



Oppiaine	Laskentatoimi	Päivämäärä	28.4.2009
Tekijä(t)	Tuomas Haapanen	Matrikkelinumero	
		Sivumäärä	89
Otsikko	Siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden todentaminen siirtohinnoittelumenetelmillä		
Ohjaaja(t)	Asta Manner, Ulla-Maarit Valve		

#### Tiivistelmä

Siirtohinnoittelu on viime vuosina noussut yhdeksi tärkeimmistä verotuksellisista asioista. Useissa maissa on otettu käyttöön uusia siirtohinnoittelun dokumentointia koskevia määräyksiä, mikä on lisännyt siirtohinnoitteluun liittyviä haasteita kansainvälisissä yrityksissä. Suomen tuloverotuksen siirtohinnoittelun markkinaehtoisuutta koskeva uusi lainsäädäntö on tullut voimaan vuoden 2007 alusta. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, miten siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus toteutuu eri siirtohinnoittelumenetelmissä. Lisäksi tutkielman tavoitteena oli tutkia eri siirtohinnoittelumenetelmiä, sillä siirtohinnoittelumenetelmät ovat tärkeässä osassa markkinaehtoisuuden todistamisessa. Tutkimuksen tavoitteen saavuttamiseksi asetettiin seuraavat kysymykset: mitä tarkoittaa siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus; mitä eri siirtohinnoittelumenetelmiä on olemassa sekä miten siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus voidaan osoittaa eri siirtohinnoittelumenetelmillä. Tutkimus oli metodologialtaan kvalitatiivinen. Tutkimusotteella jaettiin uudelleen tutkimusalueen tietovarastoa siten, että olennaiset kysymykset nousivat entistä selvemmin ja ymmärrettävämmiksi esille. Tutkimuksen aineisto koostui laskentatoimeja ja siirtohinnoittelua käsittelevistä kirjoista, joista tärkein oli OECD:n siirtohinnoitteluperiaatteet monikansallisia yrityksiä ja verohallintoja varten - kirja ja aihepiiriä koskevista artikkeleista sekä Internet-lähteistä.

Tuloksina markkinaehtoisuuden osalta havaittiin, että markkinaehtoperiaatteen mukaan saatuaan etupiiriin kuuluvien yritysten välisissä liiketoimissa tulisi käyttää ehtoja, joita keskenään riippumattomat osapuolet käyttäisivät samanlaisissa liiketoimissa vertailukelpoisissa olosuhteissa. Olennaisessa osassa markkinaehtoisuuden todentamista ovat siirtohinnoitteludokumentaatio sekä markkinaehtoisuuden soveltamiseen liittyvät vertailukelpoisuutta määrittävät tekijät, joita ovat omaisuuden/palvelun ominaisuudet, toimintoarviointi, sopimusehdot, taloudelliset olosuhteet sekä liiketoimintastrategiat. Johtopäätöksenä markkinaehtoperiaatteen osalta havaittiin, että markkinaehtoperiaattele ei ole olemassa todellista, perusteltua ja realistista vaihtoehtoa.

Siirtohinnoittelumenetelmien osalta johtopäätöksiä puolestaan ovat, että markkinaehtoisuus toteutuu eri tavoin eri siirtohinnoittelumenetelmissä ja ettei yksikään menetelmä sovellu kukaan mahdollisiin tilanteisiin eikä mitenkään yksittäisen menetelmän soveltuvuutta pidä totustaa. Markkinahintavertailumenetelmä on suosittelavin, mikäli on löydettävissä vertailukelpoisia riippumattomia liiketoimia. Voittopohjaisilla menetelmillä on näin kyvisin kuitenkin laajempi soveltamispiiri kuin OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden perusteella voisi päätellä.

Asiasanat	Siirtohinnoittelu, markkinaehtoperiaate, siirtohinnoittelumenetelmät
Muita tietoja	



**TURUN KAUPPAKORKEAKOULU**  
**Turku School of Economics**

**SIIRTOHINNOITTELUN MARKKINAEHTOISUUDEN TODENTAMINEN SIIRTOHINNOITTELUMENETELMILLÄ**

Liiketaloustiede, laskentatoimen perust  
gradu -tutkielma

Laatija  
Tuomas Haapanen 9599

Ohjaajat  
KTL Asta Manner  
KTL Ulla-Maarit Valve

28.4.2009  
Turku

1 J	OHDANTO.....	3
1.1	Siirtohinnoittelun historia .....	4
1.2	Tutkielman tavoite ja rajaukset .....	8
1.3	Metodologia .....	8
1.4	Tutkimuksen kulku .....	9
2	SIIRTOHINNOITTELUA KOSKEVA LAINSÄÄDÄNTÖ.....	11
2.1	Verosopimusmääräykset .....	12
2.2	Lainsäädäntö Suomessa .....	13
2.2.1	VML 31 § Siirtohinnoittelu-oikaisu .....	13
2.2.2	Siirtohinnoitteludokumentointia koskevat säännökset .....	14
2.3	EU:n ohjeet siirtohinnoittelun soveltamisesta.....	17
2.3.1	EU:n yhteinen siirtohinnoittelufoorumi .....	17
2.3.2	Arbitraatiosopimus.....	18
3 MA	RKKINAEHTOPERIAATE .....	20
3.1	Siirtohintoihin vaikuttavia tekijöitä .....	20
3.2	Markkinaehtoperiaatteen etuja .....	22
3.3	Markkinaehtoperiaatteen haittapuolia.....	23
3.4	Vaihtoehtoja markkinaehtoperiaatteelle .....	25
3.5	OECD:n siirtohinnoitteluohjeet.....	26
3.5.1	OECD:n Siirtohinnoitteluraportin mukainen dokumentaatio .....	27
3.5.2	Siirtohinnoittelun määrittämisen kannalta olennainen informaatio .....	28
3.6	Markkinaehtoperiaatteen toteaminen.....	31
3.7	Markkinaehtoperiaatteen soveltaminen .....	33
3.7.1	Vertailukelpoisuuden arviointi .....	33
3.7.2	Vertailukelpoisuutta määrittävät tekijät .....	35
3.7.3	Omaisuuksien tai palvelun ominaisuudet ja toimintoarviointi .....	36
3.7.4	Sopimusehdot sekä taloudelliset olosuhteet.....	38
3.7.5	Liiketoimintastrategiat .....	41
4	SIIRTOHINNOITTELUMENETELMÄT JA MARKKINAEHTOISUUS.....	44
4.1	Yleistä siirtohinnoittelumenetelmistä .....	44
4.2	Menetelmän valinta ja soveltaminen .....	46
4.3	Markkinaehtoisuuden todentaminen perinteisillä siirtohinnoittelumenetelmillä .....	47
4.3.1	Markkinahintavertailumenetelmä .....	48
4.3.2	Jälleenmyyntihintamenetelmä .....	55

4.3.3	Kustannusvoittolisämenetelmä.....	63
4.4	Markkinaehtoisuuden todentaminen muilla siirtohinnoittelumenetelmillä .	69
4.4.1	Liiketoiminettomarginaalimenetelmä.....	70
4.4.2	Voitonjakamismenetelmä.....	75
5	YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET.....	80
	LÄHDELUETTELO.....	86

## 1 JOHDANTO

Siirtohinnoittelulla tarkoitetaan toisiinsa etuyhteydessä olevien yhtiöiden, esimerkiksi samaan konserniin kuuluvien yhtiöiden keskenään tekemien liiketoimien hinnoittelua. Tuloverotuksessa on keskeistä konsernien sisäisten, kansainvälisten liiketoimien siirtohinnoittelu, sillä käytetty siirtohintaa vaikuttaa liiketoimen osapuolten verotettavan tulon tai tappion määrään. Siirtohinnoittelun tulisi perustua markkinaehtoperiaatteelle, jonka mukaan etuyhteydessä toisiinsa olevien osapuolten välillä on suositeltavaa käyttää ehtoja, joita olisi käytetty toisistaan riippumattomien osapuolten välillä (Ahonen – Etholen 2006, 66).

Siirtohinnoittelun melko kattava määritelmä on, että se on saman organisaation eri yksiköiden välillä liikkuvien tavaroiden tai palvelujen rahallinen ilmaisu. Siirtohinnoittelun tutkimus voi siten pitää sisällään taloudellisia, organisationaalisia sekä käytäytetieteellisiä näkökohtia kuin myös kansainvälisten ja/tai kotimaisten tavara- ja palveluvirtojen tarkkailua. Kaikkein monimutkaisinta on kansainvälisen siirtohinnoittelun tutkiminen. Monimutkaisuus kansainvälisessä siirtohinnoittelussa aiheutuu siitä, että hallitusten, kirjanpitolakien säätäjien ja veroviranomaisten tavoitteet ovat harvoin täydellisen yhtenevät monikansallisten yritysten tavoitteiden kanssa (Clive – Mehafdi 1994, VII).

VML 31 §:n 2 momentissa määritellään edellytykset, joiden vallitessa osapuolten katsotaan olevan etuyhteydessä keskenään. Liiketoimen osapuolten katsotaan olevan etuyhteydessä toisiinsa keskinäisen määräysvallan perusteella tai jos kolmannella osapuolella on yksintäi yhdessä lähipiirinsä kanssa määräysvalta liiketoimen molemmilla osapuolilla. Määräysvalta puolestaan voi perustua osakeomistukseen, äänivaltaan tai nimitysoikeuteen. Osapuolella on määräysvalta toisessa osapuolella, jos välittömästi tai välillisesti omistaa yli puolet toisen osakepuolen pääomasta tai sillä on yli puolet toisen osapuolen kaikkien osakkeiden tai osuuksien tuottamasta äänimäärästä. Määräysvalta syntyy myös oikeudesta nimittää yli puolet jäsenistä toisen yhteisön hallitukseen tai siihen verrattavaan toimielimeen, jolla puolestaan on oikeus nimittää yli puolet hallituksen jäsenistä (Karjalainen – Raunio, 26).

Mikäli siirtohinnoittelussa käytetyt ehdot eivät vastaa markkinaehtoperiaatetta, veroviranomaisilla on mahdollisuus oikaista yhtiöiden verotettavaa tuloa. Hinnoittelun poiketessa siitä, mihin keskenään riippumattomat osapuolet olisivat päätyneet, voitokselle osapuolelle kertävoittoa enemmän tai vähemmän kuin jos toisena osapuolena olisi ollut riippumaton yritys. Eri maiden veroviranomaiset ovatkin lisänneet kiinnostustaan siirtohinnoittelua kohtaan. Myös Suomen veroviranomaiset ovat yhä suuremmalla mielenkiinnolla tutkineet kansainvälisten konsernien siirtohinnoittelua (Ahonen – Etholen 2006, 66–67). Erityisesti verotarkastuksissa siirtohinnoittelu on noussut erääksi keskeiseksi tarkastuskohteeksi. Verohallinnon julkaisemien tietojen mukaan siirtohin-

noittelua koskevien verolettavaan tuloon tehtävien lisäysten määrä oli yhteensä 300 miljoonaa euroa vuosina 2001–2004. Siirtohinnoittelun valvonnan tukentaminen on kansainvälinen suuntaus ja erityisiä siirtohinnoittelun dokumentointia koskevia säännöksiä on tullut voimaan yhä useammassa maassa. Valtionvarainministeriön mielestä on tärkeää seurata tätä kansainvälistä suuntausta, jotta Suomen verotulot turvattaisiin. Tämän vuoksi valtiovarainministeriö valmisteli ehdotuksen hallituksen esitykseksi siirtohinnoittelua koskeviksi lainsäädännöksi myös Suomessa (Raunio – Täläinen 2006, 8).

## 1.1 Siirtohinnoittelun historia

Siirtohinnoittelu on aina ollut käytännöllinen aihe, vaikkakin enemmän akateemisia ponnistuksia on uhrattu teoreettisten mallien rakentamiseksi kuin käytännön opiskelemiseksi ja selittämiseksi sen jälkeen, kun ongelma alkoi kiinnostaa laajemmassa mittakaavassa. Historiantutkimus on osoittanut, että jonkinlaista siirtohinnoittelua harjoitettiin jo 200 vuotta sitten Yhdistyneessä kuningaskunnassa puuvillatehtaissa, tekstiilialalla sekä skotlantilaisilla rautatehtailla. USA:ssa modernin siirtohinnoittelun katsotaan saaneen syntynsä suurten yhtiöiden hajautuskehityksen ja osastoihin jaetun yhtiömallin saapumisen sivutuotteena (Clive – Mehafdi 1994, 34).

Ensimmäiset siirtohinnoittelusäännökset tulivat voimaan ensimmäisen maailmansodan aikoihin. Tähän oli syynä sotatoimien rahoittamiseksi noussut verorasitus, jonka kiertämiseksi kansainväliset yritykset etsivät keinoja. Siirtohinnoittelusäännösten tavoitteena oli ehkäistä yritysten verotulojen siirtyminen matalamman verokannan maihin konsernien sisäistä hinnoittelua manipuloidulla (Karjalainen – Raunio 2007, 15). Ensimmäiset siirtohinnoittelusäännökset tulivat voimaan Iso-Britanniassa vuonna 1915. Yhdysvallat otti käyttöön omat säännöksensä hieman Iso-Britannian jälkeen vuonna 1917. Iso-Britannian ja Yhdysvaltojen käyttöönottamat säädökset oli suunniteltu hyvin pitkälle verotulojen siirtymisen ehkäisemistä silmälläpitäen eivätkä ne missään nimessä olleet yhtä kattavia kuin nykyiset säädökset vaan ne olivat luonteeltaan ennaltaehkäiseviä.

Ensimmäisten säädösten voimaansaattamisen jälkeen siirtohinnoitteluareenalla seurasi pitkä hiljainen kausi. 1930-luvun lama pysäytti ensimmäisen maailmansodan jälkeen alkaneen nopean talouden kasvun. Siirtohinnoitteluun liittyvät asiat nousivat enenevässä määrin esiin vasta 1960-luvun loppupuolella, jolloin kansainvälinen kauppa alkoi jälleen kukoistaa. 1970-luvulla tekniikan ja tietoliikenneyhteyksien kehittyminen johti tilanteeseen, jossa kehittyneet maat, joilla yleisesti ottaen oli käytössä myös korkeat verokannat, havaitsivat verokertymän säilyttämisen käyvän yhä vaikeammaksi. Tämä johti siirtohinnoittelusäännösten nousemiseen jälleen esille ja toisaalta

valtiot etsivät keinoja rajoittaakseen verokeitaiden yhä kasvavaa merkitystä verosuunnittelussa.

Ensimmäisen siirtohinnoittelua koskevan tutkimuksen julkaisi National Association of Accountants (jäljempänä NAA) USA:ssa vuonna 1956. Tutkimuksen julkaisu tapahtui samanaikaisesti neljän siirtohinnoittelua koskevan teoreettisen artikkelin kanssa. Tätä edeltäviltä vuosikymmeniltä on vain vähän tietoa yritysten siirtohinnoittelukäytännöistä. Aihetta koskevan kirjallisuuden tutkimus on paljastanut, että empiirinen siirtohinnoittelua koskeva tutkimus alkoi kiinnostaa ensimmäisten teoreettisten edellä mainittujen artikkelien julkaisun jälkeen, joiden kirjoittajia olivat Cook, Dean, Stone sekä tärkeimpänä Hirshleifer. Tämä on huomionarvoista, sillä kuten aiemmin on mainittu, yritysten liiketoimintaympäristö muuttui radikaalisti toisen maailmansodan jälkeen uusien teknologioiden, kokeilun sekä muuttuneiden kuttajien aseiden myötä. 1950-luvulla yritysten huomio alkoi kiinnittyä enemmän kustannuslaskennasta johdon laskentatoimeen, jossa painotetaan kustannusten merkitystä päätöksenteossa.

NAA:n vuonna 1956 löytämät tulokset paljastivat, että enemmistö neljästäkymmenestä mukana olleesta yhtiöstä käytti kustannukset ylittäviä siirtohintoja, lisäten voitollisaa avuttaakseen halutun tuoton myynnistä tai investoinneista. Siirtohinnoittelujärjestelmän tärkein tavoite oli sijoitetun pääoman tuoton hallinta. NAA:n tutkimuksesta kävi ilmi, että useimmissa tapauksissa osastot oli tarkoitettu näennäistulosyksiköiksi, jolloin osastojen välistä kilpailua käytettiin kannustimena kannattavuustietoisuuden lisäämiseksi. Useimmissa tapauksissa siirtohinnat oli määrätty keskusjohtoisesti ja osastojen suoritusta arvioitiin koko organisaation menestyksen pohjalta.

1960-luvun aikana oli huomattava suuntaus kohti hajautusta ja tuotosyksikköjärjestelmää. Siirtohinnoittelusta saatiin lisätietoa kahdeksan eri tutkimuksen kautta, joista kuusi tehtiin USA:ssa ja kaksi Iso-Britanniassa. Huomattavin muutos 1960-luvulla oli kvantitatiivisen analyysin tulo keskeiseksi osaksi johdon laskentatoimintaa. Tämä suuntaus vaikutti myös siirtohinnoitteluun. 1960-luvun siirtohinnoittelututkimus sisältää runsaasti matemaattisia ohjelmointimalleja optimaalisten siirtohintojen määrittämiseksi, joilla voitaisiin kohdentaa resursseja tehokkaasti kapasiteettirajoitetilanteissa. Näillä malleilla on kuitenkin ollut vain vähän vaikutusta yritysten johtajien toimintaa johtavien niiden monimutkaisuudesta.

1970-lukua leimaa tietotaloustyyppisen lähestymistavan ilmaantuminen johdon laskentatoimeen, missä keskitytään tiedon kysyntään, sen arvoon sekä tiedon rahallisiin ja ei-rahallisiin kustannuksiin. Amerikkalaiset tutkijat alkoivat kiinnittää huomiota 1970-luvulla monikansalliseen, maiden rajat ylittävään siirtohinnoitteluun johtuen amerikkalaisten monikansallisten yritysten menestyksestä 1970-luvulla. 1970-luvun siirtohinnoittelututkimuksen usein toistuvia teemoja oli keskittyminen erotuksen ja tariffien eroihin maiden rajat ylittävässä siirtohinnoittelussa.

1980- ja 1990-luku olivat kiintoisaa aikaa siirtohinnoittelututkimuksessa johtuen uu-

sista tuotantoteknologioista, kuten tietokoneavusteisesta suunnittelusta (computer aided design, CAD), tietokoneintegroidusta suunnittelusta (computer-integrated manufacturing, CIM) sekä joustavista valmistusjärjestelmistä. Tämä muutos aloitti uuden luvun johdon laskentatoimen historiassa painopisteen siirtyessä strategiseen kustannusanalyysiin, kuten toimintolaskentaan (activity-based costing, ABC), kustannusajureihin, JIT:iin ja noivarastotasoihin sekä totaalisen laadunvalvonnan (total quality management, TQM) kaltaisiin ajattelutapoihin. 1980-luvulta lähtien siirtohinnoittelun tutkimus lisääntyi rajusti, mutta tutkimuksen epäonnistuneissa tapauksissa tapahtui todellisia muutoksia vasta 1990-luvun alussa. Matemaattisia malleja tutkittiin jälleen, mutta niiden käytökelpoisuudesta käytännössä ei saatu todisteita. 1970-luvulla alkanut vertaileva ja hybridityyppinen tutkimus lisääntyi myös huomattavasti. Amerikkalaisten yritysten toimintaa tutkittiin enemmän kuin minkään muun maan yritysten. Tämä sama kaavamaisuus on nähtävissä myös aiempien vuosikymmenien tutkimuksessa ja siitä käy ilmi amerikkalaisten tutkimuspanosten suuruus siirtohinnoittelun monimutkaisen aiheeseen (Clive – Mehafdi 1994, 35–44).

USA saattoi "nykyaikaiset" siirtohinnoittelua koskevat säännökset voimaan ensimmäisenä. Vuonna 1986 voimaan tullut, sittemmin muutettu ja tarkennettu lainsäädäntö sisältää vaatimuksen markkinaehtoisten hintojen käytöstä, yksityiskohtaiset siirtohinnoittelumenetelmät hintojen markkinaehtoisuuden verifioimiseksi sekä ekstensiiviset dokumentointivaatimukset. Sittemmin useat maat ovat seuranneet USA:n esimerkkiä ja sisällyttäneet vero lainsäädäntöönsä sekä siirtohinnoittelua että siirtohinnoitteludokumentointia koskevia säännöksiä (Karjalainen – Laaksonen 2002, 315).

OECD nousi keskeiseen asemaan siirtohinnoittelussa tutkiessaan aiheita. OECD julkaisi kaksi raporttia, jotka olivat ”Transfer Pricing and Multinational Enterprises” vuonna 1979 ja ”Transfer Pricing and Multinational Enterprises, Three Taxation Issues” vuonna 1984. Nämä raportit puolsivat vahvasti markkinahintaperiaatteen käyttöä siirtohinnoittelussa ja suosittelivat erityisten siirtohintamenetelmien käyttämistä siirtohintojen määrittelyyn. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet julkaistiin vuonna 1995 ja niistä on tullut keskeinen osa kansainvälistä siirtohinnoittelusäännöstöä. Viime aikoina yhä useammat maat ovat saattaneet voimaan omia siirtohinnoittelusäännöksiään ja dokumentointivaatimuksiaan, nostaten siirtohinnoittelun entistä tärkeämpään rooliin kansainvälisessä verosuunnittelussa. Suomen siirtohinnoittelua koskevat säännökset tulivat voimaan 1.1.2007 samaan aikaan esim. Viron ja Ruotsin kanssa. Siirtohinnoittelua koskevat asiat tulevat oletettavasti nousemaan esiin entistä useammin myös Suomessa (Karjalainen – Raunio 2007, 14–16).

Siirtohinnoittelun merkitys on kasvanut muun muassa yritysten kansainvälistymisen ja Euroopan Unionin laajenemisen seurauksena. Monikansallisten yritysten osuus maailmankaupasta on kasvanut dramaattisesti etenkin 20 viimeisen vuoden aikana. Tämä heijastaa osittain kansantalouksien ja teknologisen edistyneen integraatiota erityisesti



tietoliikenteen alalla. Monikansallisten yritysten kasvu merkitsee sekä verohallinnoille että yrityksille itselleen yhä monimutkaisempia verotusongelmia, koska näiden yritysten verottamista koskevia erillisiä maakohtaisia verotussääntöjä ei voida tarkastella yksittäisinä, vaan niitä on käsiteltävä laajassa kansainvälisessä yhteydessä (OECD 1997, J-1). Tästä syystä monet valtiot ovat säätäneet uusia siirtohinnoittelun dokumentointia koskevia säännöksiä, jotka suurelta osin vastaavat OECD:n ohjeita. Lisäksi Euroopan Unionilla on siirtohinnoittelufoorumi, jonka päämäärä on edistää siirtohinnoittelusääntöjen yhdenmukaista soveltamista EU:n alueella (Törmänen 2006, 47–52).

Kansainvälistymiskehityksen myötä edellä mainitun kaltaiset toisistaan riippuvaisten etuyhteysyritysten väliset liiketoimet ovat siis lisääntyneet. Tällaisten liiketoimien osuus maailmankaupasta on merkittävä. OECD:n arvion mukaan jopa yli 60 % maailmankaupasta koostuu kansainvälisten yritysröppäiden välisestä sisäisestä kaupankäynnistä. Siirtohinnoittelun kansainvälinen painoarvo onkin viime aikoina kasvanut huomattavasti, tästä ovat osoituksena monien valtioiden uudet siirtohinnoittelua ja siirtohinnoittelun dokumentointia koskevat säädökset, voimavarojen kohdentaminen siirtohinnoittelun valvomiseen sekä lisääntynyt kansainvälinen yhteistyö. Esimerkkejä siirtohinnoittelulainsäädäntöään viime vuosina uudistaneista Euroopan Unionin jäsenvaltioista ovat Alankomaat, Espanja, Iso-Britannia, Portugal, Puola, Ranska, Saksa, Tanska, Tšekki ja Unkari. Myös sitoutuminen OECD:n kansainvälisiin siirtohinnoittelusääntöksiin on maailmanlaajuista. Jäsenvaltioiden lisäksi OECD:n siirtohinnoitteluperiaatteita sovelletaan laajalti myös muissa valtioissa. Markkinaehtoisuudesta on eri valtioissa yleensä säädetty lainsäädäntötasolla (HE 107/2006). OECD:n vuonna 1995 julkaisemat, täysin uusitut siirtohinnoitteluohjeet ovat tulleet keskeiseksi osaksi kansainvälistä siirtohinnoittelusäännöstöä. Ne eivät ole laillisesti sitovia Suomessa tai muissakaan maissa. Esimerkiksi Suomessa korkein hallinto-oikeus ei ole päätöksissään viitannut OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin. Toisaalta siirtohinnoitteluohjeiden sitomattomuutta ei tule ylikorostaa. Niiltä osin kuin OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa asiaan on otettu kantaa, veroviranomaisten tulisi noudattaa siirtohinnoitteluohjeiden tulkintasuosituksia (Karjalainen – Raunio 2007, 15, 41). Vaikka OECD:n ohjeet eivät ole laillisesti sitovaa lainsäädäntöä, niillä kuitenkin on soveltamiskäytäntöä ohjaava vaikutus useissa maissa. Lisäksi eräät valtiot ovat eksplisiittisesti ilmoittaneet noudattavansa OECD:n ohjeistusta ratkaistessaan siirtohinnoitteluun liittyviä kysymyksiä (Karjalainen – Laaksonen 2002, 315).

