

Handelshindringer mellem EU og USA

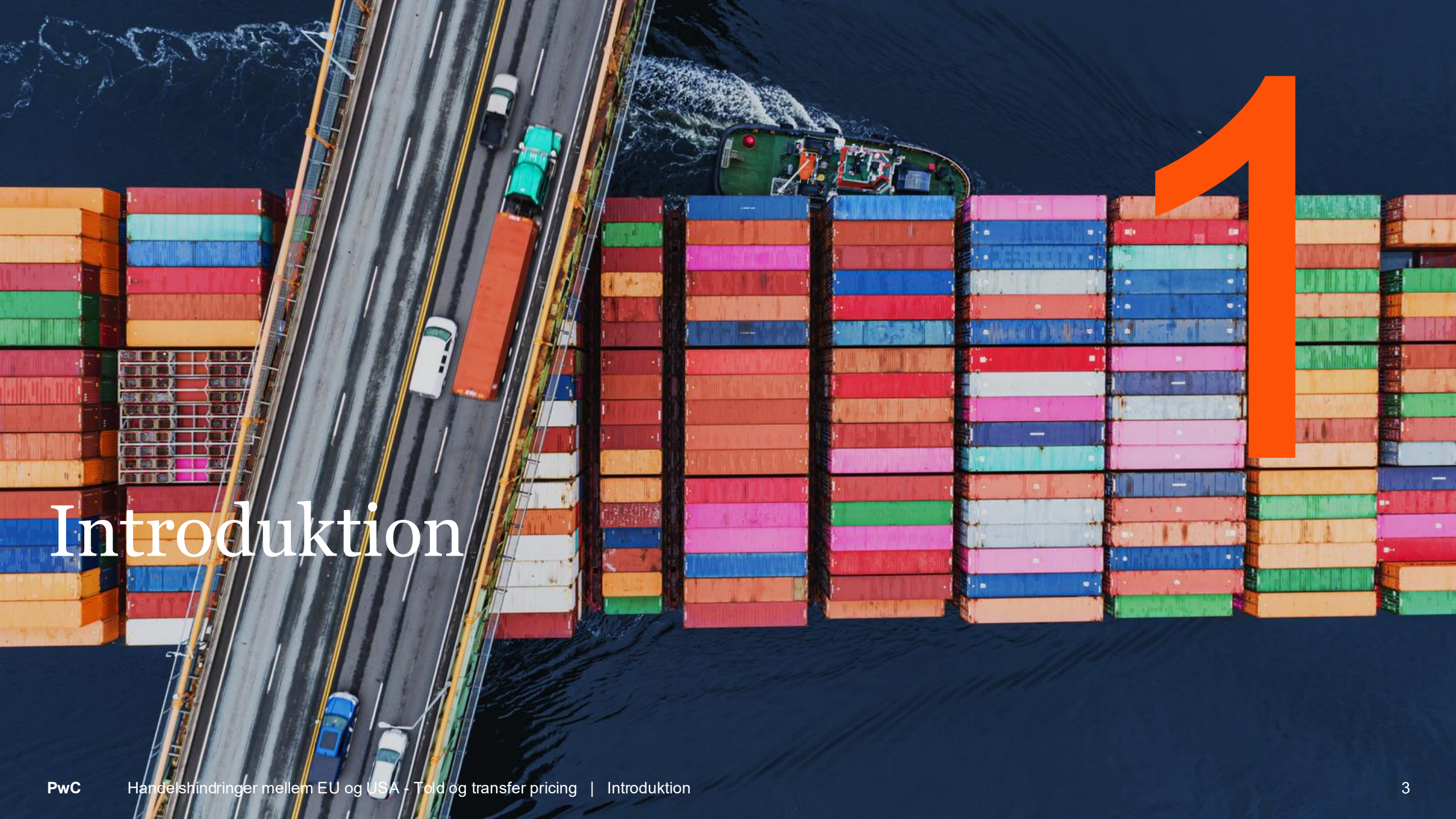
Told og transfer pricing

The background of the slide is a photograph of a modern city skyline, likely Shanghai, with several prominent skyscrapers. In the foreground, three people (a man and two women) are standing on a rooftop or terrace, engaged in a conversation. The man is wearing a blue suit and glasses, and the women are wearing green and grey blazers. A large orange geometric shape, resembling a stylized 'Z' or a series of parallel slanted lines, is overlaid on the right side of the image, partially obscuring the skyline and the people.

Præsentation af **Joan Faurskov Cordtz** og **Troels Kjølby Nielsen**
16. december 2025

Agenda

- 1 Introduktion
- 2 Seneste nyt
- 3 Toldværdi – grundlaget
- 4 Optimering af toldværdier – unbundling
- 5 First sale og NRI
- 6 Transfer pricing i samspil med told
- 7 Afrunding & spørgsmål



Introduktion

Introduktion



Joan Faurkov Cordtz

Partner, Indirect taxes

+45 5135 7562

joan.faurkov.cordtz@pwc.com



Troels Kjølby Nielsen

Partner, Transfer Pricing

+45 30 70 37 70

troels.kjolby.nielsen@pwc.com



Seneste nyt

2

Hvordan ser situationen ud lige nu?

EU

- US har indført en generel toldsats på 15% på varer fra EU
 - Flere varer er fritaget og flere fritages
- US har indført en tillægstold på stål og aluminium på 50%
 - Efter et handelsmøde mellem US og EU er der åbnet op for en lavere toldsats på stål
 - US vil have lempet EU's digitale regler som modsvar
- EU har indført 0 sats i told på varer fra US

Kina

- US har indført en generel toldsats på 30% på varer fra Kina
- US og Kina er i løbende forhandlinger om told
- Forhøjede toldsatser er udskudt til 2026
- Kina har indført 10% sats i told på varer fra US

Produkter omfattet af tillægstold på stål og aluminium på 50%

Produkter omfattet af 50 % told findes i varegrupperne jern, stål og aluminium. Tolden gælder både hele produkter og sammensatte varer, der indeholder jern, stål eller aluminium.

Stål

1. Valsede stålplader
2. Stålrør og -profiler
3. Rustfri ståltråd og -kabler

Aluminium

1. Aluminiumsplader og -folie
2. Aluminiumsprofiler
3. Aluminiumsstøbegods



Stacking order

Selvom produkter er omfattet af både grundtold og tillægstold, bliver tolden ikke ”stacket”. Dvs. man ikke betaler 65 % told af stålvarer.

