsesdesign og metoder

Undersøgelsesdesign

Specialet følger en induktiv tilgang, hvor man med udgangspunkt i data fra OECD søger at

ændre eksisterende retskilder ud fra en specifik undersøgelse. Formålet er derfor ikke at teste gældende ret, men at definere denne og lukke eksisterende huller i forhold til skattelovgivning, ved implementering af et nyt projekt. Derfor vil opgavens struktur indebære en klarlæggelse af gældende ret og derefter en juridisk analyse af *Pillar One Blueprint* jf. metoderne nedenfor. Formålet er at beskrive og systematisere indholdet fra OECD, samt bidrage analytisk med eksempler undervejs, for at kunne besvare problemformuleringen fyldestgørende. Specialet tager derfor en teoretisk tilgang med udgangspunkt i retskilder og materiale fra OECD; og vil ikke tage udgangspunkt i indsamlede primære data, som ved et eventuelt casestudie, grundet naturen af *Pillar One Blueprint*. Udspillet fra OECD foreligger stadig som et *blueprint*, hvilket betyder at der er mange elementer af projektet, som stadig mangler stillingstagen. Det vil derfor ikke virke hensigtsmæssigt at udforme et praktisk speciale, eftersom det endnu er uvist hvordan adskillige elementer skal applikeres, hvorfor en generaliserende konklusion ikke vil kunne drages, men vil i stedet dannes med særlige forbehold.

Metoder

Metoder der gør sig gældende for dette speciale er den retsdogmatiske analyse og *de lege lata*, samt den retspolitiske analyse *de lege ferenda*.

Den retsdogmatiske analyse anvendes til systematisere, beskrive og fortolke/analysere retskilderne for derved at komme frem til en retssætning om gyldig (gældende) ret. Herved har retsdogmatik til formål at beskrive gyldig (gældende) ret og at fortolke den på både et generelt og konkret plan (Tvarnø & Nielsen, 2017). Retsdogmatisk analyse følger den juridiske metode og anses kun som valid såfremt den følger denne, da enhver vil nå frem til det samme resultat hvis de har samme forforståelse og fortolkningsstil (Tvarnø & Nielsen, 2017). *De lege lata* er det konsensusresultat, som opnås ved brug af retskilder og retsdogmatisk analyse (Tvarnø & Nielsen, 2017). Den retsdogmatiske analyse anvendes i begrænset omfang i dette speciale på den danske skattelovgivning inden for fast driftssted og transfer pricing.

De lege ferenda eller den retspolitiske metode, benyttes for at angive over for lovgiver hvorvidt en regel eller lov skal eller bør ændres (Tvarnø & Nielsen, 2017). Denne anvendes overvejende i specialet, da materiale fra OECD udgør et primært grundlag for besvarelsen af problemformuleringen, men ikke udgør en retskilde, da det ikke i sig selv er retsligt bindende. Den gyldne regel i skatteret er at der ikke er ret til at beskatte, hvis der ikke eksisterer selvstændig hjemmel i dansk skattelovgivning til at gøre således (Schmidt, Tell, & Weber, 2020). OECD bidrager derved med forslag til hvordan lovgivningen kan formes, så den imødekommer skattemæssige problemstillinger, der i dette tilfælde vil være BEPS. Herefter er det op til den enkelte medlemsstat om og i hvilken grad de vil implementere dette. Da specialet har til formål at besvare hvorvidt *Pillar One Blueprint* skal implementeres i den danske skattelovgivning, vurderes *de lege ferenda* som en åbenlys tilgang, da formålet vil være om der skal gives denne anbefaling til ændring af love eller regler.

Disposition

Da specialets formål er at afdække hvorledes *BEPS 2.0, Pillar One Blueprint* kan bidrage til at løse de skatteretlige problemstillinger vedrørende digitale forretningsmodeller og herved om den bør implementeres i den danske skattelovgivning, er det afgørende først at fastlægge gældende ret for fast driftssted, da det er dette pejlemærke vi har i den nuværende skattelovgivning for at definere en tilstedeværelse i et land. Det er derudover også afgørende at definere relevante principper inden for transfer pricing, da det er fra denne synsvinkel opgaven vinkles; implikationerne ved implementering af *Pillar One Blueprint* vil udfordre gældende transfer pricing metoder inden for digitale forretningsmodeller. Herefter fremhæves karakteristika inden for digitale forretningsmodeller og hvordan disse kan medføre skattemæssige problemstillinger i en international kontekst. Væsentlige pointer og forslag fra *Action 1 i Final Report* fra 2015 og *Interim Report* fra 2018 udfoldes, for at demonstrere udviklingen inden for digitaliseringen og dertilhørende skattelovgivning, som har lagt fundamentet for *Pillar One Blueprint*. Herefter udlægges *BEPS 2.0, Pillar One Blueprint* og dens handlingsforslag. *Pillar One Blueprint* sammenholdes med de forrige rapporter og gældende ret, hvor der til sidst konkluderes på problemformuleringen; hvorvidt *BEPS 2.0, Pillar One Blueprint* bør implementeres i den danske skattelovgivning.

Kapitel 2

Den danske skattelovgivning

Dette kapitel vil belyse relevante områder inden for den danske skattelovgivning, for at bidrage med en forforståelse for denne i forhold til gældende problemstilling om beskatning af digitale forretningsmodeller. Først, behandles den internationale skatteret generelt og dertilhørende opbygning. Derefter, præsenteres gældende lovgivning i forhold til fast driftssted, som er den nuværende tilgang for beskatning af en tilstedeværelse. Endeligt defineres gældende transfer pricing regler, som anses for værende relevante i forhold til specialets indhold.

Afsnit 1: Dansk international skatteret

Den danske lovgivning inden for international skatteret, er bygget op om omkring tre dimensioner: den interne internationale ret; dobbeltbeskatningsoverenskomsterne, herefter benævnt som DBO'erne; og EU-skatteret. Den interne internationale ret er den enkelte stats nationale lovgivning i forhold til udenlandske anliggende, det sig værende definitionen på et skattesubjekt- og objekt, samt specifikke værnsregler for at minimere skatteundgåelse ved grænseoverskridende transaktioner. Den interne internationale skatteret udgør derved Danmarks hjemmel til at beskatte indkomst af international karakter. Den anden dimension, DBO'erne, består af folkeretlige aftaler mellem, oftest af bilateral karakter, som begrænser den enkelte stats beskatningsret med det formål at eliminere eller reducere effekten af en situation hvor en indkomst vil være skattepligtig i to stater på samme tid. EU-skatteretten udgør den tredje dimension og har en betydning for medlemslandene, herunder Danmark, da disse skal holde sig inden for vedtagne direktiver på skatteområdet, samt generel EU-lovgivning, som f.eks. fri bevægelighed og diskrimination. I særdeleshed påvirker EU-skatteretten dansk skattelovgivning via praksis fra afgørelser ved EU-domstolen, hvor der har verseret flere sager omhandlende, hvorvidt en national skattelovgivning strider imod traktatfæstede bestemmelser (Schmidt, Tell, & Weber, 2020).

For at den danske stat kan beskatte indkomst, kræver det en vis forbindelse med enten skattesubjektet- eller objektet. Det værende sig for fysiske personer en bopæl eller et statsborgerskab og for juridiske personer, en registrering i Danmark og/eller ledelsens sæde heri. I de tilfælde hvor der ikke eksisterer denne forbindelse, kan den danske stat beskatte indkomsten såfremt denne hidrører fra Danmark. Der vil altså ved en forbindelse mellem skattesubjekt og Danmark opstå fuld skattepligt til Danmark og ved en forbindelse mellem skatteobjekt og Danmark opstå begrænset skattepligt til Danmark. Med hensyn til selskaber, opererer Danmark med et modificeret territorialprincip jf. SEL §8, stk. 2, hvilket indebærer at indkomst oppebåret fra fast ejendom eller fast driftssted i udlandet ikke beskattes i Danmark. Samtidigt er der med L48 i LBK nr. 251 af 22/02/2021 af selskabsskatteloven, indsat en definition i SEL §2, litra a om status som fast driftssted (Schmidt, Tell, & Weber, 2020; Selskabsskatteloven, 2021).

Afsnit 2: Fast driftssted

Selskabsskatteloven dikterer jf. §2, stk. 1, litra a, at skattepligt påhviler selskaber og foreninger mv., der har hjemsted i udlandet for så vidt de udøver et erhverv med fast driftssted her i landet. Selskaber og foreninger mv. jf. SEL §1, stk. 1 betegnes som selskaber i resten af specialet (Selskabsskatteloven, 2021).

SEL §2, stk. 2, definerer at fast driftssted foreligger, når selskabet udøver erhverv gennem et fast forretningssted her i landet (Selskabsskatteloven, 2021).

Dog er udøvelse af virksomhed af forberedende eller hjælpende karakter undtaget som fast driftssted jf. SEL §2, stk. 3, medmindre at der er tale om et fast forretningssted som indgår blandt flere gensidigt supplerende funktioner i en samlet udøvelse af erhvervsvirksomhed, der ikke er af forberedende eller hjælpende karakter og som udøves gennem faste forretningssteder her i landet. Det kan både være af selskabet selv, men også gennem fysiske og juridiske personer, hvormed selskabet er forbundet jf. LL §2 (Selskabsskatteloven, 2021).

SEL §2, stk. 4 dikterer yderligere at der kan foreligge et fast driftssted, hvis en fysisk eller juridisk person her i landet handler på vegne af selskabet og i forbindelse hermed

sædvanligvis indgår aftaler, samt spiller en afgørende rolle herved. Aftalerne skal indgås uden væsentlige ændringer fra selskabet og det er en betingelse at virksomheden der udøves, ikke er af hjælpende eller forberedende karakter. Derudover skal en af de tre følgende betingelser være opfyldt: aftalen skal indgås i navn af selskabet; aftalen skal vedrøre overdragelse af ejendomsret eller brugsret til formuegoder ejet af selskabet, eller som denne har brugsret til; og aftalen skal vedrøre levering af tjenesteydelser fra selskabet (Selskabsskatteloven, 2021).

SEL §2, stk. 4 gør sig jf. SEL §2, stk. 5 ikke gældende i tilfælde hvor en uafhængig repræsentant driver erhvervsvirksomhed her i landet og handler for selskabet inden for rammerne af denne erhvervsvirksomhed. Et sådant selskab kan dog ikke anses som værende uafhængig såfremt der eksisterer et forhold som omhandlet i LL§2 (Selskabsskatteloven, 2021).

Jf. SEL §2, stk. 6 anses virksomhed med investering i aktier og erhvervelse af fordringer, gæld og finansielle kontrakter omfattet af kursgevinstloven kun for udøvelse af erhverv når der foreligger næringsvirksomhed. En forudsætning herved er at selskabet ikke indgår som integreret led i udøvelse af erhvervsvirksomhed i Danmark med en forbunden part jf. LL§2 (Selskabsskatteloven, 2021).

Endeligt, opgøres indkomst jf. SEL §2, stk. 7 som den indkomst det faste driftssted kunne have opnået hvis det havde været et særskilt og uafhængigt foretagende, under hensyn til de funktioner, risici og aktiver der påtages af det pågældende foretagende gennem driftsstedet. Det er dog en forudsætning ved eksistens af en DBO med den fremmede stat, at artiklen vedrørende fortjeneste ved erhvervsvirksomhed er formuleret i overensstemmelse med SEL §2, stk. 7, 1. pkt., for at denne kan finde anvendelse. Hvis dette ikke er tilfældet, opgøres indkomsten efter den pågældende artikel i DBO'en (Selskabsskatteloven, 2021).

Schmidt, Tell, & Weber (2020) udtaler i bogen *International Skatteret – i et dansk perspektiv*, at ”begrebet fast driftssted fortolkes som udgangspunkt i overensstemmelse med art. 5 i OECD's modeloverenskomst med tilhørende kommentarer og ordlyden af de internretlige bestemmelser” (2020, s. 61). Det bemærkes yderligere at de fleste DBO'er som

udgangspunkt er udformet fra OECD's modeloverenskomst. Som nævnt, tager artiklen i den pågældende DBO, præcedens over opgørelsen af indkomst jf. den danske skattelovgivning, hvorfor man må tillægge ordlyden i art. 5 i modeloverenskomsten værdi. Bestemmelserne vedrørende fast driftssted i den danske skattelovgivning og i art. 5 i OECD's modeloverenskomst, følger i stor grad hinanden. Der er således enighed om følgende betingelser skal være opfyldt før at der er tale om et fast driftssted: "der skal være et forretningssted; forretningsstedet skal være fast; og der skal udøves virksomhed gennem det faste forretningssted" (Schmidt, Tell, & Weber, 2020, s. 62). De internretlige bestemmelser fraviger dog fra art. 5 i OECD's modeloverenskomst i den forstand, at bygge-, anlægs- eller monteringsarbejde betragtes som fast driftssted fra dag 1, hvor det ifølge OECD først sker efter 12 måneder jf. art. 5, stk. 3. Et andet punkt er skibe med hjemsted i Danmark, der kan udgøre et fast driftssted jf. dansk skattelovgivning. Dette omtales ikke i modeloverenskomsten og den danske skattelovgivning giver hermed en bredere definition på fast driftssted (Schmidt, Tell, & Weber, 2020).

Der skal ved indkomstallokering til fast driftssted, følges en fortolkning benævnt *Authorized OECD Approach*, som består af en totrinsmodel, hvor første trin afgrænser det faste driftssted som et selvstændigt foretagende og andet trin fastlægger armslængdeprisen for interne transaktioner. Afgrænsningen af det faste driftssted baseres på en faktum- og funktionsanalyse, som tager udgangspunkt i OECD's TPG. Armslængdepriserne fastlægges ud fra en armslængdetest jf. art. 9 i OECD's modeloverenskomst og TPG (Schmidt, Tell, & Weber, 2020). Transfer pricing's grundlæggende principper defineres nedenfor.

Afsnit 3: Transfer pricing

Ifølge Jens Wittendorf (2020), refererer begrebet transfer pricing til "interne priser for varer og tjenesteydelser, der udveksles mellem selskaber i multinationale koncerner på tværs af landegrænser" (Wittendorf, 2020, s. 28). Transfer pricing regler er relevant i det omfang, at en multinational koncern, bestående af adskillige selskaber, fremstår med et fælles mål. Interne priser vil derfor ikke fastsættes gennem en forhandling på samme måde, som ved uafhængige parter. Ud fra TP-regler, vil datterselskaber og faste driftssteder inden for samme koncern anses som selvstændige skattesubjekter, hvorfor man følger en *separate entity*

approach. Det er også denne som ligger til grund for armslængdeprincippet i art. 9, stk. 1 i OECD's modeloverenskomst (Wittendorf, 2020).

Indkomsten fra en multinational koncern fordeles mellem selskaberne, hvor man i international kontekst står med valget mellem en direkte metode og armslængdeprincippet eller en indirekte metode og formelallokering. Ved den direkte metode, også benævnt *method of separate accounting*, opgøres indkomsten efter ud fra hvert enkelt koncernselskab. Dette indebærer en skatteretlig anerkendelse af transaktioner med uafhængige og koncernforbundne parter, hvor de koncernforbundne transaktioner skal prisfastsættes efter armslængdeprincippet. Den indirekte metode, også benævnt *global formulary apportionment*, samler indkomsten for hele koncernen og fordeler den derefter ud efter faktorer så som omsætning, antal ansatte og aktivmasse (Wittendorf, 2020). Hermed kan koncernen ved armslængdeprincippet kun fordele indkomst, der stammer fra kontrollerede transaktioner, hvorimod man med den indirekte metode kan fordele indkomst der både stammer fra kontrollerede, såvel som uafhængige transaktioner. Den indirekte metode afvises af OECD, der foretrækker armslængdeprincippet, men denne tilgang udfordres ved beskatning af digitale virksomheder, som netop baseres på formelallokering (Wittendorf, 2020).

Armslængdeprincippet

Armslængdeprincippet dikterer at kontrollerede transaktioner mellem koncernforbundne parter skal afregnes til den pris, som ville være aftalt mellem uafhængige parter (Wittendorf, 2020). En kontrolleret transaktion finder sted ved transaktioner mellem personer inden for et interessefællesskab. Det kan være ved en vertikal forbindelse, hvor den ene part udøver en bestemmende indflydelse over den anden. Dette forstås som et direkte eller indirekte ejerskab på over 50%, det værende sig enten i forhold til aktiekapital eller stemmerettigheder. Bestemmelsen gælder ligeledes en horisontal forbindelse mellem koncernforbundne parter og transaktioner mellem faste driftssteder og deres hovedkontor. Bestemmelserne er nærmere oplyst i LL §2, stk. 1, nr. 1-6 (Schmidt, Tell, & Weber, 2020). TP har til formål at sikre en skattemæssig lighed og neutralitet mellem koncernforbundne- og uafhængige selskaber. Dog kritiseres armslængdeprincippet for at facilitere en flytning af indkomst fra høj- til lavskattelande, grundet vagheden i dets ordlyd (Wittendorf, 2020).

Opsummering

Kapitlet illustrerer hvorledes den danske skattelovgivning har behov for eventuel implementering af *Pillar One Blueprint*. Hvis den danske skattelovgivning allerede havde hjemmel til beskatning af en digital tilstedeværelse, ville *Pillar One* ikke have en revolutionerede betydning. Som nævnt i kapitlet, har den danske skattelovgivning dog ikke nogen hjemmel i lovgivningen mod denne digitale tilstedeværelse hvorfor udspillet fra OECD findes særligt interessant. TP-regler befinder sig på nuværende tidspunkt under et armlængdeprincip, hvor implementering af *Pillar One* vil ændre tilgangen mod en formelallokering. Det skal ift. specialets indhold vurderes hvorvidt implementeringen af *Pillar One* vil retfærdiggøre et sådant skift og om det adresserer manglen på beskatning af digitale forretningsmodeller i den nuværende skattelovgivning.

Næste kapitel omhandler digitale forretningsmodeller og dertilhørende karakteristika. Kapitlet bidrager til en forståelse om forretningsgangene for digitale multinationale selskaber, herefter benævnt digitale MNS, og deres omsætningsstrømme, for dermed også at bidrage til rationalet for en digital tilstedeværelse i skattemæssig forstand.

Kapitel 3

Digitale forretningsmodeller

Dette kapitel omhandler digitale forretningsmodeller. Kapitlet forklarer historikken bag digitale selskaber, deres karakteristika og hvordan forretningsmodeller af denne kaliber kan udgøre en skattemæssig udfordring. Første del omhandler udviklingen i den digitale økonomi, hvor flere nye- og redefinerede forretningsmodeller kommer til syne. Dernæst behandles karakteristika for digitale selskaber og hvordan disse skaber værdi. Endeligt behandles skattemæssige problemstillinger som BEPS og hvordan disse udgør en skattemæssig udfordring i forhold til politisk planlægning.

Afsnit 1: Udviklingen i den digitale økonomi

Evolutionen af informations- og kommunikationsteknologien har medført en standardiseret tilgang til udbud af produkter, hvor producenter konkurrerer på pris fremfor unikke kvaliteter; hvor produkter udbydes til en lavere pris; og kan nå et større marked. Prisniveau sammenholdt med det konstante behov for innovation af eksisterende produktlinjer har ført til væksten af den digitale økonomi. Standardiseringen indebærer et fokus for producenter på andre elementer af værdikæden for at kunne udmærke sig. OECD nævner som eksempel hvordan innovative integrerede pakker mellem hardware og software har haft en stor konkurrencemæssig fordel og nævner to tidsmæssige trends. Den ene involverer, at hardwareproducenter producerer enheder der samarbejder med software, så som smartphones; og den anden involverer, at softwareproducenter producerer enheder som spiller sammen med deres software. Begge tilfælde medfører en forbedret brugeroplevelse, samt et tættere forhold til producenten, da målet er at facilitere softwaren på bedst mulig måde. Prisen på disse enheder bliver med tiden drevet i bund, hvor hardwaren ikke driver væksten af selskabet; i stedet er det driften af denne, der genererer den store omsætning (OECD, 2015).

Der bemærkes en form for skift, fra en tid hvor brugeren har været afhængig af virksomheden for at kunne få det pågældende produkt, til at virksomheden må innovere for at skræddersy et

produkt til brugeren, således at de vælger deres produkt fremfor konkurrentens. Et andet tema i den digitale æra, er begrebet *content* på internettet. Det monitiserer sig især inden for reklamebranchen, hvor man bruger det forskelligt som en del af en kampagne for at tiltrække et ønsket publikum. Med introduktionen af interaktive platforme, såsom Wikipedia, YouTube og sociale medier, kan der opstå brugergenereret *content*, uden et selskabs indvirken. Samtidig befinder vi os i en økonomi, hvor selve valutaen digitaliseres i form af virtuel valuta, så som kryptovaluta, herunder bitcoins. Udvekslingen sker på anonym basis, da der ikke er tilkoblet nogen personlig information til brugeren, hvorfor det i et skattemæssigt henseende ville være svært at kunne allokere værdien af disse til en specifik person. På et højere niveau ville det være vanskeligt at opspore ophavsmanden, skulle midlerne blive brugt til et kriminelt formål, så som hvidvask og finansiering af terror (OECD, 2015).

Den digitale økonomi består af en række nye forretningsmodeller, herunder e-handel. E-handel defineres af OECD som ”salg eller køb af varer eller ydelser, foretaget over computer netværker via metoder, som er specifikt designet med det formål at modtage eller placere ordre” (OECD, 2015, s. 55). Det inkluderer bestilling af en vare eller ydelse, der leveres i traditionel forstand, men kan også være en udelukkende elektronisk transaktion fra bestilling til levering. E-handel udgør et betydeligt marked for B2C kunder, hvor selskaber har kunne minimere sine omkostninger, herunder etableringsomkostninger, ved at drive en virksomhed udelukkende online, hvor der er sket en eliminering af mellemmanden, da produktet leveres direkte fra producenten til kunden. Et nyt element til e-handel er også salget mellem private personer. Væksten af internethandel, har gjort det muligt for enkelte individer at sælge ting så som deres bil eller hus på internettet, hvor selskaber påtager sig en rolle som en formidler, ved at facilitere denne service på deres hjemmesider (OECD, 2015).