Kansainvälinen, maailmanlaajuisesti tunnettu liikkeenjohdon konsultointiin, tilintarkastukseen ja yritysjärjestelyihin liittyviä palveluja tarjoava asiantuntijaorganisaatio Ernst & Young on tutkinut siirtohinnoittelun merkitystä kansainvälisille yritysröppäille. Ernst & Youngin vuonna 2007 tekemässä tutkimuksessa 40 % kansainvälisten yritysten veroasioiden kanssa tekemisissä olevista vastaajista oli sitä mieltä, että siirtohinnoitteluun liittyvät asiat ovat tärkein heidän yritystään koskeva ongelma ja ne ovat selvästi

muita kysymyksiä tärkeämpiä. Tämän lisäksi Ernst & Youngin Global Transfer Pricing Survey 2007–2008 –tutkimuksen tuloksista käy ilmi, että 74 % emoyritysten ja 81 % tytäryritysten tutkimukseen vastanneista henkilöistä uskovat, että siirtohinnoittelu tulee olemaan kriittinen tai erittäin tärkeä asia heidän yritykselleen seuraavan kahden vuoden aikana. Lisäksi Ernst & Youngin tutkimuksen mukaan 65 % emoyhtiöissä työskentelevistä tutkimukseen vastanneista henkilöistä uskoo siirtohinnoitteludokumentoinnin olevan tärkeämpi aihe kuin kaksi vuotta sitten. Tutkimuksen mukaan kaksi kolmesta vastaajasta on huomannut yrityksessään lisääntyneen tarpeen siirtohinnoitteluresursseille (Ernst & Young 2008, 4). Siirtohinnoittelulla on siis erittäin suuri merkitys sekä valtioille että kansainvälisille konserneille.

## 1.2 Tutkielman tavoite ja rajaukset

Tutkielman tavoitteena on tutkia, miten siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus toteutuu eri siirtohinnoittelumenetelmissä. Lisäksi tutkielman tavoitteena on tutkia eri siirtohinnoittelumenetelmiä, sillä siirtohinnoittelumenetelmät ovat tärkeässä osassa siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden todistamisessa. Tutkimuksen tavoitteen saavuttamiseksi asetetaan seuraavat kysymykset:

1. mitä tarkoittaa siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus?
2. mitä eri siirtohinnoittelumenetelmiä on olemassa?
3. miten siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus voidaan osoittaa eri siirtohinnoittelumenetelmillä?

Tutkielma rajataan koskemaan ainoastaan OECD:n määrittelemää markkinaehtoisuutta. Lisäksi tutkimus rajataan koskemaan ainoastaan pienen ja keskisuuren yrityksen rajat ylittäviä kansainvälisiä konserneja, sillä pienillä ja keskisuurilla yrityksillä ei edellytetä siirtohinnoitteludokumentointia ja koska vuoden 2007 alussa voimaan astuneiden siirtohinnoittelua koskevien dokumentaatio säännösten kohderyhmänä ovat nimittäin suuret ja kansainvälisiä toimintoja harjoittavat yritykset (Walden 2007, 57). Suuren verovelvollisen on laadittava kirjallinen selvitys verovuoden aikana ehtyessä tekemistään liiketoimista, joissa liiketoimen toinen osapuoli on ulkomaalainen, sekä ulkomaalaisen yrityksen ja sen Suomessa sijaitsevan kiinteän toimipaikan välisistä toimista.

## 1.3 Metodologia

Tutkimus on metodologialtaan käsiteanalyttinen. Käsiteanalyttinen tutkimusote on luonteeltaan deskriptiivistä eli kuvailevaa ja se voidaan ymmärtää toisaalta erillisenä

tutkimusotteena, jolle on luonteenomaista perinteinen päättelyn metodi. Tällöin lähdetään liikkeelle aikaisemmasta doktriinista, jonka pohjalta analyysia ja synteesiä hyväksikäyttäen pyritään etenemään kohti uusia, loogisesti konsistentteja käsitejärjestelmiä ja viitekehyksiä. Varsinaista väli tontä em piiristä k ytkentää tutkimuksella ei tällöin ole. Keskeisenä tavoitteena on jonkin ongelma-alueen tietovaraston uudelleenjäsentäminen siten, että olennaiset kysymykset nousevat entistä selvemmin ja ymmärrettävämmin esille. Kyse voi olla myös deduktiivisesti kehitettyjen ja hypoteesinomaisten, empiriaa koskevien yleistysten tuottamisesta. Käsiteanalyttisen tutkimusotteen kohdalla siis jäsennetään ja selkiytetään sekä otetaan käsitteellisesti haltuun jokin tietty ongelma-alue (Lukka 1986, 136–139). Käsiteanalyttinen tutkimusote on valittu tutkimuksen metodologiaksi sen vuoksi, että kyseisen tutkimusotteen avulla jäsentämään tutkittava asia tai ilmiö mielekkääksi kokonaisuudeksi ja käsiteanalyttisessä tutkimusotteessa tyypillisenä tarkoituksena on tutkittavaan ilmiöön liittyvien käsitteiden täsmentäminen. Tällainen lähestymistapa on perusteltu erityisesti silloin, kun tutkimuksen kohteena on uusi ilmiö tai kyseistä asiaa tarkastellaan uudesta näkökulmasta. Tutkimuksen aihe on melko uusi, sillä siirtohinnoittelusäännökset ovat tulleet voimaan 1.1.2007 ja ne vaativat suuria ajallisia ja taloudellisia uhruksia niiltä verovelvollisilta, jotka ovat velvoitettuja laatimaan siirtohinnoitteludokumentaation. Käsiteanalyttisessä tutkimuksessa käytetään ajattelun metodologia ja tutkimustulokset pyritään johtamaan loogisesti aiempien käsiteanalyttisten tai empiiristen tutkimusten pohjalta. Empiirinen aineisto voi kuulua välillisesti ja joskus myös välittömästi käsiteanalyttiseen tutkimukseen, mutta sen merkitys on tutkimusongelman ratkaisemisen kannalta toisarvoinen (Tuomela 1997). Tutkimuksessa siis vastataan tutkimuskysymykseen loogisesti aihepiiriä koskevan aiemman teoreettisen aineiston pohjalta ja selvennetään sekä jäsennetään uudelleen aikaisempaa tutkimuksen aihepiiriin liittyvää tietoa siten, että olennaiset kysymykset nousevat entistä selvemmin ja ymmärrettävämmin esille.

## 1.4 Tutkimuksen kulku

Tutkimuksen ensimmäinen luku on johdanto siirtohinnoitteluun. Se kertoo siirtohinnoittelun keskeisistä käsitteistä sekä siirtohinnoittelun historiasta. Luvussa esitellään myös tutkimusmetodologia ja perustellaan sen valinta. Lisäksi luku sisältää tutkimuksen tavoitteen ja rajauksen määritelmän sekä selostuksen tutkimuksen kulusta ja rakenteesta sekä tavasta tutkimuksen tavoitteen saavuttamiseksi.

Tutkimuksen toinen luku käsittelee siirtohinnoittelua koskevaa lainsäädäntöä ja sääntelyä. Luvussa käydään läpi valtioiden välisiä verosopimusmääräyksiä, siirtohinnoittelua koskevaa kansallista lainsäädäntöä, EU:n ohjeita siirtohinnoittelun soveltamisesta, EU-jäsenvaltioiden välistä arbitraatiosopimusta sekä EU:n komission asettamaa

yhteistä siirtohinnoitteluforumia (EU Joint Transfer Pricing Forum). Tutkimuksen tavoitteen saavuttamiseksi tarkastellaan siirtohinnoittelua koskevaa lainsäädäntöä, sillä siirtohinnoittelulainsäädäntö ja -ohjeet määrittelevät mm. sen, mitä tarkoittaa markkinaehtoisuus ja mitkä ovat sopivat dokumentointimenetelmät sen määrittämiseksi. Tutkielmassa kuvailaan myös kansainvälisiä verosopimuksia, sillä ne perustuvat markkinaehtoperiaatteeseen ja liittyvät läheisesti siirtohinnoitteluun. Siirtohinnoittelulainsäädännön esittelemisellä luodaan kokonaisvaltainen käsitys siitä, mistä siirtohinnoittelussa on kysymys.

Tutkimuksen kolmas luku käsittelee siirtohinnoittelussa käytettävää markkinaehtoperiaatetta. Tässä luvussa tutustutaan syvällisesti markkinaehtoisuuden käsitteeseen ja periaatteeseen, sillä markkinaehtoisuuden käsitteen ymmärtäminen ja määrittely on olennaista tutkimuksen tavoitteen kannalta. Lukuun liittyviä teemoja ovat markkinaehtoperiaatteen toteaminen, OECD:n ohjeet siirtohinnoittelun dokumentaatiosta sekä siirtohinnoittelun määrittämisen kannalta hyödyllisestä informaatiosta, OECD:n malliverosopimuksen 9 artikla, markkinaehtoperiaatteen soveltaminen, vertailukelpoisuuden arviointi sekä vertailukelpoisuutta määrittävät tekijät. Luvussa käsitellään myös markkinaehtoisuuden hyviä ja huonoja puolia sekä arvioidaan lyhyesti vaihtoehtoisia menetelmiä markkinaehtoisuudelle. Dokumentointimenetelmiä käsitellään tutkimuksessa sen vuoksi, että siirtohinnoittelun dokumentoinnilla voidaan osoittaa ehtyhteysosapuolien tekemien transaktioiden markkinaehtoisuus.

Tutkimuksen neljäs luku käsittelee siirtohinnoittelumenetelmiä. Luvussa käydään läpi ja määritellään sekä perinteiset että voittopohjaiset siirtohinnoittelumenetelmät. Luvussa määriteltäviä ja tutkittavia perinteisiä siirtohinnoittelumenetelmiä ovat markkinahintavertailumenetelmä (comparable uncontrolled price method, CUP), jälleenmyyntihintamenetelmä (resale price method), kustannusvoittolisämenetelmä (cost plus method) ja voittopohjaisia siirtohinnoittelumenetelmiä ovat puolestaan liiketoimintomarginaalimenetelmä (transactional net margin method, TNMM) sekä voitonjakamismenetelmä (profit split method). Tutkimuksen neljännessä luvussa tutkitaan, miten OECD:n hyväksymillä siirtohinnoittelumenetelmillä voidaan todentaa siirtohinnoittelussa käytetty markkinaehtoisuus. Tässä yhteydessä tutkitaan myös eri siirtohinnoittelumenetelmien vahvuuksia ja heikkouksia sekä sitä, millaisissa tilanteissa ja millaisille yrityksille eri siirtohinnoittelumenetelmät ovat sopivia. Tutkielman siirtohinnoittelumenetelmiä koskevassa osassa selvitetään myös, mitkä tekijät vaikuttavat siirtohinnoittelumenetelmän valintaan. Tutkimuksen viides luku sisältää johtopäätökset sekä yhteenvedon tutkimuksesta.

## 2 SIIRTOHINNOITTELUA KOSKEVA LAINSÄÄDÄNTÖ

Jonkinlaista siirtohinnoittelusäännöstöä noudattavien maiden määrä on kasvanut merkittävästi viime vuosikymmenen aikana ja kasvaa edelleen. Melkein kaikkien merkittävien markkinatalousmaiden veroviranomaiset ovat panneet täytäntöön siirtohinnoittelusäännöt, joita täydentävät usein dokumentaatiovaatimukset merkittävillä rangaistusva-  
 raumilla. Vain muutama vuosi sitten siirtohinnoittelusäännöksiä oli mahdollista noudattaa vain yhden maan sääntöjen avulla, mutta nykyisin monikansallisten yritysten on oltava valmiina reagoimaan jatkuvasti muuttuvaan lainsäädäntöympäristöön, jossa muutoksia aiheuttavat oikeuden päätökset, viralliset lausunnot sekä viranomaisten tekemät ohjesäännöt. Alti kasvavan haasteiden määrän myötä siirtohinnoitteludokumentointi on suunniteltava niin pitkälle kuin mahdollista tyydyttämään jokaisen siirtohinnoitteluun liittyvistä transaktioista kiinnostuneen veroviranomaisen vaatimukset (KPMG 2007, 1).

Erot siirtohinnoittelusäännöksissä ja -käytännöissä vaikuttavat tehokasta kansa-  
 käymistä veroviranomaisten kanssa. OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa määritelty markkinaehtoperiaate on hyväksytty maailmanlaajuisesti, mutta paikalliset siirtohinnoittelu-  
 käytännöt eroavat huomattavasti. Näistä eroista aiheutuviin ongelmiin olisi hyvä tarttua niin tehokkaasti kuin mahdollista ennakoivalla tavalla. Siirtohinnoittelusta tulee enemmänkin riskinhallintaa kuin määrä yksien noudattamista silloin, kun yrityksen pitää täyttää kahden tai useamman veroviranomaisen mahdollisesti toisistaan eroavat vaatimukset (KPMG 2007, 1).

Suomen hallitus antoi syksyllä 2006 eduskunnalle esityksen siirtohinnoittelua koske-  
 vaksi lainsäädännöksi. Uusi laki velvoittaa konserniyhtiöt dokumentoimaan sellaiset  
 liiketoimien hinnoittelut, jotka ylittävät konsernirajat. Hallituksen esitys sisältää siirto-  
 hinnoittelua koskevan säännöksen, jolla korvataan kansainvälistä, peiteltyä voitonsiirtoa  
 koskeva säännös. Veroasiantuntijan mukaan lakiuudistus tarkoittaa veropohjan turvaa-  
 mista ja sitä, että verot suoritetaan oikeaan maahan. Uuden lain taustalla on huoli siitä,  
 että yritykset saattavat siirtää tulostaan siirtohinnoittelun keinoin matalamman verokan-  
 nan maihin (Berisa 2006, 14). Peiteltyllä voitonsiirrolla vaikutetaan emoyhtiön ja tytäryhtiön  
 sijaintivaltioiden verotusoikeuteen. Voittoaan toiselle siirtäneen yhtiön tulos jää  
 liian alhaiseksi ja sen sijaintimaan verotulo siten liian pieneksi, ellei siirtoon puututa.  
 Kysymys on kansainvälisestä veropaosta. Taloudellisen kokonaisuuden sisällä tapahtu-  
 vien tulosten siirto ei välttämättä määräydy normaalien liikeloudellisten periaatteiden  
 perusteella, kuten toisistaan riippumattomien yritysten välillä. Syytä menettelyyn voi  
 olla esimerkiksi erotuksen tasoerot eri maissa. Voitto pyritään näyttämään maissa,  
 jossa on alhaisempi tuloverotus kuin valtiossa, josta voitto siirretään (Myrsky – Linna-  
 kangas 2005, 243).

## 2.1 Verosopimusmääräykset

Valtioiden väliset verosopimukset muodostavat käytännössä tärkeimmän keinon kansainvälisen kaksinkertaisen verotuksen välttämiseksi. Sopimukset ovat bilateraalaisia eli kahden valtion välisiä lukuun ottamatta yhteispuhjoismaista verosopimusta, joitaakin poikkeuksia lukuun ottamatta Suomen tekemät verosopimukset noudattavat pääpiirteisään OECD:n ns. malliverosopimusta, joten nämä sopimukset ovat pitkälti terminologialtaan ja keskeisiltä periaatteiltaan yhdenmukaisia (Tikka – Leppiniemi – Penttilä – Hulkko 1996, 188).

Siirtohinnoittelussa on viime kädessä kysymys vero tulojen jakamisesta vähintään kahden valtion välillä. Valtioiden välisen verotusvallan jakamisessa puolestaan kaksinkertaisen verotuksen välttämiseksi so lmituilla verosopimuksilla on keskeinen rooli. Verosopimukset ovat valtioita sitovia kansainvälisiä sopimuksia, joiden määräykset menevät kansallisen lainsäädännön edelle: verosopimusten määräyksiä on noudatettava, vaikka ne olisivat ristiriidassa kansallisen lainsäädännön kanssa (Karjalainen – Rautio 2007, 17). Valtioiden keskenään solmimilla tuloverosopimuksilla siis rajoitetaan kunkin sopimusvaltion sisäisen lainsäädännön määrittelemää verotusoikeutta. Verosopimuksissa määritellään, milloin milläkin sopimusvaltiolla on verotusoikeus tiettyyn yhdessä sopimusvaltiossa asuvan henkilön toisessa sopimusvaltiossa asuvalle henkilölle maksaamaan tuloon. Verosopimukset eivät sen sijaan määrittele, milloin jokin meno on vähennyskelpoista ja tulo veronalaista, vaan verosopimukset lähinnä jakavat verotusoikeuden sopimusvaltioiden kesken. Verosopimukset kuitenkin perustuvat konserniyhtiöiden erillisverotukseen ja markkinaehtoperiaatteeseen. OECD:n malliverosopimuksen 9 artikla mahdollistaa sellaisten tulojen verotuksen, jotka ovat syntyneet yhtiölle, joka on käyttänyt kaupallisissa tai rahoituksellisissa suhteissaan itseensä etuyhteydessä olevan osapuolen kanssa ehtoja, jotka poikkeavat niistä, mitä toisistaan riippumattomat osapuolet olisivat käyttäneet. Useimmat verosopimukset sisältävät vastaavanlaisen artiklan (Helminen 2000, 45).

Kansainväliseen verotukseen liittyy siis aina vähintään kahden valtion verotuksellinen intressi. Verosopimuksia on luonnehdittu konfliktinratkaisunormistoksi, joiden tarkoituksena on jatkaa verotusvaltaa sopimusvaltioiden kesken. Tällä jakamisella turvataan kansallisen verotusvallan säilymistä ja estetään kaksinkertaista verotusta. Ylikansallisesta lainsäädännöstä osa vaikuttaa välittömästi ja osaltaan se llaista, minkä osalta Suomella on velvollisuus saattaa oma lainsäädäntönsä tätä vastaavaksi. Euroopan valtioiden verolainsäädännöt saavat virikkeitä toisistaan myös verotusta koskevien valtiosopimusten myötä (Mehtonen 2005, 45).

## 2.2 Lainsäädäntö Suomessa

Siirtohinnoittelua koskevat säännökset on otettu verotusmenettelylakiin (VML) lainmuutoksella 1041/2006. Uusi verotusmenettelylaki on tullut voimaan verovuoden 2007 alusta. Siirtohinnoittelua koskevat säännökset ovat VML 31 §:n määräys siirtohintaoikaisesta sekä VML 14 a-c §:n säännökset siirtohinnoitteludokumentoinnista (VML 1041/2006). Keskinäistä sopimusmenettelyä koskevat säännökset kansallisessa lainsäädännössä ovat VML 89 §:ssä (Karjalainen – Raunio 2007, 24). Konserniyhtiöiden välisen hinnoittelun tasoon voidaan siis puuttua kansainvälisiä peiteltyjä voitonsiirtoja koskevan erityisnormin perusteella eli VML 31 §:n avulla. Erityisnormin nojalla verovelvollisen tuloon voidaan verotusta toimitettaessa lisätä määrä, joka nostaa tulon siihen määrään, johon se olisi noussut, jollei markkinaehtoperiaatteesta olisi poikettu (Helminen 2005, 158).

### 2.2.1 VML 31 § Siirtohinnoittelu-oikaisu

Markkinaehtoperiaate on ollut kirjattuna jo VML:n edeltäjään verotuslakiin (482/1958), jonka 73 §:ään markkinaehtoperiaate kirjattiin vuonna 1965 (lailla 260/1965). Verovuodesta 1965 voimaan tullut, kansainvälisiä peiteltyjä voitonsiirtoja koskeva säännökseksi myöhemmin nimetty säännös siirtyi VML:n 31 §:ksi ja säilyi käytännössä muuttumattomana vuoden 2006 loppuun, eli nykyisen säännöksen voimaantuloon saakka (Karjalainen – Raunio 2007).

Nykyisin markkinaehtoperiaate on kirjattu verotusmenettelystä annetun lain VML 31 §:ään, joka kuuluu seuraavasti: "*Jos verovelvollisen ja häneen etuyhteydessä olevan osapuolen välisessä liiketoimessa on sovittu ehdoista tai määrätty ehtoja, jotka poikkeavat siitä, mitä toisistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu, ja verovelvollisen elinkeinotoiminnan tai muun toiminnan verotettava tulo on tämän johdosta jäänyt pienemmäksi tai tappio on muodostunut suuremmaksi kuin se muutoin olisi ollut, lisätään tuloon määrä, joka olisi kertynyt ehtojen vastatessa sitä, mitä toisistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu. Liiketoimen osapuolet ovat etuyhteydessä toisiinsa, jos liiketoimen osapuolella on toisessa osapuolella määräsvalta tai kolmannella osapuolella on yksin tai yhdessä lähipiirinsä kanssa määräsvalta liiketoimen molemmissa osapuolissa. Osapuolella on määräsvalta toisessa osapuolella silloin, kun:*

- 1) se välittömästi tai välillisesti omistaa yli puolet toisen osapuolen pääomasta;
- 2) sillä välittömästi tai välillisesti on yli puolet toisen osapuolen kaikkien osakkeiden tai osuuksien tuottamasta äänimäärästä;

3) sillä välittömästi tai välillisesti on oikeus nimittää yli puolet jäsenistä toisen yhteisön hallitukseen tai siihen verrattavaan toimielimeen tai toimielimeen, jolla on tämä oikeus; tai

4) sitä johdetaan yhteisesti toisen osapuolen kanssa tai se muutoin voi tosiasiallisesti käyttää määräysvaltaa toisessa osapuolella.

*Mitä 1 momentissa säädetään, noudatetaan myös yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välisissä toimissa".*

VML 31 §:n 2 momentin etuyhteys täyttyy myös silloin, kun määräysvalta perustuu välilliseen osuuteen, äänivaltaan tai oikeuteen nimittää yli puolet jäsenistä toisen yhtiön hallitukseen tai siihen verrattavaan toimielimeen. Hallituksen esityksessä on päädytty siihen, että säännös kattaa tyypilliset etuyhteystilanteet, kuten konsernien sisäiset liiketoimet sekä tilanteet, joissa jollakin kolmannella osapuolella olisi määräysvalta liiketoimien molemmissa osapuolissa. Hallituksen esityksessä on myös todettu, että säännös soveltuu esimerkiksi ulkomaisen yrityksen Suomessa sijaitsevan kiinteän toimipaikan ja toisen samaan konserniin kuuluvan ulkomaisen yrityksen välisiin liiketoimiin (Laaksonen – Kemell – Koskinen 2007, 11). Oikeuksiin voidaan ryhtyä myös silloin, kun verovelvollinen on myynyt tavaroita käypää alempaan hintaan tai ostanut tavaroita käypää korkeampaan hintaan tai muuten sopinut ehdoista, jotka poikkeavat siitä, mitä toisistaan riippumattomien yritysten välillä olisi sovittu. Tulonoikaisupyykälä kattaa kaikki mahdolliset tavat, joilla etuudessa keskenään olevien yritysten välillä voidaan siirtää voittoa peiteltysti. Kyseeseen tulevat lähinnä markkinaehtoisesta tasosta poikkeavat kauppahinnat, korot, rojalit ja palvelumaksut (Helminen 2005, 159). Koska VML 31 § sisällöllisesti vastaa hyvin pitkälti OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklaa, sen sisältämän markkinaehtoperiaatteen täsmentämisessä ja tulkinnassa voidaan nojautua OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin. Tuukinta-apua voidaan hakea myös erimaisten kuten esimerkiksi Yhdysvaltojen ja Saksan viivallisoheista ja Ruotsin verohallituksen julkaisemasta siirtohinnoitteluohjeistä. Tärkein tulkinnan väline on kuitenkin OECD:n siirtohinnoitteluohje, koska se sisältää ajantasaisimman ja kansainvälisesti laajimmin sovelletun suosituksen siitä, miten siirtohinnoitteluun liittyviä ongelmia tulisi ratkaista (Helminen 2000, 38).

### **2.2.2 Siirtohinnoitteludokumentointia koskevat säännökset**

Siirtohinnoittelun dokumentointi on verovelvollisen laatima kirjallinen selvitys verovelvollisen ja etuyhteyseritysten välisen liiketoimien hinnoittelusta. Selvityksen tarkoituksena on osoittaa, että verovelvollisen liiketoimet on hinnoiteltu markkinaehtoperiaatteen mukaisesti. VML 14 a – 14 c §:n dokumentointivelvoite edellyttää verovelvollisten laativan vuosittain siirtohinnoittelustaan dokumentoinnin. Vaatimus dokumentoinnin laa-



timisestä lisättiin lakiin tuloverotuksen siirtohinnoittelua koskevassa uudistuksessa. Uudistuksen yhtenä tavoitteena oli Suomen yhteisöverotulojen turvaaminen kansainvälistyvässä toimintaympäristössä, mikä katsottiin edellyttävän kansainvälisiä käytäntöjä vastaavan dokumentointivaatimuksen säätämistä myös Suomeen. Dokumentointivaatimuksia on otettu käyttöön viime vuosina useissa valtioissa. Suomen dokumentointivaatimukseen on vaikuttanut etenkin Euroopan Unionin dokumentointia koskeva käytännösääntö, jonka tarkoituksena on jäsenvaltioiden verotulojen turvaamisen ohella yhtenäistää jäsenvaltioiden dokumentointisäännöksiä ja helpottaa yritysten verotukseen liittyvien velvoitteiden täyttämistä (Laaksonen – Kemell – Koskinen 2007, 3).

Yritysten näkökulmasta huolellisesti laadittu siirtohintadokumentaatio parantaa oikeusturvaa ja ehkäisee siirtohintaoikaisuun liittyviä veroriskejä. Laadukkaalla dokumentaatiolla on myös verotuksen ulkopuolisia hyötyjä, sillä se lisää toimintojen läpinäkyvyyttä ja sitä kautta toiminnan tehokkuutta. Länsäätäjän ja veronsaajan näkökulmasta kyse on kansallisten verointressien turvaamisesta sekä verotettavan tulon oikeasta allokaatiosta eri maiden kesken (Ahonen – Etholen 2006, 66).