- 1 (Næsten) alle EU-varer er først omfattet af den generelle toldsats på 15 %
- 2 Hvis varen tilhører kategorierne jern, stål eller aluminium, pålægges en ekstra told på 50 %
- 3 For blandede varer beregnes tolden separat pr. komponent: Den del, der er jern/stål/aluminium → 50 % Resten af varen → 15 %

Toldsatser på EU-produkter i USA



Generelle produkter

15%

told



Stål/jern/aluminium

50%

told

Ikke kumulative



Toldværdi - grundlaget

Meget er med til at styre grundlaget for tolden - derfor er det vigtigt med løbende review af produktstruktur

Værdi baseret tilgang til Country of Origin, arbejdsindhold, værdi, mv.



Det at fastsætte Country of Origin kan få stor betydning for, hvilke toldsatser der skal afholdes.



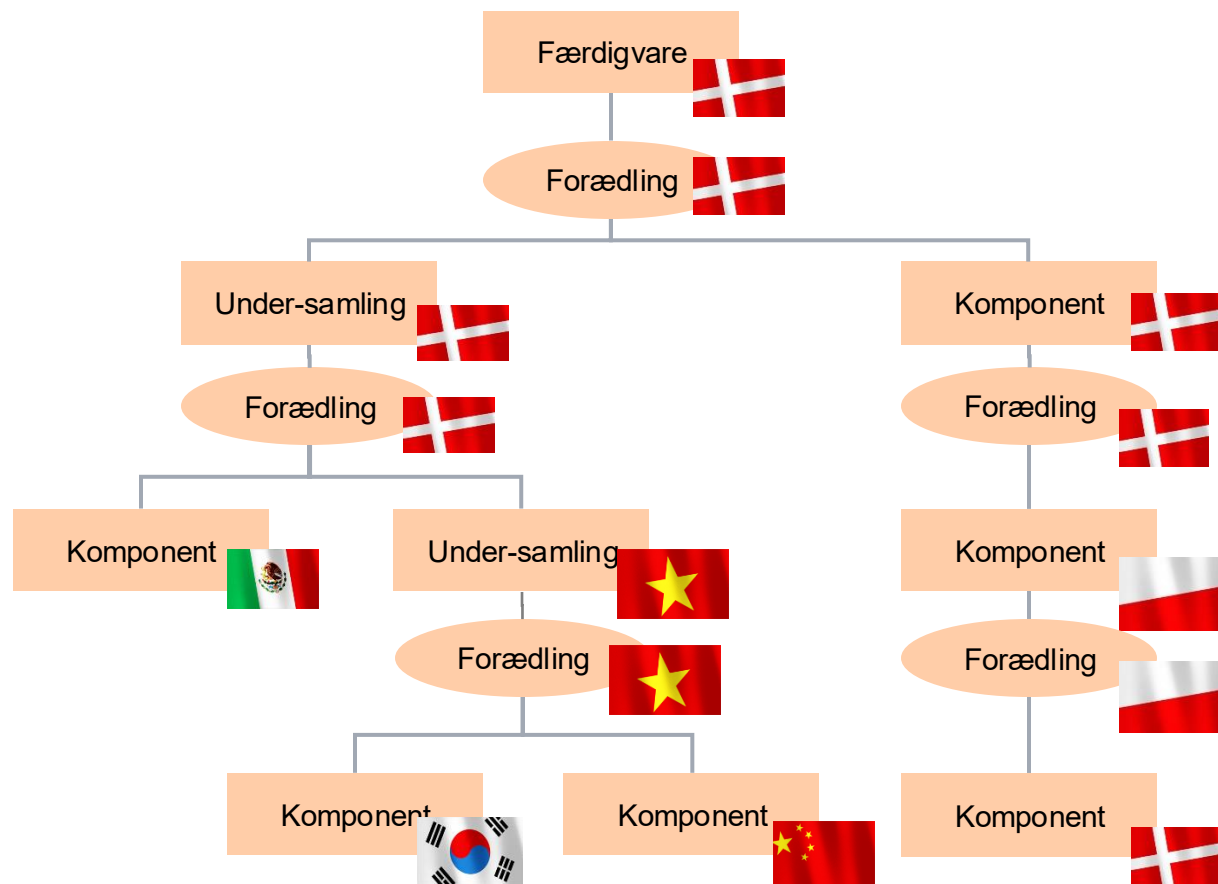
Regler og muligheder bør afdækkes omhyggeligt for at sikre den mest optimale grundlag for told fastsættelse.



Mange produkter er sammensat af komponenter, der kommer fra forskellige steder og derved giver det mulighed for fejl.



Efterfølgende skal det sikres, at varer er fysisk mærket i forhold til stamdata, så der ikke opstår uoverensstemmelser ved indfortoldning.



KN-kodens betydning

Tariff code

KN-koden er vigtig, fordi:

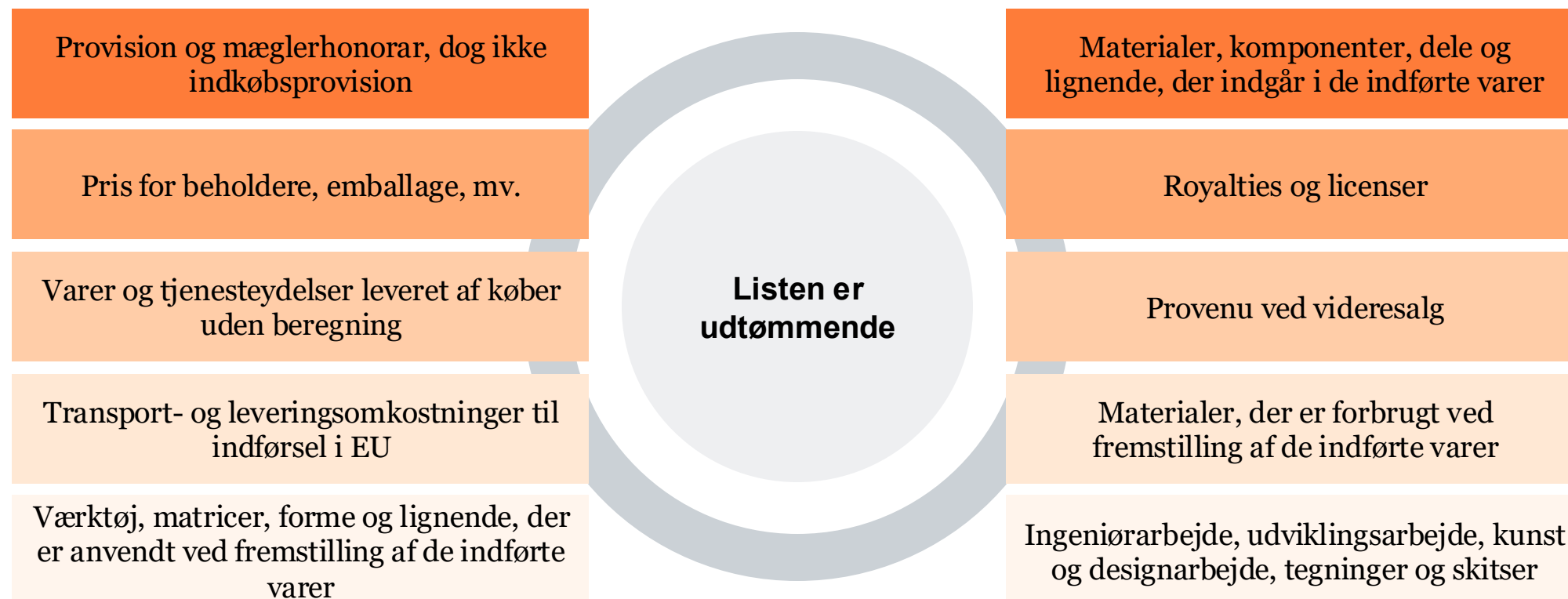
- ... den er nøglen til toldsatsen
- ... den er afgørende for fastlæggelse af oprindelse
- ... den er bestemmende for, om der gælder særlige krav ved import/eksport, såsom antidumpingtold og andre særlige "straf toldsatsen", toldsuspensioner, m.m.