En anden forretningsmodel, der er udsprunget i den digitale alder, baserer sig på betalingservices. Fordelen ved at et selskab påtager sig denne rolle, er at det øger pålideligheden ved en internettransaktion, da man udveksler personlige oplysninger med et verificeret selskab fremfor en privat person. Betalingservices som vi kender dem i dag, består primært af kontante betalingsmuligheder, såkaldte e-wallets og mobile betalingsmuligheder. Mobile betalingsmuligheder, kan være alt fra tilkobling af en kortlæser til en smartphone, til at kunne betale direkte inde i en applikation og udveksling af

informationer via en tæt forbindelse (OECD, 2015). Denne betalingsløsning er en foretrukket betalingsløsning i Danmark, hvor den er en del af dagligdagen med apps såsom MobilePay, Dankort appen og den mobile e-wallet. Danmark kan i denne belysning fremstå fremadsynet i forhold til selve beskrivelsen af betalingsmulighederne. Dette skyldes at Danmark bestemt er et af de mest avancerede lande i Europa i forhold til betalingsløsninger. Ifølge en artikel fra Berlinske, benytter 80% af den danske befolkning sig af mobile betalingsløsninger, hvor kun 2% af den danske befolkning ikke kender til mobile betalingsløsninger (Kastberg, 2019). I sammenligning, har blot 9% af den amerikanske befolkning brugt den mest populære mobile betalingsmetode i USA, Apple Pay (Rooney, 2019).

Forretningsmodellen inden for reklamebranchen er blevet genopfundet, hvor selskaber før betalte for reklamer, som blev eksponeret i en vis periode, men nu gør brug af betalingstermer, som sikrer at man kan monitorere at en reklame bliver vist, samt at man har måleenheder på hvor vidt den pågældende reklame når. Man undgår samtidig risikoen for at skulle betale for et produkt, der har ikke har nogen effekt. PwC har i en undersøgelse estimeret en vækst i annoncering fra 135,4 milliarder USD i 2014 til 239,8 milliarder USD i 2019 (PwC i OECD, 2015, s. 59). I den forstand vil internettet være det største reklamemedie, som ellers før har været fjernsynet (OECD, 2015).

Afsnit 2: Karakteristika og værdiskabelse i den digitale økonomi

Karakteristika

Mobilitet

En stor drivkraft bag den digitale økonomi er mobilitet. Det værende sig inden for immaterielle aktiver; brugere og kunder; og forretningsfunktioner. Brugen af immaterielle aktiver stiger, samtidigt med at den nuværende skattelovgivning på sin vis tillader flytning af immaterielle aktiver blandt koncernforbundne selskaber, hvor selskabet, der har det juridiske ejerskab, ikke er det selskab hvor det immaterielle aktivs funktioner udføres. Mobiliteten af brugere og kunder gør, at det kan være svært at opspore i hvilket land en konkret transaktion har fundet sted og de facto hvem der har beskatningsretten (OECD, 2015).

Udviklingen i ICT tillader at man fra blot én geografisk placering kan have et globalt overblik. Man kan være derved være geografisk adskilt fra den daglige drift, samt kunder og leverandører, uden betydning for udførelsen af væsentlige funktioner. Inden for ICT services, har det betydet en større mulighed for eksport af services til fjerne placeringer, da den fysiske tilstedeværelse ikke påkræves. Evnen til at styre et selskab fra distancen spreder et selskabs funktioner og aktiver på tværs af landegrænser og muliggør for mindre og mellemstore selskaber at være en global spiller i økonomien. Omkostninger for forretningsaktiviteter reduceres, men er et *trade-off* med koordinationsomkostninger. Det definerer den digitale økonomi, at man skal have kvalificerede medarbejdere, fremfor en kvantitet af medarbejdere (OECD, 2015).

Data og brugerdeltagelse

MNS bruger i højere grad data som en integreret del af deres forretningsstrategi. Dette involverer en tillid til denne data og i flere tilfælde en aktiv deltagelse fra brugere og kunder. Særligt inden for social networking selskaber måles aktivt samarbejde med brugerne som en værdiskabende aktivitet. Nedbringelsen af omkostninger associeret med opbevaring af data, sammenholdt med stigningen i mængde af data, har endvidere muliggjort brugen af dataanalyse som forretningsstrategi. Dataanalyse fungerer i samspil med store datasæt og processering, som en drivkraft bag innovationen i blandt andet den videnskabelige sektor (OECD, 2015). Jf. McKinsey kan brugen af store datasæt medføre større transparens overfor interessenter i selskaber; monitorere arbejdspræstationer; tilpasse produkter og services ud fra en segmentering af en population; forbedre beslutningstagen ved at designe algoritmer der kan hjælpe eller erstatte menneskelig beslutningstagen; og facilitere udviklingen af nye forretningsmodeller, produkter og services (World Economic Forum i OECD, 2015, s. 70).

Infrastrukturen i den digitale økonomi

Det digitale marked har en specifik infrastruktur som præger denne. I den digitale økonomi har netværkseffekter stor værdi og indebærer at produkter skal anvendes af flere brugere, før de er gavnlige. Det gør sig gældende for sociale medier, som skaber værdi ved at venner og bekendte bruger den samme platform. Et andet element er *economies of scale*, som indebærer

masseproduktion til relativt lave omkostninger. Dette gør sig gældende for variable omkostninger, som forbliver væsentligt lave når softwaren først er udviklet, men omfatter større etableringsomkostninger for at udvikle denne. Et digitalt MNS kan have en større konkurrencemæssig fordel, da et skift fra et produkt til et andet kan medføre et tab af den data, der er opbevaret eller udviklet i applikationen. Komplementaritet definerer derved den digitale sektor, da flere produkter heri er udviklet med henblik på at kunne integreres med et andet (OECD, 2018).

Inden for digitale MNS, er der ikke ét dominerende selskab som påvirker markedsekonomien. De relativt lave marginale omkostninger faciliterer en indgang til markedet, hvorfor konkurrencen er stor. Et MNS, som har en dominerende rolle, vil kunne miste sit greb om markedet på relativt kort tid, hvis vedkommende kan udkonkurreres i forhold til produkt og kvalitet. Digitaliseringen har endvidere medført en forøgelse af økonomisk aktivitet, da internettet muliggør at man på tværs af landegrænser kan fuldføre en transaktion med ét klik. Dette forhøjer den konkurrencemæssige fordel i at være *first mover* på et marked (OECD, 2018).

Indførslen af et flersidet digitalt marked præger infrastrukturen i den digitale økonomi. Her agerer MNS som formidlere mellem forskellige grupper af brugere. Vækst i gruppen på den ene side af transaktionen kan medføre fordele for den anden. OECD bruger eksemplet på et selskab som tilbyder en platform hvor værter kan udleje deres lejlighed eller hus til interesserede gæster. Hvis der er flere værter på platformen, har gæsten flere valgmuligheder og hvis der er flere gæster, har værten større chance for at leje sin bolig ud. Internettet faciliterer denne forretningsform, da man hurtigt når en stor skare af potentielle kunder, således at man sikrer deltagelse fra begge sider af markedet. Virksomhedens indtjening ville i dette tilfælde bestå af medlemskaber eller brugergebyrer. Et andet aspekt, der karakteriserer det flersidede digitale marked, er prisstruktur, som ikke nødvendigvis er neutral. En side af markedet, kan risikere at betale overpris, samtidigt med at den anden side af markedet betaler en pris der er under den marginale omkostning. I det forrige tilfælde, kunne det for eksempel være at værterne skal betale for et medlemskab til platformen, mens kunderne kan slippe med et mindre gebyr. Det kan også gøre sig gældende inden for sociale medier, hvor brugere kan bruge applikationen ganske gratis, men derimod tillader indsamling af data. Denne data

bruges af udbyderen til enten at målrette salg, annoncering eller sælges videre til tredjepart (OECD, 2018).

Forretningsmodellerne i den digitale økonomi kan opdeles inden for følgende kategorier: flersidede platforme; videresælgere; vertikalt integrerede virksomheder; og input leverandører. Flersidede platforme er som nævnt platforme, der faciliterer interaktion mellem brugere fra hver deres side af markedet med formålet om en udveksling af et produkt. Videresælgere indkøber produkter og sælger dem videre. De kontrollerer på denne måde også prisfastsættningen, men pådrager sig også et vist ansvar overfor potentielle kunder. Vertikalt integrerede virksomheder indebærer virksomheder der har opkøbt deres leverandører og derved har integreret forsyningen i deres forretning. Endeligt er der input leverandører. Disse fungerer som en formidler af inputs i en produktionsproces, men adskiller sig fra det flersidede marked, da de kun leverer input til virksomhederne og derved ikke har nogen kommunikation med den endelige forbruger (OECD, 2018).

Det kan være udfordrende at inddele et MNS konkret inden for disse kategorier, da de ofte beskæftiger sig med flere forretningsområder. Det kan for eksempel være Google, der både fungerer som en et flersidet marked med dens søgemaskine og *cloud* baserede arbejdsløsninger, men også fungerer som en videresælger med Google Books. Google Books ville også kunne give anledning til en diskussion om hvorvidt det kan betegnes som en videresælger eller om der er tale om et flersidet marked. Her ville man skulle undersøge om bøgerne indkøbes af Google og der derved af tale om en videresælger eller om der er tale om en platform hvorved forfattere kan nå potentielle købere, hvor der i så fald er tale om et flersidet marked. Selskaber kan på denne måde kombinere kategorierne og kan også i givet fald vælge forskellige forretningsmodeller for forskellige forretningsaktiviteter. Et nævnt eksempel kan være en applikation, hvor ydelsen er gratis hvis man ser reklamer. På denne måde bliver selskabet finansieret af indtægt fra annoncering. Omvendt kan man vælge at bruge applikationen uden reklamer via et *premium* medlemskab. I dette tilfælde bliver selskabet finansieret af indtægt fra medlemskaber. Selskabet vil derfor operere både med en flersidet markeds- og en videresalgforretningsmodel (OECD, 2018).

Værdiskabelse

Værdiskabelse er traditionelt set baseret på Michael Porters model, værdikæden. Denne udfordres dog i den digitale alder, da den er udviklet i 1980'erne og derved ikke adresserer den globaliserede forretningsmodel, da: værdikæden originalt er udviklet til nationalt brug; den inddrager ikke værdi skabt fra datastrømme; og den er ikke anvendelig til virksomheder baseret på services, hvilket i høj grad karakteriserer MNS i den digitale økonomi (OECD, 2018).

Værdikæden

Værdikæden er en model der er baseret på at følge produktet fra udvikling til levering. Den består af fem primære aktiviteter og fire støtteaktiviteter, hvor de primære aktiviteter udgør selve produktionen og forsendelsen af produktet og hvor støtteaktiviteterne bistår den generelle produktion. Primære aktiviteter er indgående logistik; produktion; udgående logistik; markedsføring og salg; og service. Støtteaktiviteter består af indkøb; teknologisk udvikling; HR-management; og indkøb. Støtteaktiviteterne indgår ikke direkte som en del af produktet fra start til slut, men HR kan f.eks. være relevant, da produktet ikke ville kunne produceres uden de rette medarbejdere (OECD, 2018).

Værdinetværket

En mere naturlig fremgangsmåde til værdiskabelse i den digitale økonomi, vil være værdinetværket, som er baseret på en mæglende teknologi, hvor man forsøger at linke potentielle kunder eller brugere med den leverandør eller form for service de har brug for. Det gør sig gældende for værdinetværket, at værdien skabes af et sæt, eller netværk, af andre brugere. Det er derfor essentielt at værdien måles på at linke brugere sammen; at organisere og facilitere en udveksling mellem brugere (OECD, 2018, s. 38). Dette kan både gøres direkte og indirekte, hvor det direkte link finder sted ved f.eks. Facebook, hvor to brugere foruden normalt ikke ville være i kontakt med hinanden eller indirekte hvor man i bank sammen har adgang til den samme pulje af midler (OECD, 2018).

Værdinetværket består af tre primære aktiviteter, som er netværkspromotion og kontraktforvaltning; service forsyning; og drift af infrastrukturen. De involverer blandt andet opstart af brugere, vedligeholdelse af de pågældende links mellem virksomhed og forbruger og afregning heraf, samt vedligeholdelse af infrastruktur baseret på IT. Derudover har værdinetværket de samme fire støtteaktiviteter, som i værdikæden. Der er for værdinetværket ikke en rækkefølge for de primære aktiviteter, da de ikke foregår som en sekvens, men rettere sideløbende med hinanden. Virksomheder inden for værdinetværket genererer omsætning ved medlemskaber, gebyrer eller ved såkaldte kompensationshandler, hvor brugere frit kan benytte en platform uden monetær kompensation, men hvor de alligevel bidrager med data som er værdifuld for platformoperatøren. Denne måde at anskue værdiskabelse, henvender sig derved i høj grad mod virksomheder som opererer med et flersidet marked i deres forretningsmodel (OECD, 2018).

Værdiforretningen

Et aspekt der hverken er medtaget i værdikæden eller værdinetværket, er forretningen som er ensidet og appellerer til et bestemt behov eller problem en kunde måtte have via brugen af intensiv teknologi. Værdiskabelsen finder sted når der sker en udvikling fra kundens nuværende stadie til det ønskede stadie. Værdiforretningen er defineret af en asymmetri af information mellem selskabet og den potentielle kunde, da selskabets formål er at løse en problemstilling. Der er tale om standardiserede løsninger, men hver case er alligevel unik. Værdiforretningen består af fem primære aktiviteter og de samme fire støtteaktiviteter, som fra værdikæden. De primære aktiviteter er problemkonstatering og erhvervelse; problemløsning; valg; udførelse og kontrol; og evaluering. De går i hovedtræk ud på at finde frem til problemstillingen, evalueringen af alternative løsninger, valget blandt løsningerne, udførelsen og implementeringen af den valgte løsning og en evaluering heraf. Aktiviteterne foregår i en iterativ cyklus. MNS inden for denne kategori, er selskaber der er præget af konkrete og bestemte services, der kan løse relevante problemstillinger, fremfor services til en lav pris. OECD nævner som eksempel virksomheder der leverer *cloud computing* til andre virksomheder, samt de vertikalt-integrerede virksomheder. De forskellige kategorier inden for værdiskabelse kan alle sammen gøre sig gældende inden for det samme selskab, hvorfor

de henvender sig mere til den enkelte forretningslinje fremfor forretningsmodellen i sig selv (OECD, 2018).

Afsnit 2: BEPS i den digitale økonomi og skattemæssige problemstillinger ift. politisk planlægning

BEPS i den digitale økonomi

BEPS, også kendt som Base Erosion og Profit Shifting, opnås af virksomheder på flere måder, herunder ved at undgå en skattemæssig tilstedeværelse, ved at minimere den indkomst som kan allokeres til funktioner, risici og aktiver inden for en given jurisdiktion og ved at maksimere sit fradrag inden for en given jurisdiktion. Nationale skattelovgivninger har oftest et krav om en fysisk tilstedeværelse i et land, for at en indkomst vil kunne udgøre et skatteobjekt. OECD's modeloverenskomst fra 2017 dikterer, at der skal være tale om et fast driftssted før selskaber kan forvente at svare skat til dette land. Således kan et selskab opnå indkomst fra kunder i et givent land uden nødvendigvis at skulle betale skat af denne i det pågældende land. Det gør sig gældende for traditionelle selskaber såvel som digitale, men det er relativt ukompliceret for et digitalt selskab at undgå en fysisk tilstedeværelse, da interaktion med kunder sker gennem digitale medier (OECD, 2015).

Et multinationalt selskab kan allokere sine funktioner, risici og aktiver mellem sine koncernselskaber, uden at det nødvendigvis udgør en trussel i forhold til BEPS. Truslen indtræder i den situation hvor man allokerer sine funktioner, risici og aktiver ud fra pure skattespekulationer. Hvis et selskab træffer en beslutning, som ikke ville være blevet truffet, hvis et eventuelt skatteincitament udebliver; kan man antage at der er anledning til BEPS. I den digitale økonomi kommer dette til syne, når multinationale virksomheder f.eks. flytter deres immaterielle aktiver til et af deres koncernselskaber i et lavskattelands, hvor de samtidigt anfører at aktivet har en forholdsvis lav værdi. Omvendt kræver de at større dele af koncernens indkomst skal allokeres til dette aktiv, grundet det juridiske ejerskab sammenholdt med de risici og den finansiering som selskabet tilvejebringer. I hvert tilfælde hvor funktioner, risici og aktiver ikke er allokeret korrekt eller kompenseret for med en pris der er under armslængdeprincippet, vil der være tale om et BEPS-anliggende. MNS kan i

kraft af deres koncernstruktur, maksimere deres skattefradrag og derved deres skattegrundlag ved at have en overflod af fradragsberettigede omkostninger. Det kan blandt andet være royalties til, eller renter til lån fra, et koncernforbundet selskab. De ville også kunne udnytte skattefradraget ved at betale for rettighederne til brug af et immaterielt aktiv. Oftest ville det være til et selskab der ligger i et lavskatteland, som har det juridiske ejerskab over det immaterielle aktiv. På den måde flyttes overskuddet fra et højskatteland til et lavskatteland og koncernens overordnede skat reduceres (OECD, 2015).

En anden måde, hvorpå selskaber kan udgøre en BEPS-trussel, kan være ved at et digitalt selskab der eventuelt skal tilbageholde kildeskat på royalty og rentebetalinger, kan være berettiget til at tilbageholde en reduceret sats grundet traktatmæssige forhold. Dette kan opfordre til at oprette skuffeselskaber for at udnytte traktataftaler i lande, hvor lovgivning ikke sikrer imod dette. Selskaber kan forsøge at eliminere eller reducere skat i selskaber i mellemliggende lande ved at udnytte nationale skatteregimer. Det muliggøres ved at placere funktioner, risici og aktiver i lande med præferentielle skatteordninger og er en faktor ved digitale virksomheder, da mobiliteten gør det let at placere aktiviteter i et foretrukket land. En forretningsmodel baseret på brugen af immaterielle aktiver kombineret med lethed i overførslen af disse mellem koncernforbundne MNS, belyser hvorledes man med en multinational struktur kan flytte værdien til det land hvor man opnår de største skattemæssige fordele. Herudover kan brugen af hybride mismatch som selskabsform involvere at der i et land bliver givet fradrag for en omkostning, som ikke tilsvarende beskattes i et andet land eller der kan benyttes arbitrage, som ved brug af de to landes lovgivning, kreerer en statsløs indkomst, der derved ikke beskattes. For at eliminere eller reducere skatten i moderselskabets land, kan man bruge de samme teknikker, navnlig at flytte rettighederne til immaterielle aktiver og underkompensere ledelsens sæde for funktioner relateret til risici og de immaterielle aktiver. Dette udgør primært en trussel i lande, hvor der ikke eksisterer nogle CFC-regler eller regler imod passiv eller mobil indkomst, hvilket er sædvanlige karakteristika for digitale selskaber (OECD, 2015).

Skattemæssige problemstillinger i forhold til politisk planlægning

Der er tre områder, hvor eksisterende lovgivning bliver udfordret af den digitale økonomi. Det er inden for definitionen af fast driftssted; data; og karakteristik. Nuværende definition af fast driftssted bliver udfordret i den forstand, at for at udgøre et fast driftssted skal der være en fysisk tilstedeværelse. Grundet mobiliteten af digitale selskaber og en interaktion mellem selskaber og kunder over nettet, bør man reflektere over om den nuværende definition er passende. Data er en stor del af digitale virksomheders forretningsmodel og overvejslen inden for dette felt, vil være at gennemskue hvor værdiskabelsen finder sted i udvekslingen af data og hvordan man til skatteformål kan karakterisere en person eller en entitets bidrag af data i en transaktion. Endvidere, betyder nye former for produkter og services en forskel i karakteristikken af indkomst i kontekst med nye forretningsmodeller (OECD, 2015).

Grundidéen bag et digitalt MNS, er det samme som for et traditionelt MNS, hvor man søger at skabe et produkt som kan sælges til kunder. Den digitale forretningsmodel differentierer sig dog fra den traditionelle, ift. tilhørende process. I den digitale økonomi er man i stand til at kunne udføre mange funktioner fra en fjern placering og automatisere processer; samt være i stand til at nå flere kunder end før grundet digital infrastruktur. Derfor kan både kunder og de ansatte der udfører funktioner i selskabet let være geografisk adskilt fra hinanden. Under nuværende lovgivning findes agent-reglen, der sikrer at det ikke behøver at være et decideret fysisk forretningssted, hvorfra der udøves aktiviteter, men at en person i sig selv kan udgøre et fast driftssted. Sondringen skal være om det er nok med gældende regler, når MNS og personer i dag kan handle med hinanden uden at skulle mødes fysisk. Vi bevæger os fra en tidsalder hvor det ikke kun er selve produktet der genererer værdi, men også efterfølgende aktiviteter, som kunderne selv bidrager med. Det kan være anmeldelse af produkter, som på sigt kan generere mere salg, men det kan fremhæves i brugerbaserede virksomheder, hvor flere brugere skaber mere værdi. Det er ikke sikkert at de skaber økonomisk værdi, hvis platformen er f.eks. er gratis, men de kan retfærdiggøre indkomst i form af annoncer og en vis værdi til selskabet ved et eventuelt salg. Sagen om nexus strækker sig yderligere end traktatmæssige aftaler, da der i nationalt regi heller ikke eksisterer en hjemmel til beskatning mod en økonomisk tilstedeværelse andet end af fysisk karakter (OECD, 2015).