Siirtohinnoittelukysymykset ovat usein pitkälti näytökysymyksiä. Ongelmien välttämiseksi verovelvollisten olisi dokumentoitava siirtohintapolitiikkansa edustavasti yksityiskohtaisesti kuin mahdollista. Verovelvollisen kannalta on edullista pystyä esittämään, että konsernin sisäisessä hinnoittelussa on yleisestikin, eikä ainoastaan tarkastelun kohteena olevien yksiköiden välillä, noudatettu vuodesta toiseen samoja markkinaehtoperiaatteeseen ja OECD:n siirtohintaohjeiden mukaisiin siirtohintojen määrittelymenetelmiin pohjautuvia periaatteita (Helminen 2005, 173).

Siirtohinnoitteludokumentointia koskevat säännökset ovat VML 14 a-c §:ssä, jotka kuuluvat 14 a §:n osalta seuraavasti: *"Verovelvollisen on laadittava kirjallinen selvitys verovuoden aikana 31 §:ssä tarkoitetussa etuyhteydessä tekemistään liiketoimista, joissa liiketoimen toinen osapuoli on ulkomaalainen, sekä ulkomaalaisen yrityksen ja sen Suomessa sijaitsevan kiinteän toimipaikan välisistä toimista (siirtohinnoitteludokumentointi). Pieniltä ja keskisuurilta yrityksiltä ei edellytetä siirtohinnoitteludokumentointia. Pienellä ja keskisuurella yrityksellä tarkoitetaan yritystä:*

1. jonka palveluksessa on vähemmän kuin 250 henkilöä
2. jonka liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma enintään 43 miljoonaa euroa; ja
3. joka täyttää mikroyritysten sekä pienten ja keskisuurten yritysten määritelmästä annetussa komission suosituksessa (2003/361/EY) tarkoitetut yrityksen riippumattomuutta kuvaavat ja muut suositukseen sisältyvät pienien ja keskisuuren yrityksen tunnusmerkit"

Komission suosituksista seuraa, että tarkasteltaessa edellä mainittujen tunnuslukujen täyttymistä otetaan huomioon koko konsernin luvu. Tämä johtuu siitä, että yhtiön taloudelliset tiedot yhdistetään emoyhtiön ja konsernin taloudellisiin tietoihin tarkastelta-

essa tunnustelukujen täyttymistä. O mistusyhteisyritysten tiedot lisätään suhteessa ääni- määrä- tai pääomaosuuteen. Sidusyhteisyritysten tiedot lisätään kokonaisuudessaan (Ahonen – Etholen 2006, 68).

Siirtohinnoitteludokumentointia koskevat säännökset kuuluvat VML 14 b §:n mukaan seuraavasti: "*Siirtohinnoitteludokumentointiin on sisällytettävä seuraavat tiedot:*

1. kuvaus liiketoiminnasta;
2. kuvaus etuyhteyssuhteista;
3. tiedot etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista sekä yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välisistä toimista;
4. toimintoarviointi etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista sekä yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välisistä toimista;
5. vertailuarviointi käytettävissä oleva tieto vertailukohteista mukaan lukien;
6. kuvaus siirtohinnoittelumenetelmästä ja sen soveltamisesta

*Edellä 4-6 kohdassa tarkoitettuja tietoja ei edellytetä, jos verovelvollisen ja liiketoimen toisen osapuolen välillä tehtyjen liiketoimien yhteismäärä on verovuonna enintään 500 000 euroa". Neljässä ensimmäisessä kohdassa selvitetään verovelvollisen etuyhteystoimiin vaikuttavia tekijöitä. Tar koituksena on luoda kokonaiskäsitys verovelvollisen toiminnasta, jotta markkinaehtoperiaatteen edellyttämä vertailu olisi mahdollista. Viidennessä kohdassa vertaillaan etuyhteystoimia valittaviin vertailukelpoisiin riippumattomiin liiketoimiin. Etuyhteystoimien hinnoittelussa on tullut soveltaa sopivaa siirtohinnoittelumenetelmää (Laaksonen – Kemell – Koskinen 2007, 3)*

Siirtohinnoitteludokumentointia koskevan, siirtohinnoitteludokumentoinnin esittä- mistä ja täydentämistä koskeva VML 14 c § kuuluu seuraavasti: "*Verovelvollisen on esitettävä siirtohinnoitteludokumentointi 60 päivän kuluessa veroviranomaisen kehotuk- sesta. Verovuoden siirtohinnoitteludokumentointi on kuitenkin esitettävä aikaisintaan kuuden kuukauden kuluttua tilikauden päättymiskuukauden lopusta. Siirtohinnoitteludo- kumentointia täydentävät lisäselvitykset, kuten tieto vertailukohteista, on esitettävä 90 päivän kuluessa veroviranomaisen kehotuksesta. Veroviranomainen voi pyynnöstä pi- dentää 1 ja 2 momentissa tarkoitettuja määräaikoja. Päätökseen ei saa hakea muu- tosta".*

Dokumentointivelvoite koskee VML 14 a §:n mukaisesti etuyhteystoimia, joissa toi- nen osapuoli on ulkomaalainen. Dokumentointi laaditaan lisäksi ulkomaisen yrityksen ja sen Suomessa sijaitsevan kiinteän toimipaikan välisistä toimista. Dokumentointia ei sen sijaan ole välttämätöntä laatia kotimaisten yritysten välisistä liiketoimista eikä ko- timaisen yrityksen ja sen ulkomailla sijaitsevan kiinteän toimipaikan välisistä toimista. Dokumentointivelvoitteen rajoittaminen vain rajat ylittäviin liiketoimiin on perusteltua, koska veroviranomaisilla on laajat mahdollisuudet saada säännöksessä tarkoitettuja tie- toja kotimaisten yritysten välisen liiketoimen molemmista osapuolista. Tällä perusteella vapautetaan dokumentointivelvoitteesta myös ulkomaisen yrityksen Suomessa sijaitse-

van kiinteän toimipaikan ja samaan ulkomaisen yrityksen koostumiin kuuluvan suomalaisen yrityksen väliset liiketoimet, vaikka toisena osapuolena onkin muodollisesti ulkomainen yritys (Laaksonen – Kemell – Koskinen 2007, 10).

Pienet ja keskisuuret yritykset on vapautettu kaikkien, myös rajat ylittävien etuyhteystoimien dokumentoinnista. Pieniltä ja keskisuurilta yrityksiltä ei edellytetä hallituksen esityksen mukaisesti dokumentointia, sillä dokumentoinnin laatiminen ja ylläpitäminen aiheuttaa kustannuksia, jotka eivät ole kohtuullisia kyseistä yrityksistä kertyvien verotulojen turvaamiseen liittyvään intressiin nähden (Siirtohinnoittelun dokumentointi 2007, 10). Pienet ja keskisuuret yritykset eivät ole kuitenkaan vapautettuja markkinaehtoperiaatteen käyttämisestä ja soveltamisesta. Näin ollen markkinaehtoperiaatetta sovelletaan pieniin ja keskisuuriin yrityksiin samoin periaattein kuin suurempiin yrityksiin. Dokumentointivelvollisuuden puuttuminen ei estä veroviranomaisia tutkimasta pienen tai keskisuuren yrityksen siirtohinnoittelua ja pyytämästä tarvittaessa selvitystä siirtohinnoittelun markkinaehtoisuudesta (Karjalainen – Raunio 2007, 29–31).

Vähäisten etuyhteystoimien osalta dokumentointi voidaan laatia täysimittaista dokumentointia kevyemmin. Vähäisillä etuyhteystoimilla tarkoitetaan verovelvollisen ja etuyhteisyriksen välisiä liiketoimia, joiden yhteismäärä on verovuonna enintään 500 000 euroa. Hallituksen esityksessä perustellaan kevennettyä dokumentointia ainoastaan sillä, että vähäisiin liiketoimiin ei liity olennaista verotuksellista intressiä eikä niiden osalta siten ole tarkoituksenmukaista vaatia kattavaa dokumentointia (Laaksonen – Kemell – Koskinen 2007, 10).

## 2.3 EU:n ohjeet siirtohinnoittelun soveltamisesta

### 2.3.1 EU:n yhteinen siirtohinnoittelufoorumi

EU-komissio perusti EU:n siirtohinnoittelufoorumin (EU Joint Transfer Pricing Forum) virallisesti vuoden 2002 kesäkuussa ja se koostuu jokaisen jäsenvaltion verohallintojen asiantuntijoista sekä kymmenestä liike-elämän asiantuntijasta. Hakijamaiden sekä OECD:n sihteeristön edustajat toimivat tarkkailijoina. EU:n siirtohinnoittelufoorumin on tarkoitus toimia konsensuksen pohjalta ja tuottaa pragmaattisia, ei-lainsäädännöllisiä ratkaisuja OECD:n siirtohinnoitteluohjeistuksen puutteissa EU:n sisällä kohdattiin siirtohinnoitteluongelmiin. EU:n siirtohinnoittelufoorumi kokoontui ensimmäisen kerran lokakuussa 2002, jolloin se vahvisti kahden vuoden ohjelman. Ottaan huomioon siirtohinnoittelufoorumin ratkevat tulokset sekä foorumin työjärjestyksessä olevat tärkeät, ratkaisemattomat kysymykset, EU-komissio jatkoi siirtohinnoittelufoorumin

mandaattia joulukuussa 2004 kahdella vuodella tammikuusta 2005 joulukuuhun 2006 (EU Transfer Pricing Forum).

Ensimmäisenä toimikautenaan lokakuusta 2002 joulukuuhun 2003 EU:n siirtohinnoitteluforumin tavoitteena oli laatia ehdotus arbitraatiosopimuksen soveltamista sekä verosopimukseen perustuvaa keskinäistä sopimusmenettelyä koskeviksi käytäntesäännöiksi. Neuvosto hyväksyi nämä käytäntesäännöt joulukuussa 2004. Toisena toimikautenaan EU:n siirtohinnoitteluforumin tehtävänä oli ottaa kantaa siirtohinnoitteludokumentaatiota koskeviin kysymyksiin. Siirtohinnoittelua koskevat käytäntesäännöt hyväksyttiin neuvostossa kesäkuussa 2006. Käytäntesäännöt perustuvat säännöksiin ns. EUTPD:stä (EU Transfer Pricing Documentation). Muita EU:n siirtohinnoitteluforumin käsittelemiä asioita ovat kiistojen ratkaisu ja siirtohinnoittelua koskevat ennakkosopimukset (Karjalainen – Raunio 2007, 44).

EU:n siirtohinnoitteluforumin laatimat käytäntesäännöt eivät ole valtioita sitovia verosopimuksia tai EU-lainsäädäntöä. Veroviranomaisten tulisi kuitenkin noudattaa EU:n siirtohinnoitteluforumin käytäntesäännöissä olemaksuttuja kannanottoja. Esimerkiksi hallituksen esityksessä siirtohinnoittelua koskevaksi lainsäädännöksi todetaan, että EUTPD täyttää Suomen lainsäädännön siirtohinnoitteludokumentoinnille asetamat vaatimukset (Karjalainen – Raunio 2007, 44). Käytäntesäännöt perustuvat mallille standardisoidusta ja osittain keskitetystä dokumentoinnista, jonka kaikki jäsenvaltiot voivat hyväksyä niiden dokumentointivelvollisuudet täyttäväksi. Malli tunnetaan Euroopan unionin siirtohinnoitteludokumentointina. Dokumentointi koostuu kaikissa unionin jäsenvaltioissa koko yritysr ryhmään sovellettavasta standardoidusta yleisestä osasta (ns. masterfile-osa) sekä standardoidusta erityisestä osasta, joka sisältää dokumentointia koskevia maakohtaisia tietoja. Käytäntesäännöissä todetaan, että jäsenvaltiot soveltavat vastaavia näkökohtia myös dokumentointivelvoitteisiin, jotka liittyvät kiinteiden toimipaikkojen tulon määrittämiseen (HE 107/2006).

### 2.3.2 Arbitraatiosopimus

Huolimatta EU:n sisämarkkinoiden vapaan sijoittautumisoikeuden ja pääomien vapaan liikkuvuuden periaatteista monikansallisen yrityksen vapautta harjoittaa liiketoimintaa haluamassaan jäsenvaltiossa ja haluamallaan liiketoimintamallilla rajoittaa käytännössä se, että veroviranomaiset saattavat oikaista yrityksen siirtohinnoittelua. Esimerkiksi Saksan veroviranomaiset saattavat katsoa, että suomalaisen emoyrityksen Saksassa sijaitseva myyntiyhtiö ei saa konsernipalveluista markkinaehtoista korvausta emoyhtiöltä eikä Saksan siten kerry riittävää verotuloa. Tällöin Saksan veroviranomaiset saattavat verottaa myyntiyhtiön tulona myös Suomessa verotettavaa tuloa, joten Saksassa tuloon tehtävä oikaisu johtaa kaksinkertaiseen verotukseen (Jokela 2004, 4). EU-jäsenvaltiot

ovat siksi tehneet ns. arbitraatiosopimuksen, joka koskee siirtohinnoitteluoikaisua seuraavan vastaoikaisun tekemistä kaksinkertaisen verotuksen välttämiseksi. Arbitraatiosopimus ei varsinaisesti ole osa EY-oikeutta, vaan se on jäsenvaltioiden tekemä erillinen verosopimus. Arbitraatiosopimus tuli alun perin voimaan vuonna 1990, joten se oli voimassa ennen Suomen liittymistä EU:hun. Näin ollen Suomen, Ruotsin ja Itävallan oli erikseen liitettävä arbitraatiosopimuksen osapuoliksi. Arbitraatiosopimus solmittiin alun perin voimassaoloajaltaan määräajaksi ja määräaika ehti umpeutua ennen kuin sopimus saatiin hyväksytyä uudestaan. Arbitraatiosopimus tuli uudelleen voimaan marraskuussa 2004 ja se on tällä hetkellä voimassa (Karjalainen – Raunio 2007, 42). Sopimus koskee vastaoikaisun tekemistä kaksinkertaisen verotuksen poistamiseksi toisen jäsenvaltion tekemän ensioikaisun jälkeen. Sopimuksen mukaan kaksinkertaisen verotuksen poistamista koskeva asia voidaan tietyin edellytyksin siirtää pakolliseen välimiesmenettelyyn, jos toimivaltaiset viranomaiset eivät pääse neuvotteluun kahden vuoden kuluessa asian vireillepanosta. Sopimus oli alun perin voimassa vuoden 1999 loppuun asti, mutta sen voimassaoloaika pidennettiin toukokuussa 1999 tehdyllä pöytäkirjalla. Pöytäkirja hyväksyttiin viimeisessäkin jäsenvaltiossa syksyllä 2004, joten sopimus on jälleen ollut voimassa ja sovellettavissa marraskuusta 2004 alkaen. Sopimus uusien jäsenvaltioiden liittymisestä arbitraatiosopimukseen allekirjoitettiin joulukuun alussa 2004. Neuvosto hyväksyi joulukuussa 2004 komission tiedoksiannon käytännöistä arbitraatiosopimuksen tehokkaaksi soveltamiseksi (HE 107/2006).

EU:n arbitraatiosopimuksen mukaan jäsenvaltioiden veroviranomaisten tulee siirtää siirtohinnoittelua koskevat kiistat kahden vuoden määräajassa siitä, kun jäsenvaltiossa asuva verovelvollinen on vedonnut sopimukseen. Sopimusmenettelyä on sovellettu sopimuksen voimassaoloaikana usein ja siinä on miltei aina päästy jäsenvaltioiden väliin sopimukseen. Välimiesmenettelyä on tuona aikana sovellettu tietyistä vain kerran. EU:n komission asettama siirtohinnoittelufoorumi on myös laatinut menettelyohjeet arbitraatiosopimuksen käyttöönotosta. Menettelyohjeissa ehdotetaan mm. veronkannon keskeyttämistä sopimus- ja välimiesmenettelyn ajaksi sekä sitä, mitkä asiakirjat on esitettävä asian vireille saattamiseksi. Ohjeissa on lisäksi ehdotettu, että verovelvollisen on saatettava asia käsiteltäväksi kolmen vuoden kuluttua siitä päivästä, jolloin verovelvollinen on ensimmäisen kerran saanut tiedon verotuspäätöksestä tai vastaavasta toimenpiteestä, joka aiheuttaa kahdenkertaisen verotuksen. Suomalaisille verovelvollisille voitusten kyseessä ollen siirtohinnoittelua koskeva oikeus sääntönmukaiseen verotukseen, oikaisuvaatimuksen johdosta annettu päätös tai jälkiverotuspäätös (Jokela 2004, 5).

### 3 MARKKINAEHTOPERIAATE

Markkinaehtoperiaatteen mukaan saamaan etupiiriin kuuluvien yhtiöiden välisissä liiketoimissa tulisi käyttää ehtoja, joita keskenään riippumattomat osapuolet käyttäisivät samanlaisissa liiketoimissa vertailukelpoisissa olosuhteissa. OECD:n malliverosopimuksen mukaan 9 artiklan mukaan mikäli samaan etupiiriin kuuluvat yhtiöt käyttävät keskinäisissä liiketoimissa muita ehtoja kuin mitä riippumattomat osapuolet käyttäisivät, yhtiölle poikkeavien ehtojen takia kertymättä jäänyt tulo voidaan lisätä yhtiön verotettavaan tuloon ja verottaa asianmukaisesti (Heikkinen 1999, 429). Siirtohinnoittelun markkinaehtoinen määrittely ei kuitenkaan ole aina mahdollista edes hyödyntäen OECD:n siirtohinnoitteluohjeita. Vertailukelpoisten markkinatransaktioiden tunnistaminen sopivan siirtohinnan määrittämiseksi saattaa olla haasteellista mille tahansa yritykselle. Esimerkkinä tällaisesta tilanteesta on kehitysmaassa toimiva, ainoa laatuaan oleva tytäryritys, joka toimittaa emoyhtiölle raaka-aineita, jolloin sopivan markkinaehtoisen siirtohinnan määrittäminen saattaa olla vaikeaa johtuen tytäryrityksen ainutlaatuisuudesta (Dean – Feucht – Smith 2008, 6).

OECD on laatinut ohjeet siitä, miten kansainvälisten konsernien ja veroviranomaisten tulisi toimia ja menetellä siirtohinnoittelukysymyksiä sekä markkinaehtoperiaatteen tulkintaan liittyviä kysymyksiä ratkaistaessa. Juridisesti OECD:n ohjeet eivät ole sitovia, mutta niihin sisältyy suositus, että kansalliset veroviranomaiset ja kansainväliset konsernit nojautuisivat niihin. Käytännössä OECD:n ohjeita voidaan pitää markkinaehtoperiaatteen tärkeimpänä tulkintalähteenä. Suomessa nojaututaan markkinaehtoperiaatteen tulkinnassa pitkälti OECD:n ohjeisiin myös sisäistä lainsäädäntöä sovellettaessa. OECD:n ohjeisiin nojautuminen on perusteltua etenkin kansainvälisen moninkertaisen verotuksen vaaran minimoimiseksi. Tulkinta-apua voidaan hakea myös eri maiden, kuten Yhdysvaltojen tai Saksan, omista siirtohinnoittelua koskevista virallisohteista. Nämä ohjeet perustuvat pitkälti OECD:n ohjeisiin, mutta saattavat yksityiskohdissaan poiketa niistä. Silloin, kun yritys toimii valtiossa, jolla on omat ohjeet, etuyhteystransaktioiden on käytännössä täytettävä sekä OECD:n että kyseisen valtion ohjeiden vaatimukset (Helminen 2005, 162).

#### 3.1 Siirtohintoihin vaikuttavia tekijöitä

Kun riippumattomat yritykset käyvät kauppaa keskenään, markkinavoimat tavallisesti määräävät niiden kauppaja- ja rahoitussuhteiden ehdot (eli siirrettyjen tavaroiden tai suoritettujen palveluiden hinnan ja tavaroiden siirrossa tai palvelujen suorittamisessa noudatettavat ehdot). Kun etupiiriytykset käyvät kauppaa keskenään, ulkoiset markkinavoimat eivät ehkä välittömästi vaikuta niiden kauppaja- ja rahoitussuhteisiin samalla ta-

valla, vaikka etupiiriyitykset usein yrittävätkin jäljitellä markkinavoimien dynamiikkaa keskinäisessä kaupankäynnissään. Verohallintojen ei pitäisi automaattisesti olettaa, että etupiiriyitykset ovat yrittäneet manipuloida voittojaan. Tarkan markkinaehtoisen hinnan määrittäminen voi olla todella vaikeata silloin, kun markkinavoimia ei ole tai otetaan käyttöön erityinen kaupallinen strategia. On tärkeää muistaa, että tarve tehdä oikaisuja, jotta päästäisiin lähelle markkinaehtoisten liiketoimien likiarvoja, syntyy siitä riippumatta, ovatko osapuolet velvoittautuneet sopimuksessa maksamaan tietyn hinnan tai onko osapuolten aikomuksena minimoida veroa. Veron oikaiseminen markkinaehtoperiaatteen mukaisesti ei sen vuoksi vaikuttaisi muihin asioihin kuin verotusta koskeviin etupiiriyitysten sopimusvelvoitteisiin. Oikaiseminen saattaa olla asianmukaista myös silloin, kun tarkoituksena ei ole minimoida tai välttää veroa. Siirtohinnoittelunäkökohtia ei pitäisi sekoittaa veron välttämistä tai verovilppiongelmiin liittyviin näkökohtiin, vaikka siirtohinnoittelua voidaan käyttää tällaisiinkin tarkoituksiin (OECD 1997, I-1).

Jos siirtohinnoittelu ei ku vasta markkinavoimia ja markkinaehtoperiaatetta, etupiiriyitysten verovelvollisuus ja isäntämaiden verotuotot voivat vääristyä. Sen vuoksi OECD:n jäsenmaat ovat sopineet siitä, että erotuksessa etupiiriyitysten voittoa voidaan tarvittaessa ottaa huomioon vääristymien korjaamiseksi ja markkinaehtoperiaatteen noudattamisen varmistamiseksi. OECD:n jäsenmaat katsovat, että tarkoituksenmukainen oikaisu saadaan aikaan asettamalla sellaiset kauppa- ja rahoitussuhteiden ehdot, joita jäsenmaat edellyttäisivät riippumattomilta yrityksiltä samanlaisissa olosuhteissa tapahtuvissa liiketoimissa (OECD 1997, I-1).

Myös muut kuin verotukselliset näkökohdat saattavat vääristellä etupiiriyitysten välisissä kauppa- ja rahoitussuhteissa asetettavia ehtoja. Etupiiriyityksiin saattaa (kotimaassa ja ulkomailla) esimerkiksi kohdistua ristiriitaisia, hallitusten taholta tulevia paineita, jotka liittyvät tullausarvoon, polkumyynnitulleihin ja valuutta- tai hintavalvontaan. Siirtohintojasaattavat lisäksi vääristää monikansalliseen yritysryhmään kuuluvien yritysten kasvavien vaatimukset. Julkisessa olemuksessa oleva monikansallinen yritysryhmä ehkä kokee osakkeen omistajien painostavan osoittamaan hyvä kannattavuutta emoyhtiötasolla, erityisesti jos raportointia osakkeenomistajille ei suoriteta konserniperusteisesti. Kaikki nämä tekijät voivat vaikuttaa siirtohintoihin ja monikansalliseen yritysryhmään kuuluville etupiiriyityksille kertyvään voittoon (OECD 1997, I-1).

OECD:n mukaan ei pitäisi olettaa, että etupiiriyitysten välisissä kauppa- ja rahoitussuhteissa asetettavat ehdot aina eroavat siitä, mitä avoimilla markkinoilla vaadittaisiin. Monikansallisten yritysryhmien etupiiriyityksillä on yleensä laaja itsemääräämisoikeus ja usein ne neuvottelevat toistensa kanssa niin kuin riippumattomat yritykset. Yritykset reagoivat markkinatilanteissa syntyviin tilaisuuksiin sekä suhteissaan kolmansien osapuoliin että suhteissaan etupiiriyityksiin. Paikallisia johtajia saattaa esimerkiksi kiinnostaa suuri voitto ja sen vuoksi he eivät halua asettaa hintoja, jotka alentaisivat heidän omien yhtiöidensä voittoja. Veroviranomaisten on muistettava, että

OECD:n mukaan johtamisen näkökulmasta katsottuna markkinaehtoisten hintojen käyttö on monikansalliselle yritysryhmälle kannustin, koska silloin ryhmä pystyy arvioimaan eri tulosyksikköjensä taloudellisen suorituksen. Viranomaisen on otettava nämä näkökohdat huomioon, jotta ne voisivat kohdentaa resurssinsa tehokkaasti siirtohinnoittelukohteita valitessaan ja siirtohinnoittelutarkastuksia suorittaessaan. Joskus voi esiintyä tapauksia, joissa etupiiriyritysten välinen suhde saattaa vaikuttaa neuvottelutalokseen. Neuvottelujen tiukkuudesta kertova todistusaineisto ei sen vuoksi yksin riitä osoittamaan liiketoimien markkinaehtoisuutta (OECD 1997, I-1).