Toldværdi

Tillæg til transaktionsværdien

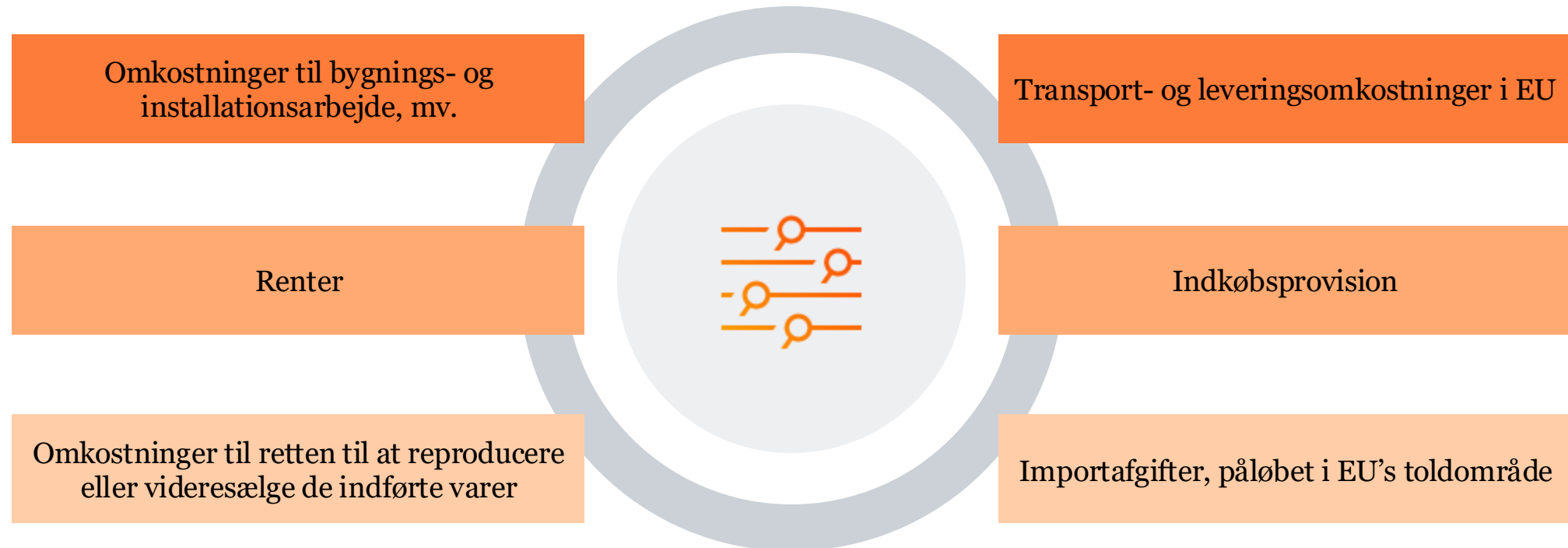
Følgende omkostninger skal tillægges, hvis de ikke indgår i fakturaprisen (EUTK artikel 71):



Toldværdi

Fradrag fra transaktionsværdien

Følgende omkostninger skal *ikke* medregnes i toldværdien (EUTK artikel 72):





Optimering af toldværdier - Unbundling

Grundlæggende principper for toldværdiansættelse

- WTO-aftalen danner grundlag for toldværdiansættelsen blandt **WTO-medlemslandene**.
- Den foreskriver seks metoder til at bestemme en toldværdiansættelse, som skal anvendes i streng hierarkisk rækkefølge.

Værdiansættelsesmetode	Usage
Transaktionsværdi	94 %
Værdi af identiske varer	0,6 %
Værdi af lignende varer	0,4%
Deduktiv værdi (tre metoder)	2 %
Beregnet værdi	1 %
Fallback metoder	2 %

- Brugen af en transaktionsværdi kræver, at der er en købsaftale for varerne, og vigtigst af alt, at den pris, der er betalt eller skal betales, ikke er blevet påvirket af forholdet mellem parterne (dvs. er på armslængde).

De proceduremæssige trin i fastsættelsen af transaktionsværdien

Identificér **importsalgstransaktionen**

- Alle kontrakter, arrangementer og bistand vedrørende de importerede varer
- Hvor der findes flere transaktioner, skal det fastslås, hvilken der er den passende transaktion

Fastsæt **prisen**

- Beløb, der er betalt eller skal betales, til direkte eller indirekte fordel for sælger i forbindelse med importsalgstransaktionen

Fastsæt den **justerede pris** ved at fjerne tilladte fradrag, fx:

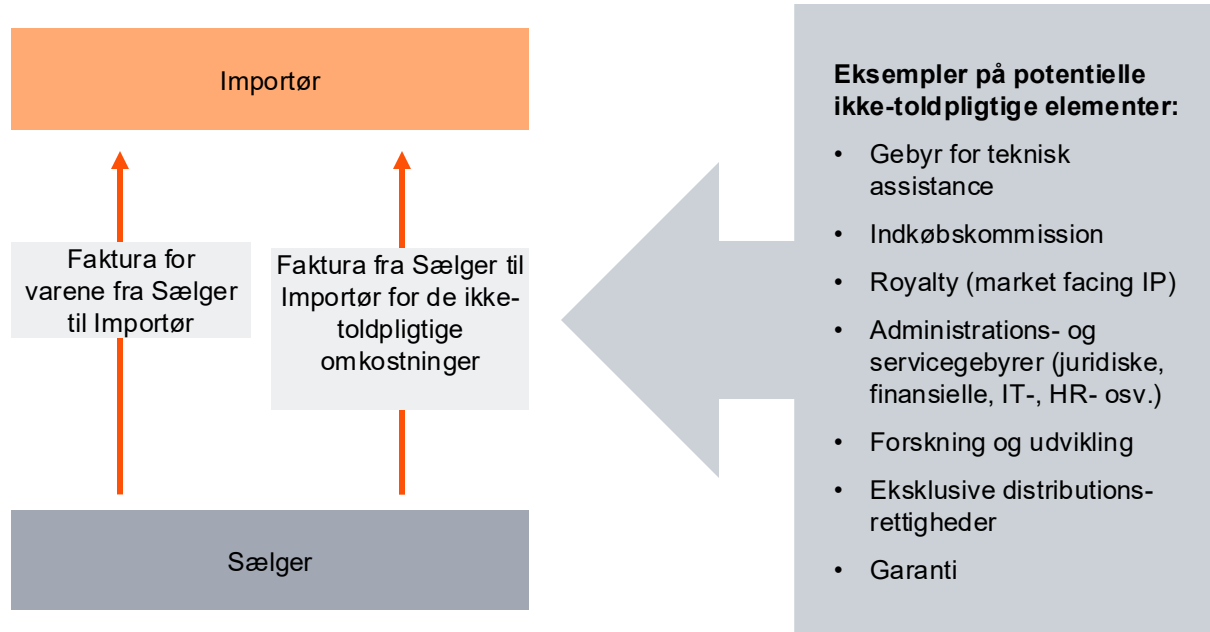
- Fradragsberettigede finansieringsomkostninger
- Udgifter efter import
- Frugt og forsikring

Medtag eventuelle **prisrelaterede omkostninger**, der ikke allerede er inkluderet i prisen, fx:

- Produktionsassistanceomkostninger
- Visse pakkeomkostninger
- Indenlandsk fragt og forsikring
- Provisioner og mægleromk. (ekskl. købsprovisioner)
- Visse royalties og licensomk.

Endelig transaktionsværdi

Strategisk toldværdiansættelse og "unbundling"



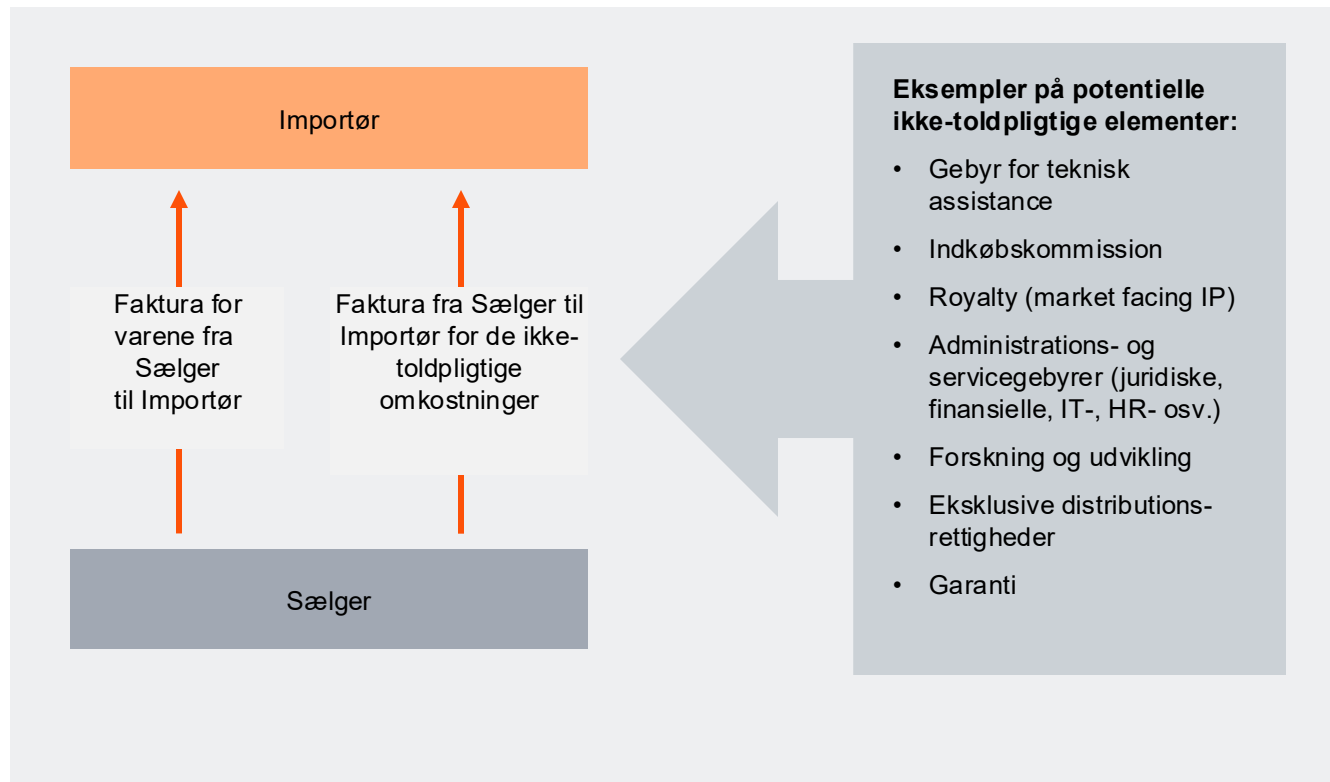
Unbundling

- Det amerikanske toldvæsen antager, at transaktionsværdien inkluderer alle betalinger foretaget af køber til sælger, selvom betalingen repræsenterer noget andet end varernes værdi i sig selv.
- Betalinger foretaget af køber til sælger, som er fuldstændig uafhængige af de importerede varer, kan dog betragtes som ikke-toldpligtige elementer og efterfølgende udelades fra transaktionsværdien.
- For at udelade elementer fra transaktionsværdien uden forbindelse til de importerede varer, skal importøren påvise, at elementerne er blevet selvstændigt værdiansat fra omkostningerne forbundet med de importerede varer.
- Betaling for de ikke-toldpligtige services mv. skal være adskilt fra betalingen af de importerede varer.

Fordele

- Importværdier kan indeholde omkostningselementer, der ikke behøver at blive inkluderet i toldværdien, og som ikke skal medregnes, hvis de blev betalt separat.
- Reducerer toldværdien og dermed tolden.