Brugen af data som en del af forretningsprocesserne i en virksomhed er ikke en nyhed, men mængden af data inkl. mulighederne for at indsamle og karakterisere denne, er særligt karakteriserende for et MNS. Overvejselsen inden for dette felt er hvorvidt indsamlingen af data i et givent land skal give adgang til beskatning og om denne data er hensigtsmæssigt karakteriseret og værdiansat i relation til beskatning. Vanskeligheden ved at værdiansætte rå data bunder i at MNS ikke selv anser data i sig selv for at have værdi. Selvudviklede immaterielle aktiver der udnytter dette, er ikke inkluderet under aktiver i regnskabet, men bliver dog kompenseret for ved et salg af virksomheden. Et andet aspekt indebærer, at anonymiteten på internettet gør det besværligt at tilknytte hvor data stammer fra, hvor personlige data, under privatlivsrettigheder, er personens egen og kan aldrig tilkomme selskabet; hvorfor det bliver vanskeligt at beskatte selskabet ud fra brugen af denne. På tværs af landegrænser bliver problemstillingen om denne indsamling af data fra en fjern placering giver anledning til en tilstedeværelse som kan udgøre et nexus og om man derved ud fra TP-principper kan allokere overskud til dette. Det giver anledning til en vurdering om hvordan funktioner, risici og aktiver skal fordeles og i det hele taget hvordan data kan spores. Data kan indsamles et sted, behandles et andet og være rettet mod et tredje sted. Hvor de originale data kommer fra og hvor der i processen skabes værdi kan være svært at definere. Digitale forretningsmodeller medfører endvidere produkter så som *Infrastructure-as-a-Service*, *Software-as-a-Service* og *Platform-as-a-Service*. Sondringer forbundet hermed, bliver at vurdere hvordan salget af disse former for services skal betragtes i et skattemæssigt henseende. Der kan være tale om almindelige forretnings salg, betaling af royalties eller en leverance af tekniske services, alt efter hvordan man anskuer det. Karakteriseringen af transaktionen vil afgøre den skattemæssige betydning (OECD, 2015).

Opsummering

Kapitlet illustrerer karakteristika som gør sig gældende for digitale forretningsmodeller, hvor disse er præget af mobilitet, data og brugerdeltagelse. Karakteristika for digitale MNS kan derfor ikke favnes inden for traditionelle modeller inden for værdiskabelse, eftersom den digitale økonomi har medført en revolution med henblik på hvordan et selskab genererer omsætning. Særligt at bemærke inden for digitale forretningsmodeller, er evnen til at udgøre en MNK, uden en fysisk tilstedeværelse, samt muligheden for flersidede forretningsmodeller.

Det udfordrer gældende skattelovgivninger eftersom en digital tilstedeværelse, værdien af data og karakteriseringen af givne services ikke er omfattet uden nuværende regulering. Digitale forretningsmodeller kræver derfor en stillingtagen fra politiske beslutningstagere, for at kunne sikre en hjemmel til beskatning.

Næste kapitel adresserer *Action 1* i *Final Report* fra 2015. Kapitlet har til formål at illustrere udviklingen, der har fundet sted siden *Action* punkterne blev fremsat i 2013 og derefter foreviget i den endelige rapport i 2015. Kapitlet kommer ind på de tiltag, der blev vedtaget på det tidspunkt og implementeret i modeloverenskomsten fra 2017, samt overvejelser som blev fremsat af TFDE, men som på daværende tidspunkt ikke ansås nødvendige til at blive implementeret.

Kapitel 4

Action 1, Final Report 2015

Dette kapitel omhandler *Action 1* i *Final Report* fra 2015. *Action 1* vurderes relevant i dette henseende, da det skaber en vis forforståelse for *Pillar One Blueprint* og rationalet herved, samt udviklingen inden for digitale forretningsmodeller inden for de seneste år og beskatningsrelaterede problemstillinger hertil. Kapitlet opdeles i to dele, hvor første del fokuserer på BEPS tiltag i den digitale økonomi og anden del fokuserer på yderligere muligheder for at adressere skattemæssige problemstillinger, men som ikke har været anset som værende nødvendige for implementering ved udfærdigelsen af rapporten i 2015.

Afsnit 1: BEPS-tiltag i den digitale økonomi

Action 1 i *Final Report* fra 2015 er en del af 15 *Action* punkter, som først blev fremlagt af OECD i 2013. Hvert *Action* punkt har sit fokus emne, hvor *Action 1*'s er at adressere de skattemæssige problemstillinger skabt i forbindelse med udfoldelsen af den digitale økonomi. Udfordringerne ræsonnerer i et TP-mæssigt perspektiv, da man er bekymret for at MNS udnytter huller i forskellige skattelovgivninger til enten at reducere deres skattegrundlag eller til at flytte deres overskud til et lavskattelands. Dette bliver ifølge OECD især tydeliggjort i forbindelse med digitale forretningsmodeller, da de baserer meget af deres forretning på immaterielle aktiver; et stort dataforbrug; og flersidede forretningsmodeller, som genererer værdi fra gratis produkter. Dette gør det særdeles vanskeligt at definere hvor præcis værdiskabelsen finder sted og altså hvor beskatningen skal ske. Fra OECD's side bliver spørgsmålet derfor at forstå hvordan digitale forretningsmodeller skaber deres værdi og deres profit, for at finde ud af om en tilpasning af gældende regler er nødvendig for at undgå BEPS (OECD, 2015).

Måden OECD, i *Action 1, Final Report* fra 2015, vil adressere BEPS i den digitale økonomi er først og fremmest at gøre det obligatorisk at oplyse aggressiv skatteplanlægning; at udforme standardkrav til transfer pricing dokumentation; og at lave en template til CbC rapportering (OECD, 2015). Det medfører iflg. OECD en dokumenteret virkning og vil sikre

en lovgivning hvor beskatning er rettet mod den placering, hvor de økonomiske aktiviteter finder sted. Dette sikrer problemstillinger både i markedsjurisdiktionen, såvel som jurisdiktionen i moderselskabets land og er med til at bekæmpe den såkaldte statsløse indkomst. I markedsjurisdiktionen ville man skulle bekæmpe misbrug af traktatmæssige forhold og undgåelsen af fast driftssted status, hvor man i moderselskabets land ville skulle fokusere på at styrke sin CFC-lovgivning. I begge lande ville man skulle fokusere på neutralisere effekten af hybride mismatch ved at begrænse det skattemæssige fradrag på f.eks. renter; at modvirke skadelige skattemetoder; og i TP- mæssigt sammenhæng at sikre hvor værdiskabelsen finder sted. Særligt relevant for den digitale økonomi er det at styrke CFC-reglerne; modvirke undgåelsen af fast driftssted status; og at sikre sig korrekt anført værdiskabelse i TP-sammenhæng (OECD, 2015).

CFC-regler (Action 3)

CFC-regler er gældende i mange lande, men der findes stadig stater, hvor de ikke gør sig gældende eller ikke er udviklet nok til at imødekomme udfordringerne, indkomst genereret af et CFC-selskab kan medføre. CFC-reglerne er til for at man som moderselskab ikke opstarter datterselskaber i lavskattelande med det pure formål at reducere eller undgå beskatning. I den digitale alder vil OECD målrette sin indsats mod IP-indkomst og indkomst som er genereret fra fjernsalg af digitale varer og ydelser. Her ville en stat kunne karakterisere denne slags indkomst til at indgå i CFC-reglerne, således at enhver indkomst relaterende til IP eller fjernsalg af digitale varer og ydelser, beskattes i moderselskabets land. Herudover ville man også kunne udføre en substansanalyse for at kunne se om CFC-selskabet udfører substantielle aktiviteter, som ville retfærdiggøre allokeringen af indkomst (OECD, 2015).

Kunstig undgåelse af status som fast driftssted (Action 7)

Jf. *Action 1*, går man ind i *Action 7* ind og afhjælper den trussel digitale virksomheder kan udgøre, ift. kunstig undgåelse af status som fast driftssted. Denne indebærer enten udelukkende at have aktiviteter der før ville kategoriseres som forberedende eller hjælpende karakter eller at selskabet spreder sine aktiviteter ud, så det på samme måde opnår et driftssted med disse aktiviteter. Dette ændres i *Final Report* fra 2015, således at man ikke kan

benytte sig af de forhenværende undtagelser til art. 5 i 2014's modeloverenskomst og samtidigt er der indført en anti-fragmentations regel, der modvirker splittelsen af aktiviteter ud over flere selskaber for at kunne benytte sig af undtagelserne til fast driftssted (OECD, 2015).

Værdiskabelse i TP-outcomes (Action 8-10)

Indsatsen for at eliminere BEPS inden for TP, tager udgangspunkt i immaterielle aktiver og rettighederne til indkomsten genereret for disse. Målet er at indkomsten skal fordeles til de selskaber, og skattemæssigt lande, hvor de økonomiske aktiviteter finder sted og ikke blot hvor det juridiske ejerskab er til stede. Første trin er at anskue hvordan overførslen af immaterielle aktiver blandt koncernforbundne selskaber faciliteres. Det faciliteres af tre ting: besværligheden ved værdiansættelsen af aktivet ved overførslen; at hhv. skatteyder og skatteforvaltning ikke har samme adgang til information vedrørende værdiansættelsen; og arrangementer som gør at immaterielle aktiver skjult bliver overført uden nogen betaling (OECD, 2015).

OECD adresserer problemstillingen ved at affatte en klar definition for immaterielle aktiver og ved at gøre det klart, at et immaterielt aktiv, som en ekstern part ville betale for, skal kompenseres for i et koncernforhold. Derudover vil fokus på værdiskabelse være ved de selskaber, som udvikler, forbedrer, vedligeholder, beskytter og udnytter det immaterielle aktiv og derved ikke kun hos det selskab som besidder det juridiske ejerskab. Derudover foreslår OECD også teknikker til værdiansættelse, således at det ikke kun er værdien ved overførsel, men også værdien det immaterielle aktiv genererer efter overførslen, der medtages i prisen (OECD, 2015).

OECD vil med deres arbejde mod BEPS også udfordre allokeringen af risici mod selskaber i lavskattelande. Risici kan ikke allokere mod selskaber der ingen eller minimale funktioner har; som ikke har nogen kontrol over risiciene; og som ikke har den finansielle kapacitet til at bære risiciene. Risiciene allokere i stedet til de selskaber, der er i stand til at udøve kontrol over risici og som har den finansielle kapacitet til at kunne bære dem. I den forstand, mener

OECD at man sikrer sig at indkomst bliver korrekt allokeret til de selskaber, der bidrager med funktioner, risici og aktiver til transaktionen (OECD, 2015).

Afsnit 2: Muligheder for at adressere de skattemæssige problemstillinger i den digitale økonomi

TFDE har vurderet forskellige fremgangsmåder for at imødekomme de skattemæssige problemstillinger, som den digitale økonomi bidrager med. Mulighederne inkluderer ændringer til de eksisterende undtagelser til status som fast driftssted; alternativer til eksisterende fast driftssted; en kildeskat; og afgifter. Ændringer til de eksisterende undtagelser til fast driftssted er foretaget og en virksomhed kan nu ikke anvende undtagelserne til de førnævnte ydelser, hvis det er en del af deres kernevirkomhed. TFDE har ikke vurderet det nødvendigt at implementere de andre fremgangsmåder på tidspunktet af deres undersøgelse. Nedenfor præsenteres tilgangen til et nyt nexus som alternativ til fast driftssted, samt kildeskat på digitale transaktioner (OECD, 2015).

Nyt nexus

Dette nye nexus ville finde sted når et selskab vurderes til at have en signifikant økonomisk tilstedeværelse i et land gennem en forsætlig og vedvarende interageren med landets økonomi via teknologi og andre automatiserede værktøjer. En kombination af nedenstående omsætningsbaserede, digitale og brugerbaserede faktorer, vil jf. TFDE udgøre definitionen for en økonomisk tilstedeværelse med forbehold for gældende karakteristika som kan henføres til hver enkelt markedsjurisdiktion (OECD, 2015).

Den omsætningsbaserede faktor

En omsætningsbaseret faktor i bestemmelsen om et nexus, vil medføre at nexus konstateres i det land hvor fra virksomheden har en indtægtsstrøm. Det antages at i de fleste selskaber, som er afhængige af data for at kunne målrette eller forbedre deres produkter, at de personer som dataene indsamles fra, befinder sig i samme land som kundemålgruppen. Under den

antagelse vil man anskue data og omsætning for at være nært forbundet; hvorfor beskatning ud fra omsætning vil være retvisende. Dette vil også medføre en simplificeret tilgang for skatteydere med en vished om, hvor og hvordan beskatning vil foregå i transaktioner på tværs af landegrænser; og dermed medføre minimale *compliance* omkostninger, da man ikke skal sondre ift. hvor værdien bliver skabt. I den omsætningsbaserede faktor er der tekniske aspekter, der skal klargøres. Det er blandt andet hvilke transaktioner der er omfattet, niveauet på tærskelværdien og administreringen af tærskelværdien (OECD, 2015).

Transaktioner der vil være omfattet af dette nye nexus, vil være digitale transaktioner; transaktioner der er gennemført via en digital platform. Det kan dog have den effekt at selskabet fra en fjern placering, kan gennemføre transaktioner pr. telefon eller mail og derved undgå beskatning af deres økonomiske tilstedeværelse. For at undgå dette kan man målrette nexus mod alle transaktioner der er gennemført som fjernsalg. Overvejelser indebærer om man, for at modvirke en fragmentering af forretningsaktiviteter, skal anvende en koncern tilgang frem for en *separate entity approach*. Det ville modvirke en kreering af koncernforbundne selskaber, der alle falder under tærskelværdien og derved undgår beskatning som nexus (OECD, 2015).

Digitale faktorer

Et digitalt selskab har brug for visse elementer for at kunne interagere med sine kunder online. Det indebærer blandt andet et lokalt domænenavn, en lokal digital platform og lokale betalingsmuligheder. Et MNS vil ofte have forskellige domænenavne som er tilknyttet til de lande det opererer i. Det vil f.eks. i USA være ".com" hvor det i Danmark vil være ".dk". Dette sikrer en lettere adgang for brugeren i sit eget land og modvirker varemærkeforfalskning for selskabet. Lokale platforme eller lokale hjemmesider vil være tilpasset specifikt mod hvert enkelt land og kan indebære at sproget og kulturen for det givne land er inkorporeret i hjemmesiden. Det kan også være målrettede kampagner og handelsbetingelser der afviger fra de, som gør sig gældende i moderselskabet. Lokale betalingsmuligheder involverer at præsentere prisen i lokal valuta og sikre betalingsmuligheder, der lokalt er anerkendt (OECD, 2015).

Brugerbaserede faktorer

De brugerbaserede faktorer vurderer forretningsmæssige aktiviteter som et udtryk for værdiskabelse. Det kan være antal månedlige brugere, som befinder sig inden for et givent land over en skattemæssig periode. Det giver muligheden for at se den størrelsesmæssige interaktion med kunder, men det kan være svært at vurdere unikke brugere og mængden af aktivitet de skal have med selskabet, for at der er tale om en tilstedeværelse. Samtidig er denne viden ofte ikke offentligt tilgængelig og man skulle kunne stole på pålideligheden af denne. En anden måde at måle på er at kontraktindgåelse. Når man digitalt benytter sig af en platform, selvom den er gratis, går man med til under handelsbetingelserne at der er tale om en kontraktindgåelse. Det er det samme udgangspunkt som ved agentreglen, men i stedet for at det er en person der handler på vegne af selskabet, er der her tale om en digital platform der udgør dette. Oprindelsen af data som endeligt udgør en del af det digitale selskabs forretning kan også være en målbar brugerbaseret faktor. Her undersøger man oprindelsen af data og ikke hvor denne bliver opbevaret og behandlet. Det kan være pålidelige data, men ofte kan det være svært for selskaber at spore deres data og formegentlig har de ikke data opdelt land for land (OECD, 2015).

Allokering af indkomst til nexus

For at kunne allokere indkomst til den signifikante økonomiske tilstedeværelse, nexus, ville man skulle anvende alternative metoder til de metoder, som eksisterer under nuværende principper. Vanligt ville man allokere efter funktioner, hvilket besværliggøres under dette nexus, da der ofte er tale om automatiserede processer, som ikke anses for at udgøre funktioner som en del af funktionsanalysen i TP. TFDE overvejede en metode som fordeling af profit baseret på nøgleallokering ud fra visse parametre. Det ville dog stride imod både national lovgivning og internationale standarder, eftersom OECD selv afviser formelallokering som metode (Wittendorf, 2020). Det ville samtidig generere en skattemæssig forskel mellem indkomst genereret af det nye nexus og indkomst genereret af et traditionelt fast driftssted eller datterselskab. En anden tilgang er et skøn over den profit der genereres fra tilstedeværelsen. I den forstand, ville man betragte nexus på lige fod med et fysisk selskab og skønne andelen af omkostninger, som kan allokeres hertil for at sammen

med omsætning at kunne definere en overskudsgrad, som man ville kunne applikere i beregningen af skat. Denne overskudsgrad ville både kunne være specifik ud fra branche, men i højere grad også ud fra de karakteristika der definerer selskabet. Udfordringerne ved denne metode vil være at digitale selskaber som regel adskiller sig fra traditionelle selskaber, grundet deres omkostningsstruktur. Samtidigt adskiller denne metode sig også fra de gældende internationale standarder og justeringer ville skulle være tilladt for at imødekomme eventuelle udfordringer i forhold til kompleksitet af selskabet og tabsgivende aktiviteter (OECD, 2015).

Kildeskat på digitale transaktioner

En kildeskat på digitale transaktioner vil indebære en specifikation af de transaktioner der er omfattet; hvordan denne skat skal indsamles; og hvordan det interagerer med gældende handelsforpligtelser og afgifter inden for EU. Transaktioner, der er omfattet af denne kildeskat, kan enten være alle digitale transaktioner; transaktioner der er gennemført online, eller alle transaktioner der er gennemført via fjernsalg. Om end man vælger det ene eller det andet, er det en nødvendighed, at de transaktioner som er omfattet, er specificeret og oplyst tydeligt, således at skatteydere ved hvornår skatten gør sig gældende; hvilket letter administrationsbyrden for skatteforvaltningen. Ift. teknologisk udvikling vil det skattemæssigt give mest fleksibilitet at definere generelle rammer frem for konkrete eksempler. Indsamlingen af kildeskat vil oftere være mere plausibelt i en B2B kontekst, da registrering af indkomst er en vanlig del af forretningen, som de f.eks. kender det fra momsindberetninger. Det vil derimod være vanskeligere for B2C kunder, da deres skatteforløb normalvis er en mere automatiseret proces, særligt i dansk regi (OECD, 2015).

Omstændighederne omkring digitale virksomheder giver anledning til overvejelse om en bruttobeskatning af omsætning, eftersom disse virksomheder har karakter af relativt lave marginale omkostninger. Det ville dog ikke være retvisende eftersom digitale virksomheder stadig skal afholde omkostninger til produktudvikling og samtidigt også har relativt store etableringsomkostninger. Inden for EU-lov ville man som udgangspunkt ikke kunne anvende en bruttoskat for udenlandske selskaber, hvis man anvender en nettoskat for indenrigsselskaber, da dette ikke vil reflektere en lige behandling. Dette ville derfor give

anledning til diskrimination, medmindre man kan godtgøre, at diskriminationen kan retfærdiggøres og er proportionel (Schmidt, Tell, & Weber, 2020). Man kunne i stedet anvende tilbageholdelsen af kildeskat som en support til nettobeskatning af det nye nexus (OECD, 2015).

Opsummering

Kapitlet opsummerer tiltag som fandtes nødvendigt ved udarbejdelsen af Action punkterne i 2013, som endte med en endelig rapport i 2015. Rapporten introducerer nye forslag til adressering af skattemæssige problemstillinger ift. digitale forretningsmodeller, men disse vurderes ikke nødvendige på daværende tidspunkt. Ændringer der blev affødt af denne rapport, var i højere grad en stramning af nuværende regler, fremfor beskatning af en digital tilstedeværelse. Rapportens resultater reflekterer en overvejelse af digitale problemstillinger, samt en stadig åben tilgang ift. beskatning og bidrager således ikke med konkret vejledning til medlemsstater, der erfarer effekten af digitaliseringen; hvorfor rapporten ikke vil løse den mangel på skattelovgivning, som illustreres i kapitel 2.

Næste kapitel omhandler *Interim Report* fra 2018. Kapitlet undersøger den globale udvikling siden offentliggørelsen af *Action 1* i *Final Report* i 2015, ved at illustrere hvordan BEPS er blevet implementeret og hvordan effekten herved har været. Herefter udlægges udviklingen i den internationale skattepolitik siden 2015 og hvilke *Interim* tiltag, regeringer med fordel kan implementere.

Kapitel 5

Interim Report 2018

Dette kapitel omhandler *Interim Report* fra 2018. *Interim* rapporten bidrager med en opdatering af den internationale udvikling ift. implementeringen af BEPS. Første del omhandler derfor implementering af BEPS og effekten herved. Anden del vil omhandle udviklingen i den internationale skattepolitik og tredje del omhandler *Interim* tiltag, som regeringer kan vælge at implementere. Tiltagene vil være midlertidige, med hensigten om at adressere BEPS inden for digitale forretningsmodeller, indtil der nås en konsensusbaseret tilgang til dette.

Afsnit 1: BEPS' implementering og effekt

Grundet den nylige introduktion af BEPS, har det under dannelsen af *Interim* rapporten været udfordrende at kunne påtale effekten af denne. Dog har flere MNS foretaget ændringer, hvor de aktivt har ændret deres selskabsstruktur med en betragtning om reel økonomisk aktivitet. Dette påvises ved at flytte risici og immaterielle aktiver til de rette selskaber, hvor den økonomiske aktivitet relateret hertil, finder sted. Der er således tale om en såkaldt *on-shoring* af aktiver, da de flyttes ud af lavskattelande. Der blev med den endelige rapport fra 2015 udlagt en række BEPS-initiativer, hvoraf en del kan henføres til de problemstillinger som relaterer sig til digitale virksomheder. Det gør sig i et TP-mæssigt henseende gældende for *Action 7*, *Action 8-10* og *Action 3*, som respektivt omhandler kunstig undgåelse af fast driftssted status; transfer pricing *outcomes*, som reflekterer værdiskabelse; og en forstærkning af CFC-reglerne (OECD, 2018).

Under *Action 7*, kan en kunstig undgåelse af fast driftssted medføre at et lokalt datterselskab kan udføre en masse substantielle aktiviteter, mens det kun bliver aflønnet på lige fod med en leverandør efter kostplusmetoden. Salgsselskabet vil i dette tilfælde få allokert al indkomst generet af dette datterselskab, til trods for at det er datterselskabet som afslutter salgshandlerne og udfører lokal markedsføring. Dette medfører en beskatning i den jurisdiktion, hvor salgsselskabet er hjemmehørende, fremfor en lokal beskatning i

markedsjurisdiktionen. Med denne konstruktion antyder koncernen at datterselskabets funktioner er begrænsede, hvorfor denne ikke udgør et fast driftssted. *Action 7* har resulteret i en ændring af art. 5 i OECD's modeloverenskomst og kommentarer, hvor man ikke længere kan benytte sig af en struktur hvor et selskab eller person handler som principal på vegne af moderselskabet, uden at denne udgør et fast driftssted. *Action 7* har yderligere medført ændringer af listen over undtagelser til status som fast driftssted. Førhen, har aktiviteter af forberedende og hjælpende karakter været undtaget, men dette er ændret således, at hvis disse aktiviteter udgør en del af kernevirkomheden, er de ikke længere undtaget fra fast driftssted status (OECD, 2018).