### 3.2 Markkinaehtoperiaatteen etuja

Markkinaehtoisten siirtohintojen käyttö tarjoaa useita etuja. Markkinaehtoisista hinnoista käy ilmi vaihtoehtokustannus siitä, että siirrettävä yksikkö ei myy tuotteitaan tai palvelujaan ulkopuolisille markkinoille. Lisäksi markkinaehtoisten siirtohintojen käyttö kannustaa yrityksen niukkojen resurssien tehokkaaseen käyttöön. Niiden käytön sanotaan myös olevan yhdenmukaista hajautetun tulosyksikkösuuntautumisen kanssa. Markkinaehtoiset hinnat auttavat myös erottamaan kannattavat toiminnot kannattamattomista ja niiden markkinaehtoisuus on paremmin perusteltavissa veroviranomaisille. Lisäksi markkinaehtoisten hintojen käytön sanotaan olevan yhdensuuntainen hajautetun tulosyksikköajattelun kanssa (Choi – Meek 2005, 478 ja Choi – Frost – Meek 2002, 496). Etuna markkinaehtoisten siirtohintojen käytössä on myös se, että johtamisen näkökulmasta katsottuna markkinaehtoisten hintojen käyttö on monikansalliselle yritysryhmälle kannustin, koska silloin yritysryhmä pystyy arvioimaan eri tulosyksikköjensä todellisen suorituksen (Mehtonen 2005, 85). Kun siirtohinnat ovat markkinaehtoisia, siirtohinnoittelua harjoittavan organisaation yksiköiden suoritus vastaa todennäköisemmin yksikön todellista kontribuutiota, jonka se on antanut organisaation kokonaistulokselle. Mikäli myyvää yksikköä ei olisi olemassa, siirrettävä tuote ostettaisiin ulkopuolisilta markkinoilta markkinahintaan. Vaihtoehtoisesti, jos ostavaa yksikköä ei olisi olemassa, siirrettävä tuote myytäisiin ulkopuolisilla markkinoilla markkinahintaan. Yksiköiden tulokset olisivat täten samanlaiset kuin tulokset, jotka olisivat syntyneet tilanteessa, jossa yksiköt olisivat kokonaan erillisiä organisaatioita. Täten yksiköiden kannattavuutta voidaan verrata suoraan samanlaisten, samalla alalla toimivien yritysten kannattavuuteen (Drury 2000, 841).

OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa suositetaan markkinaehtoperiaatetta verrattuna muihin mahdollisiin allokatiomenetelmiin (kuten globaalin jakokaavan menetelmä) myös siksi, että se antaa etu yhteisyrityksille ja riippumattomille yrityksille tasavertaisemmat verotukselliset lähtökohdat. Lisäksi markkinaehtoperiaate estää veroetujen tai



-haittojen syntymisen, jotka saattaisivat muutoin vääristää em. yritystyyppien suhteellisia kilpailuasetelmia (Frazee 2005, 1). Poistaessaan täällä tavalla nämä erotukselliset näkökohdat taloudellisista päätöksistä, markkinaehtoperiaate edistää kansainvälistä kaupan ja sijoittamisen kasvua (OECD 1997). Lisäksi voidaan todeta tämänhetkisen saatavilla olevan tiedon perusteella, että markkinaehtoperiaate on tällä hetkellä paras vaihtoehto siirtohintojen määrittämiseksi. Viranomaiset ja asiantuntijat etsivät kuitenkin jatkuvasti uusia vaihtoehtoisia tapoja siirtohintojen määrittämiseksi.

OECD:n jäsenmaiden näkemys on edelleen se, että markkinaehtoperiaatteen on säädeltävä etupiiriyritysten siirtohintojen arviointia. Markkinaehtoperiaate on teoreettisesti pätevä, koska se antaa tarkimman likiarvon avoimien markkinoiden toiminnasta tapauksissa, joissa tavaroita ja palveluja siirrellään etupiiriyritysten välillä. Vaikka sen soveltaminen ei käytännössä aina ole helppoa, se yleensä tuottaa monikansallisten yhtiöryhmien jäsenille sellaiset asianmukaiset tulomäärät, jotka verohallinnot voivat hyväksyä. Se kuvastaa etupiiriin kuuluvan verovelvollisen erityisten tosiasioiden ja olosuhteiden mukaisia taloudellisia realiteetteja ja valitsee mittapuuksi markkinoiden normaalin toiminnan (OECD 1997, I-1).

OECD:n mukaan markkinaehtoperiaatteesta luopuminen merkitsisi edellä kuvaillun terveen teoreettisen perustan hylkäämistä ja uhkasi kansainvälistä yksimielisyyttä lisäntäen kaksinkertaisen erotuksen riskiä olennaisesti. Markkinaehtoperiaatteen soveltamisesta saatu kokemus on jo niin laajaa ja sofistikoitua, että sillä on voitu vahvistaa merkittävä osa liiketoimintayhteisössä ja verohallinnossa vallitsevasta yhteisymmärryksestä. Tällä yhteisymmärryksellä on suuri käytännöllinen arvo pyrittäessä asetettuihin tavoitteisiin eli sopivan veropohjan turvaamiseen kuullakin tuomiovalta-alueella ja kaksinkertaisen verotuksen välttämiseen. Maainuttua kokemusta pitää OECD:n mukaan käyttää kannustimena markkinaehtoperiaatteen edelleenkehittämiseksi ja sen toiminnan parantamiseksi sekä sen hallinnoinnin parantamiseksi antamalla verovelvollisille selvemmät ohjeet ja ajoittamalla tutkimukset paremmin. Kaikkiaan OECD:n jäsenmaat jatkavat markkinaehtoperiaatteen voimakasta tukemista. Markkinaehtoperiaattele ei itse asiassa ole löydetty mitään perusteltua tai realistista vaihtoehtoa. Globaalin jakokaavan menetelmä, joka joskus on mainittu mahdollisena vaihtoehtona, ei ole hyväksyttävä teorian, toimeenpanon tai käytännön kannalta (OECD 1997, I-1).

### 3.3 Markkinaehtoperiaatteen haittapuolia

Markkinaehtoisten siirtohintojen käytöllä on myös haittapuolensa. Yksinäistä haittapuolista on se, että markkinaehtoiset hinnat eivät jätä paljon varaa hintojen muuttamiseen kilpailullisia tai strategisia tarkoituksia varten. Perustavanlaatuisempi ongelma on myös se, että kyseessä olevalle tuotteelle tai palvelulle on harkittava olemassa markki-

noita. Monikansalliset yritykset osallistuvat sellaisiin transaktioihin, joihin itsenäiset yritykset eivät osallistuisi, kuten arvokkaan ja salaisen teknologian siirtoon yhteistyökumppanille. Transaktionaaliset, yhteisesti kontrolloidut suhteet yhteistyökumppanien välillä eroavat usein tärkeällä ja perustavanlaatuisella tavalla potentiaalisesti vertailukelpoisista transaktioista itsenäisten yritysten välillä (Choi – Meek 2005, 478).

Käytännön ongelmia markkinaehtoperiaatteen soveltamiselle aiheuttaa usein mm. se, että konserniyhtiöt käyvät kauppaa tuotteilla, joita ei ole sellaisenaan saatavilla vapailla markkinoilla. Tämä voi johtua esimerkiksi siitä, että konsernin tuotteet ovat pitkälle kehiteltyjä erikoistuotteita tai siitä, että konserniyhtiöiden välillä siirretään tuotteen osia jalostettavaksi toiselle konserniyhtiölle, eikä näitä puolivalmisteita ole kaupan avoimilla markkinoilla. Kulutustavaroiden osalta tilanne voi olla aivan toinen, koska kyseessä ovat usein massatuotteet, joita valmistaa useampi tuottaja. Pelkkä tuotteiden samankaltaisuus ei kuitenkaan takaa markkinaehtoperiaatteen mukaisen vertailukohteen olemassaoloa. Lisäksi edellytetään osapuolten toimintojen, riskien ja toimintaan sitoutuneiden varojen vertailukelpoisuutta (Karjalainen – Raunio 2007, 46). Ongelmia saattaa aiheutua myös siitä, että markkinaehtoperiaate perustuu erillinen yksikkö-lähestymistavalle, kun taas monikansalliset yritykset ovat rakenteeltaan usein integroituja. Monikansalliset yritykset saavuttavat usein taloudellisia säästöjä transaktio- ja logistiikkakustannuksissa sekä brändinkehitys-, riskienhallinta-, teknologisissa sekä muissa alueittomaan omaisuuteen liittyvissä kustannuksissa. Nämä integraatiojärjestelyt eivät ole vertailukelpoisia suhteissa kahden integroimattoman yrityksen suorittamiin toimintoihin tai myynteihin. Täten markkinaehtoperiaatteen soveltaminen ja kamalla monikansallinen yritys useisiin osiin aiheuttaa riistiriitaisia tuloksia riippuen integraatiosta aiheutuvien säästöjen suuruudesta sekä osapuolten suhteellisesta kannattavuudesta (Miesel – Higginbotham – Yi 2003, 1). Jotkut pitävätkin markkinaehtoperiaatetta lähtökohtaisesti virheellisenä, koska erillinen yksikkö-lähestymistapa ei aina voi ottaa huomioon liike-toimintojen integroinnista tuloksena olevia sarjatuotannon etuja ja eri aktiviteettien keskinäistä suhdetta. Ei kuitenkaan ole olemassa laajalti hyväksytyjä objektiivisia kriteerejä, joiden avulla sarjatuotannon edut tai integraatioedut kohdennettaisiin yrityksille (OECD 1997, I2-I4).

Vaikeuksia saattaa aiheutua myös tilanteissa, joissa monikansalliset yritykset ryhtyvät sellaisiin toimenpiteisiin, joihin itsenäiset yritykset eivät ryhtyisi, kuten uuden tapioillisen tytäryrityksen tukemiseen markkinaosuuden säilyttämiseksi, arvokkaan, salaisen teknologian siirtoon tytäryhtiölle tai muuhin erityislaatuisiin taloudellisiin sopimusjärjestelyihin ryhtymisen. Tällaiset etuyhteisyriyten väliset suhteet saattavat poiketa perustavanlaatuisella tavalla potentiaalisesti vertailukelpoisista transaktioista riippumattomien osapuolten välillä. Tämä lähtökohta tekee vertailukelpoisten riippumattomien osapuolten välisten transaktioiden etsinnän melko turhaksi, sillä tällaisten erojen oikaisu saattaa olla mahdotonta tietyissä tilanteissa. Tämä kysenalaistaakin ankaran

markkinaehtoperiaatteen noudattamisen (Miesel – Higinbotham – Yi 2003, 2).

### 3.4 Vaihtoehtoja markkinaehtoperiaatteelle

Monikansalliset yritykset käyttävät kahdentyyppisiä siirtohintoja: verosiirtohintoja verotuksen kannalta hanteellisen lopputuloksen aikaansaamiseksi sekä insentiivisiirtohintoja ulkomaisten johtajien kannustimia varten. Siirtohinnat ovat riippumattomia toisistaan, mikäli verotettava tulo arvioidaan jakokaavaa hyödyntäen. Erillinen yksikkölähestymistavassa em. siirtohinnat ovat riippuvaisia toisistaan: ne molemmat alenevat, mikäli rangaistus markkinaehtoisuuden noudattamatta jättämisestä kasvaa ja verosiirtohintaa vähenee ja insentiivisiirtohintaa nousee tuotannon rajakustannuksen noustessa (Hyde – Chongwoo 2005, 165). Johdon laskentatoimen puolella siirtohintojen määrittelyä käytetään kolmea eri menettelytapaa. Nämä menetelmät ovat:

1. Markkinaperusteiset siirtohinnat
2. Kustannusperusteiset siirtohinnat
3. Neuvotellut siirtohinnat

Markkinaperusteisia siirtohintoja on käsitelty jo edellä. Kustannusperusteista menettelytapaa käytettäessä ylin johto saattaa määrittää siirtohinnan kyseessä olevan tuotteen tuotantokustannusten perusteella. Esimerkkejä näistä määrittelyssä käytettävistä kustannuksista ovat muuttuvat valmistuskustannukset sekä valmistuksen kokonaiskustannukset, joihin sisältyvät kustannukset sekä valmistuksesta että muista yrityksen toiminnoista, kuten suunnittelusta, markkinoinnista, jakelusta jne. Joissain tapauksissa yrityksen yksiköt saattavat saada vapauden sopea siirtohinnoista keskenään ja sitten päättää, tekevätkö ne kauppaa keskenään vai ulkopuolisten osapuolien kanssa. Yksiköt saattavat käyttää kustannus- ja markkinatietoja näissä neuvotteluissa, mutta valitun siirtohinnan ei tarvitse kuitenkaan perustua kustannus- tai markkinahintatietoon. Neuvoteltuja siirtohintoja käytetään silloin, kun markkinahintojen vaihtelu on suurta ja ne muuttuvat nopeasti. Neuvoteltu siirtohintaa on ostavien ja myyvien yksiköiden kauppaneuvottelun tulos (Horngren – Bhimani – Datar – Foster 2005, 644).

Täydellisesti kilpaillussa maailmassa etuyhteisyritysten välisessä kaupankäynnissä käyttämien siirtohintojen määrittely ei olisi ongelmallista, sillä siirtohinnat perustuisivat joko rajakustannuksiin tai markkinahintoihin. Kumpikaan em. menetelmistä ei olisi ristiriidassa toisensa kanssa. Valitettavasti niille tuotteille, joilla etuyhteisyritykset käyvät keskenään kauppaa, on harvoin ulkopuolisia, kilpailtuja markkinoita. Tästä herääkin kysymys, miten siirtohinnat tulisi muodostaa ja onko jokin menetelmä toista parempi? Markkinaehtoisten siirtohintojen etuja ja haittoja on käsitelty jo aiemmin. Kustannusperusteiset siirtohinnat tarjoavat ratkaisun moniin markkinaehtoisten siirtohintojen käytöstä aiheutuvista rajoituksista. Ne ovat lisäksi helppokäyttöisiä, perustuvat valmiina

olevaan dataan, ne ovat helposti perusteltavissa veroviranomaisille sekä helposti rutiininomaistettavissa, jolloin niiden avulla voidaan välttää mielivaltaisemmista menetelmistä johtuvia sisäisiä ongelmia (Choi – Meek 2005, 478).

Kustannusperusteisilla menetelmillä on myös ongelmansa. Esimerkiksi tuotteiden tai palvelujen myynti tosiasialliseen kustannukseen perustuvaan hintaan ei houkuttele myyjiä hallitsemaan kustannuksiaan. Tehottomuudet tuotannossa saattavat siirtyä ostajalle kohonneina hintoina. Kustannusperusteisten menetelmien ongelmana on myös se, että ne ylipainottavat historiallisia kustannuksia, jotka jättävät huomiotta kilpailuun liittyvät kysyntä-tarjonta-suhteet eivätkä allokoivat kustannuksia tuotteille tai palveluille tyydyttävällä tavalla. Kansainvälisyys lisää kustannustenmääritysongelmaa, sillä johdon laskentatoimen periaatteet vaihtelevat eri maiden välillä (Choi – Meek 2005, 479).

Vaihtoehtona markkinaehtoperiaatteelle on esitetty myös hinnoittelua koskevaa ennakkosopimusmenettelyä (Advance Pricing Agreement, APA), jolloin valittu siirtohinnoittelumenetelmä esiteltäisiin verottajalle etukäteen, mikä pakottaisi molemmat osapuolet suostumaan menettelyyn. Ennakkosopimusmenettelyn ongelmana on Kuschnikin mukaan kuitenkin se, että se ei ole välttämättä yhtään vähemmän kustannuksia ja aikaa kuluttava menettely, sillä yrityksen täytyy kerätä kaikki relevantti tieto etukäteen ja veroviranomaisten arvioida se. Lisäksi tällainen menettely saattaa olla omiaan lisäämään suuren yleisön epäluuloa verojärjestelmää kohtaan, sillä siitä saa sen vaikutelman, että suuryritykset tekevät salaisia sopimuksia veroviranomaisten kanssa. EU:n perustaman arbitraatiosopimuksen kaltainen järjestely saattaisi myös olla mahdollinen vaihtoehtoksi markkinaehtoperiaatteelle. Arbitraatiosopimuksen tehottomuuden syy on kuitenkin se, että sen soveltaminen on jäänyt puutteelliseksi. Jäsenvaltioiden veroviranomaiset haluavat pitää siirtohinnoitteluasioiden langat omilla käsissään. Kansainvälisen kaksinkertaisen verotuksen ongelma taas syntyy usein kahden eri valtion erimielisyydestä siirtohinnoittelumenetelmien soveltamisessa. Ongelmana on yleensä myös se, että siirtohinnoittelulainsäädäntö ei ole ajan tasalla siirtohinnoitteluongelmien kanssa. Siirtohinnoittelumenetelmien kehittämiseksi on lisäkin ehkä kannattavinta keskittyä kansainvälisen verolainsäädännön harmonisointiin (Kuschnik 2008, 22–23).

### 3.5 OECD:n siirtohinnoitteluohjeet

OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden V luku sisältää veroviranomaisille tarkoitettua ohjausta huomioon otettavista seikoista kehitettäessä sääntöjä ja toimintaohjeita sitä koskien, millaisia siirtohinnoitteluun liittyviä dokumentteja verovelvollisilta voidaan laatia. Luku sisältää myös verovelvollisille tarkoitettuja ohjeita mm. siitä, millainen dokumentaatio voi olla hyödyllistä pyrittäessä todistamaan siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus (Karjalainen – Raunio 2007, 180). Dokumentointia eli tietojen antamista ja asia-

kirjatodistelua koskeviin velvollisuuksiin saattavat vaikuttaa kysymyksessä olevan tuomiovalta-alueen todistustaakkasäännöt. Useimmilla alueilla todistustaakka on verohallinnolla. Verovelvollisen ei silloin tarvitse osoittaa siirtohinnoittelunsa oikeellisuutta, ellei verohallinto esitä riittävää näyttöä siitä, ettei verovelvollisen siirtohinnoittelu ole markkinaehtoista (OECD 1997, V-I).

### **3.5.1 OECD:n Siirtohinnoitteluraportin mukainen dokumentaatio**

OECD:n Siirtohinnoitteluraportin mukaisesti laaditulla riittävällä dokumentaatiolla tarkoitetaan seuraavaa aineistoa:

1. kuvaus yrityksestä
2. kuvaus etupiirisuhteista
3. toimintoanalyysi
4. taloudellinen analyysi
5. vertailuanalyysi
6. hinnoittelumenetelmän valinta ja valinnan perustelut
7. konserniyritysten väliset kirjalliset sopimukset

Lähtökohtana on yrityksen juridinen ja taloudellinen kuvaus. Konsernirakenteen kuvauksella voidaan selvittää yhtiön omistajapiiri ja se, miten yhtiö kontrolloi muita yhtiöitä tai miten muut kontrolloivat sitä. Yrityskuvaukseen suositellaan OECD:n siirtohinnoitteluraportissa sisältyvän myös sen historia, jotta voitaisiin esimerkiksi todeta, onko kysymyksen uudesta laajentuvasta vai joko vakiintuneesta yrityksestä. Lisäksi yrityksen odotetaan kuvaavan konsernin etupiiritoimia lausuttavasta riippumatta. Toiminnan kuvauksella pyritään rajaamaan ne markkinat, joilla yhtiö operoi. Odotuksena on, että yhtiö selostaa toimintaansa, kuvailee tuotteensa sekä valitsee markkinoiden kilpailua koskevia näkökohtia (Mehtonen 2005, 331).

Seuraava vaihe on toimintoanalyysi, jota varten yrityksen toivotaan esittävän ja systematisoivan ne toiminnot, joita yrityksen eri yksiköt harjoittavat. Tähän kuuluvat myös yrityksellä olevat taloudelliset riskit sekä ne immateriaaliset varat joita yritys käyttää tai joiden kehittämiseen se osallistuu. Toimintoanalyysi antaa taustansille, että saadaan selville vertailukelpoiset transaktiot tai yritykset (Mehtonen 2005, 331).

Etupiiristä kertovan voiton laskemista varten on jälkepäin suoritettava taloudellinen analyysi konsernin yritysyksiköiden taloudellisesta tilanteesta. Analyysi suoritetaan transaktioita lähtökohtana pitäen ja se koskee yksittäisiä tuotteita tai jos tämä ei ole mahdollista, tuoteryhmiä. Tässä vaiheessa lasketaan avainluvut, joita myöhemmin käytetään vertailuanalyysissä (Mehtonen 2005, 331).

Vertailuanalyysin tavoitteena on etsiä taloudellisia tietoja vertailukelpoisista transaktioista ja yrityksistä. Tiedot asetetaan tavallisesti vaihteluvälille, jolle markkinaehtoiset

hinnat osuvat (Mehtonen 2005, 331).

Siirtohinnoittelun menetelmävalinnan lähtökohtana on yrityksen oma arvio siitä, mikä menetelmä on tarkoituksenmukaisin yrityksen toiminnan ja olosuhteiden kannalta. Dokumentoinnissa menetelmävalinta on aiheellista selvittää ja perustella. Konsernin sisäisten järjestelyjen osalta myös liiketoimintakokonaisuudet tulee ottaa huomioon markkinaehtoista siirtohintaa ja siirtohintamenetelmää määriteltäessä (Mehtonen 2005, 331).

Liiketoimintamenetelmien käytön esteenä on tavallisesti se, ettei pystytä hankkimaan sellaista ulkopuolista tietoa, jota voitaisiin käyttää vertailukelpoisuusanalyysin perustana. Tällöin OECD:n laatimassa siirtohintaohjeessa ehdotetaan käytettävän liiketoimintavoittomenetelmiä, joista siirtohintaohjeen mukaan vain voitonjakamismenetelmä ja liiketoimintomarginaalimenetelmä täyttävät markkinaehtoisuuden vaatimuksen. Lisäksi on syytä muistaa, että näitä menetelmiä tulisi käyttää vain viimeisenä keinona. Silloinkin lopputuloksen olisi oltava markkiniehtoperiaatteen mukainen (Mehtonen 2005, 332).

Kun laskutushinnat on asetettu, laaditaan dokumentit prosessin kutakin vaihetta varten ja noihin dokumentteihin pitäisi sisällyttää konserniyritysten väliset kirjalliset sopimukset. On erityisesti huomattava, että myös suulliset sopimukset tulisi dokumentoida ja että sisäisiä laskutushintoja tulisi päivittää jatkuvasti (Mehtonen 2005, 332).

Kun punnitaan asianmukaisen dokumentoinnin etuja ja haittoja yritysten kannalta, voidaan hyötyinä mainita, että riittävä ja relevantti dokumentaatio vähentää merkittävästi siirtohinnoitteluun liittyvää veroriskiä ja etuoikeoisen informaation tuottamisen prosesseista ja niihin liittyvästä toiminnasta tuleneena kustannustehokkaampi ja järjestelmällisempi päällekkäisten toimintojen vähenemisen kautta. Haittana on se, että siirtohintadokumentaatio vaatii vankkaa, usein maakohtaista erikoisosaamista ja on varsin työlästä ja suhteellisen kallista, joskin seuraukset dokumentaation laiminlyönnistä voivat olla helposti merkittävät. Verohallintojen kannalta asianmukainen dokumentaatio lisää yritystoiminnan läpinäkyvyyttä, helpottaa ratkaisujen ennakoitavuutta ja yhdenmukaisuutta ja lisää verovelvollisen oikeusturvaa muun muassa luottamuksensuojan lisääntymisenä ja jälkiverotusoikeuden kapenemisen kautta (Mehtonen 2005, 332–333).

### **3.5.2 Siirtohinnoittelun määrittämisen kannalta olennainen informaatio**

Se, mitkä tiedot yksittäisessä siirtohinnoittelututkimuksessa ovat tärkeitä, riippuu tapauksen tosiasioista ja olosuhteista. Tästä syystä ei ole mahdollista yleisellä tavalla määrittellä sellaista tietojen tarkkaa laajuutta ja lajia, joita verohallintokohtuuden mukaan voisi pyytää ja joihin verovelvollisen kohtuuden mukaan pitäisi antaa tutkimuksen ai-

kana. On kuitenkin eräitä piirteitä, jotka ovat yhteisiä kaikille siirtohinnoittelututkimuksille ja jotka ovat riippuvaisia verovelvollista, etupiiriyrityksiä, liiketoimen lajia ja liiketoimien hinnoitteluperustetta koskevista tiedoista (OECD 1997, V-5-V-6).

Markkinaehtoperiaatteeseen perustuva analyysi vaatii yleensä tietoja etupiiritoimiin osallistuvista etupiiriyrityksistä, kysymyksessä olevista liiketoimista ja suoritetuista toiminnoista sekä tietoja, jotka on johdettu samanlaisista liiketoimintaa tekevästä tai samanlaisista liiketoimintaa harjoittavista riippumattomista yrityksistä. Jotkut lisätiedot kysymyksessä olevasta etupiiritoimesta voivat olla tärkeitä. Näitä voivat olla liiketoimen laji ja ehdot, liiketoimien taloudelliset ehdot ja niissä käytettävä omaisuus, kysymyksessä olevan etupiiritoimen kohteena olevan tuotteen tai palvelun kulku etupiiriyrityksestä toiseen ja nykyisten sopimuksen kohteena olevien kauppaehtojen muutokset tai se, että näistä sopimuksista on neuvoteltu uudelleen. Lisätietoja voivat olla myös kuvaus olosuhteista sellaisissa mahdollisesti tunnetuissa verovelvollisen ja riippumattoman osapuolen välisissä liiketoimissa, jotka ovat samanlaisia kuin ulkomaisen etupiiriyrityksen kanssa tehty liiketoimi, ja kaikki tiedot, jotka voivat koskea sitä, olisivatko markkinaehtoisesti toimivat riippumattomat yritykset vertailukelpoisissa olosuhteissa ryhtyneet samalla tavalla muotoiltuun liiketoimeen. Muihin hyödyllisiin tietoihin voi sisältyä luettelu tunnetuista, vertailukelpoisista yhtiöistä, joiden tekemät liiketoimet ovat samanlaisia kuin etupiiritoimet (OECD 1997, V-6).

Erityisissä siirtohinnoittelutapauksissa voi olla tarpeellista viitata tietoihin, jotka koskevat kutakin tutkittavana oleviin etupiiritoimiin osallistuvaa etupiiriyritystä, kuten

1. liiketoiminnan pääpiirteet
2. organisaation rakenne
3. monikansallisen yritysryhmän omistussidonnaisuudet
4. myynnin määrä ja toiminnalliset tulokset muutamaa liiketoimea edeltävältä viime vuodelta
5. verovelvollisen ulkomaisten etupiiriyritysten kanssa tekemien liiketoimien määrä, esimerkiksi varastotavaroiden myynnit, palvelujen suorittaminen, aineellisen omaisuuden vuokrat, aineettoman omaisuuden käyttö ja siirrot sekä lainojen korot.