Strategisk toldværdiansættelse og "unbundling"



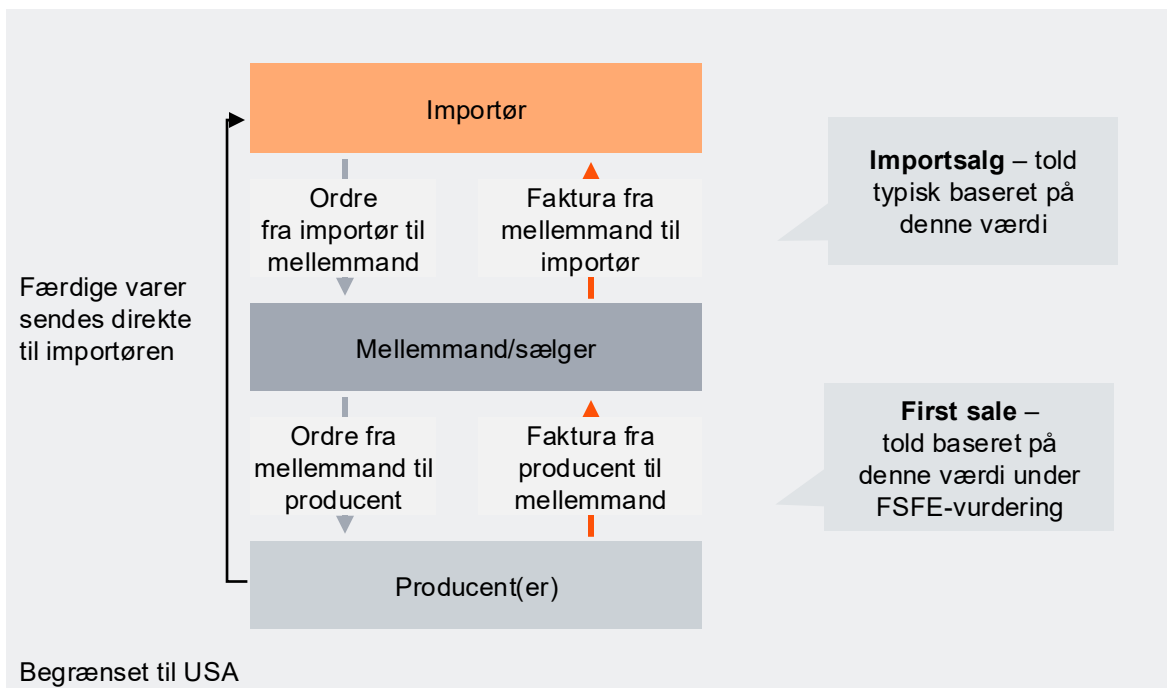
Overvejelser

- Bør vurderes, om toldvæsenets armslængdetest er opfyldt, og om de tilsvarende krav er opfyldt.
- Toldbesparelsen er betinget af en underbygget begrundelse for udeholdelse.
- Kræver robust dokumentation og klar adskillelse af toldpligtige og ikke-toldpligtige elementer.
- Kræver ændringer af aftaler – klar kontraktlig adskillelse af omkostninger.
- Kræver separate betalingsstrømme.
- Hensyntagen til transfer pricing og skattemæssige konsekvenser (især BEAT ift. USA) er påkrævet.
- Løbende compliance-overvågning og regelmæssig revurdering er nødvendig.
- Vil muligvis tiltrække opmærksomhed fra US Customs and Border Protection (CBP) vedrørende potentielle ændringer i den deklarerede værdi.



First sale og NRI

First sale ved eksport (FSFE)*



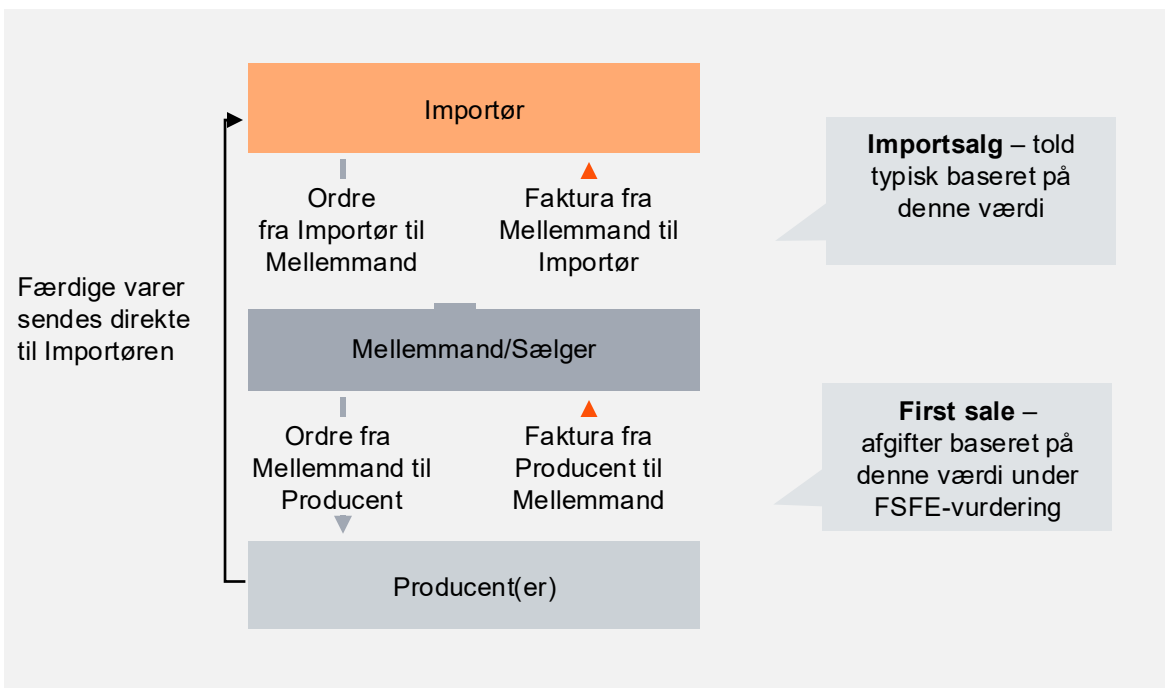
Krav

- **Bona fide-salg til eksport:** Det første salg skal være et bona fide-salg, og brugen af transaktionsværdien må ikke på anden måde være udelukket i henhold til toldværdiansættelsesloven.
- **Armslængdeprincipper:** Transaktionerne skal udføres på "armslængde" uden ikke-markedsmæssig indflydelse.
- **Tydeligt bestemt til:** Varerne skal være tydeligt bestemt til eksport til USA på tidspunktet for det første salg.
- **Fuld dokumentation:** Første salg gælder kun, hvor der er et legitimt valg mellem to lovæssigt holdbare transaktionsværdier, og FSFE-valget er understøttet af dokumentation (f.eks. indkøbsordrer, fakturaer, betalingsoptegnelser, forsendelsesdokumentation, journalposter, omkostningsark, assistance osv.).

Fordele

- Den amerikanske toldværdiansættelseslov tillader en importør at bruge den lavere "first sale-price" fra producenten til mellemmanden som grundlag for beregning af told.
- Toldbesparelser er ubegrænsede i tid, hvis strukturen forbliver intakt.
- Yderligere fordel ved toldrefusion for tidligere import (de foregående 494 dage) kan være tilgængelig. Eliminere behovet for at oplyse justeringer af afregningspriser (mellem USA og mellemmand) til CBP.
- IRS (amerikanske skattemyndigheder) accepterer en højere lagerværdi end den værdi, der anvendes til toldvurdering i scenarier med FSFE.