Action 8-10 indeholder BEPS anliggender i forhold til TP og den reelle værdiskabelse. En TP-problemstilling kan være lethed i at kunne flytte et immaterielt aktiv. Dette kan medføre strukturer hvor et kapitaltungt koncernforbundet selskab får overdraget et immaterielt aktiv og derved opnår rettigheden til en større andel af gruppens overskud associeret hertil, udelukkende grundet det juridiske ejerskab. Her vil koncernen se bort fra DEMPE-funktionerne, som beskriver hvor det immaterielle aktiv er udviklet, forbedret, vedligeholdt, beskyttet og udnyttet. Overskuddet fra gruppen allokeres op til det kapitaltunge selskab i form af royalties, som udtrykker en betaling for den finansiering selskabet tilbyder og de risici, det påtager sig. *Action 8-10* forsøger at give MNS en vejledning, der kan bidrage til at undgå denne form for strukturer, hvor *Action 8* omhandler flytningen af immaterielle aktiver; *Action 9* allokering af risici eller overdreven kapital; og *Action 10* transaktioner der ikke ville finde sted mellem uafhængige parter. *Action 8-10* blev implementeret i TPG i 2016, men hvorvidt de implementeres i national lovgivning, er op til den enkelte stat. Med indførelse af denne, vil medlemslande være bedre udstyret til at kunne identificere forretningstransaktioner; have et analytisk framework til at vurdere risici påtaget af koncernforbundne selskaber; en vejledning til at bedømme selskabers faktiske bidrag til koncernen; og vejledning i forhold til brug og overførsel af immaterielle aktiver (OECD, 2018).

Problemstillingen ift. CFC-beskatning under *Action 3* er at digitale selskaber opererer med en mobilitet og fleksibilitet der tillader dem at oprette et datterselskab i et skattemæssigt favorabelt land, hvorefter de placerer det immaterielle aktiv som er udviklet af

moderselskabet. Derved kan koncernen undgå beskatning af indkomsten associeret med det immaterielle aktiv til trods for at de har ansvaret for forskning og udvikling, samt markedsføringsaktiviteter for produktet. Grunden til at dette kan lade sig gøre er enten fordi en stat ikke har CFC-regler; at de har CFC-regler som ikke imødekommer visse kategorier af indkomst; eller at de ikke har CFC-regler som beskytter sig mod hybride mismatch. Til dette har OECD med *Action 3* kommet med en løsning, der indebærer analyser baseret på kategori; substans; og et overdrevent overskud. Ved implementeringen af disse vil denne slags *off-shore* struktur resultere i en beskatning i det land, hvor moderselskabet er hjemmehørende. Det vil derfor ikke være fordelagtigt for skatteyderen i dette tilfælde fortsat at strukturere sin forretning på denne vis. Dette er implementeret af EU-lande, herunder Danmark, med ATA-direktivet. Under *Action 6*, der modvirker udnyttelse af traktataftaler, er det endvidere anført at skattesystemer, der belønner selskaber som har indkomst baseret på immaterielle aktiver, kun må gøre dette således at det immaterielle aktiv er udviklet af skatteyderen selv eller i det pågældende land. Således undgår man flytning af immaterielle aktiver, for at opnå skattefordele, men opfordrer stadig til digitalisering og innovation (OECD, 2018).

Generelt om effekten af implementeringen af BEPS, kan det konkluderes at der er sket en udvikling inden for MNS's strukturering og skattelovgivningen i sig selv. Det ses inden for IP-regimer, hvor man har fjernet incitamentet til at udvikle IP i et land og få fordelagtige skatteforhold i et andet, ved at flytte det immaterielle aktiv. Det ses også inden for benyttelsen af traktatmæssige fordele, hvor man har udfordret såkaldte mellemliggende selskaber, som kun eksisterer for skatteplanlæggende forhold. Samtidigt har man med de reviderede TP-regler sørget for at selskaber der finansierer koncernforbundne parter, kun har ret til et risikofrit afkast som betaling for dette. Endvidere er der med indførelsen af agentreglen inden for fast driftssted besværliggjort undgåelsen af denne status, da lokale datterselskaber nu vil falde under dette i tilfælde hvor de jævnligt udgør en principalrolle i afslutning af salg og der ikke foretages væsentlige ændringer til kontrakten af den udenlandske leverandør (OECD, 2018).

Der ses også en udvikling inden for MNS, idet flere immaterielle aktiver *on-shores* og flere lokale salgssteder oprettes fremfor en fjernsalgsstruktur. Effekten af MNS's omstrukturering i forhold til BEPS, kan dog kun mærkes i et begrænset antal jurisdiktioner grundet manglende

implementering af agent-reglen under fast driftssted og manglende tilslutning til MLI. Det bemærkes yderligere at BEPS ikke adresserer de skattemæssige problemstillinger, der har en stor effekt og som relaterer sig til beskatningsretten inden for transaktioner der går på tværs af landegrænser. BEPS forsøger i dette tilfælde nærmere at lukke huller i skattelovgivningen for at undgå dobbelt ikke-beskatning og adresserer derved ikke de mere omfattende skattemæssige udfordringer inden for digitalisering, ved f.eks. at fokusere på et nyt nexus, data og karakterisering; som nævnt af TFDE i *Action 1, Final Report 2015* (OECD, 2015). BEPS-initiativerne adresserer ikke tilfælde hvor der ikke er tale om en fysisk tilstedeværelse og nævner intet om værdien af data og brugerdeltagelse (OECD, 2018).

Afsnit 2: Udviklingen i skattepolitik

Trods OECD's vurdering om kun at inkludere ændringer til modeloverenskomsten i form af agent-reglen og ændringer til undtagelserne i forhold til fast driftssted, opfordrede OECD i *Action 1, Final Report* stadig til at man i nationalt regi kunne indføre metoder til at beskatte digitale selskaber. TFDE har efterfølgende undersøgt udviklingen i skattepolitikken og har inddelt denne i fire kategorier: alternative anvendelser til tærskelværdien for fast driftssted; kildeskatter; omsætningsskatter; og specifikke regimer, der håndterer MNS. I forhold til alternative anvendelser til tærskelværdien for fast driftssted, har nogle lande valgt en tilgang enten fokuseret på en digital tilstedeværelse eller et såkaldt servicebaseret fast driftssted, hvor elementet af en fysisk tilstedeværelse ikke præsenterer en udfordring (OECD, 2018).

Alternative anvendelser

Foranstaltninger, som inkluderer faktorer baserede på digital tilstedeværelse, forsøger at måle denne tilstedeværelse ved at tage udgangspunkt i et selskab, der har en fysisk placering; som er fjernt placeret; og som har en vedvarende, interagerende proces med brugere og kunder i det givne land (OECD, 2018). Det introduceres i Slovakiet som en udvidelse af definition af fast forretningssted, hvor der i Israel og Indien fokuseres på en udvidelse af nexus regler i deres nationale skattelovgivning. Dermed sagt gælder dette kun for selskaber, som er hjemmehørende i lande, hvor der ikke eksisterer en tilknyttet DBO (OECD, 2018).

Betingelserne for at udgøre en signifikant økonomisk tilstedeværelse i Israel vil være at selskabet har en signifikant andel af onlinesalg, som er gennemført med israelske kunder; at selskabet tilbyder et produkt eller en service som i et signifikant omfang bliver brugt af israelske brugere; at selskabet har en lokalt tilpasset hjemmeside til Israel; og at der er tale om et flersidet marked, hvor selskabet drager nytte af de aktiviteter, brugere i Israel bidrager med. (OECD, 2018). Dette er ikke en udtømmende liste og det vurderes ved brug af en test for signifikant økonomisk tilstedeværelse. Hvis kriterierne for testen er opfyldt, allokeres overskud på baggrund af armslængdeprincippet, som efter national lovgivning. Der distingveres derfor ikke mellem indkomst genereret fra en fysisk tilstedeværelse og indkomst genereret fra en digital tilstedeværelse (OECD, 2018).

Indiens tilgang baserer sig på ligeledes på en signifikant økonomisk tilstedeværelse, men baserer i stedet dette inden for to tærskelværdier: en baseret på lokal omsætning og en baseret på antal af lokale brugere. Lokal omsætning kan opstå ved salg af varer, ydelser og fast ejendom, men kan også være forsyningen af download af data eller software i Indien; hvis det overstiger en vis beløbsgrænse. Antallet af lokale brugere definerer om man er genstand for beskatning, men der skal være tale om en systematisk og vedvarende forretningsmæssig interaktion fra selskabets side. Skattegrundlaget er begrænset til at omfatte de transaktioner der relaterer sig til den signifikante økonomiske tilstedeværelse og en DBO vil i alle tilfælde være gældende frem for de nationale nexus regler. Derfor vil der i lighed med Israels nexus regler kun være tale om beskatning af dette, såfremt selskabet er hjemmehørende i et land, der ikke har en DBO med Indien (OECD, 2018).

En definition på et servicebaseret fast driftssted forefindes i FN's modeloverenskomst; denne findes ikke i OECD's modeloverenskomst. Modeloverenskomsterne er ikke juridisk bindende, men danner et grundlag for de fleste DBO'er. Hvor FN's modeloverenskomst oftest er brugt mellem ilande og ulande, bliver OECD's modeloverenskomst primært brugt mellem ilande indbyrdes. Definitionen i FN's modeloverenskomst er således at servicebaseret fast driftssted forefindes i det land hvor servicen er udført og hvor det udenlandske selskab har en fysisk tilstedeværelse enten via ansatte eller anden form for personale. Et minoritetssynspunkt er i dette tilfælde at tilvejebringelsen af services, refererer til services der bliver anvendt eller fortæret i det pågældende kildeland og man derved kan applikere brugen

af service fast driftssted i denne forstand, således at digitale forretningsmodeller også kan falde under denne beskatning. Der er derved tale om et virtuelt service fast driftssted, som godkendes af Saudi Arabien og i visse *case law* tilfælde, Indien. Det kan dog traktatmæssigt skabe udfordringer, hvilket vil give anledning til retsmæssig udfordring fra skatteydernes perspektiv (OECD, 2018).

Kildeskatter

Der indgår på nuværende tidspunkt i art. 10-12 i OECD's modeloverenskomst mulighed for kildebeskatning af udbytte, renter og royalties med en residual beskatningsret til domicillandet. Flere lande er begyndt at applikere dette på specifikke kategorier af digitale produkter og services, med det formål at opnå beskatning fra digitale selskaber, som ikke har en fysisk tilstedeværelse. Problemstillingen med dette, som fremhævet af TFDE, er et spørgsmål om karakterisering af den ydelse, der bliver solgt, da denne kan anskues som generel omsætning, royalties og en tilvejebringelse af teknisk service. Ydelser, som bliver beskattet, er blandt andet salg af SaaS, som et resultat af en udvidelse af definitionen for royalties. Storbritannien tager skridtet videre og vil redefinere kildebegrebet til at omfatte betalinger mellem udenlandske parter, som vedrører lokale salg (OECD, 2018).

Omsætningsskatter

Omsætningsskatter og –afgifter er målrettet mod omsætning genereret fra online annonceringsservices og er generelt kombineret med bredere nexus regler, som fokuserer på destinationen af leverancerne. I Frankrig og Ungarn er tilgangen således at beskatning følger denne endelige destination, hvor der ved betaling af annoncering mod franske brugere f.eks. vil tilfalde en ret til beskatning for Frankrig. Omvendt fokuserer Indien og Italien i stedet på betalerens placering. Formålet med disse tiltag er at sikre neutralitet mellem udenlandske og indenlandske selskaber, samt digitale selskaber og mere traditionelle selskaber (OECD, 2018).

Indiens *equalisation levy* er en 6% bruttoskat, som pålægges betaleren ved køb af online annoncering. Den er derfor kun målrettet selve betalingen og ikke den indkomst, der

genereres herved. Der er forskellige kriterier, der skal være opfyldt for at kunne pålægge denne skat: der skal være tale om en B2B transaktion mellem et selskab i Indien og et udenlandsk selskab; transaktionen skal være inkluderet under listen af transaktioner fremlagt regeringen; betalingen overstiger en omsætningstærskelværdi; og at servicen ikke allerede kan knyttes til et af selskabets fast driftssted i Indien, da man ikke kan dobbeltbeskattes. Dette gælder dog ikke for fast driftssted hvor selskabet er udenlandsk. Da skatten ikke anses som en indkomstskat, men en transaktionsbaseret skat, kan den i de fleste tilfælde ikke lempes under national lovgivning eller en DBO og der kan derfor i denne situation opstå en dobbeltbeskatning (OECD, 2018).

The Levy on Digital Transactions, som Italien har implementeret, omhandler ligeledes en transaktionsbaseret skat, hvorimod denne både gælder for indenlandske og udenlandske selskaber og har til formål at genoprette lige vilkår for digitale leverandører og andre leverandører, som leverer services af en mere konventionel karakter. Skatten er på 3% og anvendes på automatiserede transaktioner, hvor minimal menneskelig interaktion er påkrævet. Der vil komme en liste fra regeringen, der definerer specifikke beskatningsmæssige transaktioner. Skatten applikeres kun i de tilfælde hvor handlen finder sted med italienske kunder og kun i B2B øjemed. Det er i denne situation således ikke vigtigt hvor transaktionen finder sted og nationaliteten af leverandøren, men derimod nationaliteten af betaleren, som er kunden. Undtaget fra denne skat er B2C transaktioner og selskaber der har mindre end 3000 af disse transaktioner på et kalenderår. Ansvarlig for at opkræve denne skat, er den italienske kunde. Italienske selskaber har mulighed for at trække denne skat fra deres selskabsskat, men hvorvidt den kan trækkes fra i andre lande, afhænger af den pågældende nationale skattelovgivning (OECD, 2018).

Ungarns tilgang er et bredere nexus, hvor regeringen beskatter ud fra destinationen af en reklame. Det er i så fald underordnet hvor betaleren af reklamen eller annoncøren befinder sig. F.eks. er nexus etableret når reklamerne primært finder sted på ungarsk. Det er op til leverandøren af transaktionerne at registrere sig ved de ungarske skattemyndigheder. Skatten gælder for både indenlandske og udenlandske selskaber og kan i nogle tilfælde ifalde kunden som en sekundær skat, såfremt den primære skatteyder ikke anerkender sin forpligtelse.

Skatten blev i første omgang udfordret af EU i forhold til kompatibilitet med EU-lovgivning og har yderligere ikke medført noget signifikant skatteprovenu (OECD, 2018).

Frankrig har indført en indirekte skat, som pålægges som en omsætningsafgift, ved enhver distribution af film og audiovisuel *content*. På denne måde forsøger Frankrig at favne alle former for forretningsmodeller, om det er traditionel videoudlejning eller YouTube, da det er selve servicen der spiller en rolle og ikke hvordan den distribueres. Nexus med Frankrig opstår på traditionel vis, hvis udførsel af salg eller service finder sted i Frankrig; hvis det er via digitale medier, gør det sig gældende når publikummet er franske borgere. Det er op til leverandøren at angive og betale skatten. Skattegrundlaget består af to elementer; den består af vederlaget betalt for køb, leje eller adgang til den audiovisuelle *content*, samt vederlaget betalt for visning af reklamer eller sponsorforhold. I det sidste element skal beløbet overstige 100.000 EUR for at være underlagt beskatning (OECD, 2018).

Regimer målrettet mod store multinationale selskaber

I Storbritannien og Australien har man indført en såkaldt *Diverted Profits Tax*, i Italien et forbedret samarbejde ift. til fast driftssted og i USA en *base erosion and anti-abuse tax*. De er ikke direkte målrettet mod digitale forretningsmodeller, men er særligt relevante for disse. DPT er i nogle lande designet som en separat skat, men fungerer i høj grad komplementært med eksisterende internationale standarder i forhold til nexus og profitallokering. Formålet med disse foranstaltninger er at give skattemyndighederne et mere detaljeret indblik i selskabers strukturer, hvor disse udgør en risiko. Det kræves af multinationale selskaber, under disse forhold, at være transparente omkring deres globale værdikæde. Her vil et nøgleaspekt i processen være en 12 måneders periode, hvor det pågældende selskab er under revision og hvor det skal overveje sine skatteforhold, samt om strukturen reflekterer den reelle drift. Den amerikanske skat BEAT fungerer som en minimumsselskabsskat, hvilket opnås gennem en afvisning af fradrag for visse udgående betalinger til udlandet, hovedsageligt renter, royalties, husleje og bestemte services (OECD, 2018).

DPT i Storbritannien har til formål at beskatte indkomst, som vanligt ville være blevet ledt væk herfra. Den iværksættes af to regler, som er en undgåelse af status som fast driftssted

regel og en alternativ bestemmelsesregel. Reglen vedrørende fast driftssted er særligt målrettet mod selskaber som har et faktureringselskab i udlandet, men benytter sig af lokalt personale til at fuldføre salget for på den måde at lede omsætningen ud af Storbritannien og undgå status som fast driftssted. Den alternative bestemmelsesregel bærer præg af TP-regler, hvor den henvender sig til koncerninterne forhold. Den iværksættes ved brug af overdrevne fradrag eller hvor indkomst der bliver ledt ud af Storbritannien, står til en skatteforpligtelse der er lavere end 80% af reduktionen i den britiske selskabsskat. Den iværksættes yderligere også ved skatteforhold, hvor resultatet af skatteplanlægning overstiger værdien af andre finansielle fordele. DPT har ikke til formål at fungere som en ekstra skat, men nærmere som et værktøj til at sikre *compliance* med gældende skatteregler (OECD, 2018).

Afsnit 3: Interim tiltag

Det anbefales af OECD i denne rapport, at en konsensusbaseret løsning mod skattemæssige problemstillinger vil være den rette fremgangsmåde. Eftersom dette er en tidskrævende proces, der tænkes udlagt i 2020, fremlægges der i Interim rapporten midlertidige tiltag. Dette skyldes at der i flere regeringer er et alvorligt behov for foranstaltninger, der kan adressere de skattemæssige problemstillinger, der opstår som resultat af digitale forretningsmodeller, som i hovedtræk er baseret på immaterielle aktiver, data, brugerdeltagelse og netværkseffekter (OECD, 2018).

Nogle lande overvejer en punktafgift, pålagt på specifikke e-services, som vil blive pålagt vederlaget betalt for disse, hvorimod flere lande ikke ser behovet for dette, da det kan medføre utilsigtede konsekvenser. Det værende sig en effekt inden for investering, innovation og vækst, hvor indførslen af en skat kan medvirke til kreere en barriere for mindre selskaber, der forsøger at komme ind på et dominerende marked. Derudover har det en effekt på økonomiens velfærd, da der ved en beskatning af *inputs*, kreeres en forhindring for produktion, hvilket formindsker det genererede *output*. Det kan også påvirke den endelige forbruger i situationer hvor de ender med at betale for skatten, hvor de i prissensitive og konkurrenceprægede markeder vil skifte til et andet produkt; eller for B2B handler, hvor *inputs* i processen vil være dyrere. Det vil også kunne give anledning til overbeskatning eller dobbeltbeskatning, i tilfælde hvor man både betaler denne *Interim* skat, samt selskabsskat.

Interim skatten gælder desuden i en midlertidig periode, hvorfor det giver anledning til en overvejelse om hvorvidt en stat skal bruge tiden på at udvikle og implementere denne. Hertil følger administrative og *compliance* omkostninger (OECD, 2018).

Landene, der er for en midlertidig løsning, argumenterer derimod at der er et mismatch på nuværende tidspunkt mellem værdiskabelse og beskatning, hvilket skaber en mistillid til systemet. De mener derfor at det er af afgørende karakter, at der bliver skabt en midlertidig løsning indtil der er fundet en endelig konsensusbaseret afgørelse, med det formål at beskatte en værdi, der hidtil ikke anderkendes som værende berettiget til beskatning. Landene anerkender de mulige konsekvenser af en sådan skat, men mener også at man kan imødekomme udfordringerne med designet af skatten. Der er derudover også en anerkendelse af, at en midlertidig skat skal kunne overholde følgende kriterier: ”at være *compliant* med et lands internationale forpligtelser; at være midlertidig; at være målrettet; at minimere overbeskatning; at minimere effekten på start-ups, forretningsskabelse og mindre selskaber generelt; og at minimere omkostninger og kompleksitet” (OECD, 2018, s. 180-181). Målrettet betyder i dette tilfælde, at skatten skal være målrettet de virksomheder, som udgør den største risiko. Det vil i dette tilfælde være virksomheder som kombinerer høje niveauer af *scale without mass*, hvor forretningsmodellerne i høj grad er baseret på brugerdeltagelse og netværkseffekter. Anvendelsesområdet skal være klart defineret og målrettet, for både at sikre *compliance*, men også en minimering af administrative omkostninger. Dette kræver en afgrænsning af hvilke transaktioner der er inkluderet (OECD, 2018).

Opsummering

Kapitlet opsummerer effekten af implementering af *Action 1* i *Final Report* fra 2015. Grundet det tidsmæssige forløb, har det været udfordrende at måle den fulde effekt af *Action* punkterne, med betragtning om at den nyeste modeloverenskomst er fra 2017 og *Interim* rapporten er fra 2018. Som nævnt i kapitel 2, er fast driftssted først implementeret i den danske skattelovgivning i 2021, hvor den før har været fortolket ud fra ordlyden af art. 5 i OECD’s modeloverenskomst. Dog konstaterer *Interim* rapporten en udvikling inden for MNK, hvor de proaktivt forsøge at danne arrangementer, som reflekterer en reel værdiskabelse. Samtidigt, udfoldes unilaterale tiltag i forskellige lande, som et forsøg på at

adressere den digitale økonomi. *Interim* rapporten opfordrer til midlertidige tiltag, i den forstand at omkostninger forbundet hermed kan retfærdiggøre et yderligere skatteprovenu.