Tärkeitä voivat olla myös tiedot, jotka koskevat hinnoittelua mukaan lukien siirtohinnoittelustrategiat ja kysymyksessä olevat erityisolosuhteet. Niihin voi sisältyä tekijöitä, jotka vaikuttivat hinnoitteluun tai hinnoitteluperiaatteiden laatimiseen verovelvollista ja koko monikansallista yritysryhmää varten. Tämän politiikan sisältönä voi esimerkiksi olla voittolisän lisääminen valmistuskustannuksiin, asiantuntijien kustannusten vähentäminen loppukäyttäjiltä perittävistä myyntihinnoista markkinoilla, joilla ulkomaiset etupiiriosapuolet harjoittavat tukkukauppaa, tai integroidun hinnoittelun tai kustannuspanospolitiikan käyttäminen koko ryhmän tasolla. Tiedot tekijöistä, jotka johtivat tällaisen politiikan kehittämiseen, saattavat hyvinkin auttaa monikansallista yritysryhmää

saamaan vero hallinnot vakuuttaneiksi siitä, että ryhmän siirtohinnoittelupolitiikka on avoimilla markkinoilla tehtävien liiketoimien ehtojen mukainen. Tässä suhteessa on huomattava, että olennaisimmat tiedot markkinaehtojen mukaisen hinnoittelun määrittämiseksi saattavat vaihdella käytettävän menetelmän mukaan (OECD 1997, V-6-V-7).

Erityisiä seikkoja olisivat yksityiskohdat sellaisista liiketoimista, joilla on vaikutusta markkinaehtoisien hinnan määrittämiseen. Tällaisessa tapauksessa hyödyllisiä ovat ne asiakirjat, jotka auttavat kuvailemaan olennaisia tosiasioiden, liiketoimien välistä laadullista yhteyttä ja kuittauksen määrää. Samanaikaisesti liiketoimien kanssa tapahtuva dokumenttien laatiminen auttaa vähentämään jälkiviisautta. Kuittausliiketoimissa antaa aiheutua esimerkiksi silloin, kun on asetettu korkeampi rojalti kompensoimaan tavaroiden tarkoituksellisesti alemmalla hinnalla. Kuittausliiketoimivoi aiheutua myös silloin, kun myyjä hankkii tavaroita alemmalla hinnalla sen vuoksi, että ostaja suorittaa myyjälle palveluita ilmaiseksi ja kun tehdään teollista omaisuutta tai teknistä know how:ta koskeva ristiriitainen sopimus, jossa ei edellytetä suoritettavaksi rojaltia (OECD 1997, V-7).

Muita erityisiä seikkoja voivat olla esim. johtamisstrategia ja liiketoiminnan laji. Esimerkkejä voisivat olla olosuhteet, joiden vallitessa verovelvollisen liiketoimintaa harjoitetaan siinä tarkoituksessa, että verovelvollinen menee uusille markkinoille, lisää osuuttaan nykyisillä markkinoilla, tuo markkinoille uusia tuotteita tai torjuu lisääntyvää kilpailua (OECD 1997, V-7-V-8).

Yleiset kaupalliset ja elinkeinoalaa koskevat, verovelvolliseen vaikuttavat olosuhteet voivat olla myös olennaisia. Olennaiset tiedot voivat sisältää nykyistä liiketoimintaympäristöä ja sen ennustettuja muutoksia selittäviä tietoja ja sitä, miten ennustetut muutokset vaikuttavat verovelvollisen elinkeinoalaan, markkinoiden kokoon, sääntelyn rakenteeseen, teknologiseen edistykseen ja valuuttamarkkinoihin (OECD 1997, V-8).

Tiedot suoritetuista toiminnoista (ottaen huomioon käytetty omaisuus ja otetut riskit) voivat olla hyödyllisiä sitä toimintoarviointia varten, joka markkinaehtoperiaatteen soveltamiseksi tavallisesti tehdään. Toiminnot kattavat valmistuksen, kokoonpanon, ostojen ja materiaalihallinnon, markkinoinnin, tukkumyynnin, varastovalvonnan, takuuhallinnon, mainonta- ja markkinointitoiminnan, kuljetuksen ja varastointitoiminnan, lainanannon ja maksuehdot, koulutuksen ja henkilökunnan (OECD 1997, V-8).

Mahdollisesti otetut riskit, jotka toimintoarvioinnissa otetaan huomioon, saattavat käsittää riskit kustannusten, hintojen tai varaston muutoksista, tutkimus- ja kehittämistoiminnan onnistumiseen tai epäonnistumiseen liittyvät riskit, rahoitusriskit mukaan lukien valuuttojen ja korkotasojen muutokset, lainananto- ja maksuehtoriskit, valmistusvastuuriskit sekä liiketoimintariskit, jotka liittyvät varojen tai laitteiston omistukseen (OECD 1997, V-8).

Myös rahoitustiedot voivat olla hyödyllisiä, jos on tarpeen vertailla niiden etupii-riyritysten voittoja ja tappioita, joiden kanssa verovelvollisella on siirtohinnoittelusään-



töjen alaisia liiketoimia. Nämä tiedot saattavat käsittää asiakirjoja, jotka tarpeellisessa määrin selittävät voittoja ja tappioita, jotta voitaisiin arvioida monikansallisen yritysrhmann sisäisen siirtohinnoittelupolitiikan asianmukaisuutta. Niihin voi sisältyä myös asiakirjoja, jotka koskevat ulkomaisia etupiiriosapuolia raskaita kustannuksia, kuten esimerkiksi myynninedistämistä- tai mainontakustannuksia (OECD 1997, V-8).

Myös ulkomaisen etupiiriyrityksen hallussa voi olla tärkeätä rahoitusinformaatiota. Tämä informaatio voi käsittää valmistuskustannuksia, tutkimus- ja kehittämisskustannuksia ja/tai yleis- ja hallintokustannuksia koskevia raportteja (OECD 1997, V-8).

Asiakirjat voivat olla hyödyllisiä myös silloin, kun ne kuvaavat etupiiritoimien hintojen määrittämistä tai tarkistamista koskevaa neuvotteluprosessia. Kun verovelvolliset neuvottelevat hinnan asettamisesta tai tarkistamisesta etupiiriyritysten kanssa, hyödyllisiä voivat olla asiakirjat, joissa ennustetaan ulkomaisille tytäryhtiöille kertyviä voittoja ja hallinto- ja myyntikustannuksia, kuten esimerkiksi henkilöstö-, poisto-, markkinointi-, jakelu- tai kuljetuskustannuksia ja joista käy ilmi se, miten siirtohinnot on määritetty, esimerkiksi vähentämällä tytäryhtiöiden brutto marginaalit arvioituista loppukäyttäjiltä veloitettavista myyntihinnoista (OECD 1997, V-9).

### 3.6 Markkinaehtoperiaatteen toteaminen

Markkinaehtoperiaate on auktoritatiivisesti todettu OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklan 1 kappaleessa, johon OECD:n jäsenmaita ja kasvavaa määrää ei-jäsenmaita koskevat kahdenkertaiset verosopimukset perustuvat. Artiklassa 9 määrätään: ” *Milloin a) sopimusvaltiossa oleva yritys välittömästi tai välillisesti osallistuu toisessa sopimusvaltiossa olevan yrityksen johtoon tai valvontaan tahi omistaa osan sen pääomasta, taikka b) samat henkilöt välittömästi tai välillisesti osallistuvat sekä sopimusvaltiossa olevan yrityksen että toisessa sopimusvaltiossa olevan yrityksen johtoon tai valvontaan tahi omistavat osan niiden pääomasta, noudatetaan seuraavaa. Jos etuyhteydessä olevien yritysten välillä kauppaa- tai rahoitussuhteissa sovitaan ehdoista tai määrätään ehtoja, jotka poikkeavat siitä, mitä riippumattomien yritysten välillä olisi sovittu, voidaan kaikki tulo, joka ilman näitä ehtoja olisi kertynyt toiselle näistä yrityksistä, mutta näiden ehtojen vuoksi ei ole kertynyt yritykselle, lukea tämän yrityksen tuloon ja verottaa siitä tämän mukaisesti.*” (Mehtonen 2001, 100).

Kun voittoa pyritään oikaisemaan viittaamalla ehtoihin, joihin riippumattomat yritykset olisivat päässeet vertailukelpoisissa liiketoimissa ja vertailukelpoisissa olosuhteissa, markkinaehtoperiaatteen mukaan noudatetaan lähestymistapaa, jossa monikansallisen yritysrhmann jäseniä käsitellään pikemminkin erillisenä toimivina yksikköinä kuin yhden, yhdistetyn liiketoiminnan erottamattomina osina. Koska erillinen yksikkö-

lähestymistavassa monikansallisen yritysryhmän jäseniä käsitellään ikään kuin ne olisivat itsenäisiä yksiköitä, huomio keskitetään näiden ja senten välisen liiketoimien luonteeseen (OECD 1997, I-3).

Markkinaehtoperiaatteen on todettu toimivan tehokkaasti useimmissa tapauksissa. Esimerkiksi monissa hyödykkeiden ostamista ja myyntiä sekä rahan lainaamista koskevissa tapauksissa markkinaehtoinen hinta voidaan helposti löytää vertailukelpoisesta liiketoimesta, joka on tehty vertailukelpoisten riippumattomien yritysten välillä vertailukelpoisissa olosuhteissa. Eräissä merkittävässä tapauksissa markkinaehtoperiaatteen soveltaminen on kuitenkin vaikeata ja monimutkaista, kuten monikansalliset yritysryhmät, jotka integroidusti tuottavat pitkälle erikoistettuja tavaroita, käyvät kauppaa ainutlaatuisilla tavaroilla ja/tai suorittavat erikoispalveluja (OECD 1997, I-3).

Etuyhteystransaktioiden markkinaehtoisuuden toteaminen saattaa olla käytännössä vaikeata. Aina ei ole selvää, milloin meno on syntynyt tietyn konserniyhtiön tulon hankkimis- tai säilytystarkoituksessa tai milloin konserniyhtiö on luopunut tulosta toisen konserniyhtiön hyväksi. Myöskään markkinaehtoinen hinta ei ole aina selvä, ja eri valtioiden veroviranomaiset saattavat olla eri mieltä markkinaehtoisen korvauksen suuruudesta (Helminen 2005, 162).

Markkinaehtoisuuden tarkastelun lähtökohtana on, että konsernin sisäisissä transaktioissa on käytettävä hintaa, joka olisi peritty vertailukelpoisessa tilanteessa vertailukelpoisesta suoritteesta riippumattomien osapuolten välillä. Markkinaehtoisuuden toteuttamista on tarkasteltava sekä suoritteiden antajan että suoritteiden saajan näkökulmasta. Oikeaa hintaa määriteltäessä on tarkasteltava toisaalta, mitä riippumaton osapuoli olisi ollut halukas saamaan suoritteesta maksamaan ja toisaalta, mitä kustannuksia suoritteiden tarjoajalle aiheutuu ja mitä riippumaton osapuoli olisi suoritteesta veloittanut (Helminen 2005, 162–163).

Markkinaehtoperiaatteen noudattamisen arvioinnissa lähtökohtana on transaktiokohtainen tarkastelu. Jokaista yksittäistä etuyhteydessä tehtyä transaktiota verrataan riippumattomien osapuolten vastaavaan transaktioon sen toteamiseksi, että jokainen yksittäinen transaktio ja siitä peritty hinta ovat markkinaehtoiset. Tuon oikaisemiseen perustuvien sääntöjen lähtökohtana on selvittää, onko yksittäisessä etuyhteystransaktiossa noudatettu markkinaehtoperiaatetta, eikä niinkään onko yrityksen kokonaistulos sellainen kuin se olisi riippumattomien osapuolten välillä. Joskus transaktiot liittyvät kuitenkin niin kiinteästi toisiinsa, että niitä on järkevämpiä tarkastella kokonaisuutena. Toisaalta se, että tietyt transaktiot, kuten tavaran toimitus ja siihen liittyvä palvelu, esim. koneen toimittaminen ja asentaminen, muodostavat kokonaisuuden, ei edellytä niiden käsittelemistä kokonaisuutena. Tapaus tapaukseksi on ratkaistava, päästäänkö markkinaehtoiseen hintaan parhaiten käsittelemällä kokonaisuutta osina vai osia kokonaisuutena. Lähtökohtana voidaan pitää sitä, määrittäisikö riippumaton osapuoli vastaavanlaisessa tapauksessa hinnan kokonaisuudelle vai erikseen osille (Helminen 2005, 163).

Tietyissä tapauksissa markkinaehtoperiaate voi olla sekä vero velvolliselle että verohallinnoille hallinnollisesti työläs, kun ne joutuvat arvioimaan lukuisia ja monentyyppisiä valtioiden rajat ylittäviä liiketoimia. Vaikka etupiiriyrittäjä normaalisti asettaa liiketoimen ehdot liiketoimen tekoajankohtana, siltä saatetaan jonakin ajankohtana vaatia, että se osoittaa ehtojen olevan markkinaehtoperiaatteen mukaisia. Myös verohallinnon täytyy ryhtyä toimentamisprosessiin ehkä joitakin vuosia liiketoimen tekemisen jälkeen. Verohallinto yrittäisi silloin kerätä tietoa samanlaisista liiketoimista, liiketoimien tekoajankohdan markkinaolosuhteista jne. lukuisia erilaisia liiketoimia varten. Ajan kulumisen myötä tällainen tehtävä tavallisesti vaikeutuu (OECD 1997, I-4-I-5).

Sekä verohallintojen että verovelvollisten on usein vaikea saada riittävästi tietoa markkinaehtoperiaatteen soveltamiseksi. Koska markkinaehtoperiaatteen soveltaminen tavallisesti vaatii, että verovelvolliset ja viranomaiset arvioivat riippumattomien yritysten riippumattomia liiketoimia ja liiketoimintaa ja vertaavat niitä etupiiriyrittäjien liiketoimiin ja liiketoimintaan, soveltaminen saattaa vaatia monia tietoja. Saatavissa olevat tiedot ovat ehkä epätäydellisiä ja vaikeasti ulkittavia; muita tietoja, jos niitä on olemassa, voi olla vaikeata saada niiden maantieteellisen sijainnin vuoksi tai niitä osapuolia koskevien syiden vuoksi, joilta tietoa täytyy hankkia. Salassapittoa koskevien syiden vuoksi on ehkä mahdotonta saada tietoa riippumattomilta yrityksiltä. Muissa tapauksissa ei ehkä ole olemassa sellaisia riippumattomia yrityksiä koskevia tietoja, joilla voisi olla merkitystä. OECD:n mukaan tässä kohden tulisi myös muistaa, että siirtohinnoittelu ei ole täsmällistä tiedettä, vaan se todellakin vaatii verovelvolliselta ja verohallinnolta harkinnan käyttöä (OECD 1997, I-5).

## **3.7 Markkinaehtoperiaatteen soveltaminen**

### **3.7.1 Vertailukelpoisuuden arviointi**

Markkinaehtoperiaatteen soveltaminen perustuu yleensä siihen, että etupiiritoimien ehtoja verrataan riippumattomien yritysten välisen liiketoimien ehtoihin. Jotta tällaisesta vertailusta olisi hyötyä, vertailtavien tilanteiden taloudellisesti merkittävien piirteiden on oltava riittävän vertailukelpoisia. Vertailukelpoisuus tarkoittaa sitä, että mikään vertailtavien tilanteiden välinen ero voi olennaisesti vaikuttaa menetelmässä tutkittavaan ehtoon tai etukohdullisen tarkkoja oikaisuja voidaan tehdä kaikkien tällaisten erojen vaikutuksen poistamiseksi. Määritettäessä vertailukelpoisuustasetta mukaan lukien se, mitä oikaisuja tarvitaan vertailukelpoisuuden aikaansaamiseksi, on olennaista ymmärtää, miten riippumattomat yhtiöt arvioivat potentiaalisia liiketoimia. Kun riippumatto-

mat yritykset arvioivat potentiaalisen liiketoimen ehtoja, ne vertailevat liiketoimea niille realistisesti tarjolla oleviin vaihtoehtoihin ja ne ryhtyvät liiketoimeen vain, jos niillä ei ole selvästi edullisempaa vaihtoehtoa. On esimerkiksi epätodennäköistä, että yritys hyväksyy riippumattoman yrityksen sen tuotteesta tarjoaman hinnan, jos yritys tietää, että muut asiakkaat ovat halukkaista maksamaan enemmän samanlaisin ehdoin. Tämä seikka on vertailukelpoisuuden kannalta tärkeä, koska riippumattomat yritykset yleensä ottaisivat huomioon kaikki niille realistisesti tarjolla olevien vaihtoehtojen väliset taloudellisesti merkittävät erot (kuten erot riskitasossa), kun ne arvioivat näitä vaihtoehtoja. Myös verohallintojen olisi sen vuoksi otettava huomioon nämä erot, kun ne tekevät markkinaehtoperiaatteen soveltamisen edellyttämiä vertailuja ja oikaisuja, joita vertailukelpoisuuden aikaansaaminen ehkä vaatii (OECD 1997, I-6-I-7).

Kaikkiin markkinaehtoperiaatetta soveltaviin menetelmiin liittyy se idea, että riippumattomat yritykset harkitsevat niille tarjolla olevia vaihtoehtoja. Vaihtoehtoja vertaillessaan yritykset harkitsevat sellaisia vaihtoehtojen välisiä eroja, jotka vaikuttaisivat merkittävästi niiden arvoon. Ennen tuotteen ostamista tietyllä hinnalla riippumattomien yritysten normaalisti esimerkiksi edellytettäisiin harkitsevan, voisivatko ne ostaa tuotteen halvemmalla joltakin toiselta osapuolelta. Sen vuoksi markkinahintavertailumenetelmässä etupiiritoimea verrataan samanlaisiin riippumattomiin liiketoimiin, jotta saataisiin suora arvio siitä hinnasta, josta osapuolet olisivat sopineet, jos ne olisivat suoraan turvautuneet etupiiritoimen markkinaehtoiseen vaihtoehtoon. Menetelmästä tulee kuitenkin vähemmän luotettava markkinaehtoisesta kaupankäynnin korvike, jolleivät kaikki riippumattomien yritysten veloittamaan hintaan merkittävästi vaikuttamat riippumattomien liiketoimien piirteet ole vertailukelpoisia. Samalla tavalla jälleenmyyntihintamenetelmässä ja kustannusvoittolisämenetelmässä verrataan etupiiritoimessa saatua bruttovoittomarginaalia samanlaisissa riippumattomissa liiketoimissa saatuihin bruttovoittomarginaaleihin. Vertailussa tuotetaan arvio siitä bruttovoittomarginaalista, jonka osapuoli olisi voinut saada, jos se olisi suorittanut samat toiminnot riippumattomille yrityksille. Sen vuoksi vertailussa suoritetaan arvio siitä maksusta, jota tämä osapuoli olisi vaatinut ja jonka toinen osapuoli olisi ollut valmis maksamaan näiden toimintojen suorittamisesta markkinaehdoin (OECD 1997, I-7).

Muut menetelmät perustuvat siihen että vertaillaan riippumattomien yritysten ja etupiiriyritysten voittoasteita ja -marginaaleja, jotta voitaisiin arvioida se voitto, jonka toinen tai molemmat etupiiriyritykset olisivat voineet saada, jos ne olisivat käyneet kauppaa riippumattomien yritysten kanssa, ja jotta voitaisiin siis arvioida se maksu, jonka nämä yritykset olisivat markkinaehtojen mukaisesti vaatineet korvauksena resurssiensa käytöstä etupiiritoimessa. Kaikissa tapauksissa olisi OECD:n mukaan hyvä tehdä oikaisuja, jotta otettaisiin huomioon ne etupiiriyritysten välisen tilanteen ja riippumattomien yritysten välisen tilanteen erot, jotka merkittävästi vaikuttaisivat riippumattomien yritysten veloittamaan hintaan näiden vaatimaan tuottoon. Pelkät teollisuusalan o-

kaisemattomat keskimääräistuotot eivät sen vuoksi voi OECD:n mukaan olla osittuk-  
sena markkinoilla vallitsevista ehdoista (OECD 1997, I-7).

Kuten edellä on huomautettu, näitä vertailuja tehtäessä on tärkeää ottaa huomioon  
vertailtavien liiketoimien tai yritysten väliset olennaiset erot. Jotta tosiasiallinen vertai-  
lukelpoisuusaste voitaisiin määrittää ja sitten tehdä sopivat oikaisut markkinaehtojen  
(tai niiden vaihteluvälin) asettamiseksi, on hyödyksi vertailla liiketoimien tai yritysten  
niitä ominaisuuksia, jotka vaikuttaisivat markkinaehtoisesta kaupankäynnin ehtoihin.  
Ominaisuuksia, jotka saattavat olla tärkeitä, ovat siirretyn omaisuuden tai palvelun  
luonne, osapuolten suorittamat toiminnot (ottaen huomioon käytetty omaisuus ja otetut  
riskit), sopimusehdot, osapuolten taloudelliset olosuhteet ja osapuolten noudattamat lii-  
ketoimintastrategiat (OECD 1997, I-8). Esimerkkinä voidaan tarkastella tilannetta, jossa  
konserniyhtiö valmistaa vapaa-ajan housuja ja myy ne sitten edelleen ulkomailla sijait-  
sevalle konserniyhtiölle jälleenmyyntiä varten. Markkinaehtoperiaatteen mukaisesti  
housujen myynnissä käytettävä siirtohintaa pitäisi määrittää sen perusteella, miten hinta  
määräytyisi riippumattomien yritysten välisessä vastaavassa tilanteessa. Mikäli valmis-  
tusyhtiö myy housuja myös ulkopuolisille jälleenmyyjille, voi vertailuhinta muodostua  
näiden myyntien pohjalta. Vertailukelpoisuutta arvioitaessa tulee kuitenkin ottaa huom-  
ioon mm. myynnin voolyymi, käytetyt myyntiehdot ja markkinat, joille tuotetta myy-  
dään. Mikäli suoraan vertailuhintaa ei ole saatavilla, vertailukohteena voidaan käyttää  
esim. katetta, jonka vertailukelpoinen vapaa-ajan housujen valmistaja ansaitsee myydes-  
sään housuja riippumattomille jälleenmyyjille tai toisaalta vertailukelpoisten jälleen-  
myyjien ansaitsemia katteita. Transaktion ja osapuolten tarkempi tarkastelu määrittelee  
sen, mikä siirtohintamenetelmän avulla transaktion markkinaehtoisuus tässä tapauk-  
sessa määritellään. Analyysin olisi kuitenkin perustuttava vertailukelpoiseen transakti-  
oon (Karjalainen – Raunio 2007, 48).

### **3.7.2 Vertailukelpoisuutta määrittävät tekijät**

Markkinaehtoperiaatteen ja samalla malliverosopimuksen 9 artiklan soveltamisohjeet  
käsittelevät aluksi vertailukelpoisuuden arviointia. Vertailukelpoisuutta määrittävät te-  
kijät ovat ohjeen mukaan seuraavat seikat:

1. Omaisuuden/palvelun ominaisuudet
2. Toimintoarviointi
3. Sopimusehdot
4. Taloudelliset olosuhteet
5. Liiketoimintastrategiat (Miesel – Higinbotham – Yi 2002, 21)

Koska hintaerot heijastavat usein eroja transaktion tietyissä ominaisuuksissa, näiden  
ominaisuuksien määrittely on tärkeää. Tarpeellinen olisi myös toimintovertailu etuyhte-

ysyritysten ja toisistaan riippumattomien yritysten välillä. Myös transaktion sopimuskelliset ehdot ovat tärkeä osa vertailtavuusanalyysia, sillä ne määrittävät joko implisiittisesti tai eksplisiittisesti riskien ja tuottojen jakautumisen. Kontrolloitujen ja kontrolloimattomien transaktioiden erot relevanteilla markkinoilla tulee myös kvantifioida, kuten myös ko on, maantieteellisen sijainnin, kilpailijoiden, tuotantokustannusten, kuttajien tulotason sekä kuttuskustannusten kaltaiset tekijät. Myös strategierot tulee ottaa huomioon, esim. toisistaan riippuvien ja riippumattomien yritysten hinnat ja lyhyen ajan voitot saattavat olla erilaisia johtuen erilaisista liiketoimintastrategioista, joita voivat olla esim. markkinapenetratio ja defensiivinen strategia (Mies el – Hig inbotham – Yi 2002, 21–22).

### 3.7.3 *Omaisuu den tai palvelun ominaisuudet ja toimintoarviointi*

Omaisuu den tai palvelujen osalta on selvitetävä muun muassa se, millaisia hintaerot ovat avoimilla markkinoilla ja miltä osin ne selittyvät tuotteiden tai palvelujen ominaisuuksilla tai laadulla. Selvittäminen edellyttää kykyä analysoida markkinoiden hinnanmuodostuksen dynamiikkaa ja taitoa verrata tuotteiden ja palvelujen ominaisuuksien merkitystä osana hinnanmuotoutumista. Siirtohintao hjeen mukaan on myös selvitetävä markkinatilanne, markkina-alue, kilpailutilanne ja kohderyhmä. Omaisuu den tai palvelujen ominaisuuksia koskeva kohta 1.19 kuvastaa hyvin sitä, että siirtohintao hje on jäsenvaltioiden aikaansaama kompromissi: ”erot omaisuu den tai palvelujen arvoissa avoimilla markkinoilla selittyvät usein ainakin osittain eroilla omaisuu den tai palvelujen erityisissä ominaisuuksissa”. Sen vuoksi näiden piirteiden vertaileminen saattaa olla hyödyllistä määritettäessä etupiiritoimien ja riippumattomien liiketoimien vertailukelpoisuutta. Siirretyn omaisuu den tai palvelujen ominaisuuksien samantaisuudella on yleensä enemmän merkitystä vertaillaessa etupiiritoimien ja riippumattomien liiketoimien hintoja ja vähemmän merkitystä vertaillaessa voittomarginaaleja. Mahdollisesti tärkeitä huomioon otettavia ominaisuuksia ovat seuraavat: aineellista omaisuutta siirrettäessä omaisuu den fyysiset ominaisuudet, laatu, luotettavuus, saatavuus ja hankintamäärä; palveluja suoritettaessa palvelujen luonne ja laajuus ja aineettoman omaisuu den osalta liiketoimen muoto (esimerkiksi lisensointi tai myynti), omaisuu den tyyppi (esimerkiksi patenti, tavaramerkki tai know-how), oikeussuojan kesto aika ja vaivuus sekä omaisuu den käytöstä odotettu hyöty (Mehtonen 2005, 86).