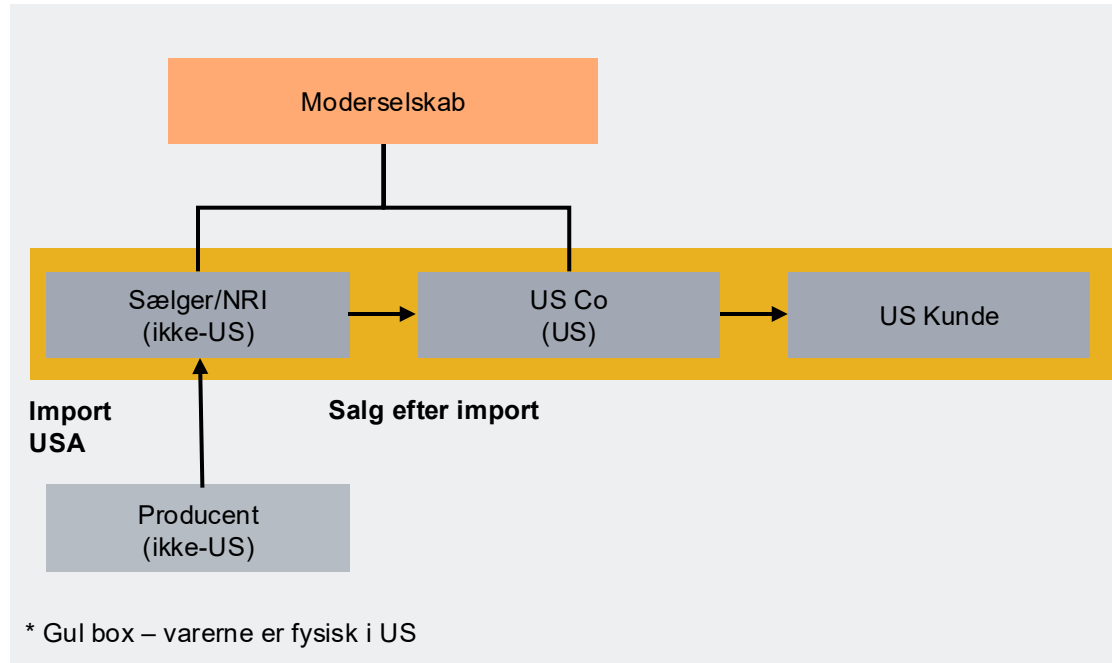
First sale ved eksport (FSFE)



Overvejelser

- Tilgang baseret på en helheden af fakta og omstændigheder.
- Komplexitet varierer betydeligt mellem en allerede eksisterende struktur og en ny struktur.
- Ændringer af aftaler (både interne og tredjeparts) er muligvis nødvendige.
- "Armslængdeprincippet" på toldområdet adskiller sig fra OECD/skattekravene; begge salg skal opfylde toldtesten.
- Add-ons til værdien på det første salg, hvis relevant, reducerer besparelser.
- "Tydeligt bestemt til" kravet kan stille krav til opbevarings- og lagerforhold, herunder adskillelse for USA versus resten af verden.
- Koordinering med direkte, indirekte skat og transfer pricing er påkrævet.
- Vil muligvis tiltrække opmærksomhed fra CBP vedrørende potentielle ændringer i den deklarerede værdi.

Non-Resident Importer (NRI)



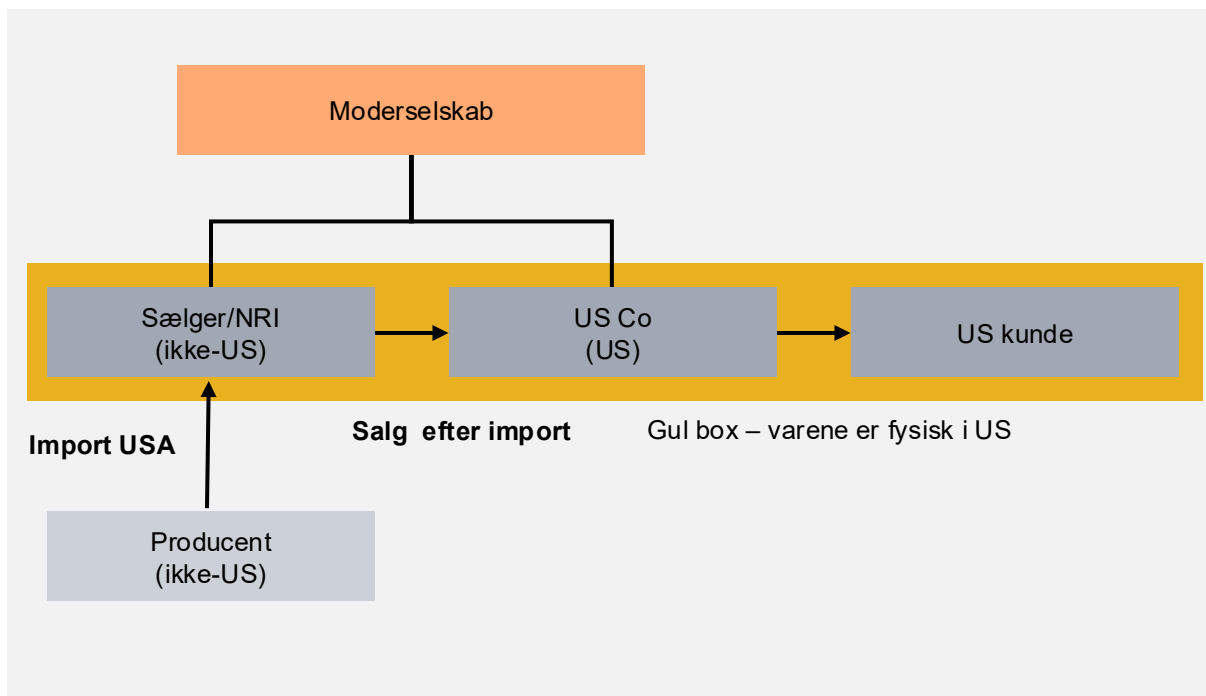
Ikke-resident importør

- NRI fungerer som importør og ejer produkterne, når de er importeret til USA; salg til en amerikansk enhed finder sted efter importen.
- Udpege en hjemmehørende agent, der er bemyndiget til at acceptere tjenester på vegne af Importer of Record (IOR).
- Indhente en importgaranti udstedt af et forsikringsselskab for at være en IOR, udstede en fuldmagt hos en toldmægler og en resident agent.
- Indhente skatteidentifikationsnummer (TIN) eller arbejdsgiveridentifikationsnummer (EIN).