Næste kapitel omhandler *Pillar One Blueprint*, udgivet af OECD i oktober 2020. *Pillar One Blueprint* er OECD's udspil til hvorledes man kan løse problemstillingen, som er til stede ved beskatning af digitale forretningsmodeller. Kapitlet har således til formål både at definere de forskellige forretningsaktiviteter, der vil være omfattet af denne fremgangsmåde, samt om denne tilstrækkeligt adresserer de skattemæssige problemstillinger, som den danske skattelovgivning giver anledning til, ift. digitale forretningsmodeller. Således vil kapitlet både sammenligne *Pillar One Blueprint* med de to forrige rapporter og forskellene herved, samt hvilken effekt *Pillar One Blueprint* vil have i samspil med danske skattelovgivning, for til sidst at nå en konklusion om hvorvidt *Pillar One Blueprint* bør implementeres i den danske skattelovgivning.

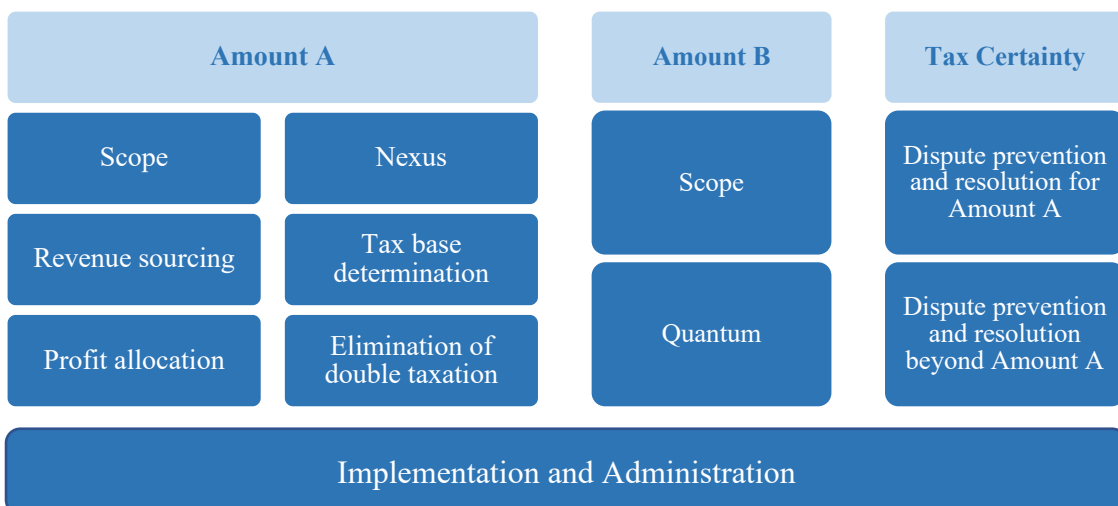
Kapitel 6

Pillar One Blueprint

Dette kapitel omhandler *Pillar One Blueprint*, som blev udgivet af OECD i oktober 2020. Kapitlet vil primært fokusere på *Amount A* og dertilhørende underkategorier *scope*; *nexus*; *revenue sourcing*; og *profit allocation*, som netop adresserer den problemstilling, som specialet har taget udgangspunkt i og hvoraf problemformuleringen er udsprunget. Først vil kapitlet overordnet uddybe om de 11 *building blocks*, hvori *Pillar One Blueprint* består, for derefter specifikt at tage stilling til udvalgte elementer inden for *Amount A*. Dernæst sammenlignes *Pillar One Blueprint* med de forhenværende rapporter: *Action 1* i *Final Report* fra 2015 og *Interim Report* fra 2018. Endeligt vil forslaget, i samspil med gældende ret, evalueres for at vurdere dennes effekt, samt om denne skal implementeres i den danske skattelovgivning.

Afsnit 1: Pillar One Blueprint

Pillar One Blueprint konstitueres af tre komponenter: *Amount A*; *Amount B*; og *Tax Certainty*, herunder følgende 11 *building blocks*.



Figuren er udformet ud fra Figur 1.1, udviklet af OECD i *Pillar One Blueprint*, (OECD, 2020, s. 11).

1. *Scope* ift. *Amount A* omhandler anvendelsesområdet for *Amount A*. Dette dækker over *automated digital services* (ADS), og *consumer faced businesses* (CFB). ADS kræver minimal menneskelig involvering og fungerer, som navnet antyder, ud fra en automatiseret proces og kendetegnes af lave marginale omkostninger; høje etableringsomkostninger; og software som en del af forretningsmodellen. Det er en forudsætning for at udgøre ADS, at omsætningen genereres elektronisk via internettet eller andet elektronisk netværk. CFB gør sig gældende overfor MNS som udvikler et produkt, designet til forbrugere. For at udgøre en CFB, er det ikke et kriterie at man har kontakt med den endelige forbruger og CFB'ere kan derfor findes flere steder i en distributionskæde, herunder i en B2B kontekst såfremt kriterierne er opfyldt. CFB omfatter endvidere *franchisors* og licensgivere. Der er visse elementer inden for CFB, der fortsat kræver politisk stillingtagen, hvorfor det foreslås blandt medlemslandene, at ADS med fordel kan implementeres først (OECD, 2020). For danske MNS vil CFB betegnelsen udgøre den største betydning, eftersom ADS-selskaber er begrænset i dansk regi. *Scope* uddybes nærmere i separat afsnit nedenfor.

2. *Nexus* vil afgøre hvornår et MNS vurderes at have en økonomisk tilstedeværelse, ud fra et signifikant og vedvarende engagement med det pågældende marked. Hertil fastsættes tærskelværdier, hvortil der stadig er uenighed om hvorvidt tærskelværdien skal være ens for hhv. ADS og CFB, eller om den skal være anderledes for CFB, eftersom denne har en lavere overskudsgrad og en mere kompleks struktur end ADS. Det overvejes derfor om ADS og CFB begge skal have en tærskelværdi på x antal millioner EUR eller om CFB skal have yderligere plusfaktorer til stede, for at kunne udgøre *nexus*. Definitionen af *nexus* i dette omfang henviser kun til *Amount A* og har således ingen betydning for definitionen af *nexus* i andre skattemæssige henseende (OECD, 2020). *Nexus* uddybes nærmere i separat afsnit nedenfor.

3. *Revenue sourcing* omhandler afgørelsen af hvilken markedsjurisdiktion, en given omsætning hidrører fra. Opsporingen af omsætningen udgøres af indikatorer, som er oplistet hierarkisk af OECD inden for hver given kategori af omsætning. Det skal derfor tilstræbes af MNK at applikere den første indikator, ved *sourcing* af omsætning, hvis muligt. For visse fysiske varer kan det være et leveringssted til en butik, eller den endelige forbruger, hvor det

ved visse digitale services, kan være kunden eller brugerens geoplacering (OECD, 2020). *Revenue sourcing* uddybes nærmere i separat afsnit nedenfor.

4. *Tax base determination* udgør skattegrundlaget, som *Amount A* beregnes ud fra. *Amount A* er en beskatningsret vedrørende residuelt overskud inden for en MNK, hvorfor skattegrundlaget vil adskille sig fra den vanlige *separate entity approach*, da det vil baseres på hele koncernens overskud. Skattegrundlaget baseres på en standardiseret tilgang til PBT, som udledes fra konsoliderede koncernregnskaber. Denne tilgang sikrer det samme udgangspunkt for beregning af *Amount A*. Inden for dette vil konsoliderede regnskaber, udarbejdet inden for rammerne af IFRS eller GAAP; når den er sammenlignelig med IFRS, foretrækkes. For at undgå kompleksitet, vil der kun være få skattejusteringer ift. regnskabet og fastlæggelsen af skattegrundlaget, som vil være en ” [...] eksklusion af skatteomkostninger; udbytte; gevinst eller tab ifm. aktier; og udgifter som ikke vil være fradragsberettigede for selskabsskatteformål i de fleste *Inclusive Framework* jurisdiktioner af grundlæggende retsprincipper. [...]” (OECD, 2020, s. 98, pkt. 409). Det vil være nødvendigt for nogle koncerner at beregne *Amount A* ud fra en segmenteret basis. Det vil medføre yderlige *compliance* omkostninger for koncernen og administrationsomkostninger for skatteforvaltningen. Det tilstræbes dog at balancere disse omkostninger med fordelene forbundet med segmentering, herunder nøjagtighed. MNS ville godt kunne opdele deres omsætning mellem ADS, CFB og *out-of-scope*, men vil ikke nødvendigvis kunne udregne det overskud der henvender sig til den enkelte aktivitet. MNS kan beskæftige sig med aktiviteter der f.eks. både er ADS og *out-of-scope*, men have en omkostningsstruktur der henvender sig til begge dele, hvorfor udregning af et overskud der kun henvender sig til ADS vil indebære en allokeringnorm, der ikke nødvendigvis er pålidelig. Løsningen på denne problemstilling vil derfor være at udregne en overskudsgrad, baseret på hele koncernen, som derefter applikeres til *in-scope* omsætning, for at kunne få producere hvad der vil være en *proxy* til *in-scope* overskud. Det vil på koncern- eller segmentniveau være muligt at ekskludere tab, som er genereret under *Amount A* i en given skatteperiode. Tabene vil blive samlet under en enkelt konto for det relevante segment og dette vil ikke have overskud, som skal indgå i beregningen af *Amount A*, før tabet er fuldstændigt absorberet (OECD, 2020).

5. *Profit allocation* omhandler den praktiske tilgang hvortil *Amount A* skal fordeles. Den består af tre dele, som er en tærskelværdi baseret på rentabilitet; en omfordelingsprocent, også kaldt *the allocable tax base*; og en allokeringssøgle. Det præsenterer sig som en udfordring, hvis MNS under gældende TP-regler, allerede allokere residualt overskud til en markedsjurisdiktion, hvorfor OECD tilstræber at implementere en *safe harbour* regel, der vil eliminere en eventuel risiko for dobbeltbeskatning. *Profit allocation* uddybes nærmere i separat afsnit nedenfor.

6. *Elimination of double taxation* omhandler tilgangen til at eliminere dobbeltbeskatning ved mekanismer, som forener den nye beskatningsret, *Amount A*, med gældende profitallokeringsregler. Dette sikrer, at MNK som allerede allokere residualt overskud jf. gældende regler ikke samtidigt underlægges *Amount A*, på sådan vis at denne dobbeltbeskattes. Fremgangsmåden består af to dele: en identifikation af betalende enheder; og metoder til eliminering af dobbeltbeskatning. Metoder til eliminering af dobbeltbeskatning kan enten være en eksemptionsmetode eller kreditmetode, som i forvejen anvendes i international skatteret for at undgå dobbeltbeskatning (Schmidt, Tell, & Weber, 2020), dog med særlige modifikationer relateret specifikt til *Amount A*, herunder et muligt valg mellem metoderne for hver enkel jurisdiktion (OECD, 2020).

7. og 8. *Scope* ift. *Amount B* er ikke omfattet af den samme afgrænsning, som *scope* ved *Amount A*. Anvendelsesområdet herved defineres som de selskaber under en MNK, der udfører *baseline* markedsførings- og distributionsaktiviteter i et marked under en afgrænset transaktion, som defineret i kapitel 1 i TPG, med udgangspunkt i de fem sammenlignelighedsfaktorer, herunder funktioner, risici og aktiver. *Quantum* udgør et fast afkast, som MNS der falder under anvendelsesområdet, skal aflønnes med som vederlag. Formålet med *Amount B* er at få et resultat der reflekterer resultater opnået med armslængdeprincippet. Metoden tilknyttet til *Amount B*, er TNMM, som er oplistet som metode i kapitel 2 i TPG (OECD, 2017). Da formålet med *Amount B* er at simplificere gældende TP-regler for skatteforvaltninger, samt mindske *compliance* omkostninger for skatteydere, uddybes der ikke yderligere om *Amount B* i resten af specialet (OECD, 2020).

9. og 10. *Dispute prevention and resolution for- og beyond Amount A*, omhandler mekanismer hvorved skatteforvaltninger og MNK kan undgå tvister. En mekanisme i form af et panel, kan blive fremsat og vil bestå af berørte jurisdiktioner og relevante MNS, der sammen skal blive enige om: skattegrundlaget; resultatet ved implementering af formelen for *Amount A*; og ethvert andet element der indgår i denne nye beskatningsret. Ved tilfælde hvor denne forebyggelse mod tvister ikke fungerer, vil der blive indsat mekanismer der har til hensigt at løse konflikter. Medlemslandene er ikke endnu blevet enig om hvordan dette skal implementeres, men er enige om en obligatorisk bindende og tidsvarende konfliktløsning, der skal respektere jurisdiktionernes suverænitet og tage hensyn til udviklende lande hvor MAP-procedurer ikke er forekommende. Derudover fokuserer igangværende arbejde på forbedringer til forebyggelse mod tvister; forbedringer til MAP-procedurer; og obligatorisk bindende tvistløsning (OECD, 2020).

11. Den sidste *building block, Implementation and Administration*, omhandler implementering og administrering af *Pillar One* for national, såvel som international skatteret. Under national skattelovgivning, kræver det en hjemmel til denne nye beskatningsret, samt bestræbelser på at undgå dobbeltbeskatning. Tilslutning under international skatteret vil kræve en multilateral konvention, hvor denne anbefales at indeholde specifikke implementeringsregler. Målet med den multilaterale konvention, er at eksistere sammen med gældende DBO'er, hvor denne ikke vil have nogen ændring på disse. Kun i situationer, hvor der vil være en konflikt mellem den multilaterale konvention og en pågældende DBO, vil regelsættet under den multilaterale konvention overgå DBO'en (OECD, 2020).

Afsnit 2: Amount A

Scope

Amount A applikeres udelukkende på MNK der falder ind under det pågældende scope, også kendt som anvendelsesområdet. Anvendelsesområdet for *Amount A* er baseret på to tests: en aktivitetstest; og en test baseret på en tærskelværdi. Aktivitetstesten tester om de pågældende aktiviteter opfylder kriteriet for enten at være en ADS og/eller en CFB. Vurderes aktiviteterne

som værende *out-of-scope*, foretages der ikke yderligere. Falder aktiviteterne derimod ind under anvendelsesområdet, foretages en test baseret på tærskelværdi, for at eliminere MNK, hvor et eventuelt skatteprovenu vil være uvæsentligt, sammenlignet med forbundne compliance og administrationsomkostninger (OECD, 2020).

Aktivitetstest

ADS

ADS består af en positivt- og negativt afgrænset liste, samt en generel definition. Fordelen ved at bruge en positivt- og negativt afgrænset liste for kvalificeringen af ADS er at bidrage med en sikkerhed og præcision til allerede kendte og eksisterende forretningsmodeller, som derved ikke vil have behov for at skulle fortolke den generelle definition. I tilfælde hvor selskaber via aktivitetstesten ikke udgør en ADS, kan den dog udgøre en CFB og stadig være omfattet af *Amount A*. Et generelt aspekt i ADS er evnen til at kunne tilbyde en given service uden menneskelig involvering til en ekstra kunde, fremfor generelt. ADS er derfor målrettet mod selskaber der oftest opnår *economies of scale*, da de trods menneskelig involvering og betragtelig kapital ved opstart, opnår en marginalomkostning på- eller tæt på nul ved en ekstra kunde eller bruger (OECD, 2020). Et eksempel på dette kan være softwareudviklere så som Microsoft, der med års mellemrum udvikler Office-pakken. Som kunde kan du finde denne på internettet, samt købe og downloade den inden for ganske kort tid. Denne proces kræver ingen involvering fra Microsofts medarbejdere, men er en automatiseret proces, som faciliteres udelukkende af dit udstyr, computeren, og systemet, Mac eller Windows, samt at købet finder sted over internettet. Omkostninger til Office-pakken for Microsoft opstår ved udviklingen af softwaren, samt vedligeholdelsen og support hertil; herved ikke at du som forbruger køber produktet. Det vil sige at Microsoft har den samme omkostning om de sælger til én eller en million kunder.

Den positive liste består af følgende ni kategorier: ”online reklame services; salg eller anden overdragelse af data; online søgemaskiner; sociale medier platforme; online formidlingsplatforme; digital *content* services; online *gaming*; standardiserede online undervisningsservices; og *cloud computing* services” (OECD, 2020, s. 24-25). Kategorierne

udelukker ikke hinanden og et selskab kan således have flere ADS, f.eks. ved flersidede forretningsmodeller, som indirekte genererer omsætning på baggrund af data fra brugere, men som direkte genererer omsætning fra annoncører. Her vil anvendelsesområdet inden for ADS have til formål at henvende sig mod den kilde der genererer omsætning. Hver kategori er fra OECD understøttet af en definition og supplerende kommentarer (OECD, 2020). Et MNS som Google kan sprede sig over flere kategorier. Det kan være en online reklame service via annoncer; det kan være en online søgemaskine; det kan være en online formidlingsplatform ved salg af bøger mellem tredjeparter; det kan være en digital *content* service ved leje af film; og det kan være en *cloud computing* service via tjenester så som Google Docs- og Drive. Da ADS henvender sig mod de kategorier, hvor der genereres omsætning, ville man udelukke Google som online søgemaskine, da man ikke betaler for at benytte denne. Omsætningen genereret herved vil i stedet komme fra annoncerne som en online reklame service. *Cloud computing* vil også være udelukket som kategori i de tilfælde hvor man benytter sig af disse services gratis. Det vil være sådan at man typisk har et vist antal lagring til rådighed og når man overstiger dette, bliver det til en betalingservice. I sidstnævnte tilfælde ville denne service kvalificere sig som en *cloud computing* service.

Den negative liste, fremsat af OECD, indeholder ”skræddersyede professionelle services; skræddersyede online undervisningsservices; online salg af varer og ydelser udover ADS; omsætning fra salg af fysiske varer, uanset netværksforbindelse; og services som giver adgang til internettet eller andet elektronisk netværk” (OECD, 2020, s. 32). Kategorierne indeholdt i den negative liste har, i lighed med den positive, definitioner og supplerende kommentarer, udformet af OECD. Det er værd at bemærke at der under den negative liste, under kategorien ”omsætning fra salg af en fysisk varer, uanset netværksforbindelse”, beskrives hvordan indsamlet data kan befinde sig på negativlisten. Der skal i store træk overvejes formålet med indsamlingen af data. Hvis formålet er at kunne yde teknisk vedligeholdelse og support, fremfor salg af data til en tredjepart, befinder dette sig på negativlisten. Er formålet i stedet at indsamle data for at kunne tilbyde målrettet annoncering, vil denne befinde sig på positivlisten. Et eksempel herpå ville kunne findes ved salg af en bil, der indeholder et system som er forbundet til internettet og derved kan indsamle data. Bruges denne data til at kunne optimere køreoplevelsen eller til at fortælle dig når bilen skal på værksted, vil formålet herved være af en support karakter. Bruges dine data for at målrette en

kampagne mod dig som forbruger via en reklame på dit system inde i bilen, er der her tale om en online reklame service, hvor f.eks. din placering bruges til at placere en reklame på et digitalt interface. Et andet aspekt hertil vil være ved salg af en vare der falder under kategorien *the Internet of things*, hvor man ved salg af en vare også kan give adgang til en service der i sig selv ville falde ind under positivlisten for ADS. Det kan f.eks. være ved salg af en motionscykel, hvor man ville kunne benytte produktet uden at skulle tilgå internettet, men som indeholder en chip, der monitorer din træning og giver dig adgang til at tilgå dette på en designet hjemmeside eller en applikation. Her ville denne kunne indgå som en ADS, enten som en social medieplatform eller en digital *content* service, men kun i tilfælde hvor man ville kunne separere værdien af denne service ift. købsprisen af produktet. Det vil i de fleste tilfælde være besværligt, da dette oftest vil indgå implicit som en del af produktet. Dog ville man kunne gøre det i tilfælde, hvor servicen står separat oplyst som en service med en vis monetær værdi.

Dual category ADS/bundled packages

Der er tilfælde hvor et MNS kan indeholde ADS fra forskellige kategorier. I de tilfælde, hvor man kan separere aktiviteterne fra hinanden, behandles disse inden for hver deres respektive kategori. Det kan f.eks. være en streamingtjeneste som både tilbyder sit indhold gratis mod visning af reklamer; og mod betaling. Omsætningsstrømmene herved kategoriseres som en online reklame service og en digital *content* service. Det er fra selskabets side forholdsvist nemt at identificere hvilken omsætning der opstår fra hvilken kategori. I andre tilfælde er det vanskeligere at opdele aktiviteter, hvis man beskæftiger med en såkaldt *dual category ADS* eller *bundled packages*. Dette gør sig gældende i to tilfælde: hvor der er tale om en service der opfylder kriterierne for en ADS-service, men hvor der medfølger en ikke ADS-service; eller hvor der er tale om en fysisk vare, hvor der medfølger en service, der potentielt kan opfylde kriterierne for at være en ADS-service. Hvordan man adresserer dette, er stadig en igangværende proces og det forventes med tiden at disse i høj grad vil blive integreret som én service. I så fald, vil man kunne estimere hvor meget den del, der opfylder kriterierne for ADS, udgør af servicen og om den i overvejende grad skal beskattes som dette eller ej. En vejledning fra OECD inden for dette emne vil have til formål at være simpel, administrerbar og let at implementere, for at sikre sikkerhed og konsistens (OECD, 2020).