Toimintoarvioinnin tarkoituksena on OECD:n siirtohinnoitteluo hjeiden mukaisesti arvioida etu yhteydessä tehdyissä liiketoimissa ja riippumattomien yritysten vertailukelpoisissa liiketoimissa suorittamia toimintoja ottaen huomioon käytetty omaisuus ja otetut riskit. Toimintoarvioinnissa selvitetään sekä verovelvollisen että etu yhteyssuhteessa tehdyn liiketoimen toisena osapuolena olevan yrityksen liiketoimissa suorittamat to i-

minnot, samoin kuin niiden käyttämä omaisuus ja niiden ottamat riskit. Toimintoarviointi koskee siis lähtökohtaisesti myös liiketoimen toisen osapuolen toimintoja, mutta jos selvityksen kohteena on yksinkertaisia rutiinitoimintoja suoritettava osapuoli, toisen osapuolen toiminnoista edellytetään esitettäväksi vain yleisluonteinen arviointi. Toiminnoilla tarkoitetaan yrityksen harjoittamia toimintoja, joita ovat esimerkiksi tutkimus, suunnittelu, valmistus, jakelu, huolto, rahoitus ja johtaminen. Toiminnossa käytettävä keskeisin omaisuus on aineeton omaisuus. Aineetonta omaisuutta ovat esimerkiksi patentti, osaaminen, malli, tavaramerkki, asiakasluettelo ja jakelukanava. Toiminnossa otettuja riskejä ovat puolestaan esimerkiksi markkina-, luotto-, tuotekehitys- ja takuuriski (HE 107/2006).

Toimintoarviointia voidaan luonnehtia liiketoimeen vaikuttavien tosiseikkojen selvittämiseksi. Toimintoarviointi selvittää, mikä on osapuolten omaisuus liiketoimeen ja mikä on toimintojen taloudellinen merkitys. Toimintoarvioinnin tekeminen edellyttää näin ollen sitä, että siirtohinnoitteludokumentoinnissa on eriteltynä kaikki osapuolten toiminnot, omaisuuserät ja riskit. Lisäksi toiminnoissa tapahtuneet muutokset edellisestä verovuodesta tulisi erityisesti tuoda esiin dokumentoinnissa (HE 107/2006).

Toimintoarvioinnin keskeisin merkitys on toimintojen, omaisuuserien ja riskien kohdistaminen oikealle etuyhteystoimen osapuolelle, jotta liiketoimesta kertyvä voitto pysyttäisiin vastaavasti kohdistamaan oikealle osapuolelle. Esimerkiksi valmistustoiminta voi olla suoritettujen toimintojen osalta täysin erilaista riippuen siitä, onko kyseessä sopimusvalmistaja vai itsenäinen valmistaja. Sopimusvalmistaja voi tarjota päämiehelle valmistuspalveluita ilman olemattomia riskejä ja valmistuksen käynnistämisen koneet. Sen sijaan itsenäinen valmistaja voi valmistaa tuotteita valmistamansa patentin ja kehittämiensä erityistietämyksen avulla sekä vastata k aikista toimintaan liittyvistä riskeistä, minkä seurauksena itsenäisen valmistajan tuotto-odotukset ovat suuremmat kuin sopimusvalmistajan (HE 107/2006).

Toimintoanalyysin suorittaminen vaatii tietojen keräämistä useista lähteistä ja on usein hyvin aikaa vievää. Tyypillisesti toimintoanalyysi aloitetaan selvittämällä perustiedot yhtiön (ja konsernin) toiminnasta tutustumalla olemassa olevaan taustamateriaaliin. Tämän jälkeen Karjalainen ja Raunio suosittelivat haastattelemaan yhtiön eri toimintoihin liittyviä avainhenkilöitä, kuten esimerkiksi talouspäällikköä, markkinointipäällikköä, tuotannosta vastaavaa johtajaa ja logistiikkapäällikköä. Haastatteluista ja muista lähteistä kerättyjen tietojen perusteella laaditaan transaktion osapuolista toimintoanalyysit, joista käyvät ilmi mm. yhtiön toiminnot, niiden omaksumat riskit, liiketoimintaan sitoutuneet varat ja yhtiöiden mahdollisesti omistamat aineettomat oikeudet. Toimintoanalyysi luo siis yhtiölle profiilin, jonka avulla yhtiön luonnetta voidaan paremmin analysoida (Karjalainen – Raunio 2007, 53).

Suoritettuja toimintoja vertailtaessa saattaa olla myös tärkeää ja hyödyllistä ottaa huomioon kunkin osapuolen ottamat riskit. Kasvaneen riskin ottaminen korvautuu

avoimilla markkinoilla myös tuotto-odotuksen kasvuna. Riippumattomat liiketoimet ja etupiiritoimet ja yksiköt eivät sen vuoksi ole vertailukelpoisia, jos otetuissa riskeissä on merkittäviä eroja, joiden osalta ei voi tehdä sopivia oikaisuja. Toimintoarviointi on epätäydellinen, ellei kunkin osapuolen ottamia olennaisia riskejä ole otettu huomioon, koska riskinotto tai riskien kohdentaminen vaikuttaisi etupiiriyrittäjien välisten liiketoimien ehtoihin. Teorian mukaan kasvaneen riskin ottaminen on avoimilla markkinoilla korvattava kasvaneella tuotto-odotuksella, vaikka tosiasiallinen tuotto ehkä lisääntyy tai pysyy ennallaan aina sen mukaan, missä määrin riskit tosiasiallisesti toteutuvat. Huomioon otettavia riskityyppejä ovat markkinariskit, kuten panoskustannusten ja tuotoshintojen vaihtelut; omaisuuteen, taitoihin ja laitteistoon tehtäviin investointeihin ja niiden käyttöön liittyvät tappioriskit; tutkimus- ja kehittämisinvestointien onnistumiseen tai epäonnistumiseen liittyvät riskit; rahoitusriskit, kuten valuuttakurssien ja korkotason vaihtelusta aiheutuvat riskit; luottoriskit jne. Suoritettujen toimintojen (ottaen huomioon käytetty omaisuus ja otetut riskit) vaikuttavat jossain määrin riskien kohdentamiseen osapuolille ja sen vuoksi toiminnot vaikuttavat niihin ehtoihin, joita kukin osapuoli markkinaehtoisessa kaupankäynnissä edellyttäisi. Kun jakelija esimerkiksi ottaa vastuun markkinoinnista ja mainonnasta asettaen omat resurssinsa alttiiksi näissä toiminnoissa, on se vastaavasti oikeutettu korkeampaan ennakoituun tuottoon tästä toiminnosta. Tällöin liiketoimien ehdot eroavat sellaisen liiketoimien ehdoista, jossa jakelija toimii vain edustajana, jonka kustannukset korvataan ja joka saa edustustoiminnastaan sille ominaisen tulon. Samalla tavalla sopimusvalmistaja ja sovimuksen perusteella tutkimusta tekevä, joka ei ota merkittävää riskiä, on oikeutettu vain vähäiseen tuottoon (OECD 1997, I-9-10).

### **3.7.4 Sopimusehdot sekä taloudelliset olosuhteet**

Sopimusehtoihin liittyvän selvityksen mukaisesti saatetaan harkita, vastaako väitetty riskin kohdentuminen liiketoimien taloudellista sisältöä. Tässä suhteessa osapuolten käyttäytymistä olisi yleensä pidettävä parhaana todistusaineistona siitä, miten riski tosiasiallisesti kohdentuu. Verohallinto ehkä haluaa asettaa kysymykseksi väitetyn valuuttakurssiriskin kohdentumisen, jos valmistaja esimerkiksi myy omaisuutta etupiiriin kuuluvalle toisessa maassa olevalle jakelijalle ja jakelijan väitetään kantavan kaikki valuuttakurssiriskit, mutta siirtohintaa näyttää olevan tosiasiallisesti asetettu niin, että jakelija on suojassa valuuttakurssiliikkeiden vaikutuksilta (OECD 1997, I-10).

Dokumentoinnin toimintoarvioinnissa on myös tunnistettava toiminnoissa käytettävä omaisuus ja analysoitava, millä tavalla sitä on käytetty. Monissa tilanteissa aineettoman omaisuuden merkitys voi olla korostunut, kun taas joissakin toiminnoissa tuotantolaitokset, koneet ja muut aineelliset hyödykkeet voivat olla merkittävien tulon tuottava



omaisuuserä. Molempien osapuolten näkökulmasta on hahmotettava omaisuuden merkitystä liiketoimeen. Jos kummallakaan osapuolella ei ole hallussaan liiketoiminnan tuloa tuottavaa arvokasta omaisuutta, toimintoarvioinnissa olisi mainittava, mikä etu-yhteydessä olevan osapuolen hallussa omaisuus on (Laaksonen – Kemell – Koskinen 2007, 23).

Toimintoarvioinnissa on tarkoitus eritellä etuyhteysosapuolten käyttämä omaisuus ja sen vaikutus tulonmuodostukseen. Omaisuuserien tyhjentävä luettelointi ei ole kuitenkaan tarpeen. Dokumentointi voi olla riittävä, jos etuyhteystoimen taloudellisesti merkittävissä toiminnoissa käytetty omaisuus on eritelty ja sen vaikutus on selostettu lyhyesti. Keskeistä on, että merkittävissä toiminnoissa käytetyn omaisuuden luonne ja vaikutus tulonmuodostukseen on selostettu ymmärrettävästi (Laaksonen – Kemell – Koskinen 2007, 23–24).

Toiminnoissa käytettyä omaisuutta käsitellään OECD:n ohjeissa suppeasti. OECD:n toimintoarviointia koskevassa osassa on lyhyt maininta, jossa viitataan käytetyn omaisuuden tyyppiin, arvokkaan aineettoman omaisuuden käyttöön ja käytetyn omaisuuden luonteeseen. Toimintoarvioinnissa pitäisi ottaa huomioon mm. omaisuuden ikä, markkina-arvo ja sijainti. Tämän lisäksi OECD:n ohjeissa on kuitenkin erillinen luku keskeisimmistä siirtohinnoitteluun vaikuttavasta omaisuudesta eli aineettomasta omaisuudesta. Aineeton omaisuus onkin yleensä merkittävin siirtohinnoitteluun vaikuttava omaisuuserä. Toimintoarvioinnissa on kiinnitettävä huomiota erityisesti etuyhteystoimen osapuolten toiminnoissaan käyttämään aineettomaan omaisuuteen. Aineetonta omaisuutta ovat esimerkiksi patentit, tavaramerkit ja mallit, mutta aineetonta omaisuutta ovat myös vaikeammin määritettävissä olevat osaaminen, teknologia, tuotantoverkosto, asiakasluettelot, jakelukanavat ja muu vastaavanlainen omaisuus. Aineeton omaisuus on ymmärrettävä laajasti, sillä riippumattomien osapuolten välisissä toimita aineeton omaisuus voi tuottaa tuloa, vaikka se ei olisi esimerkiksi rekisteröitävissä tai siirtokelpoinen (Laaksonen – Kemell – Koskinen 2007, 24).

Eräs lisätekiä, joka olisi OECD:n siirtohintaohjeen mukaan otettava huomioon tutkittaessa väitetyn riskin kohdentumisen taloudellista sisältöä, on tämän kohdentumisen merkitys markkinaehtoisissa liiketoimissa. Markkinaehtoisessa kaupankäynnissä on osapuolten kannalta yleensä järkevä alokoida niille suurempi osuus sellaisista riskeistä, joita ne voivat suhteellisesti paremmin hallita. Oletetaan esimerkiksi, että yhtiö A ottaa sopimuksella tehtäväkseen tavaroiden tuottamisen ja laivaamisen yhtiölle B ja tavaroiden tuotanto- ja laivausmäärä on B:n harkinnan varassa. Tällaisessa tapauksessa A tuskin suostuu kantamaan huomattavaa varastoriskiä, koska sillä, toisin kuin B:llä, ei ole valtaa tehdä päätöksiä varaston koosta. On tietenkin olemassa monia riskejä, kuten yleiset liiketoimintasykleihin liittyvät riskit, joita minkään osapuolen ei ole tyypillisesti mahdollista hallita ja jotka markkinaehtoisesti toimittaessa voitaisiin sen vuoksi kohdentaa kummalle tahansa liiketoimen osapuolelle. Sen määrittämiseksi, miten laajalti

kumpikin osapuoli käytännössä tällaisia riskejä kantaa, on tehtävä analyysi. Käsiteltäessä sitä, missä laajuudessa liikeyrityksen osapuoli kantaa valuuttakurssi- ja/tai korkotasoriskin, on tavallisesti välitä ottaa huomioon, miten laaja on se mahdollisesti laadittu verovelvollisen ja/tai monikansallisen yhtiöryhmän liiketoimintastrategia, jossa käsitellään näiden riskien minimointia ja hallintaa. Sekä ”markkinoilla” että ”markkinoiden ulkopuolella” tehdyt suojautumissopimukset, termiinisopimukset, myynti- ja osto-optiot jne. ovat nykyisin yleisessä käytössä. Valuuttakurssi- ja korkotasoriskin kantavan verovelvollisen epäonnistuminen riskipositionsa käsittelyssä saattaa olla seurausta kansainvälisen yhtiöryhmän strategiasta, jolla pyritään suojaamaan tällaisten riskien kokonaispositiivista tai vain osaryhmän riskipositioista. Jos tätä jälkimmäistä menettelyä ei oteta asianmukaisesti huomioon, se voi johtaa merkittäviin tappioihin, joiden lähteeksi voidaan järjestää monikansallisen yhtiöryhmän kannalta edullisin paikka (OECD 1997, I-10-I-11).

Markkinaehtoisessa kaupankäynnissä liikeyrityksen sopimusehdoissa yleensä nimetään omia tai epäsuorasti määrätään, miten vastuut, riskit ja hyödyt on jaettava osapuolille. Sopimusehtojen analyysin on sellaisenaan oltava osa edellä käsiteltyä toimintarviointia. Liiketoimintaehtojen voidaan löytää myös muusta osapuolten välisestä kirjenvaihdosta tai viestinnästä kuin kirjallisesta sopimuksesta. Jos kirjenvaihtoa ei ole, osapuolten sopimussuhteet olisi OECD:n mukaan pääteltävä osapuolten käyttäytymisestä ja riippumattomien yritysten välisiä suhteita yleensä sääntelevistä taloudellisista periaatteista (OECD 1997, I-11).

Riippumattomien yritysten välisessä kaupankäynnissä osapuolten etujen erilaisuus varmistaa sen, että yrityksen tavallisesti yrittävät saada toisensa pitävään sopimusehdoissa ja että sopimusehdot jätetään huomioon ottamatta tai niitä muutetaan ainoastaan silloin, kun se on kummankin osapuolen etujen mukaista. Etupiiriyritysten välillä samaa etujen erilaisuutta ei ehkä ole ja sen vuoksi on tärkeää tutkia, vastaako osapuolten käyttäytyminen sopimuksen ehtoja vai osoittaako se, että sopimusehtoja ei ole noudatettu tai että ne ovat hämäystä. Tällaisissa tapauksissa tarvitaan lisäanalyysia liikeyritysten todellisten ehtojen määrittelemiseksi (OECD 1997, I-11).

Sopimusehtojen tutkimisessa on oikeastaan kyse toimintoanalyysin erästä näkökulmasta. Riippumattomat yritykset pyrkivät aina sitovasti ja mahdollisimman pitkälle myös mahdollisen sopimuskonfliktien hallittua ratkaisemista ennakoivasti sopimaan sen, miten jakautuvat osapuolten vastuut, riskit ja hyödyt samoin kuin sen millaisten ehtojen täytyessä ne realisoiduvat. Riippumattomat yritykset vaativat, että sopimukset on pidettävä ja sopimukseen liitetään poikkeuksetta sanktiot sopimusrikkomuksista. Sopimusehtoja muutetaan yleensä vain silloin, kun se on molempien sopimusosapuolten edun mukaista. Kauppasopimusten osalta on vertailukelpoisuusarvioinnissa kyettävä periaatteesta muuntamaan rahassa mitattavan punninnan tasolle eri sopimustyyppien ja sopimusten yksityiskohtiin liittyvien ehtojen merkityksen selvittäminen hinnoittelun

kannalta. Selvittää tulisi muun ohessa vakiosopimusten ja siitä poikkeamisen merkitys, toimialan yleisten kappatapojen ja niistä poikkeamisen merkitys, onko kyseessä esimerkiksi myynti tai vuokraus (eli kertakorvaus vai juokseva tulo), kauppahinnan sitomisen mahdollisuudet tuottoon (lisenssisopimukset), tavarakaupassa muun muassa vaaravastuun tavanomainen jakaantuminen, omistusoikeuden siirtymiseen liittyvien resoluutiivisten ja suspensiivisten ehtojen merkitys sekä maksuehdot ja rahoitusjärjestelyt (Mehtonen 2005, 101).

Markkinaehtoiset hinnat saattavat vaihdella eri markkinoilla jopa samaa omaisuutta tai palvelua koskevissa liiketoimissa. Vertailukelpoisuuden saavuttaminen vaatii sen vuoksi, että markkinat, joilla riippumattomat yritykset ja etupiiriyritykset toimivat, ovat vertailukelpoisia ja ettei eroilla ole olennaista vaikutusta hintaan tai että asianmukaisia oikaisuja voidaan tehdä. Aluksi on tärkeää löytää relevantit markkinat ottaen huomioon saatavilla olevat korvaavat tavarat tai palvelut. Tärkeitä seikkoja, jotka saattavat olla tärkeitä markkinoiden vertailukelpoisuuden määrittämisessä ovat maantieteellinen sijainti, markkinoiden koko, markkinakilpailun laajuus ja ostajien ja myyjien suhteelliset kilpailuasemat, korvaavien tavaroiden ja palvelujen saatavuus (tästä aiheutuva riski), tarjonnan ja kysynnän määrä koko markkina-alueella, kuluttajien ostovoima, hallituksen harjoittaman markkinasääntelyn luonne ja laajuus, tuotantokustannukset jne. (OECD 1997, I-11-I-12).

### **3.7.5 Liiketoimintastrategiat**

Liiketoimintastrategioita suositteluaan tutkittavan vertailukelpoisuutta määritettäessä siirtohinnoittelua varten. Liiketoimintastrategioissa otetaan huomioon monia yrityksen piirteitä, kuten innovaatio ja uusien tuotteiden kehittäminen, erilaistamisaste, riskinottohalukkuus, poliittisten muutosten arviointi, olemassa olevan ja suunnitteilla olevan työlaainsäädännön vaikutus ja muut tekijät, joilla on merkitystä päivittäisessä liikeasioiden hoidossa. Tällaiset liiketoimintastrategiat täytyy ehkä ottaa huomioon etupiiriyritysten ja riippumattomien yritysten ja etupiiriitoimien ja riippumattomien liiketoimien välisessä vertailukelpoisuutta määritettäessä. On tärkeää ottaa huomioon myös se, onko liiketoimintastrategian suunnitellut monikansallisenä toimiva yritysryhmä vai erillisenä toimiva ryhmän jäsen, samoin kuin se, miten ja missä määrin ryhmän muut jäsenet ovat osallistuneet liiketoimintastrategian vaatimaan toimeenpanoon (OECD 1997, I-12).

Liiketoimintastrategioihin voi sisältyä myös markkinoille tunkeutumista koskevia suunnitelmia. Verovelvollinen, joka yrittää tunkeutua markkinoille tai kasvattaa markkinaosuuttaan, saattaa väliaikaisesti veloittaa tuotteestaan hintaa, joka on alempi kuin muutoin vertailukelpoisista tuotteista markkinoilla veloitettava hinta. Lisäksi verovelvolliselle, joka yrittää päästä uusille markkinoille tai laajentaa (tai puolustaa) markkina-

osuuttaan, saattaa väliaikaisesti kertyä suurempia kustannuksia (esim. lisätystä markkinoinnista) ja tästä syystä verovelvollinen saattaa saada pienempiä voittoja kuin muut samoilla markkinoilla toimivat verovelvolliset (OECD 1997, I-12).

Ajoituskysymykset voivat olla verohallinnolle erityisen ongelmallisia silloin, kun ne arvioivat verovelvollisen sen väitteen pätevyyttä, että verovelvollinen noudattaa liiketoimintastrategiaa, joka eroittaa verovelvollisen mahdollisista vertailukelpoisista kohteista. Eräisiin liiketoimintastrategioihin, kuten niihin, joihin kuuluu markkinoille tunkeutuminen tai markkinaosuuden laajentaminen, liittyy verovelvollisen senhetkisen voiton alentaminen tulevien voittojen kasvua ennakoiden. Jos voittojen kasvu jää tulevaisuudessa toteutumatta sen vuoksi, että verovelvollinen ei noudattanut väitettyä liiketoimintastrategiaa, lainsäädännössä olevat rajoitukset voivat estää verohallintoa tutkimasta uudelleen aikaisempia verovuosia. Ainakin osittain tästä syystä viranomaiset ehkä haluavat tutkia tarkasti verovelvollisen väitettä, että verovelvollinen noudattaa tällaista liiketoimintastrategiaa (OECD 1997, I-13).

Kun arvioidaan sitä verovelvollisen väitettä, että verovelvollinen noudatti liiketoimintastrategiaa, jossa voittoja väliaikaisesti alennettiin pitkän tähtäyksen suurempien voittojen hyväksi, on suositeltavaa ottaa huomioon useita tekijöitä. Verohallinnon pitää OECD:n mukaan tutkia osapuolten käyttäytymistä sen määrittämiseksi, onko käyttäytyminen väitety liiketoimintastrategian mukaista. On otettava huomioon myös se, vastaako etupiiritoimen osapuolten välinen suhde luonteeltaan sitä tosiasiaa, että verovelvollinen kantaa liiketoimintastrategian kustannukset (OECD 1997, I-13).

Lisäksi on otettava huomioon se, voidaanko liiketoimintastrategian noudattamisen odottaa saavuttavan niin suuren tuoton, että sillä voidaan perustella strategian kustannukset sellaiselta ajanjaksolta, joka markkinaehtoisessa sopimuksessa voidaan hyväksyä. On hyvä pitää mielessä, että liiketoimintastrategia, esimerkiksi markkinoille tunkeutuminen, voi epäonnistua eikä epäonnistuminen sinänsä oikeuta jättämään strategiaa huomioon ottamatta siirtohinnoittelussa. Jos tällainen odotettu tulos ei kuitenkaan ollut todennäköinen liiketoimen ajankohtana tai jos väitetty liiketoimintastrategia on epäonnistunut, mutta strategiaa silti jatketaan pidemmälle kuin mitä riippumaton yritys hyväksyisi, verovelvollisen väite on epäilyttävä. Määritettäessä ajanjaksoa, jonka riippumaton yritys voisi hyväksyä, verohallinto ehkä haluaa harkita todistusaineistoa siinä maassa noudatetuista kaupallisista strategioista, jossa tutkimuksen kohteena olevaa liiketoimintastrategiaa noudatetaan. Lopulta tärkeintä on kuitenkin ottaa huomioon, miten todennäköisesti oli odotettavissa, että kysymyksessä oleva strategia osoittautuu kannattavaksi nähtävissä olevassa tulevaisuudessa ja oliko markkinaehtoisesti toimiva osapuoli ollut valmis uhraamaan kannattavuutta samanlaiselta ajanjaksolta sellaisissa taloudellisissa olosuhteissa ja sellaisin kilpailuehdoin (OECD 1997, I-14).

Liiketoimintastrategioiden arvioinnissa neuvotaan selvittämään, miten riskien minimointi ja hallinta hoidetaan, millainen on yhtiöryhmän organisaatio ja millainen työn-

jako yhtiöiden kesken on sovittu ja tosiasiallisesti vallitsee. Liiketoimintastrategioiden osalta on keksittä, millainen liiketoimintamalli on käytössä ja mitä se vaikuttaa hinnoittelun vertailtavuuteen. Ollisi myös osattava pitää erillään eri tahojen strategiat eli tulee tietää, kenen strategiasta on kyse, koko konsernin, emoyhtiön vai yksittäisen konserninjäsenen. Vaikutusta on myös sillä, mikä on yhtiöiden itsenäisyyden aste. Kantaa suositellaan ottamaan myös siihen, millainen on organisaatorakenne ja johtamisjärjestelmä ja onko toiminnot keskitetty vai hajautettu ja millainen on konsernin keskinäinen työnjako (Mehtonen 2005, 105).

Liiketoimintastrategioiden arviointiin vaikuttaa merkittävästi kunkin toimialan ja alueen kilpailutilanne. Hinnoitteluun oleellisesti vaikuttava tekijä on myös se, onko kyseessä markkinoiden valtaus vai puolustus ja millaista kilpailustrategiaa käytetään ja millä kilpaillaan (laadulla vai määrällä) ja kauanko mahdollinen polkumyynti saa kestää. Konsernien strategioiden valintaan ja käyttöön vaikuttaa merkittävästi konsernin ja sen jäsenten kilpailukykytila, tavoiteltavan kasvun toteutustapa ja suunta, johon vaikuttaa puolestaan koko konsernin ja sen jäsenten toimialaportfolio, toimialan ja konsernin ja sen jäsenten tuottamien tuotteiden ja palveluiden asema elinkaarella ja se, missä määrin markkinat ovat mahdollisesti segmentoituneet ja ovatko markkinat jaettu vai ei (Mehtonen 2005, 105 – 106).