Fordele

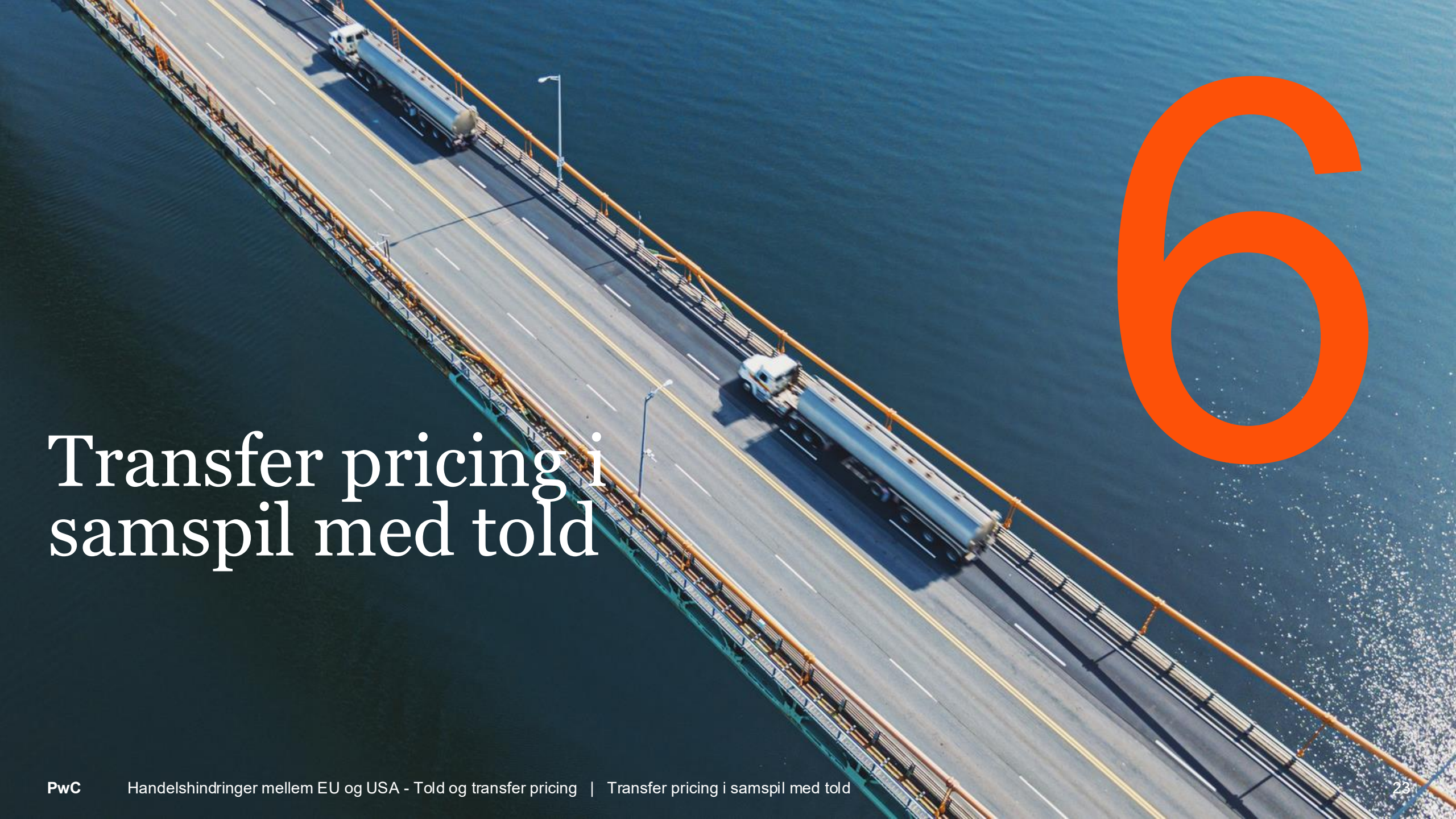
- Salg efter import til US Co vil sænke den toldpligtige værdi.
- Overvej skattemæssige konsekvenser ved ikke-amerikanske enheder, der foretager import til USA.
- Øget risiko for toldforespørgsler givet det skærpede håndhævelsesmiljø.

Ikke-resident importør (NRI)



Overvejelser

- Vurder tilgang til toldværdiansættelse.
- Overvej toldmyndighedernes armslængdekrav.
- En ikke-hjemmehørende enhed er ansvarlig for at overholde amerikanske toldkrav, forpligtelser, registrerings-/opbevaringspligter mv.
- En ikke-hjemmehørende enhed skal kunne dokumentere, at der er udvist rimelig omhu.
- Overvej de skattemæssige konsekvenser ved, at en ikke-amerikansk enhed foretager import til USA.
- Transaktioner ud over Producent-Sælger transaktionen skal finde sted i USA efter importtidspunktet.
- Øget risiko for henvendelser/undersøgelser fra toldmyndighederne på grund af et skærpet håndhævelsesmiljø.



Transfer pricing i samspil med told

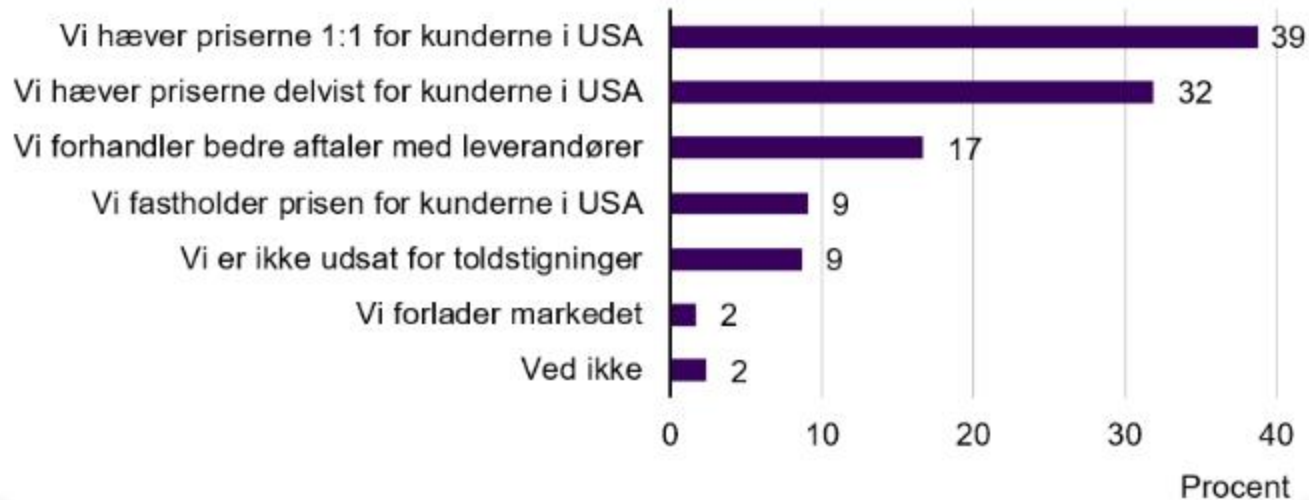
6

Told og Transfer Pricing



Syv ud af ti sender toldregningen videre til forbrugerne i USA

Hvordan håndterer I de højere toldsatser på jeres eksport til USA?