CFB

Definitionen på CFB inkluderer MNS, der ”genererer omsætning fra salg af varer og services, som er af en art, der normalt bliver solgt til endelige forbrugere. Det vil sige, at salget af varer er målrettet et personligt forbrug og ikke har et kommercielt eller professionelt formål” (OECD, 2020, s. 37). Salget kan være af en direkte eller indirekte karakter og definitionen inkluderer yderligere en virksomhed, som giver tilladelse til eller på anden måde udnytter en immateriel ejendom, som er forbundet med udbuddet af disse varer eller services. Varen og services, som er en art, der normalt bliver solgt forbrugere, har karakter af dette når denne er udviklet med formål om at sælge denne til en forbruger, der vil benytte produktet personligt. Dette kan tydeliggøres ved måden varen eller servicen præsenteres på, ved en overvejelse om produktet er i færdig stand og enkelte indpakninger, eller om det er råvarer eller et produkt som skal købes i store partier, som derved er henvendt B2B-salg til hhv. producenter og grossister. Endvidere, kan produktet være designet mod forbrugere, når selskabet engagerer sig med forbrugeren, enten via ”markedsundersøgelser; markedsføring; brug af forbrugerens data; eller feedback eller support” (OECD, 2020, s. 38). Dette giver udtryk for at produktet er designet til at blive solgt regelmæssigt, gentagende og sædvanligvist til forbrugere, som er kriteriet for at udgøre en CFB. I denne kontekst er trykket på ”designet til”, hvorfor det er af underordnet betydning om et selskab en sjælden gang har en transaktion med en forbruger, hvis formålet for selskabets varer og services er B2B salg. Salg af disse varer og services dækker over salg, leasing, licensering, leje eller levering og det er uden betydning om dette sker direkte eller indirekte. I så fald vil det betyde at det er naturen af varen eller ydelsen, der udgør om et selskab er en CFB og derved ikke hvordan denne distribueres. Det kan for eksempel betyde at Bang og Olufsen er en CFB, da de producerer høretelefoner, højtalere og fjernsyn, som er henvendt mod den private forbruger. Bang og Olufsen kan benytte sig af udenlandske, lokale forhandlere til, at distribuere sit produkt, hvorfor det endelige salg vil foregå mellem den pågældende forhandler og den endelige forbruger. I sådant tilfælde vil der være tale om et indirekte salg mellem Bang og Olufsen og forbrugeren, da Bang og Olufsen sælger sit produkt til den udenlandske forhandler, som ikke er en forbruger. For forhandleren er der derimod tale om et direkte salg, da vedkommende udfører salget til forbrugeren.

For at udgøre en CFB, skal man være ejeren af produktet eller servicen og eje rettighederne til den forbundne immaterielle ejendom. I denne kontekst er det, at et selskab på et tidspunkt har haft en juridisk titel til forbrugsvaren irrelevant, da der kan være adskillige ejere i forsyningskæden, hvorfor det er af betydning om selskabet ejer produktet og relaterede brands. Forhandlere eller andre kontraktuelle modparter til forbrugere vil også være omfattet som CFB, da de åbenlyst har et direkte forhold med forbrugerne. I eksemplet vil både Bang og Olufsen og forhandleren begge være CFB. Hvis der derimod eksisterer en grossist som bindeled mellem Bang og Olufsen og forhandleren, vil denne ikke være en CFB. Dette skyldes at forretningsmodeller som denne ikke involverer nogen interaktion med forbrugere, da de eksisterer med det formål at levere produkter i en B2B kontekst, som ikke er formålet med CFB. Bang og Olufsen og en given forhandler vil i eksemplet begge være omfattet af betegnelsen som CFB, men da deres overskud varierer fra hinanden, vil der ved inklusion af flere selskaber i forsyningskæden, ikke ske et overlap i forhold til indregning af omsætning, hvorved *Amount A* beregnes ud fra.

Eksempler på CFB-sektorer og forretningsmodeller

Medicinalvarer

Medicinalvareindustrien er inden for anvendelsesområdet i forhold til CFB. Selvom der fra flere regerings side kan være en prisregulering eller en finansiering af medicin, er dette stadig et produkt som henvender sig til forbrugere. Man kan også argumentere for at ved finansiering fra regeringen, forekommer der stadig en indirekte betaling fra borgeren. Derudover, tjener medicinalselskaber et substantielt overskud, da flere medicinalvarer er patenterede. En prisregulering vil i pågældende tilfælde reducere overskuddet, men ikke i sådan en grad at selskabet falder uden for anvendelsesområdet. Medtagning af medicinalvarer i *Amount A* kan følge to tilgange, hvor man enten medtager al form for medicin inden for anvendelsesområdet; eller baserer anvendelsesområdet på medicin som sælges i håndkøb.

I første tilfælde, hvor al form medicin medtages, skelnes der ikke mellem om medicinen er indkøbt til individuelt forbrug eller til en bredere medicinsk behandling; om medicinen er indkøbt af forbrugeren selv eller på vegne af denne af den pågældende regering eller

forsikringsselskab; eller hvilken til hvilken grad forbrugeren selv har betalt for medicinen. Denne tilgang vil i høj grad præges af indirekte salg til forbrugerne, da medicinalvirksomhederne engagerer sig i markedet og markedsfører til medicinske fagfolk, forsikringsselskaber og andre indkøbere af medicin, som handler på vegne af forbrugeren og dennes interesse. Dog er produktet designet til personligt forbrug, med individualiserede indpakninger og dertilhørende indlægssedler. En tilgang baseret på al medicin vil være forholdsvis simpel, da man ikke ville skulle separere produkter ud fra deres distributionskanal. Det vil endvidere bidrage med en konsekvent tilgang, da hver regering foretager sin egen vurdering af hvilken slags medicin der skal være i håndkøb og hvilken slags medicin der skal udskrives på recept. Det argumenteres fra medlemslande i OECD, at inklusion af receptmedicin i anvendelsesområdet er højst nødvendigt, da producenterne af disse udgør en stor risiko i forhold til BEPS. Dette skyldes at de opnår en højere overskudsgrad end ved salg af håndkøbsmedicin, grundet brugen af immaterielle aktiver, som samtidig med deres mobilitet, faciliterer BEPS. Det vil fra disse medlemslandes synspunkt derfor være kontraintuitivt at inkludere håndkøbsmedicin, som udgør en mindre risiko, samtidig med at man ekskluderer receptmedicin, som har været genstand for aggressiv skatteplanlægning (OECD, 2020).

I det andet tilfælde, vil det kun være håndkøbsmedicin, som vil falde ind under anvendelsesområdet for CFB. Argumentation for dette er at der er en mere direkte forbindelse mellem forbrugerne og selskaberne, end ved receptmedicin, hvor det primært er læger der træffer valget af medicin på vegne af dig; hvor medicin indgår som en del af en lægelig behandling; og hvor en stor del af medicinen er finansieret af regeringen eller forsikringsselskaber. Derudover henvender markedsføringen inden for håndkøbsmedicin direkte til forbrugeren, som selv frit kan vælge imellem udbudte produkter, hvorimod reklamering for receptmedicin i fleste tilfælde er forbudt. Håndkøbsmedicin har således flere aspekter til fælles med andre forbrugsvarer. En problemstilling med denne tilgang kan dog være selve klassifikationen af hvornår et produkt er håndkøbsmedicin og hvornår det er receptmedicin. Flere lande har forskellige vurderinger af dette og derfor vil anvendelsesområdet være væsentligt mindre i lande som har en strengere regulativ tilgang til receptmedicin; og endvidere kan der være medicin der både udskrives på recept og som håndkøb, hvorfor dette også vanskeliggør processen for et MNS, der skal opgøre *Amount A*.

Således vil der både være tale om højere *compliance* omkostninger for skatteyderne og høje administrative omkostninger for skatteadministrationerne (OECD, 2020).

I et dansk perspektiv vil anvendelsesområdet forøges ved inklusion af receptmedicin, men i hvilket omfang vil være vanskeligt, at afgøre. Det danske sundhedssystem er stærkt reguleret ift. hvilken medicin der skal anses som værende receptpligtig, men samtidigt også hvordan denne skal udskrives. Der udvises i Danmark større omhu for udskrivning af recepter til stærk medicin som anses for vanedannende, fremfor i USA, hvor det har lykkedes blot tre apoteker inden for en radius af en mindre by i West Virginia, at udlevere over 30 millioner af disse piller inden for få år (Andersen K. V., 2021). En beskatningsret rettet mod den slags medicin til Danmark, vil derfor ikke have samme effekt, som ved lande som USA, der i høj grad benytter denne medicin. Omvendt, ville den danske stat kunne erfare, ved inklusion af receptmedicin, at skatteprovenuet fra et selskab som Novo Nordisk, der producerer medicin mod diabetes og andre kroniske sygdomme, vil falde, eftersom dette højst sandsynligt vil være receptpligtigt medicin (Novo Nordisk, 2021). Novo Nordisk er det MNS, som er den største skatteyder i Danmark, med en skattebetaling på 8.246.002.509 kr. fra dets moderselskab Novo Holdings i 2019 (Kristensen, 2021). Det vil derfor begrænse det danske skatteprovenu, hvis Novo Nordisks aktiviteter udgør en CFB og skal underlægges beskatning ud fra *Amount A*. Grunden til at Novo Nordisk i høj grad beskattes i Danmark under nuværende internationale regelsæt, skyldes at MNS betaler meget selskabsskat i det land hvor hovedsædet og selskabets vigtigste aktiver, er placeret (Hyltoft, 2020).

Franchising

Anvendelsesområdet gælder ikke kun for direkte kontraktuelle handler mellem forbruger og selskaber, men omfavner en bredere definition hvor det at selskabets varer og ydelser er rettet imod forbrugere, er af betydning. Hvordan produktet distribueres, er uden betydning, hvorfor indkomst fra franchising også er inkluderet i anvendelsesområdet for CFB, da *franchisees* ved betaling af dette, betaler for retten til at producere varer og ydelser, rettet mod forbrugere. Det indgår i definitionen af CFB, da denne inkluderer selskaber, som ”licenserer eller på anden måde udnytter immateriel ejendom som er forbundet med forsyningen af varer og ydelser” (OECD, 2020, s. 42). Franchising kan opdeles inden for to modeller: en

virksomhedsform franchising model og produktdistribution franchising, hvoraf den første uddybes nedenfor.

I virksomhedsform franchising modellen, giver *franchisor* en færdiglavet forretningsmodel til *franchisee*, som vedkommende er forpligtet til at opretholde gennem den daglige drift og med anvisninger fra *franchisor*. Denne model bliver typisk anvendt i fastfood- og restaurationsbranchen og hvad der er skelsættende for denne, er udvekslingen af information mellem *franchisor* og *franchisee*. *Franchisor* udøver en stor kontrol og autoritet overfor *franchisee*, men agerer samtidig også som en instans, hvor *franchisee* kan søge råd og assistance, kombineret med fuld adgang til immaterielle aktiver så som varemærker og *know-how*. Et dansk MNS, der er struktureret på denne måde, er Joe & the Juice. Da Joe and the Juice ekspanderede deres globale netværk i 2013, gjorde de det på en franchisebasis, hvor interesserede forretningspartnere kunne købe rettighederne til konceptet (Hall, 2013). Således er udgangspunktet for Joe & the Juice, på et globalt plan, at allerede forretninger arbejder ud fra et fælles koncept. Joe & the Juice vil som *franchisor* og selskab i Danmark i dette tilfælde udgøre en CFB, da rettighederne til deres immaterielle aktiver benyttes til forbrugerrettede varer og ydelser. Samtidigt vil lokale Joe & the Juice selskaber, *franchisees*, også udgøre en CFB, da de beskæftiger sig med forbrugerrettede varer og ydelser. Der vil derfor i første tilfælde være tale om et indirekte forhold med forbrugeren og i det andet tilfælde, et direkte forhold med forbrugeren. Joe & the Juice tabte i 2019 333 mio. kr. og forventes også, at have underskud i 2020, grundet covid-19 (Andersen K. B., 2020). Regnskabet for 2020 er endnu ikke offentliggjort på CVR, hvorfor det vanskeligt at forudsige hvilken skattemæssig betydning en inklusion af denne i CFB, vil have på nuværende tidspunkt. Derudover, er igangværende arbejde for OECD at udforske hvordan *Amount A* skal gøre sig gældende for franchising, særligt ift. scope, nexus og interaktion med kildeskatter (OECD, 2020).

Licensering

Licensering har lignede karakteristika til franchising, men henvender sig mere til salget af en immateriel ejendom, fremfor udnyttelsen heraf. Ved licensering er der mere tale om autorisering end et konkret salg. Der er to aspekter inden for denne kategori, hvor det ene omfatter salg af produkter af immateriel karakter; og det andet, en licensering af immateriel

ejendom for inkorporation af dette i et produkt. Det er ikke en forudsætning at licensen gives til et selskab, som udgør en CFB; fokuset koncentrerer sig i stedet om hvorvidt licensgiver har et produkt som henvender sig til forbrugere. Betaling for licens kan enten optræde som royalties eller i form af et fast gebyr. Kommercielle aftaler inden for dette, kan afspejle franchise aftaler, hvor licensgiveren har stor kontrol over hvordan varemærke og mærke navn bruges i processen af produktet og kan have mulighed for at kvalitetssikre produktet. Omvendt, er der også kommercielle aftaler, hvor licensgiver ikke udøver den samme kontrol, men blot overdrager f.eks. rettigheder til et givent produkt i en specifik tidsperiode. I sidste ende er det uden betydning at et MNS benytter en licenstagere til at distribuere sit produkt, fremfor et koncernforbundet selskab, da det er karakteren af varen eller ydelsen, som afgør om denne udgør en CFB. Der vil fra OECD's side gives yderligere betænkning til hvorledes denne kategori vil sammenspile med andre elementer inden for *Amount A*, som f.eks. kildeskat på royalty aftaler (OECD, 2020). I dansk perspektiv kan det være e-sport holdet Astralis, som licenserer rettighederne til deres varemærke gennem en aftale med tøjmærket Hummel (Neupert, 2020). Hummel sælger derefter trøjer til private forbrugere med Astralis-mærket, hvorfra de genererer en omsætning. Denne aftale bærer umiddelbart præg af faste beløb og modydelser, men kunne også have været orkestreret som en royaltybetaling, hvor en vis procentdel af omsætningen, genereret fra salget af trøjerne, ville blive betalt til Astralis fra Hummel. Dermed ville Astralis have et incitament til at reklamere for trøjerne, udelukkende på baggrund af denne betaling. Hummel og Astralis vil begge være CFB, men det er ikke en nødvendigvis en forudsætning, at licenstagere skal være en CFB (OECD, 2020).

Dual use

I nogle tilfælde vil der være produkter som er af en art der sælges til forbrugere, men som også sælges i en B2B kontekst. Det er særligt fremkommende i den digitale alder, da det bliver mere frekvent at arbejde hjemmefra på sin personlige computer. Det vil i dette tilfælde være vanskeligt for det sælgende selskab at vurdere om produktet sælges til en forbruger eller et selskab, hvorfor alt salg falder under definitionen som CFB. Omvendt, kan man ved halvfabrikata lettere afgøre om produktet henvender sig til en forbruger eller et selskab. Dette tydeliggøres f.eks. ved mængde og indpakning, hvorfor man i dette tilfælde kun vil

segmentere aktiviteter ud, der henvender sig til forbrugere, til at udgøre en CFB (OECD, 2020).

Undtagelser

Der er specifikke aktiviteter, som foreslås at være undtaget fra *Amount A*. De fleste vil i sig selv være undtaget, da de hverken opfylder definitionen af ADS og CFB, men OECD fremsætter stadig en liste med de forskellige kategorier og rationale for undtagelsen heraf. Kategorierne som er undtaget, er naturressourcer; finansielle services; opførelse, salg og leje af beboelsesejendomme; og internationale fly- og shippingselskaber (OECD, 2020). Undtagelserne opgøres på en segmentbasis, hvorfor en koncern med flere forretningslinjer, kan have nogle som falder inden- og udenfor henholdsvis anvendelsesområdet og undtagelserne. Rationale for at naturressourcer skal undtages indebærer, at disse oftest ikke henvender sig mod forbrugere, da de sælges i større partier og som et led i en produktionskæde. Der kan være tilfælde hvor produktet sælges til forbrugere, så som ved gas og benzin, men her vil kunden typisk ikke tillægge det nogen værdi i forhold hvilket selskab, der leverer dette. Der er i stedet fokus på de naturlige egenskaber og ikke som sådan et brand, hvorfor interaktion med kunder er begrænset. I de tilfælde markedsføring og branding har effekt og hvor naturressourcer ville kunne falde ind under en definition som et *dual use* halvfabrikat/komponent, overvejes om disse i stedet skal behandles inden for de generelle regler for CFB. Fælles for naturressourcer er et marked der er baseret på udbud og efterspørgsel, samt pris og der gøres derved ikke umiddelbart brug af immaterielle aktiver som en del af forretningsmodellen (OECD, 2020).

Finansielle services finder sted indenfor bankvirksomhed, forsikring og forvaltning af aktiver. Finansielle services vil ikke opfylde betingelserne for at være en ADS i den forstand, at disse kræver en grad af menneskelig involvering og derfor ikke anses som en automatiseret proces. Endvidere anses argumenterer OECD for, at finansielle services ikke bør kategoriseres under CFB, til trods for at der er visse elementer som er rettede mod forbrugere. Dette skyldes den allerede tilstedeværende regulering inden for disse sektorer og endnu vigtigere, effekterne heraf. Grundet karakteren af disse sektorer, som er stærkt kapitaliserede, sker der ud fra gældende regler allerede en beskatning som er fokuseret lokalt, hvorfor en implementering af

Amount A inden for dette ikke anses som værende nødvendigt. Endvidere påpeges at overskudsgraden inden for sektorerne på ingen måde er sammenlignelige med sædvanlige forretningsmodeller, hvorfor det vil være et misvisende grundlag at beregne *Amount A* ud fra dette (OECD, 2020).

I forhold til opførelse, salg og leje af ejendomme af beboelsesejendomme, er det kun denne del af den generelle byggesektor som inkluderes ved overvejslen om undtagelser. Dette skyldes at infrastruktur projekter henvender sig i en B2G og B2B kontekst og vil derfor ikke møde kriterierne for hverken ADS eller CFB, da der er tale om et fysisk produkt, som ikke henvender sig til private forbrugere. Generel opførelse af ejendomme, herunder salg og leje, kan inddeles mellem at værende af kommerciel eller privat karakter, hvor kommercielle ejendomme, i lighed med infrastruktur projekter, ikke kan klassificeres inden for ADS og CFB. Tilbageværende er beboelsesejendomme. Til trods for at beboelsesejendomme udgør et produkt som sælges til forbrugere, vil en inklusion af dette i *Amount A* ikke kunne forenes med rationalet hertil. Rationalet for *Amount A* er at multinationale selskaber kan have et vedvarende engagement med kunder fra en fjern lokation; og at de gældende regler, som baseres på fysisk lokation, ikke allerede adresserer dette arrangement. Betydningen for lokationen af ejendommen og medfølgende karakteristika vil være relevant for den markedsjurisdiktion, som den befinder sig i og da forholdet fra forbrugers synspunkt henvender sig i højere grad til produktet end til selskabet, vil det for et globalt markedsføringsformål ikke være muligt at generere et kundebaseret immaterielt aktiv. Derfor kræves en fysisk lokation af selskabet, hvorfor denne allerede er omfattet af gældende skatteregler i forhold til fast ejendom, hvor indkomst og afkast der oprinder herfra allokeres til denne. Den kategori inkluderer ikke midlertidig indkvartering, som ved hoteller eller airbnb, da dette anses som en service til forbrugere og derfor befinder sig inden for anvendelsesområdet for en CFB (OECD, 2020).

En beskatning af fly- og shipping selskaber foregår lokalt i den stat, som er selskabets domicilland. Det er der stadig konsensus om, eftersom disse selskabsformer arbejder ud fra en forretningsmodel, baseret på at bevæge sig på tværs af landegrænser og i nogle tilfælde helt uden for ved internationalt farvand eller luftrum. Derfor ville en beskatning ud fra andre principper kunne medføre en flerdobbelt beskatning eller væsentlige udfordringer i forhold til

allokeringen af indkomst. Efter nuværende modeloverenskomster og adskillige DBO'er er fly- og shippingselskaber undtaget en status som fast driftssted, til trods for deres fysiske tilstedeværelse i utallige jurisdiktioner. Selvom visse elementer af sektoren ville opfylde definitionen på CFB, vil man ved rationalet for eksisterende lovgivning, stadig undtage fly- og shippingselskaber fra at være CFB, da vanskeligheden ved allokering af indkomst er for stor. Det følger deraf, at såfremt karakteren af overskud falder inden for anvendelsesområdet af art. 8 i OECD's modeloverenskomst, er denne undtaget fra at være en CFB. Dette vil ligeledes gøre sig gældende i tilfælde hvor der ikke eksisterer en DBO mellem de involverede parter (OECD, 2020).

Tærskelværdi tests

Ud fra en *cost-benefit*-analyse vil det ikke kunne betale sig at implementere *Amount A* overfor MNS, som er under en vis størrelse. Dette skyldes en forøgelse i *compliance* omkostninger, som større virksomheder er i højere grad er i stand til at bære qua deres organisatoriske struktur, hvor mindre virksomheder vil kæmpe med at finde ressourcerne hertil. Det vil samtidigt ikke være logisk at implementere *Amount A* overfor en større koncern, hvis indkomst primært hidrører fra lokale kilder. Fra skatteforvaltningens side vil administrative omkostninger være af markant karakter ved medtagelse af mindre selskaber, mens skatten der vil kunne indtjenes, vil være af mindre betydning. Ud fra denne betragtning er der fremsat to tærskelværdier, som selskaber skal overstige for at være genstand for pålægning af *Amount A*: en global omsætningstest; og en de minimis udenlandsk *in-scope* omsætningstest. En bruttoomsætning på globalt niveau vil muliggøre en eksklusion af mindre selskaber, hvor omkostningerne ved implementering ikke giver mening i forhold til indtjeningens størrelse. Der skal fra OECD's side afgøres hvor tærskelværdien skal fastsættes og den kan med fordel fastsættes på 750M EUR som også er tærskelværdien for CbC rapportering, for at sikre fordelene associeret med implementering af *Amount A*. Ved at fastsætte denne tærskelværdi, undgår man en utilsigtet stigning i *compliance* omkostninger for selskaber, samt administrationsomkostninger for skatteforvaltninger. Samtidigt, vil man ved mangel på denne, pålægge selskaber, der enten ikke aflægger årsregnskab eller kun går det efter lokale standarder, at skulle aflægge disse efter internationale standarder, kun for formålet af Pillar One. Dette vil både være omkostningsfuldt for de pågældende selskaber,

men også for skatteforvaltninger, der vil stå til ansvar for at verificere rigtigheden af dette (OECD, 2020).