## 4 SIIRTOHINNOITTELUMENETELMÄT JA MARKKINAEHTOISUUS

### 4.1 Yleistä siirtohinnoittelumenetelmistä

Tässä luvussa käsitellään sitä, miten siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus toteutuu eri siirtohinnoittelumenetelmissä. Luvussa tarkastellaan myös eri siirtohinnoittelumenetelmien vahvuuksia ja heikkouksia sekä sitä, minkälaisissa tilanteissa eri siirtohinnoittelumenetelmät ovat sopivimmillaan.

Markkinaehtoperiaatteen toteutuminen voidaan osoittaa käyttämällä OECD:n siirtohintaohjeissa osoitettuja siirtohintamenetelmiä. Siirtohinnoittelumenetelmät jaetaan ns. perinteisiin menetelmiin ja uusiin, ns. voittopohjaisiin menetelmiin. Perinteiset siirtohinnoittelumenetelmät ovat markkinahintavertailumenetelmä (comparable uncontrolled price method, CUP), jälleenmyyntihintamenetelmä (resale price method) ja kustannusvoittolisämenetelmä (cost plus method). Uusia, voittopohjaisia menetelmiä ovat liiketoimintomarginaalimenetelmä (transactional net margin method, TNMM) ja voitonjakamismenetelmä (profit split method). OECD:n siirtohinnoitteluohje suosittelee perinteisten liiketoimintomenetelmien asettamista etusijalle muihin menetelmiin verrattuna. Tässä luvussa tutkittavia liiketoimivoittomenetelmiä ovat voitonjakamismenetelmä ja liiketoimintomarginaalimenetelmä. Sovellettavasta siirtohintamenetelmästä ja tunnusluvusta riippuen ovat eri vertailtavuusnäkökohdat ratkaisevia. Jotkut vaativat suurta yhteneväisyyttä taseen tai tuloslaskelman osalta, eräät taas korostavat funktioiden ja riskien samankaltaisuutta (Törmänen 2006, 49–50). OECD:n siirtohinnoitteluohjeet ottavat huomioon myös sen, että saatavilla olevan tiedon vähyys saattaa tehdä perinteisistä menetelmistä tehottomia. Täten niiden mukaan on poikkeuksellisissa olosuhteissa mahdollista käyttää voittopohjaisia menetelmiä tai muita menetelmiä, joita ei ole mainittu OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa (Franze 2005, 263). OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa todetaankin, ettei yksikään menetelmä sovellu kukaan mahdollisiin tilanteisiin eikä minkään yksittäisen menetelmän soveltuvuutta pidä torjua. Monikansallisilla yritysryhmillä on OECD:n siirtohinnoitteluohjeen mukaan myös vapaus soveltaa hinnoittelusääntöjä, joita ei ole kuvattu raportissa edellyttäen, että hinnat ovat markkinaehtoisia OECD:n raportin mukaisesti. OECD:n siirtohintaohje kuitenkin suosittelee verovelvollista säilyttämään ja olemaan valmis antamaan dokumentaation siitä, miten se asetti siirtohintansa (OECD 1997, I-25). OECD:n määrittämät siirtohinnoittelumenetelmät ovat samankaltaisia kuin USA:n veroviranomaisten omissa säädöksissään määrittämät siirtohinnoittelumenetelmät (Choi – Meek 2005, 479). OECD:n siirtohinnoitte-

luohjeiden mukainen siirtohinnoittelumenetelmän valinta on pääpiirteittäin samanlainen kuin USA:n valtionvarainministeriön säännösten mukainen menetelmän valinta. Yleensä on löydettävissä yksi menetelmä, joka on sopivin siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden arviointiin. Mikäli yksikään menetelmä ei ole täysin todistusvoimainen, on suositeltavaa hyödyntää menetelmää, jossa on korkeaa vertailukelpoisuutta sekä suurempi ja läheisempi yhteys transaktioon. Täten OECD:n siirtohinnoitteluohjeet painottavat vertailukelpoisuutta ja toimintoanalyysia (Miesel – Higinbotham – Yi 2003).

Nykyisin voittopohjaisilla menetelmillä on laajempi soveltamispiiri kuin OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden perusteella voisi päätellä. Niiden käyttäminen perinteisten menetelmien rinnalla hyväksytään jo lähes kaikissa maissa, eikä perinteisillä siirtohinnoittelumenetelmillä ole enää käytännössä sitä etuasemaa, johon OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa viitataan. Yhtenä syynä tähän on vertailukelpoisen tiedon niukkuus ja yksityiskohtaisten tietojen puute: julkisissa tietokannoissa ja muissa julkisissa lähteissä (kuten yritysten Internet-verkkosivuilla) ei yleensä ole riittävästi tietoja, jotta esimerkiksi vertailukelpoisten myyntikatteiden vaihteluväli voitaisiin luotettavasti määrittellä (Karjalainen – Raunio 2007, 66)

Markkinaehtoperiaate ei vaadi useamman kuin yhden menetelmän soveltamista ja liiallinen useamman menetelmän käyttäminen voisi asiassa olla verovelvolliselle erittäin työlästä. OECD:n raportti ei siis vaadi, että verotusta tarkastava tai verovelvollinen tekee raportit useamman kuin yhden menetelmän mukaan. Vaikka menetelmän valinta ei kaikissa tapauksissa ole yksinkertaista ja aluksi saatetaan harkita useampaa menetelmää, on yleensä mahdollista valita yksi menetelmä, joka tuottaa parhaan arvion markkinaehtoisesta hinnasta. Vaikeissa tapauksissa, joissa mikään yksittäinen menetelmä ei ole ratkaiseva, joustava asenne kuitenkin sallii eri menetelmillä tuotetun todistusaineiston yhdistetyn käytön. Tällaisissa tapauksissa tulisi OECD:n mukaan yrittää tehdä johtopäätös, joka on markkinaehtoperiaatteen mukainen ja käytännön kannalta katsoen kaikkia osapuolia tyydyttävä ottaminen huomioon tapauksen tosiasiat ja olosuhteet, käytävissä olevan todistusaineiston koostumus ja harkittavan olevien menetelmien suhteellinen luotettavuus. OECD:n mukaan on mahdotonta antaa erityisiä sääntöjä, jotka kattavat kaikki tapaukset. Osapuolten olisi yleensä suositeltavaa yrittää sopeutua kohtuullisesti ottaen huomioon eri menetelmien epätarkkuus ja se, että paremmalle vertailukelpoisuudelle ja suuremmalle ja tiiviimmälle liiketoimen ja menetelmän suhteelle on annettava etusija. Ei saisi käydä niin, että hyödylliset tiedot, joita voitaisiin saada esimerkiksi riippumattomista liiketoimista, jotka eivät ole identtisiä e tupiiritoimiin nähden, pitäisi hylätä vain sen vuoksi, että jotakin jäykkää vertailukelpoisuusstandardia ei kokonaan täytetä. Samalla tavalla voi todistusaineisto yrityksistä, jotka ovat ryhtyneet etupiiritoimiin yritysten kanssa, olla hyödyllistä tarkastettavana olevan liiketoimen ymmärtämiselle tai osoittamaan jatkotutkimusten suuntaa. Lisäksi minkä tahansa menetelmän tulisi olla sallittu, jos ne monikansallisen yritysryhmän jäsenet, jotka ovat osallistuneet

liiketoimeen tai toimiin, joihin menetelmää sovelletaan ja verohallinnot kaikilla niillä tuomiovalta-alueilla, joilla näitä jäseniä on, hyväksyvät menetelmän soveltamisen (OECD 1997, I-25-I-26).

## 4.2 Menetelmän valinta ja soveltaminen

Siirtohinnoittelumenetelmänä voidaan käyttää hallituksen esityksen mukaisesti mitä tahansa OECD:n ohjeiden menetelmää, mutta menetelmän valinnassa on suositeltavaa ottaa huomioon OECD:n ohjeissa esitetyt näkökohdat menetelmien soveltamisesta. OECD:n siirtohinnoitteluohje luettelee markkinaehtoisuuden määrittelyssä käytettävät menetelmät. Periaatteessa mitkä tahansa ohjeissa mainitut menetelmät ovat suositeltavia, jos niiden voidaan katsoa kuvavan paremmin markkinaehtoista hintaa. Koska siirtohintaa ei ole syntynyt aidossa neuvottelutilanteessa, täsmälleen oikeaa markkinaehtoisuuden täyttävää hintaa ei ole käytännössä enää määriteltävissä. Laskentamenetelmien käyttämisellä pyritään olemassa olevien tosiasiatietojen pohjalta mahdollisimman lähelle markkinaehtoisuuden kriteerit täyttävää hintatasoa, mikä on ensisijainen tavoite. Usean eri menetelmän käyttö on mahdollista, jolloin verotuksessa on mahdollista käyttää arvoa, joka on näin saatujen arvojen vaihteluväleissä. Menetelmän valinnassa pyritään huomioimaan yksilöllisen tilanteen erityispiirteet ja käytettävissä olevien tietojen määrä ja laatu (Walden 2007, 59). Menetelmän valinta kannattaa tästä syystä tehdä vasta siirtohinnoittelun dokumentoinnin viimeisimpänä vaiheena, jolloin tietoa on riittävästi. Dokumentoinnin edellisissä kohdissa kerätty tieto ratkaisee pitkälti, mitä menetelmää liiketoimien siirtohinnoitteluun sovelletaan. Esimerkiksi vertailukohteista käytettävissä olevalla tiedolla on yleensä olennainen merkitys. Jos liiketoimeen on löytynyt sisäisiä vertailukohteita, sovellettava menetelmä voi olla markkinahintavertailumenetelmä. Jos vertailukohteet on haettu julkisista tietokannoista, sovellettava menetelmä on käytännössä kustannusvoittolisä-, jälleenmyyntihinta- tai liiketoimintomarginaalimenetelmä. Menetelmä pystytään valitsemaan edellä esitetyllä tavalla vain, jos siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus määritetään etukäteen ennen verovuotta tai verovuoden aikana. Dokumentointiin koetaan tällöin kaikki dokumentoinnin eri vaiheissa käytettävissä oleva tieto. Jos dokumentointi laaditaan kokonaisuudessaan vero vuoden jälkeen, menetelmää ei luonnollisesti enää pysty valitsemaan edellä esitetyllä tavalla dokumentoinnin viimeisenä vaiheena (Laaksonen – Kemell – Koskinen 2007, 37–38).

Dokumentoinnissa selvitetään, mitä siirtohinnoittelumenetelmää on sovellettu erityyhteystoimen markkinaehtoisuuden arviointiin. Menetelmän soveltamisella osoitetaan, että verovelvollisen siirtohinnoittelu ei ole pelkästään yleisten periaatteiden tasolla kunnossa, vaan että siirtohinnoittelu on myös tosiasiallisesti markkinaehtoista. Menetelmän soveltamisesta pitäisi esittää laskelma, jolla on päädytty markkinaehtoiseen lopputulok-



seen. Laskelma voi olla arvioitavan yhtiön tuloslaskelma tai muu laskelma, jos tuloslaskelma ei aina riittäviä tietoja. Esimerkiksi kustannusvoittolisämenetelmän soveltamisesta tulee dokumentaatio säännösten mukaan esittää testattavan osapuolen kustannukset ja vertailukohteiden tiedoista johdettu markkinaehtoinen voittolisä. Tämä lisä on osoitettava menetelmän soveltamisen vaikutukset esimerkiksi testattavan osapuolen tuloslaskelmalla ja taseella. Muiden menetelmien soveltamisesta on esitettävä myös selvitys. Esimerkki: Verovelvollisen ja sopimusvalmistajan väliseen valmistuspalvelun hinnoitteluun on sovellettu liiketoimintomarginaalimenetelmää. Verovelvollinen on laatinut dokumentoinnin ennen vero vuoden alkua. Menetelmän soveltamisesta on siinä vaiheessa käytettävissä vain vertailuarvioinnin mukainen riippumattomien sopimusvalmistajien eli vertailukohteiden kustannuksille laskettu voittolisä. Verovelvollinen on tarkistanut vero vuoden lopussa sopimusvalmistajalle maksetun palvelumaksun markkinaehtoisuuden. Verovelvollinen voi tarvittaessa oikaista vero vuoden lopussa palvelumaksua tuloslaskulla. Dokumentointia on tässä vaiheessa mahdollista tarvittaessa täydentää myös uudella vertailuarvioinnilla. Menetelmän soveltamisesta on käytettävissä dokumentoinnin alkuperäisen laskelman lisäksi sopimusvalmistajan toteutuneet kustannukset ja voittolisä. Verovelvollinen liittää dokumentointiin myös sopimusvalmistajan tuloslaskelman. Näillä laskelmilla osoitetaan menetelmän soveltamisen vaikutukset sopimusvalmistajan tulokseen. Vaikutuksia verovelvollisen tulokseen ei ole tarpeen esittää erikseen tätä menetelmää sovellettaessa (Laaksonen – Kemell – Koskinen 2007, 38).

### **4.3 Markkinaehtoisuuden todentaminen perinteisillä siirtohinnoittelumenetelmillä**

Kuten aiemmin tässä luvussa on mainittu, perinteisiä siirtohinnoittelumenetelmiä ovat markkinahintavertailumenetelmä, jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet suosivat selkeästi perinteisiä siirtohinnoittelumenetelmiä ja etenkin markkinahintavertailumenetelmää. Suorin tapaus selvittää, ovatko etupiiritysten välillä sovitut tai määrättyt ehdot markkinaehtoperiaatteen mukaisia, on verrata näiden yritysten tekemissä etupiiritoimissa veloitetuista hintoja riippumattomien yritysten tekemissä vertailukelpoisissa liiketoimissa veloitetuihin hintoihin. Tämä lähestymistapa on OECD:n siirtohinnoitteluohjeen kohdan 2.5 mukaan suorin sen vuoksi, että kaikkien etupiiritoimen hinnoittelu ja vertailukelpoisen riippumattoman liiketoimen hinnan välisten erojen voidaan normaalisti katsoa olevan suora seuraus niistä ehdoista, joita yritysten välillä on sovittu tai määrätty, ja markkinaehtoperiaatteen mukaiset ehdot voidaan suoraan asettaa korvaamalla etupiiritoimissa veloitettu hinta riippumattomassa liiketoimissa veloitettulla hinnalla. Koska kuitenkin aina ei ole käytet-

tävissä vertailukelpoisia liiketoimia, jotka mahdollistavat turvautumisen yksinomaan tähän suoraan menettämään, saatava on hienomman mukana olla tarpeen vertailla keskenään myös muita, vähemmän suorita etupiiritoimia ja riippumattomia liiketoimia koskevia todisteita, kuten bruttomarginaaleja, sen selvittämiseksi, ovatko etupiiriyritysten välillä noudatetut ehdot markkinaehtoperiaatteen mukaisia (Mehtonen 2005, 113). Monilla väli tuotteilla ei käydä kauppaa voimilla markkinoilla tai kun niillä käydään, niitä erilaistetaan muuntelemalla niiden designia, funktionaalisuutta, suorituskykyä tai aineettomia ominaisuuksia kuten tuotenimeä tai tavaramerkkiä. Tällaisia tuotteita ei voida hinnoitella markkinahintavertailumenetelmällä ja markkinat, joilla niillä käydään kauppaa, eivät ole realistisia vaihtoehtoja sellaisen monikansallisen yrityksen sisäistä kauppaa käyville ostaville ja myyville osapuolille. Tällaisissa tapauksissa markkinahinnan määrittämiseksi käytettyjen siirtohinnoittelumenetelmien tulee perustua voittomarginaaleihin, jolloin mahdollisia menetelmiä ovat jälleenmyyntihinta- ja kustannusvoittolisämenetelmä. Joissain tapauksissa ei myöskään ole taloudellisesti vertailukelpoista itsenäistä markkinaa, jota voisi käyttää vertailupohjana. Toimialarakenteen ja vertikaalisen integraation edut saattavat edellyttää väli tuotteen käyttäjiltä transaktion tekemistä konsernin sisällä ja muita vaihtoehtoisia menetelmiä, kuten voitonjakamismenetelmää saatetaan joutua soveltamaan markkinaehtoisesta siirtohinnoittelun määrittämiseksi (Miesel – Higinbotham – Yi 2003, 6).

#### **4.3.1 Markkinahintavertailumenetelmä**

Markkinahintavertailumenetelmä (comparable uncontrolled price method, CUP) on käyttökelpoisimmillaan silloin, kun kulutushyödyketyypistä tuotetta siirrellään organisaation sisällä ja kun myyvä tai ostava yksikkö on käynyt kauppaa kyseisellä tuotteella ulkopuolisten osapuolien kanssa. Säännökset sallivat datan hyödyntämisen epäsuorista lähteistä kuten tavarapörsseistä, mikäli

1. Dataa käytetään yleisesti toimialalla käytävissä, riippumattomien osapuolten välisissä hintaneuvotteluissa
2. Dataa käytetään siirtohintojen määrittämiseen sisäisessä kaupankäynnissä samalla tavalla kuin sitä käytetään itsenäisten osapuolien välillä samalla toimialalla markkinahintojen määrittämiseen
3. Sisäisessä kaupankäynnissä laskutettua hintaa oikaistaan heijastamaan erot tuotteen laadussa ja määrässä, sopimusehdoissa, kuljetuskustannuksissa, markkinatilanteessa ja muissa tekijöissä (Saudagaran 2004, 207).

Kun monikansalliset yritykset käyvät kauppaa jollakin tuotteella kontrolloimattomissa transaktioissa, jotka ovat samanlaisia kuin monikansallisen yrityksen etupiiritransaktiot, markkinaehtoinen hinta muodostuu näissä kontrolloimattomissa transaktioissa. Markki-

nahintavertailumenetelmän määrittämät hinnat saattavat vaatia pieniä korjauksia liittyen tuotteeseen tai myyntiolosuhteisiin, mutta ne ovat vaihtoehtoisia hintoja millä tuote olisi voitu ostaa avoimilla markkinoilla kontrolloidussa transaktiossa. Kulutushyödyketyypisillä tuotteilla sisäistä kauppaa käyvät monikansalliset yritykset käyttävät yleensä tätä markkinahintaa, sillä se kuvaa tarkasti tuotteen taloudellista arvoa sekä myyvälle että ostavalle osapuolelle (Miesel – Higinbotham – Yi 2003, 6).

Etupiiritransaktio ja riippumattomien osapuolten välinen transaktio ovat vertailukelpoisia, jos mikä on vertailtavien transaktioiden tai niiden osapuolena olevien yritysten välinen ero ei olennaisesti vaikuttaisi hintaan avoimilla markkinoilla tai tällaisten erojen olennaiset vaikutukset voitaisiin poistaa tekemällä kohtuullisen tarkkoja oikaisuja (Karjalainen – Ruonio 2007, 67). Jos vertailukelpoisia riippumattomia liiketoimia voidaan löytää, markkinahintavertailumenetelmä on suorin ja luotettavin tapa soveltaa markkinaehtoperiaatetta. Tällaisissa tapauksissa markkinahintavertailumenetelmälle on OECD:n asiantuntijoiden mukaan suositeltavaa antaa etusija ennen kaikkia muita menetelmiä. Voi olla vaikeata löytää riippumattomien yritysten välinen liiketoimi, joka on siinä määrin etupiiritoimen kaltainen, ettei mikään ero vaikuta olennaisesti. Esimerkiksi vähäinen etupiiritoimessa siirretyn ja riippumattomassa liiketoimessa siirretyn omaisuuden ero avaisuus voisi vaikuttaa hintaan olennaisesti, vaikka harjoitetut liiketoiminnat voivat tyypiltään olla riittävän samanlaisia tuottaakseen saman kokonaisvoittomarginaalin. Tällaisessa tilanteessa olisi asianmukaista ehdä joitakin oikaisuja. Tällaisten oikaisujen laajuus ja luotettavuus vaikuttaa markkinahintavertailumenetelmään perustuvan analyysin suhteelliseen luotettavuuteen (OECD 1997, II-3).

Etupiiritoimien ja riippumattomien liiketoimien vertailukelpoisuutta harjoittaessa OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa kehoitetaan kiinnittämään huomiota siihen, mikä on muiden, peittää tuotteiden vertailukelpoisuutta laajempien liiketoiminnan toimintojen hintavaikutus (esim. vertailukelpoisuuden määrittämisessä olennaiset tekijät). Jos etupiiritoimien ja riippumattomien liiketoimien tai näitä liiketoimia tekevien yritysten välillä on eroja, saattaa olla vaikeata määrittää kohtuullisen täsmällisiä oikaisuja hintavaikutuksen poistamiseksi. Vaikkeuksien, jotka ovat seurausta yrityksistä tehdä kohtuullisen täsmällisiä oikaisuja, ei pitäisi rutiininomaisesti estää mahdollista markkinahintavertailumenetelmän soveltamista. Käytännön näkökohdat puoltavat joustavampaa menettelyä, joka mahdollistaa markkinahintavertailumenetelmän käytön ja sen täydentämisen tarvittaessa muilla sovellettavilla menetelmillä, joita kaikkia on arvioitava niiden suhteellisen tarkkuuden mukaan. Tuli poistaa kaikin voimin tietojen oikaisemiseksi niin, että niitä voidaan käyttää tarkoituksenmukaisesti markkinahintavertailumenetelmässä. Samoin kuin muiden menetelmien suhteelliseen luotettavuuteen, markkinahintavertailumenetelmän suhteelliseen luotettavuuteen vaikuttaa se, miten tarkkoja oikaisuja vertailukelpoisuuden saavuttamiseksi voidaan tehdä (OECD 1997, II-3).

Markkinahintamenetelmää sovellettaessa vertailu sisäisessä kaupankäynnissä käy-

tyn et uyhteysyritysten välisen siirtohinnan ja ulkopuolisten osapuolien käyttämän siirtohinnan välillä voidaan tehdä kahdella tavalla. Ensimmäinen tapa on ns. sisäinen vertailuhinta, jolloin vertailu tehdään kontrolloidussa transaktiossa käytetyn hinnan sekä kontrolloituun transaktioon osallistuneen ja ulkopuolisen osapuolen välisessä kaupankäynnissä käytetyn hinnan välillä. Toinen tapa on ns. ulkoinen vertailuhinta, jolloin vertailu tehdään kahden konsernin ulkopuolisen osapuolen välisen transaktion suhteen (Franze 2005, 263). Vertailukelpoisia transaktioita ovat siis ne, joissa

1. samaa tai vertailukelpoista tuotetta myydään sekä konserniyhtiöille että ulkopuolisille
2. samaa tai vertailukelpoista tuotetta ostetaan sekä konserniyhtiöltä että ulkopuolisilta tai
3. samaa tai vertailukelpoista tuotetta myydään ja ostetaan toisistaan riippumattomien yritysten välillä.

Varsinkin mahdolliset sisäiset vertailuhinnat ovat CUP:n käytön kannalta tärkeitä. Tämä johtuu siitä, että käytännössä näistä transaktioista on riittävän yksityiskohtaista tietoa vertailukelpoisuuden arvioimiseksi. Koska CUP on voimakkaasti OECD:n suosima siirtohinnoittelumenetelmä, mahdollisten sisäisten CUP:ien löytyminen on siirtohinnoittelumenetelmän valinnan kannalta olennaisen tärkeää. Sisäisten CUP:ien löytyminen onkin eräs keskeinen osa siirtohinnoitteluprojektia. Kahden ulkopuolisen toisistaan riippumattoman osapuolen välisestä transaktiosta yrityksen on vain poikkeustapauksissa mahdollista saada riittävästi tietoa CUP:n vaatiman vertailukelpoisuuden arvioimiseksi. Näin ollen ulkoiset CUP:t ovat melko harvinaisia. Käytännössä ulkoinen CUP löytyy sellaisille arvopapereille tai raaka-aineille, joilla käydään kauppaa pörssissä tai muussa vastaavassa julkisessa kaupankäyntimenettelyssä. Tällaisten hyödykkeiden osalta julkisesta n oteerauksesta poikkeavan hinnan käyttäminen etupiiritransaktiossa on erikseen perusteltava (Karjalainen – Raunio 2007, 67–68).

CUP:a käytettäessä samanlaisuuden vaatimus on vertailukelpoisuutta arvioitaessa kaikkein suurin. Vähäinenkin ero tuotteessa tai palvelussa voi vaikuttaa hintaan sillä tavalla, että transaktiot eivät enää ole vertailukelpoisia. Vertailukelpoisuuteen vaikuttavia tuotteen ominaisuuksia ovat esimerkiksi tuotteen ominaisuudet, laatu, luotettavuus, saatavuus ja toimitusten volyymi. Aineettoman omaisuuden osalta vaikuttavia tekijöitä ovat esimerkiksi luovutuksen muoto, (kauppa tai lisensointi), aineettoman omaisuuden tyyppi, suojauskesto ja laatu sekä käytöstä odotettavat hyödyt. Palvelujen osalta ominaisuuksia ovat palvelujen luonne ja laajuus (Karjalainen – Raunio 2007, 69).

CUP:a harkittaessa tuotteen ominaisuuksien lisäksi myös muut OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaiset vertailukelpoisuuden osatekijät on hyvä ottaa huomioon. Nämä osatekijät ovat toiminnot, sitoutuneet varat ja riskit (toiminnalliset erot), taloudelliset olosuhteet (esim. markkinoiden maantieteellinen sijainti ja koko, kilpailuolosuhteet, korvaavien tuotteiden olemassaolo markkinoilla, kulluttajien ostovoima ja yh-

teiskunnan sääntelyn aste) sekä liiketoimintastrategiat (Karjalainen – Raunio 2007, 69–70).