Anm.: Tallene er beskæftigelsesvægtet. Flere svar muligt. Spørgsmålet er kun stillet til virksomheder med eksport til USA - enten fra Danmark eller udlandet (inkl. USA). Med told refereres i spørgsmålet til de 10 pct. basistold samt særtold på stål, aluminium, biler og dele til biler.

Kilde: DI's Virksomhedspanel juni 2025 (113 svar).

Told

Transfer pris

Profit

Told og Transfer Pricing

Samspil mellem told og transfer pricing



- Told og transfer pricing er tæt forbundne — told øger importomkostningerne, mens transfer pricing-politikker bestemmer, hvordan disse omkostninger fordeles mellem forbundne parter.
- Told pålægges den **angivne toldværdi** (ofte den koncerninterne transfer pris).
- Højere transfer priser → højere toldgrundlag → større toldbelastning.
- **Transfer pricing som profitfordeler** fastlægger, hvordan overskuddet fordeles mellem importør og eksportør. Justeringer af transfer priser kan flytte, hvem der bærer toldomkostningen.

Udfordringer



- **Toldsatser** øger importomkostningerne → påvirker direkte distributørers marginer
- **Transfer pricing** fastlægger koncerninterne priser → påvirker toldværdifastsættelse og skattemæssige konsekvenser
- Centrale udfordringer:
 - Tvister om toldværdi med toldmyndighederne
 - Forvridninger i distributørers rentabilitet
 - Sammenlignelighedsproblemer i forhold til tredjeparts-benchmarks
- Risici ved **misalignment ml. TP/told: dobbeltbeskatning, bøder, efterlevelsese-/compliance-tvister**

Told

Transfer pris

Profit

Eksempel på, hvordan told påvirker transfer pricing

- En dansk producent og eksportør (DKCo) er 100 % ejet af et amerikansk selskab (USCo).
- DKCo sælger produkter til USCo til en transferpris på 800 USD pr. enhed (transaktionsværdi).
- USCo fremlægger dokumentation for, at denne pris er sammenlignelig med den pris, som et ikke-forbundet udenlandsk selskab kræver for tilsvarende varer.
- De amerikanske toldmyndigheder vil sandsynligvis acceptere transaktionsværdien på 800 USD til toldmæssige formål.
- En amerikansk toldsats på 25 % indføres, hvilket resulterer i en varelager værdi for USCo på 1.000 USD pr. produkt (800 USD + 25 % told).
- USCo gennemfører en benchmarkanalyse af uafhængige distributører ("comparables") til TP formål og finder et armslængdeinterval for driftsmarginer mellem 4 % og 6 %.
- USCo fastsætter driftsmargin til 5 %, inden for armslængdeintervallet.

Samspelet mellem told og transfer pricing:

01

Distributøravance uden told, med 15 % told og 25 % told (ingen prisjustering)

02

Overvæltning til kunden

03

Reduktion af transfer prisen

Eksempel 1: Ingen told, 15 % told og 25 % told (Ingen prisjustering)

	Ingen told	15 % told	25 % told
Salg	1.000	1.000	1.000
COGS			
- Transfer pris	800	800	800
- Told	-	120	200
Bruttofortjeneste	200	80	0
Driftsomkostninger	150	150	150
Driftsindtægter	50	(70)	(150)
Driftsmargin	5 %	(7 %)	(15 %)

- Toldsatser på 15 % eller 25 % medfører at distributøren får driftsunderskud. For at være på armslængde kræves en reduktion af transferprisen. Forsinkelse i offentliggørelse af data gør, at impact på BM også er forsinket.
- Nedadgående transferpris-justeringer som year-end adjustments udløser efterfølgende ændringer i toldværdien, når de er baseret på transfer priser. Bør gøres fremadrettet.
- TP-justeringerne på baggrund af impact af tariffier accepteres muligvis ikke af udenlandske skattemyndigheder.
- Den gensidige aftaleprocedure (MAP) kan potentielt hjælpe med at løse dobbeltbeskatning.
- Andre lande kan gøre indsigelse mod tabte skatteindtægter, hvilket komplicerer forhandlingerne.
- Toldomkostninger kan overvælttes på kunderne, afhængigt af prisfølsomhed og tilgængelige substitutter. Selv ved fuld overvæltning falder nettodriftsmarginen stadig (se næste slide).

Eksempel 2: Overvæltning af told til kunden

	Ingen told	15% told	15% told (Med prisstigninger til kunderne)
Salg	1.000	1.000	1.120
<u>COGS</u>			
- Transfer Price	800	800	800
- Told	-	120	120
Total COGS	800	920	920
Bruttofortjeneste	200	80	200
Driftsomkostninger	150	150	150
Driftsindtægt	50	(70)	50
Driftsmargin	5 %	(7 %)	4.5 %

Inden for armslængdeintervallet, men **risiko for manglende markedsaccept** (kunder kan modsætte sig højere priser).

Eksempel 3: Reducering af Transfer Price

	Ingen told	15% told (med reduceret importpris)	25% told (med reduceret importpris)
Salg	1.000	1.000	1.000
<u>COGS</u>			
- Transfer Price	800	696	640
- Told	-	104	160
Total COGS	800	800	800
Bruttofortjeneste	200	200	200
Driftsomkostninger	150	150	150
Driftsindtægter	50	50	50
Driftsmargin	5%	5%	5%

- Importører betaler som udgangspunkt tolden, men toldbyrden kan deles ved at **sænke importpriserne** (OM inden for IQR).
- Transfer pricing-reglerne respekterer risikofordelingen, hvis den er i overensstemmelse med kontrakt, adfærd, finansiell kapacitet og kontrol.
- Transfer pricing-dokumentation, kontrakter og benchmarks bør underbygge, hvilken part (måske begge), der bærer toldomkostningerne.
- Allokering af toldomkostninger til den ikke-amerikanske part muliggør en **lavere importpris** og reducerer den samlede betalte told.
- Allokering af toldomkostninger til producenten undgår efterfølgende reguleringer (YEA) efter importen.
- Eliminere behovet for MAP eller toldmæssig “prior disclosure”.
- Reducerer toldgrundlaget → lavere toldbyrde.



Afrunding & spørgsmål

Tak for i dag