Implementering af en de minimis udenlandsk *in-scope* omsætningstest vil modvirke at multinationale selskaber, der overstiger den globale tærskelværdi, men som har et minimum af udenlandsk omsætning, vil omfattes af *Amount A*. Rationalet for den indkomst, som vil skulle omfordeles vil ikke være af væsentlig karakter i forhold til omkostningerne relaterede hertil. Dette kan forsvares, da mængden af indkomst der ville kunne anvendes under *Amount A*, vil være af uvæsentlig karakter og man i samme omfang kan risikere at allokere residualt overskud til en jurisdiktion, som allerede har en beskatningsret grundet de gældende profitallokeringsregler under armslængdeprincippet. Derfor applikeres, udover den globale omsætningstest, en de minimis test som er baseret på et absolut tal i forhold til udenlandsk indkomst. Det er derfor sagen uvedkommende hvilken ratio denne udgør i forhold til indkomst optjent i national regi. Testen foregår i to trin, hvor man i første trin vurderer ud fra en aktivitetstest om der opnås indkomst der overstiger det absolutte beløb fra ADS og CFB-aktiviteter; og i andet trin, vurderes det hvor meget af denne indkomst, der kan kategoriseres som udenlandsk og om denne overstiger det absolutte beløb. Vurderes det allerede ved første trin, at ADS og CFB-aktiviteter ikke overstiger det absolutte beløb, anses den relaterede indkomst for at være uden for anvendelsesområdet. Det samme gør sig naturligvis gældende for andet trin. Det er igangværende sag, hvorledes værdierne for testene skal beløbe sig til og det diskuteres om man skal implementere tærskelværdi i en faset tilgang, således at man over tid reducerer beløbet eller om man skal introducere et foreløbigt beløb og først efter evaluering, skal nedsætte det (OECD, 2020).

Nexus

De nye nexus regler har til formål at berettige markedsjurisdiktioner til en allokering af *Amount A*. Det er kun nexus i forhold til *Amount A*, der tages stilling til og nexus i forhold til andre skattemæssige formål forbliver det samme. Det vil sige nexus som udgøres i forbindelse med f.eks. fast driftssted, vil operere som hidtil og det vil ikke have nogen påvirkning for dette regelsæt, hvordan nexus opgøres i forhold til *Amount A*. Nexus, kan etableres forskelligt ift. om det er en ADS eller CFB. Nogle medlemslande argumenterer for

at en simplificeret tilgang vil indebære en ens tærskelværdi for begge kategorier, hvorimod andre medlemslande argumenterer for en anderledes tilgang for CFB, grundet kompleksitet, *compliance* omkostninger og en lavere overskudsgrad, sammenlignet med ADS. For CFB foreslås derfor i kombination med en tærskelværdi, plusfaktorer som bidrager til forståelsen af et aktivt og vedvarende engagement i en jurisdiktion. Ud fra denne tilgang vil der være et nexus for ADS for omsætning der overstiger x antal millioner EUR om året. Der vil være et nexus for CFB, når omsætning overstiger x antal millioner EUR om året; og der eksisterer en plusfaktor, som indikerer et signifikant og vedvarende engagement med markedet. En plusfaktor kan være et datterselskab eller et fast forretningssted, som udfører de pågældende aktiviteter; eller det kan være en omsætning der overstiger xx antal millioner EUR om året; eller andre plusfaktorer som ikke nødvendigvis er begrænset til en fysisk tilstedeværelse (OECD, 2020).

Markedsomsætning og tidsmæssige krav

En tærskelværdi baseret på omsætning optjent i et marked, der falder inden for anvendelsesområdet, identificeres ud fra *revenue sourcing* og kan gøre sig separat gældende for ADS og CFB. Nexus vil etableres ud fra et segmentniveau, som defineres af koncernen, når den segmenterer sine drift ved udregning af en skattegrundlag for *Amount A*. Det overvejes endvidere om man skal indsætte tidsmæssige krav, der vil undgå at enkeltstående arrangementer som ikke kan klassificeres som et vedvarende engagement, inkluderes. Tærskelværdien for omsætningen i et marked kan enten baseres på landets BNP eller ud fra et konkret monetært beløb. Sidstnævnte anses som fyldestgørende for at undgå kompleksitet, men der anerkendes samtidigt at man med fordele kan justere niveauet for at imødekomme henholdsvis større markeder og mindre, *developing* økonomier. Det udforskes endvidere at have en tærskelværdi rettet mod ADS og en tærskelværdi rettet mod CFB, for at sikre beskatningsret til mindre jurisdiktioner, hvor tærskelværdien med fordel kan fastsættes under 5 millioner EUR (OECD, 2020).

Plusfaktorer

Fysisk tilstedeværelse test

En test af en fysisk tilstedeværelse, vil indebære at selskaber som allerede har en fysisk tilstedeværelse i kraft af et datterselskab eller et fast driftssted, kan udgøre et nexus. Dette nexus vil derefter anvendes på hele koncernen. Et yderligere krav i denne test kan også være at aktiviteterne som bliver udført, indgår inden for anvendelsesområdet af CFB og at aktiviteterne ikke kun er forbundet med distribution, men også forbundet med salg. Denne tilgang vurderes som værende den mest simple, da disse enheder har eksisterende rapporteringskrav. En fysisk tilstedeværelse vil være opfyldt på koncernniveau, hvis der eksisterer et fast driftssted i den pågældende jurisdiktion eller hvis et af de af de underliggende selskaber er hjemmehørende heri. Konflikter vedrørende denne tilgang vil opstå i forbindelse med vurderingen af hvornår der forefindes et fast driftssted. Lande kan have forskellige definitioner fast driftssted, hvorfor lande med forskellige tærskelværdier med samme mængde aktiviteter, blive behandlet forskelligt i forhold til *Amount A*. Yderligere vil det give regeringer incitament til at finde faste driftssteder i deres land, for at kunne være berettiget til *Amount A*. For at imødekomme disse udfordringer, foreslås en gruppe fast driftssted definition, som kun anvendes i forbindelse med *Amount A*, fremfor at støtte sig til eksisterende definitioner i DBO'er og national lovgivning. Her kan med fordel tages udgangspunkt i eksisterende fast driftssted principper jf. FN og OECD, hvor der skal være tale om et fast forretningssted, hvorfra aktiviteter indenfor CFB's anvendelsesområde, delvist eller helt udføres. Alternativer til en fysisk tilstedeværelse af et selskab, kan være en vedvarende tilstedeværelse af personale i løbet af et år; eller udgifter til reklamering og promovering rettet mod det pågældende marked. Dette udfordres dog i forhold til relevans og udsving i omkostninger over et selskabs levetid (OECD, 2020).

Deemed engagement

Når en koncern når en vis omsætning inden for et marked, kan dette vurderes som værende nødvendigt for at udgøre en CFB og kravet om plusfaktorer vil frafalde. Dette skyldes at man fra koncernens side antager at have et vedvarende engagement med en markedsjurisdiktion,

for at forøge salg. Der er der dog stadig igangværende overvejelser vedrørende denne tilgang (OECD, 2020).

Revenue sourcing

Regler i forhold til *revenue sourcing* omhandler for en virksomhed at kunne afgøre fra hvilken markedsjurisdiktion omsætning hidrører fra. Dette udføres i samspil med oplyste indikatorer som tager hensyn til forskelligheden blandt omfattede varer og ydelser. Regler udarbejdes med udgangspunkt i information, der står til rådighed for virksomheder og som anses for værende pålidelig. Selskaber skal selv retfærdiggøre og dokumentere sin tilgang som en del af en standardiseret dokumentationspakke, hvori der beskrives det interne kontrol-*framework*, resultater vedrørende applikationen af indikatorerne og forklaring af brugte indikatorer og eventuelle sekundære indikatorer. For at vejlede multinationale selskaber bedst, akkompagneres regelsættet af supplerende kommentarer (OECD, 2020).

De generelle regler inden for revenue sourcing følger at; ”et multinationalt selskab skal applikere *revenue sourcing* regler, [...] som er relevante for enhver type(r) af omsætning den genererer; et multinationalt selskab skal applikere den indikator som forekommer først i hierarkiet af indikatorer, medmindre informationen er utilgængelig eller upålidelig som bekendt inden for hver regel; information kan kun betragtes som utilgængelig hvis det ikke er inden for det multinationale selskabs besiddelse og rimelige trin er foretaget for at opnå informationen, men har ikke været succesfulde; information er betragtet som upålidelig hvis det multinationale selskab kan retfærdiggøre at indikatoren ikke er en sand repræsentation af princippet i *sourcing* reglen; hvis en indikator er utilgængelig eller upålidelig, skal det multinationale selskab bestræbe sig på at applikere den næste indikator i hierarkiet. I tilfældet hvor alle indikatorer i hierarkiet er utilgængelige [...] eller upålidelige, skal det multinationale selskab applikere *sourcing* reglen baseret på alternativ tilgængelig information og dokumentere den valgte tilgang” (OECD, 2020, s. 71-72, pkt. 227-231). OECD fremsætter herefter en liste af forskellige typer af ADS, hvilken indkomst de typisk generer og relevante indikatorer hertil. Listen er ikke af udtømmende karakter. Grundet omfanget af denne belyses blot nogle få eksempler, men nævneværdigt gør det sig gældende for alle kategorier at der fremsættes en stillingstagen mellem hvilken jurisdiktion omsætningen vil hidrøre fra. I nogle

tilfælde tilfalder det den ene jurisdiktion og i andre deles omsætningen mellem jurisdiktioner (OECD, 2020).

For online reklame services, er relevante indikatorer i hierarkisk rækkefølge: ”jurisdiktionen for seerens enheds geoplacering på visningstidspunktet; jurisdiktionen for seerens enheds IP-adresse på visningstidspunktet; eller anden tilgængelig information som kan blive brugt til at bestemme jurisdiktionen for realtidspaceringen for seeren” (OECD, 2020, s. 73, pkt. 239).

For formidling af fysiske varer, vil omsætning anses for at hidrøre ligeligt fra køber og sælger, hvor omsætning vedrørende køber hidrører fra dennes domicil, som f.eks. kan indikeres via leveringsadresse, faktureringsadresse, indsamlede data eller enhedsplacering; og omsætning vedrørende sælger hidrører ligeledes fra dennes domicil, som f.eks. indikeres via det principielle forretningssted, indsamlede data eller enhedsplacering (OECD, 2020).

Der er ligeledes præsenteret en liste af indikatorer for CFB-aktiviteter. Her fordeles aktiviteterne ud fra karakteren af produktet, hvor ved forbrugerrettede varer anses omsætning som at hidrøre fra det endelige leveringssted til forbrugeren, som f.eks. kan være jurisdiktionen tilknyttet til detailhandlerens placering eller kundens adresse; hvor der ved services anses omsætning som at hidrøre fra den jurisdiktion hvor servicen bliver nydt eller brugt. Det er de samme forudsætninger der gør sig gældende for *franchise* varer og services, samt brug af licens til et immaterielt aktiv associeret til varer og services. I tilfælde hvor selskaber har flere kategorier af aktiviteter, skal *sourcing* regler anvendes separat til hver enkelt kategori, da bestemmelserne varierer. Ift. den hierarkiske tilgang, skal man i tilfælde hvor man har adgang til forskellige forbrugerdata inden for den samme aktivitet, behandle omsætning fra hver kunde separat. Det vil sige, er geoplacering øverst i hierarkiet, med indsamlet data som nummer to og et selskab kun har geoplacering på få kunder, men data på alle, må det pågældende selskab ikke kun benytte indsamlede data, men skal benytte geoplaceringen i de tilfælde hvor denne er tilgængelig. Her kan med fordel benyttes en *de minimis safe harbour* regel, der sikrer at dette kun gør sig gældende i tilfælde hvor der er et begrænset antal kunder, for at sikre simpliciteten (OECD, 2020).

Profit allocation

Beregningen og allokeringen af *Amount A* vil ikke basere sig på armslængdeprincippet, men på en konkret formel. Denne applikeres til en koncernens eller segmentets skattegrundlag og består af tre trin: en tærskelværdi baseret på rentabilitet; en omfordelingsprocentdel; og en allokeringsnøgle. Første trin, tærskelværdien baseret på rentabilitet, sikrer en isolering af residual-overskuddet, som skal omfordeles og adskiller *Amount A* fra aflønningen af normale aktiviteter som er omfattet af konventionelle TP-regler. Den baseres på en PBT ud af omsætning ratio. Andet trin, omfordelingsprocentdelen, omfatter en fastsættelse af en fast procentdel af residualt overskud, som kan fordeles til markedsjurisdiktioner under *Amount A* og sikrer at andre faktorer, fortsat kan aflønnes med allokert residualt overskud som hidtil. Denne procentdel vil benævnes *the allocable tax base* og vil betegnes fremover som det allokerbare skattegrundlag. Tredje trin, allokeringsnøglen, vil benyttes til at distribuere det allokerbare skattegrundlag til egnede markedsjurisdiktioner ud fra reglerne om *scope*, *nexus* og *revenue sourcing*. Overvejelser følger om hvorvidt profitallokeringen skal følge en tilgang baseret på overskud eller overskudsgrad, hvor der som udgangspunkt bør nå samme resultat, men udsving i f.eks. valutakurser vil dog kunne påvirke dette. Derudover skal der nås til enighed om hvorvidt formelen skal indeholde en differentiationsmekanisme, hvor tærskelværdien i trin et og procentdelen i trin to, kan variere baseret på specifikke forretningsaktiviteter for på den måde enten at forøge eller reducere den *profit quantum*, der skal omfordeles til de pågældende markedsjurisdiktioner (OECD, 2020).

Det er selvsagt en interesse fra OECD's perspektiv at undgå enhver form for dobbeltbeskatning, hvorfor situationer hvor overskud allerede allokeres efter gældende regler, skal adresseres. Formålet med *Amount A* er som sagt, at danne en beskatningsret for forretningsarrangementer, som ikke allerede er omfattet af gældende lovgivning, hvorfor tilfælde hvor en markedsjurisdiktion allerede modtager et residualt overskud efter gældende TP-regler, vil udgøre en konflikt til denne tilgang. Der arbejdes derfor på såkaldt markedsførings- og distributions *safe harbour*, hvor man begrænser omfanget af *Amount A* i den pågældende jurisdiktioner, ved at sammenligne beskatningsretningen ud fra gældende regler, med beskatningsretten ud fra *Amount A*. Det pågældende MNS vil stadig være

genstand for gældende TP-regler og mekanismer mod dobbeltbeskatning, som ved eksklusion af *Amount A* (OECD, 2020).

Safe harbour reglen vil gøre sig gældende i tilfælde hvor en MNK har en beskatningsberettiget tilstedeværelse i en markedsjurisdiktion ved udførelse af markedsførings- og distributionsaktiviteter, som er forbundet til *in-scope* omsætning i kildelandet, det værende sig gennem et fast driftssted eller et hjemmehørende selskab. Den MNK vil herefter beregne overskuddet, som skal allokeres til markedsjurisdiktionen efter gældende regler og sammenligne dette med *safe harbour* afkastet, som består af to dele: Amount A; og et fast afkast for rutinerede markedsførings- og distributionsaktiviteter i kildelandet. Dette *safe harbour* afkast repræsenterer et loft for justering af *Amount A*'s *quantum*. Ved anvendelsen af denne regel, kan der opstå tre udfald. I tilfælde hvor det eksisterende markedsførings- og distributionsoverskud er lavere end det faste afkast, vil den MNK ikke være berettiget til *safe harbour* reglen. I tilfælde hvor det eksisterende markedsførings- og distributionsoverskud er højere end det faste afkast, men lavere end *safe harbour* afkastet, vil *Amount A*'s quantum blive reduceret til forskellen mellem det allerede allokerede overskud og *safe harbour* afkastet. I tilfælde hvor markedsførings- og distributionsoverskud overstiger *safe harbour* afkastet, vil der ikke blive allokeret *Amount A* til den pågældende jurisdiktion. Inden for TP vil det betyde at MNK'er, som opererer i en markedsjurisdiktion uden en eksisterende tilstedeværelse, eller som kun allokerer ud fra en cost-plus basis, vil ikke omfattes af *safe harbour* reglen og vil derfor være genstand for *Amount A*. Dog vil flere af de mere traditionelle CFB-selskaber drage nytte af denne regel, særligt dem med decentraliserede forretningsmodeller og distributører med fuld risiko, såsom *full fledge* distributører. MNK inden for denne kategori vil muligvis allerede allokere overskud til en markedsjurisdiktion, som overstiger *safe harbour* og vil derved ikke være nødsaget til at betale *Amount A* eller gøre brug af mekanismer mod dobbeltbeskatning, men i de fleste tilfælde kun skulle beregne *Amount A* (OECD, 2020).

Tærskelværdi baseret på rentabilitet

Tærskelværdien baseret på rentabilitet introduceres i form af en simpel praksis, som f.eks. en fastsat procentdel, der applikeres på skattegrundlaget efter modregning af fremførte tab.

Grunden til en fast tærskelværdi, frem for en variabel, baseret på fakta, omstændigheder og en relateret TP-analyse, er for at undgå yderligere kompleksitet, ved at adskille *Amount A* og gældende TP-regler. Rentabiliteten vil for en MNK eller et segment, hvor relevant, blive baseret på en for *Amount A* PBT til omsætning ratio. Tabel 6.1 i *Pillar One Blueprint* illustrerer hvor mange MNK, der vil være omfattet ved et givent niveau. Tager man udgangspunkt ved 8%, omfattes 990 MNK, forøges dette til 25% omfattes 150 MNK, altså en reduktion på 840 MNK. Omvendt, falder residualt overskud fra 0,60 trillioner USD til 0,10 trillioner USD. Målet fra OECD vil være at finde et niveau inden for dette spektre, hvor størrelsen af residualt overskud giver mening; hvor *compliance* og administrative omkostninger er proportioneller og hvor antallet af MNK omfattet, vil være på et administrerbart niveau (OECD, 2020).

Omfordelingsprocentdelen

Ud fra residual overskuddet, er der kun en procentdel af dette som skal omfordeles til relevante markedsjurisdiktioner. Dette skyldes at MNK også udfører en række aktiviteter, som ikke relaterer sig til *Amount A*. Denne omfordelingsprocent, vil i lighed med tærskelværdien også baseres på simpel praksis, hvor man tager udgangspunkt i fast procentdel, som ikke tillader inklusion af særlige omstændigheder eller baserer sig på armlængdeprincippet. Tabel 6.2 i *Pillar One Blueprint*, viser således hvordan man kan basere omfordelingsprocentdelen på hhv. 10, 20 eller 30% og i det omfang hvor meget overskud, der omfattes. Ved de 8% som tærskelværdi, kan det betyde en forskel mellem 60 og 180 milliarder USD, hvor ved de 25%, kan det betyde en forskel mellem 10 og 30 milliarder USD. Forskellen bliver således større jo mindre procentdel tærskelværdien fastsættes ved. En højere omfordelingsprocent, vil i samme omfang betyde en højere reduktion af residualt overskud, som behandles efter eksisterende profitallokering under armlængdeprincippet (OECD, 2020).

Allokeringsnøgle

Når der er fundet et allokerbart, residualt overskud, skal dette omfordeles til relevante markedsjurisdiktioner gennem en allokeringsnøgle. Her kan der benyttes forskellige metoder.

Heriblandt er en formel baseret på overskud og en formel baseret på overskudsgrad. Formlen baseret på overskud, kan se således ud:

$$\text{Allokerbare skattegrundlag (f.eks. PBT)} \times (\text{lokalt fremskaffet } in\text{-scope omsætning/MNK's totale omsætning})$$

Denne ville inkludere omsætning fra uegnede markedsjurisdiktioner, samt potentiel *out-of-scope* omsætning. Formlen baseret på overskudsgrad, vil derimod se således ud:

$$\text{Allokerbare skattegrundlag (f.eks. PBT/omsætning)} \times \text{lokalt fremskaffet } in\text{-scope omsætning}$$

Begge metoder, har et såkaldt *throwback system*, hvor det sikres at omsætning, der er genereret fra uegnede jurisdiktioner, i forhold til allokering af Amount A, ikke omfordeles ud til andre jurisdiktioner, som vil være kvalificeret til dette. Samtidigt sikrer de at overskud, der karakteriseres som *out-of-scope* ikke omfordeles til pågældende markedsjurisdiktioner. En anden tilgang, som nærmere vil betegnes som et *throw-in system*, vil være at allokere hele skattebasen til kvalificerede jurisdiktioner, herunder en *Amount A* overskud fremskaffet fra uegnede markedsjurisdiktioner til egnede markedsjurisdiktioner. Herved vil en overvejelse om omsætningens kilde være nødvendig for al *in-scope* omsætning (OECD, 2020).

Afsnit 3: Pillar One Blueprint vs. Action 1, Final Report, 2015 og Interim Report, 2018.

Pillar One Blueprint har i lighed med de to forrige rapporter, *Action 1* i *Final Report* fra 2015 og *Interim Report* fra 2018, adresseret de skattemæssige udfordringer ift. digitale forretningsmodeller, samt præsenteret tiltag ift. beskatning. *Action 1* præsenterede fire mulige fremgangsmåder, hvor blot en blev vurderet som nødvendig på daværende tidspunkt. De andre valgmuligheder: nyt nexus; kildeskat; og afgifter blev derfor ikke implementeret på daværende tidspunkt. Med *Pillar One Blueprint* er det også kun en implementering af et nyt nexus, som bliver omtalt. *Action 1* præsenterede bruttobeskatning af digitale transaktioner, i form af en kildeskat, med rationalet om digitale forretningsmodellens lave marginalomkostninger. Denne tilgang er efterladt, eftersom *Pillar One* involverer en

beskatning af overskud, fremfor omsætning. *Action 1* introducerede yderligere en kombination af omsætningsbaserede-, digitale- og brugerbaserede faktorer, som til sammen kunne fastlægge hvornår et nyt nexus ville gøre sig gældende. Denne tilgang er tilsyneladende opgivet i *Pillar One Blueprint*, hvor man udelukkende fokuserer på den kategori, hvor omsætningen stammer fra. *Interim* rapporten forsøgte at måle implementeringen og effekten af BEPS. Rapporten kunne bidrage med indsigter om hvordan MNK, siden introduktionen af *Final Report*, er begyndt at omstrukturere deres selskabsstruktur, således at den reflekterer en reel værdiskabelse. Samtidigt har flere lande indført unilaterale tiltag ift. digital beskatning. Rapporten opfordrer til sidst mod midlertidige løsninger ift. digital beskatning, indtil der nås en konsensusbaseret tilgang, som *Pillar One Blueprint*. Indførelsen af *Pillar One* kræver en multilateral konvention og en eliminering af unilaterale tiltag, hvorfor unilaterale tiltag op til en eventuel implementering af *Pillar One*, ville skulle udfases. Det kan sætte regeringer i en vanskelig situation, hvis deres tiltag ikke har været designet som en midlertidig løsning, hvorfor adskillige ressourcer er blevet udnyttet i processen, som ikke kan tillade en allerede udfasning af denne. Generelt bevæger *Pillar One* sig væk fra de forrige rapporter ift. nødvendige tiltag, samt den værdimæssige betydning af data.

Afsnit 4: Evaluering af Pillar One Blueprint

Pillar One Blueprint adresserer adskillige valide pointer. Under skatteplanlægningsforhold, vil frameworket have den effekt, at det ikke er fordelagtigt at flytte sit overskud, eftersom der tages afstand til den gældende *separate entity approach*. En tilgang til skatteplanlægning, som det amerikanske MNS, McDonald's er blevet anklaget for af franske myndigheder indebærer blandt andet en overdreven betaling for brug af immaterielle aktiver til et koncernforbundet selskab i hhv. Luxembourg og Schweiz (Reuters Staff, 2016). Dette kan netop undgås ved implementering af *Pillar One*, eftersom overskuddet eller overskudsgraden vurderes på segment- eller koncernniveau inden for *Amount A*. *Amount A* vil derudover bidrage med en tilgang, som er simplificeret og som indebærer minimale omkostninger for skatteyderen ift. *compliance* og for skatteforvaltningen ift. administration. Der vil blive fastsat bestemte tærskelværdier, som kan være ens for ADS og CFB, eller variere imellem de to kategorier. Fælles er dog, som udgangspunkt, ingen differentiering mellem bestemte

forretningsmodeller. Det kan medføre fordele, i form af vished for skatteydere. Som tidligere nævnt, kritiseres armslængdeprincippet for sin vaghed, for en applikation af *Amount A* med en formelbaseret tilgang, vil være relativt lukket for fortolkning. Dette kan dog også medføre en begrænsning af de justeringer, som kan anvendes inden for gældende TP-regler ift. sammenlignelighed (Wittendorf, 2020). Dermed tillader man en fælles anskuelse for selskaber, til trods at MNS kan være forskellige ift. volatilitet, selvom de befinder sig inden for den samme branche.

Det har været et mål for *Interim* rapporten i 2018, at eventuelle skattetiltag ikke skal hindre innovation, hvorfor der under visse hensyntagen, må antages som en prioritet, at der sker en differentiation (OECD, 2018). *Pillar One Blueprint* forelægger stadig som et *blueprint*, hvorfor det vil være vanskeligt at implementere i den danske skattelovgivning på nuværende tidspunkt. Rapporten opfordrer til sidst en eliminering af unilaterale tiltag ved implementering af *Pillar One*, hvorfor eventuelle tiltag i den danske skattelovgivning enten ville skulle være af midlertidig karakter, eller skulle udfases, såfremt de ikke møder den endelige definition, præsenteret af OECD ved en endelig rapport. Det er endnu også uvist hvorvidt ADS og CFB skal implementeres på samme tid. En implementering af ADS-aktiviteter som *scope* vil kunne gavne Danmark, da vi typisk ikke selv besidder MNK, som beskæftiger sig med dette. Der vil altså ved denne tilgang ikke forsvinde skatteprovenu fra Danmark, men i stedet allokeres yderligere, grundet *revenue sourcing* reglerne. En inklusion af CFB under *scope* kunne dog for u hensigtsmæssige, såfremt receptpligtig medicin inkluderes inden for anvendelsesområdet. Vores størst indtjenende selskab i Danmark er Novo Nordisk og en applikation af *Amount A* inden for dette område ville kunne medføre substantiel reduktion i det danske skatteprovenu (Mortensen & Laugesen, 2019). Det skyldes at ud af de 72 mia. kroner, der blevet genereret som samlet skatteprovenu i 2019, stod Novo Holdings A/S for 8,2 mia. kroner (Kristensen, 2021). Det er 11% af Danmarks skatteprovenu, som bliver genereret fra en enkel MNK.

Der bør derfor overvejes hvorvidt en implementering af *Pillar One* bidrager med skatteprovenu, ift. hvor meget skatteprovenu den danske stat vil miste beskatningsretten til. Det kan jo netop være en fordel ved førnævnte forretningsmodeller, som forsøger at drive overskud ud af Danmark, at disse skal allokere overskud til deres tilstedeværelse i Danmark,

som følge af regelsættet for *Amount A*. Et yderligere incitament for *Amount A*, fra OECD's perspektiv at agere som en støtte for mindre jurisdiktioner, hvor størrelsen af ens jurisdiktion ikke afgør retten til, at beskatte (OECD, 2020). Danmarks BNP pr. indbyggere er blandt de højeste i EU, jf. Danmarks Statistik (Nørtoft, 2019). Alligevel udgør Danmark ikke en stormagt, som f.eks. USA og man kunne derfor antage at en implementering af *Amount A* netop ville agere som støtte til Danmarks beskatning af større MNK. Hvad der dog er sikkert, er behov for en skattelovgivning, der adresserer en digital tilstedeværelse, eftersom denne ikke er omfattet under gældende skattelovgivning. Sondringen bliver derved om elementerne fra *Pillar One Blueprint* er fyldestgørende eller om denne kræver substantielle ændringer eller tilføjelser. Dertil tilføjes, at for at *Pillar One* skal have reel virkning overfor MNK og ikke kun selskaber, der befinder sig inden for Danmark, kræver det tilslutning fra adskillige lande.

Opsummering

Kapitlet illustrerer *Pillar One Blueprint* og underliggende fremgangsmåde. Der er visse elementer af rapporten, der stadig kræver stillingtagen, hvorfor en vurdering om hvorvidt denne skal implementeres i den danske skattelovgivning, kan være udfordrende. Rapporten indeholder valide pointer, og ville kunne bidrage til en sikker plads for Danmark i markedet ift. beskatningsret. Det er stadig uvist hvilken betydning beskatningsretten overordnet vil have for Danmark og dansk erhvervsliv, hvorfor den endelige konklusion må tages med særlige forbehold.

Næste og sidste kapitel indeholder specialets konklusion. Denne fungerer som en overordnet konklusion, hvor specifikke pointer og delanalyser fra specialet fremhæves, for at konkludere på specialets indhold og nå frem til et svar på specialets problemformulering. Kapitlet efterfølges af et kort afsnit om perspektivering.

Kapitel 7

Konklusion

Den fremstillede problemformulering i første kapitel, bestod af et hovedspørgsmål, samt tre underliggende spørgsmål. Undervejs i specialet har formålet være at besvare underspørgsmålene med kapitler om den danske skattelovgivning; digitale forretningsmodeller; Action 1 i Final Report fra 2015; Interim Report fra 2018; og endeligt Pillar One Blueprint.

Det er derved blevet konstateret, at gældende ret for fast driftssted indebærer et fast forretningssted, hvorfra der udøves virksomhed. Forretningsstedet behøver ikke at være et selskab, men kan udgøres af en person jf. agent-reglen. Den danske skattelovgivning indeholder ikke nogen bestemmelser om beskatning af en digital tilstedeværelse. Gældende ret for relevante TP-regler involverer en handling efter armslængdeprincippet for så vidt angår koncerner. Armslængdeprincippet indebærer, at prisfastsættelse mellem koncernforbundne parter, foregår efter en *separate entity approach*, som indebærer at aftalen træffes på samme vilkår som ved uafhængige parter.

Karakteriseringen af digitale forretningsmodeller indebærer et stærkt fokus på udviklingen i teknologien, som faciliterer handel over elektroniske netværk og derved eliminerer behovet for en fysisk tilstedeværelse. En stor faktor for værdiskabelsen i den digitale økonomi er data, herunder brugergenereret content, hvor flere forretningsmodeller baseres på platforme, der faciliterer kommunikation mellem brugere. Dette giver yderligere anledning til flersidede forretningsmodeller, som er afhængige af netværkseffekter for at kunne være en succes. Problemstillingerne ved disse forretningsmodeller i et BEPS-mæssigt perspektiv, er hvorledes digitale MNS skal beskattes og hvem der har beskatningsretten. Hvor selskaber før havde brug for en lokal infrastruktur, for at komme ind på et marked, faciliterer den digitale teknologi en global tilstedeværelse for MNS, uden en fysisk placering. Eftersom nuværende skattelovgivninger, herunder Danmarks, er indrettet under antagelsen af en fysisk placering, er der på nuværende tidspunkt ikke hjemmel til at beskatte denne tilstedeværelse. Et yderligere perspektiv involverer en udnyttelse af disse forretningsmodeller til at placere en

væsentlig del af immaterielle aktiver i et lavskatteland, for at kunne allokere væsentlig indkomst associeret hertil i disse lande, for at opnå en minimal beskatning. Dette udgør et væsentlig BEPS-anliggende, som er særligt presserende.

BEPS 2.0, Pillar One Blueprint løser udfordringerne ved beskatning af digitale MNK, ved at fremsætte et forslag om beskatning af en digital tilstedeværelse. *Action 1* fremsatte idéen om et nyt nexus, men fandt det ikke nødvendigt på daværende tidspunkt og kom således blot med stramninger til gældende regler, ift. agent-reglen og aktiviteter af forberedende og hjælpende karakter. *Interim* rapporten evaluerede på *Action 1* og dennes effekt. Derudover uddybede rapporten om unilaterale tiltag og opfordrede til *Interim* tiltag, såfremt disse kunne vurderes som hensigtsmæssige. *Action 1* og *Interim* rapporten adresserede derved ikke en digital tilstedeværelse, hvorfor indholdet af *Pillar One Blueprint* i sin forstand er banebrydende ift. international beskatning af digitale MNK. *Pillar One Blueprint* kan imødegå BEPS-trusler, ved at beskatte på segment- eller koncernniveau, hvorfor incitamentet til reducere af overskud i højskattelande forsvinder. Det betyder også en udvikling fra en *separate entity approach* til en formelallokering, som ikke i samme grad tillader justering ift. selskabets karakteristika.

Der er flere elementer af *Pillar One Blueprint*, der er uvisse, blandt andet inden for aktivitetstesten under *scope*, hvorfor det på nuværende tidspunkt er vanskeligt at afgøre effekten af implementeringen af *Pillar One Blueprint*. Selv med en endelig rapport, vil det endvidere være vanskeligt at afgøre den konkrete betydning for Danmark og tilhørende skatteprovenu, grundet det begrænsede omfang af et speciale, hvorfor der opfordres til videre studier i nedenstående perspektivering. Der er behov for en implementering af principperne inden for *Pillar One Blueprint*, men på nuværende stadie bør *BEPS 2.0, Pillar One Blueprint* ikke implementeres i den danske skattelovgivning. Konklusionen begrundes i den foreløbige karakter af projektet, samt en eventuel udfasning af unilaterale tiltag fra Danmarks side, såfremt disse ikke møder definitionen og principperne, fremsat af OECD i en endelig rapport. Der anerkendes herved, at *Pillar One Blueprint* vil kunne bidrage med et solidt fundament til en revideret dansk skattelovgivning, ved færdiggørelsen af den endelige rapport.

Perspektivering

Som nævnt i introduktionen, vil indholdet af dette speciale kunne spejles til andre lande, særligt OECD's medlemslande, da en stor del af specialet har taget udgangspunkt i materiale udarbejdet af OECD. Afsnit vedrørende digitale forretningsmodeller og dertilhørende skattemæssige problemstillinger; udviklingen i OECD's tiltag og rapporter fra 2013 til 2020; samt indholdet af *Pillar One Blueprint* og om denne bør implementeres i nationalt regi, ville kunne kopieres til andre lande, såfremt deres nationale skattelovgivning minder om Danmarks.

For videre studier, ville det være interessant, ved udfærdigelsen af den endelige *Pillar One* rapport, at foretage et casestudie omhandlende en MNK. Grundet *Pillar One's blueprint* status og det begrænsede sideantal i et speciale, har dette ikke været muligt i denne omgang. Det kunne dog udgøre et særdeles interessant Ph.d.-projekt, hvor man i høj grad har muligheden til at fordybe sig over en længere periode. Da *Pillar One* stadig er i sin indledende fase, har man udover den praktiske tilgang ved casestudiet af en MNK og dertilhørende implikationer ved implementering af *Pillar One*, mulighed for at følge udviklingen og eventuel implementering af projektet, samt effekten herved, herunder visse fordele og ulemper.

Specialet konkluderes mod implementering på nuværende tidspunkt, grundet vagheden inden for visse emner i den nuværende rapport. Et videre studie ud fra en endelig rapport, vil forhåbentlig kunne medføre en dybere indsigt til implementeringen af *Pillar One*. Endvidere vil det være interessant, om konklusionen på et sådant studie vil bære lighed med konklusionen af dette speciale, eller om synspunktet fuldstændigt vil ændres.

Litteraturliste

- Andersen, K. B. (9. Maj 2020). *Joe & The Juice taber mere end 300 mio. kr.* Hentet Maj 2021 fra Finans: <https://finans.dk/erhverv/ECE12128363/joe-the-juice-taber-mere-end-300-mio-kr/?ctxref=ext>
- Andersen, K. V. (3. Maj 2021). *Tre apoteker udleverede over 30 millioner stærke piller - vigtig retssag i USA i gang.* Hentet Maj 2021 fra Tv2 Nyheder: <https://nyheder.tv2.dk/udland/2021-05-03-tre-apoteker-udleverede-over-30-millioner-staerke-piller-vigtig-retssag-i-usa-i>
- Hall, O. (21. August 2013). *Dansk juiceimperium flyder ud i verden.* Hentet Maj 2021 fra Berlingske: <https://www.berlingske.dk/virksomheder/dansk-juiceimperium-flyder-ud-i-verden>
- Hyltoft, V. (6. Marts 2020). *Hvis et internationalt selskab år efter år ikke betaler selskabsskat, så må man gerne være kritisk.* Hentet Maj 2021 fra Berlingske: <https://www.berlingske.dk/oekonomi/hvis-et-internationalt-selskab-aar-efter-aar-ikke-betaler-selskabsskat?token=1541354.1621166522482&user=1541354&referer=https%3A%2F%2Fwww.berlingske.dk%2Foekonomi%2Fhvis-et-internationalt-selskab-aar-efter-aar-ikke-betal>
- Kastberg, L. (17. Februar 2019). *Her er danskernes foretrukne mobile betalingsløsninger.* Hentet Maj 2021 fra Berlingske: <https://www.berlingske.dk/privatoekonomi/her-er-danskernes-foretrukne-mobile-betalingsloesninger>
- Kristensen, M. (11. Marts 2021). *Selskabsskat på historisk niveau: Her er Danmarks største skatteydere.* Hentet Maj 2021 fra Finans: <https://finans.dk/okonomi/ECE12824630/selskabsskat-paa-historisk-niveau-her-er-danmarks-stoerste-skatteydere/?ctxref=ext>

- Mortensen, T. M., & Laugesen, M. (25. Oktober 2019). *Her er landets vildeste pengemaskine: Tjener dobbelt så meget som Mærsk, Lego og Carlsberg tilsammen*. Hentet fra Berlingske: <https://www.berlingske.dk/virksomheder/her-er-landets-vildeste-pengemaskine-tjener-dobbelt-saa-meget-som>
- Neupert, S. (20. Maj 2020). *Astralis lander millionsponsorat fra Hummel: - Det er helt surrealistisk*. Hentet Maj 2021 fra Tv2 Nord: <https://www.tv2nord.dk/tv-2/astralis-lander-millionsponsorat-fra-hummel-det-er-helt-surrealistisk>
- Nørtoft, M. (5. Juli 2019). *Faktaark om dansk økonomi*. Hentet Maj 2021 fra Danmarks Statistik: <https://www.dst.dk/da/Statistik/bagtal/2019/2019-03-29-faktaark-om-dansk-oekonomi>
- Novo Nordisk. (2021). *Hvem vi er*. Hentet Maj 2021 fra Novo Nordisk: <https://www.novonordisk.dk/about/who-we-are.html>
- OECD. (2015). *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report*. Hentet fra OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241046-en>
- OECD. (2017). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*. Hentet fra OECD Publishing, Paris: <http://dx.doi.org/10.1787/tpg-2017-en>
- OECD. (2018). *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018: Inclusive Framework on BEPS*. Hentet fra OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264293083-en>
- OECD. (2020). *Tax Challenges Arising from Digitalisation - Report on Pillar One Blueprint: Inclusive Framework on BEPS*. Hentet Maj 2021 fra OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris: <https://doi.org/10.1787/beba0634-en>
- Reuters Staff. (26. Maj 2016). *McDonald's French HQ searched in tax probe: sources*. Hentet Maj 2021 fra Reuters: <https://www.reuters.com/article/us-france-mcdonalds-tax-idUSKCN0YH1T7>

Rooney, K. (29. August 2019). *Mobile payments have barely caught on in the US, despite the rise of smartphones*. Hentet Maj 2021 fra CNBC:

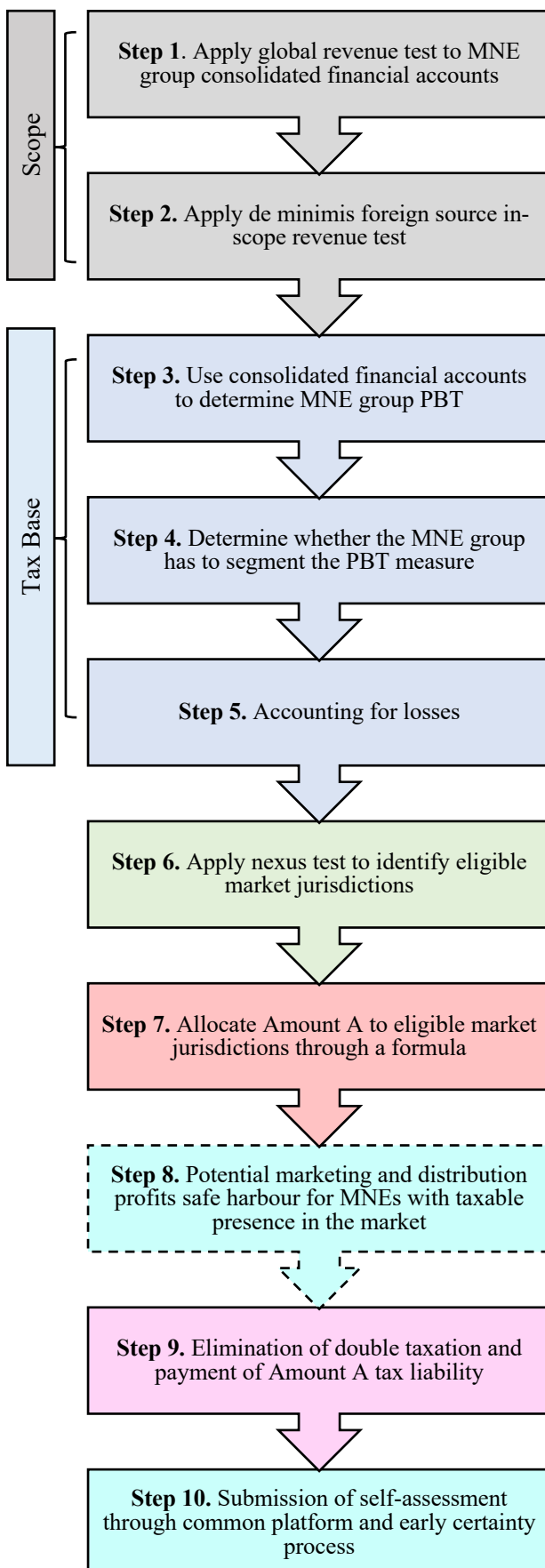
<https://www.cnbc.com/2019/08/29/why-mobile-payments-have-barely-caught-on-in-the-us.html>

Schmidt, P. K., Tell, M., & Weber, K. D. (2020). *International Skatteret - i et dansk perspektiv*. Hans Reitzels Forlag.

Selskabsskatteloven. (2021). Hentet Maj 2021 fra Bekendtgørelse af selskabsskatteloven (LBK nr 251 af 22/02/2021): <https://www.retsinformation.dk/eli/lta/2021/251>

Tvarnø, C. D., & Nielsen, R. (2017). *Retskilder og retsteorier*. København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag.

Wittendorf, J. (2020). *Transfer Pricing*. København: Karnov Group Denmark A/S.



1. Global revenue test
Only MNE groups with revenue exceeding EUR [X] are potentially in scope of Amount A.

2. Apply de minimis foreign source in-scope revenue test
Only MNE groups with aggregated foreign source revenue from in-scope activities exceeding EUR [X] are taken into account for Amount A liability.

3. Use consolidated financial accounts to determine PBT measure
Identify eligible consolidated GAAPs and apply tax adjustments to compute MNE group standardised PBT.

4. Segmentation of PBT
MNE groups will only be required to segment the PBT measure if they do not qualify for the exemption / safe harbour and display the segmentation hallmarks.

5. Accounting for losses
If the group/segment has a loss, this is reported and carried-forward to offset against future profits. If the segment/group has a profit, available carry-forward losses can be offset.

6. Nexus test in each market jurisdiction
Nexus test applied (market revenue threshold, and other factors for CFB) to determine the market jurisdictions eligible for Amount A.

7. Formulaic calculation and allocation of Amount A
The quantum of taxable Amount A results from a three-step formulaic calculation (i.e. profitability threshold, reallocation percentage and allocation key) applied to the group/segment tax base after step 5.

8. Potential marketing and distribution profits safe harbour
For MNEs with taxable presence in eligible market jurisdiction, an option under consideration is to adjust the quantum of Amount A under step 7 to avoid any duplicative allocation of residual profit to that jurisdiction.

9-10. Identification of relieving jurisdictions, payment of Amount A tax liability and early certainty process
If Amount A tax is due, identify the jurisdiction(s) within the MNE group required to relieve double taxation and the entities that have to pay Amount A tax liability through simplified administrative procedure together with an early certainty process.