CUP:a käytettäessä eroja, joita on vaikea tai mahdoton oikaista, ovat Karjalaisen ja Raunion mukaan esimerkiksi erot tuotteiden laadussa, erot maantieteellisissä markkinoissa, erot markkinoiden tasossa, sekä erot transaktioon liittyvien aineettomien oikeuksien määrässä tai laadussa. Sen sijaan transaktion ehdoissa (kuten toimituslausekkeessa), myynnin määrässä ja transaktion ajallisessa kestossa olevat erot ovat usein sellaisia eroja, jotka voidaan oikaista transaktion vertailukelpoisuuden parantamiseksi (Karjalainen – Raunio 2007, 70). Erot omaisuuden tai palvelujen arvossa ja voimilla markkinoilla selittyvät usein ainakin osittain eroilla omaisuuden tai palvelujen erityisissä ominaisuuksissa. Sen vuoksi näiden piirteiden vertaileminen saattaa olla hyödyllistä määriteltäessä etupiiritoimien ja riippumattomien liiketoimien vertailukelpoisuutta. Siirretyn omaisuuden tai palvelujen ominaisuuksien samankaltaisuudella on yleensä enemmän merkitystä vertailtaessa etupiiritoimien ja riippumattomien liiketoimien välisiä hintoja ja vähemmän merkitystä vertailtaessa voittomarginaaleja. Mahdollisesti tärkeitä huomioonotettavia ominaisuuksia ovat seuraavat: aineellista omaisuutta siirrettäessä omaisuuden fysikaaliset ominaisuudet, laatu, luotettavuus, saatavuus ja hankintamäärä; palveluja suoritettaessa palvelujen luonne ja laajuus; ja aineettoman omaisuuden osalta liiketoimen muoto (esim. lisensointi ja myynti), omaisuuden tyyppi (esim. patentti, tavaramerkki tai know-how), oikeussuojan kestoaika ja vahvuus sekä omaisuuden käytöstä odotettu hyöty (OECD 1997, I-8).

Seuraava esimerkki Karjalaisen ja Raunion Siirtohinnoittelu-kirjasta valottaa vertailukelpoisuuden ja markkinahinnan arvioinnin problematiikkaa. A Oy valmista ja myy laadukkaita kahviastioita pieniä sarjoja tuotemerkillään AA. Astiastot ovat huipputaitelijoiden suunnitteleamia. Suurimman osan astiasarjoista A-konserni myy itse suoraan asiakkaille oman jälleenmyyntiverkostonsa muodostavien A-erikoisliikkeiden kautta. Joillekin luksustavarataloille valmistetaan kuitenkin omia malleja, joita myydään vain näiden tavaratalojen kautta. Riippumatta siitä, valmistetaanko tavaratalojen kautta myytävät astiastomallit tuotemerkillä AA vai ei, on selvää, ettei yhden astiaston markkinaehtoista hintaa voida päättellä toisen astiaston hinnasta silloin, kun kyseessä ovat eri tavarataloille niiden omina malleina valmistetut astiastot. Vielä selvempää on, ettei A Oy:n valmistamien kahviastiojen markkinaehtoista hintaa voida päätellä jonkun toisen valmistajan kahviastiohinnastosta (Karjalainen – Raunio 2007, 69).

CUP:ä harkittaessa tuotteen ominaisuuksien lisäksi myös muut OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaiset vertailukelpoisuuden osatekijät otettava huomioon. Nämä osatekijät ovat toiminnot, sitoutuneet varat ja riskit (toiminnalliset erot), sopimusehdot, taloudelliset olosuhteet (esim. markkinoiden maantieteellinen sijainti ja koko, kilpailuolosuhteet, korvaavien tuotteiden olemassaolo markkinoilla, kuluttajien ostovoima ja yhteiskunnan sääntelyn aste sekä liiketoimintastrategiat). CUP:ä käytettä-

essä eroja, joita on vaikea tai mahdoton oikaista, ovat esimerkiksi erot tuotteiden laadussa, erot maantieteellisissä markkinoissa, erot markkinoiden tasossa sekä erot transaktioon liittyvien aineettomien oikeuksien määrässä tai laadussa. Sen sijaan transaktion ehdoissa (kuten toimituslausekkeessa), myynnin määrässä ja transaktion ajallisessa kestossa olevat erot ovat usein sellaisia eroja, jotka voidaan oikaista transaktioiden vertailukelpoisuuden parantamiseksi (Karjalainen – Raunio 2007, 69–70).

Seuraavat esimerkit Karjalaisen ja Raunion Siirtohinnoittelu-kirjasta antavat kuvauksen tilanteesta, jossa maantieteellinen markkina, myynnin määrä sekä markkinoiden taso vaikuttavat vertailuhinnan määrittämiseen. Suomalainen yritys X Oy valmistaa puusta tehtyjä design-astioita, joita myydään Suomessa suurimmille tavarataloille sekä keskusliikkeille. Lisäksi puuastioilla on Japanissa hyvät markkinat, joten X Oy:llä on yhteistyökumppanina ulkopuolinen jälleenmyyjä, joka ostaa puuastiat Suomesta ja myy niitä edelleen suurimmille japanilaisille tavarataloille. X Oy:llä on aikomus laajentaa markkina-alueitaan Euroopassa, mitä varten Frankfurtiin ja Pariisiin on perustettu tytäryhtiöt, jotka ovat avanneet omat merkkiliikkeet X:n design-tuotteille.

Esimerkkitapauksessa siirtohinnoiteltavat etupiiritransaktiot ovat X Oy:n myynti sen saksalaiselle tytäryhtiölle ja ranskalaiselle tytäryhtiölle. Mahdolliset sisäiset CUP:t ovat X Oy:n myynti ja panilaiselle jälleenmyyjälle ja suomalaisille tavarataloille ja keskusliikkeelle. Esimerkkitapauksessa voidaan olettaa, että X Oy:n Suomessa, Japaniin, Saksaan ja Ranskaan myymät tuotteet ovat samoja tai ainakin erot ovat hyvin X Oy:n tiedossa. Jos esimerkiksi Ranskan markkinoille myytäisiin vain sinne valmistettavaa puusammakonreisien tarjoiluvälineitä, sisäisen vertailuhinnan löytyminen tälle välineelle olisi selvä. Yhtiöllä olisi kuitenkin riittävät tiedot sen arvioimiseksi, onko joku muissa maissa myytävistä tuotteista riittävän samanlainen, jotta tuotteita voitaisiin pitää vertailukelpoisina.

Kuten edellä on todettu, maantieteellinen markkina saattaa olla CUP:ä käytettäessä vaikeasti oikaistavissa. Kuluttajahinnat Suomessa, Saksassa, Japanissa ja Ranskassa todennäköisesti poikkeavat paljon toisistaan.

Oletettavasti X Oy:n myyntimäärät eri markkinoille ovat erisuuruiset. Design tuotteiden kysymyksessä ollessa määrällä ei kuitenkaan välttämättä ole olennaista vaikutusta yksikköhintoihin. Lisäksi mahdollinen paljousalennuskäytäntö on X Oy:n tiedossa tai ainakin selvitettävissä. Olennainen seikka, joka kuitenkin estää sisäisten CUP:ien käytämisen on markkinoiden taso. X Oy myy tuotteen Suomessa ja Japanissa käytännössä tukkukauppiaille, kun puolestaan omat tytäryhtiöt ovat vähittäisliikkeitä. Suomen suurimmat tavaratalot voitaneen rinnastaa tukkukauppiaisiin, ainakin jos tuotteet myydään heille samanlaisin ehdoin kuin keskusliikkeille (Karjalainen - Raunio 2007, 70–71).

Suomalainen yritys Y Oy valmistaa laadukkaita kuutatyhteisiä peitteitä ja tyynyjä omalla brändillään Sweetdream. Lisäksi tukkuliikkeille valmistetaan edullisempia peitteitä ja tyynyjä näiden omilla tuotemerkeillä. Täytteen raaka-aineisiin ja peitteisiin val-

mistaa virolainen tytäryhtiö Y Oy:n kehittämää tekniikkaa käyttäen. Täytteen raaka-aine on erittäin herkkä lämpötilan ja kosteuden vaihteluille, joten sitä ei voi varastoida pitkiä aikoja. Täytteen raaka-aine (puolivalmiste) on prosessoitava edelleen ja käytettävä tyydyntäessä ja peitteissä muutaman viikon kuluessa. Sesonkihuippuna syksyllä virolaisen tytäryhtiön kapasiteetti ei riitä täyttämään Y Oy:n tarpeita, vaan täytteiden raaka-ainetta joudutaan ostamaan myös ulkopuoliselta ruotsalaiselta täytevalmistajalta. Toisaalta keväällä Y Oy valmistaa helpompiä esäpeitteitä, jolloin osa virolaisen tytäryhtiön valmistamasta täytteen raaka-aineesta myydään ulkopuoliselle virolaiselle peitevalmistajalle. Esimerkkitapauksessa Y Oy:n etupöytätransaktiona on peitteiden ja tyydyntäytteen raaka-aineen ostaminen virolaiselta tytäryhtiöltä. Mahdolliset sisäiset CUP:t ovat täytteen ostoa ruotsalaiselta täytevalmistajalta ja täytteen myyminen virolaiselle peitevalmistajalle.

Nyt esillä olevassa tapauksessa virolaisen tytäryhtiön valmistama tuote ja ulkopuolisen ruotsalaisen tuotteen lienevät riittävän samankaltaisia vertailukelpoisuuden täyttymisen kannalta. Ainakin suomalaiselle emoyhtiölle ja ulkopuoliselle virolaiselle peitevalmistajalle myytävä tuote on identtinen.

Edellä on todettu maantieteellisen markkinan olevan yleensä CUP:a käytettäessä vaikeasti oikaistavissa. Nyt esillä olevassa tapauksessa näin ei välttämättä ole. Y Oy:llä itsellään voisi olettaa olevan asiasta varsin hyvä kuva: onhan sillä liikesuhde sekä ruotsalaisen täytevalmistajan että virolaisen peitevalmistajan kanssa.

Y Oy:n ostot ulkopuoliselta täytevalmistajalta ovat todennäköisesti huomattavasti vähäisemmät kuin virolaiselta tytäryhtiöltä: ulkopuoliselta ostetaan vain täydennystä tytäryhtiön valmistamaan täytteeseen. Lisäksi Y Oy ostaa lähes koko virolaisen kapasiteetin, sillä oletettavasti täytemyynti ulkopuoliselle virolaiselle peitevalmistajalle on vähäistä Y Oy:lle tapahtuvaan myyntiin verrattuna. Yleensä myynnin tai ostojen määrät ovat CUP:a käytettäessä oikaistavissa. Jos ostot ulkopuoliselta tai myynnit ulkopuoliselle ovat marginaalisia, vertailukelpoisuus kuitenkin vaarantuu.

Myynti- ja ostomääriä olennaisempi vaikutus hintaan saattaa olla kausivaihteluilla. Ostohinta sesonkiaikana saattaa olla korkeampi kuin peitetäytteen keskimääräinen hinta ja toisaalta myyntihinta hiljaisemman kysynnän aikana saattaa olla matalampi kuin peitetäytteen keskimääräinen hinta.

Sisäisen CUP:n käyttökelpoisuutta arvioidessa on myös otettava huomioon, mikä merkitys on sillä, että virolainen tytäryhtiö käyttää täytevalmistuksessa Y Oy:n kehittämää tekniikkaa. Tämä seikka yksin saattaa estää sisäisten CUP:ien käyttämisen, sillä virolaisen tytäryhtiön myynti Y Oy:lle ei välttämättä sisällä teknologian hintaa, kun puolestaan myyntihinnassa virolaiselle ulkopuoliselle ostajalle ja ostohinnassa ruotsalaiselta valmistajalta peritään korvaus myös teknologian kehittämisestä.

Esimerkkitapauksessa peitteiden ja tyydyntäytteelle saatua löytyä myös ulkoinen CUP, jos ruotsalaisen täytevalmistajan täyte on vertailukelpoista. Todennäköistä ku

tenkin on, että Y Oy:llä ei ole mahdollisuutta saada riittävän yksityiskohtaista tietoa ruotsalaisen täytevalmistajan hinnoista ja muista sopimusehdoista sekä asiakkaista, jotta transaktioiden vertailukelpoisuus voitaisiin varmistaa (K arjalainen - Rauni o 2007, 71–73).

Seuraavat esimerkit OECD:n siirtohinnoitteluohjesäännöstä kuvaavat markkinahintavertailumenetelmän soveltamista mukaan lukien tilanteet, joissa riippumattomia liiketoimia on ehkä oikaistava niiden tekemiseksi vertailukelpoiseksi.

1. Markkinahintavertailumenetelmä on erityisen luotettava, jos riippumaton yritys myy samaa tuotetta, jolla kaksi etupiiriyritystä käy kauppaa. Riippumaton yritys esimerkiksi myy tuotemerkittömää paahattamatonta kolumbialaista kahvipapua, joka on tyyppiltään, laadultaan ja määrältään samanlaista kuin etupiiriyrityksen toiselle myymä kahvipapu, ja oletetaan, että etupiiritoimet ja riippumattomat liiketoimet tapahtuvat suunnilleen samaan aikaan, samassa tuotanto- ja jakeluportaassa ja samalaisin ehdoin. Jos ainoa käytettävissä oleva riippumaton liiketoimi koskee tuotemerkittömää paahattamatonta brasilialaista kahvipapua, on asianmukaista selvittää, vaikuttaako kahvipapujen välinen ero olennaisesti hintaan. Voidaan esimerkiksi kysyä, edellyttääkö kahvipapun alkuperä korkeampaa vai alempaa hintaa yleisesti avoimilla markkinoilla. Tällaisia tietoja voidaan ehkä saada raaka-ainemarkkinoilta tai niitä voidaan päätellä jakelijoiden hinnoista. Jos tämä ero todella vaikuttaa hintaan olennaisesti, on tehtävä joitakin oikaisuja. Jos oikaisua ei voi tehdä kohtuullisen tarkasti, markkinahintavertailumenetelmän luotettavuus vähenee ja markkinahintavertailumenetelmää on ehkä käytettävä yhdessä muiden, vähemmän suorien menetelmien kanssa tai niitä on käytettävä markkinahintavertailumenetelmän sijasta (OECD 1997, II-4).

2. Kuvaava esimerkki, jossa oikaisuja ehkä tarvitaan, on tilanne, jossa etupiirimyyntin ja riippumattoman myyntin olosuhteet ovat muuten samanlaiset, mutta etupiirimyyntin hinta on hinta toimitettuna ja riippumattoman myyntin hinta on f.o.b (free on board, hinta vapaasti aluksessa) tuesta. Kuljetus- ja vakuusehtojen eroavaisuuksilla on yleensä tarkka ja kohtuullisen helposti selvitettävissä oleva vaikutus hintaan. Riippumattoman myyntin hinnan määrittämiseksi hintaa on sen tähden oikaistava toimitusehtojen eroavaisuuksien vuoksi (OECD 1997, II-4).

3. Lisäesimerkinä oletetaan, että verovelvollinen myy tuotetta 1000 tonni ja 80 \$/tonni monikansalliseen yritysryhmäänsä kuuluvalla etupiiriyritykselle samanaikaisesti 500 tonnia 100 \$/tonni riippumattomalle yritykselle. Tässä tapauksessa on arvioitava, pitäisikö erimäärien johtaa siirtohinnoituksen oikaisemiseen. Asian kannalta olennaisia markkinoita on tutkittava analysoimalla samalaisilla tuotteilla tehtyjä liiketoimia tyypillisten paljousalennusten määrittämiseksi (OECD 1997, II-4)



### 4.3.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä

Jälleenmyyntihintamenetelmä on käytökelpoisimmillaan silloin, kun ei ole saatavilla tietoa vertailukelpoisista riippumattomista myynneistä ja kun jälleenmyyjä tai vähittäiskauppias ei lisää toimillaan merkittävästi tuotteen arvoa esim. muuttamalla tuotetta fyysisesti tai käyttämällä omaa aineetonta omaisuuttaan, minkä vähittäiskauppias voi tehdä esim. lisäämällä tuotteeseen oman tavaramerkkinsä (Sherman – McBride 1995). Jälleenmyyntihintamenetelmän tarkoitus on mitata etuyhteydessä olevan ostajan jakelutoiminnon arvoa. Talousteorian mukaan jakelija hyväksyy ainoastaan sellaisen ostohinnan, josta jää riittävä voittomarginaali katkemaan ne kustannukset, jotka syntyvät pitkällä aikavälillä tavaroiden toimittamisesta kolmansille osapuolille. Jos kuitenkin yritykset käyttävät jälleenmyyntihintaa siirtohintojen määrittämiseksi, on olemassa riski, että mikäli näiden tavaroiden markkinahinta laskee, syntyy tappiota lyhyellä aikavälillä. Tästä huolimatta jälleenmyyntihinnan oikea soveltaminen varmistaa sen, että transaktioetjussa sekä valmistaja että jakelija ja kavat yhdessä markkinahintojen molempaan suuntaiset vaihtelut (Franze 2005, 263).

Jälleenmyyntihintamenetelmässä hinta määritellään vähentämällä tuotteen jälleenmyyntihinnasta siihen liittyvät kustannukset ja tiettyntasoinen voittomarginaali. Oikea hinta määritellään ostajan käyttämän jälleenmyyntihinnan perusteella. Jälleenmyyntihinta soveltuu erityisesti tuotteisiin, joita myydään sellaisenaan edelleen, eli erityisesti tuotantoyhtiön ja myyntiyhtiön välisissä tavarasiirroissa. Erityisesti palvelusuoritteiden osalta se on sen sijaan harvoin käytökelpoinen. Jos tuotetta jatkojalostetaan ennen myyntiä, vertailukelpoisuus heikkenee, sillä eri yrityksissä tuotantomenetelmät ja -kustannukset ovat erisuuruiset. Sähköisessä kaupankäynnissä informaatioteollisuuden massatuotteita siirretään sellaisenaan. Tuotteissa saattaa kuitenkin olla sen verran eroja, ettei suora hintavertailu ole mahdollista. Tuolloin juuri jälleenmyyntihintamenetelmä saattaa olla sovelias (Helminen 2005, 165 ja Mehtonen 2005, 118–119). Jälleenmyyntihintamenetelmä on todennäköisesti käytökelpoinen myös silloin, kun sitä sovelletaan markkinointitoimintoihin (OECD 1997, I I-5). Tuotteen yhdistäminen monimutkaisempaan tuotteeseen siten, että tavarat sellaisenaan häviävät tai niiden ominaisuudet muuttuvat (esim. jos komponentteja yhdistetään valmistuotteiksi tai puolivalmisteiksi) saattaa vaikeuttaa jälleenmyyntihintamenetelmän käyttöä markkinaehtoisin hinnat asettamiseksi. Toinen esimerkki jälleenmyyntihintamarginaalin määrittämisen vaatimasta erityisestä huolellisuudesta on tapaus, jossa jälleenmyyjä merkittävästi myötävaikuttaa tuotteeseen liittyvän ja etupiiriyrityksen omistaman aineettoman omaisuuden (esim. tavaramerkit ja kaupanimet) luomiseen tai ylläpitämiseen. Tällaisissa tapauksissa ei ole helppo arvioida, mikä on alun perin siirrettyjen tavaroiden vaikutus lopputuotteen arvoon (OECD 1997, II-7). Jälleenmyyntihintamenetelmä on siis käytökelpoinen siirtohinnoittelumenetelmä sellaisille yrityksille, jotka myyvät ostamiaan tuotteita sellaisenaan eteenpäin

ilman ja tkojalostusta. Palvelutuotteita suorittavalle tai etuyhteysliiketoimen ja lkeen tuotteita j atkojalostavalle y ritykselle t ämä si irtohinnoittelumenetelmä puo lestaan ei sovi.

Toimintojen vertailukelpoisuus on kr iittinen tekijä jälleenmyyntihintamenetelmän tehokkaassa soveltamisessa. Tässä menetelmässä vertailukohteet ovat olennaisia, kun suoritettavat toiminnot, otettavat riskit sekä aineeton omaisuus ovat samankaltaisia kuin etuyhteyskumppanilla, jonka siirtohintoja määritetään ja kun tuotteet ovat samankaltaisia kuin etuyhteyskumppanin tuotteet. Oikeaiset vertailukelpoisuuden saavuttamiseksi voivat liittyä suoritettujen toimintojen intensiteettiin, transaktion taloudellisiin olosuhteisiin, kauppaehtoihin sekä kirjanpitoikäntöihin (Miesel – Higinbotham – Yi 2003, 9).

Jotta hinnanmuodostuksen markkinaehtoinen kustannusrakenne voitaisiin selvittää, on siirtohintaohjeen mukaan analysoitava kustannuslaskennan tason, toimintojen suorittamistavan, jakelutien rakenteen sekä markkinoiden hintajoustoprosentista ja monimutkaista suhdetta ja sen rakennetta sekä osien riippuvuuksia. Siitä, miten tuo analyysi olisi käytännössä järkevää tai suositeltavaa suorittaa, ei OECD:n ohjeissa lausuta asiallisesti mitään. Verovelvollisen tulisi itse osata ottaa la skentajärjestelmiensä räätälöinnin dokumentointisuunnitelmiansa pohjaksi tarpeellinen ohjeistus. Aikatekijän merkitys tulee esiin siinä, että jälleenmyyntihintamarginaali on tarkempi, jos se toteutuu lyhyen ajan kuluessa siitä, kun jälleenmyyjä on ostanut tavarat. Mitä enemmän aikaa alkuperäisen ostotapahtuman ja jälleenmyynnin välillä kuluu, sitä todennäköisempää on, että muita tekijöitä, kuten muutokset markkinoilla, valuuttakursseissa ja kustannuksissa on otettava vertailussa huomioon (Mehtonen 2005, 119–120).

Voittomarginaalin määrittelemisessä vertailukohteena voidaan käyttää kyseiselle jälleenmyyntiyritykselle vastaavissa riippumattomien osapuolten välisissä kaupissa syntynyttä katetta. Jos yrityksellä ei ole tällaisia kauppia, vertailukohdaksi voidaan ottaa kahden riippumattoman osapuolen välillä vastaavassa tilanteessa syntyvä kate (Helminen 2005, 165). Jälleenmyyjän etupiiritoimessa saama jälleenmyyntihintamarginaali voidaan määrittää sen jälleenmyyntihintamarginaalin avulla, jonka saama jälleenmyyjä saa tavaroista, jotka on ostettu ja myyty vertailukelpoisissa liiketoimissa. Myös riippumattoman yrityksen vertailukelpoisissa liiketoimissa saama jälleenmyyntihintamarginaalia voidaan käyttää apuna. Jos jälleenmyyjä harjoittaa yleistä välitysliiketoimintaa, jälleenmyyntihintamarginaali voi liittyä välityspalkkioon, joka tavallisesti la sketaan prosentiosuutena myydyn tuotteen myyntihinnasta. Kun jälleenmyyntihintamarginaalia tällaisessa tapauksessa määritetään, on otettava huomioon, toimiiko jälleenmyyjä edustajana vai päämiehenä (OECD 1997, II-5).

Riippumaton liiketoimi on etupiiritoimeen nähden vertailukelpoinen jälleenmyyntihintamenetelmässä, jos toinen kahdesta ehdosta on täytetty: 1) mikäään vertailtavien liiketoimien tai liiketoimet tekevien yritysten välinen ero (jos niitä on) ei voisi olennaisesti vaikuttaa jälleenmyyntimarginaalin avulla markkinoilla; tai 2) kohtuullisen

tarkkoja oikaisuja voidaan tehdä tällaisten erojen olennaisten vaikutuksen poistamiseksi. Kun jälleenmyyntihintamenetelmässä tehdään vertailuja, oikaisuja tuote-erojen huomiointotamiseksi arvitaan avallisesti vähemmän markkinahintavertailumenetelmässä, koska pienet tuote-erot eivät todennäköisesti vaikuta voittomarginaaleihin yhtä olennaisesti kuin hintaan (OECD 1997, II-5).

Yleensä vertailutilanteessa tapausten ei tarvitse olla identtisiä. Kuitenkin vaaditaan tietty vastaavuus. Pienet eroavaisuudet voidaan ottaa huomioon arviovaraisesti. Merkitystä on verrokkien käytössä esimerkiksi sillä, missä määrin vertailtavat tuotteet voidaan katsoa korvaaviksi. Samanlaisten toimintojen suorittamisesta saatava hyöty yleensä tasoittuu markkinataloudessa eri aktiviteeteissa. Erilaisten tuotteiden hinnat sen sijaan yleensä tasoittuvat vain sikäli, kuin tuotteet ovat toisiaan korvaavia. Koska bruttovoittomarginaalit edustavat hyötyä suoritettuihin erityisiin toimintoihin liittyvien myyntikustannusten jälkeen (otteen huomioon käytetty omaisuus ja otetut riskit), ovat tuote-erot vähemmän tärkeitä. Tilanteissa, joissa luovutus liittyy kummankin yhtiön liiketoiminnan ydinalueeseen, saattaa menetelmän soveltaminen olla mahdotonta ja siirtyminen kohtuullisen voittolisän laskemiseen vastaavasti perusteltua (Mehönen 2005, 118).

Vaikka jälleenmyyntihintamenetelmässä voidaan sallia suuremmat tuote-erot, etupiiritoimissa siirrettävää omaisuutta on siirrettävä riippumattomassa liiketoimessa siirrettyyn omaisuuteen. Suuremmat erot todennäköisemmin näkyvät etupiiritoimien osapuolten suorittamien ja riippumattomien liiketoimien osapuolten suorittamien toimintojen välisinä eroina. Vaikka tuotteelta jälleenmyyntihintamenetelmää sovellettaessa ehkä vaaditaan vähemmän vertailukelpoisuutta, tosiasia kuitenkin on, että tuotteiden parempi vertailukelpoisuus tuottaa paremman lopputuloksen. Jos liiketoimessa esimerkiksi on kysymys kallisarvoisesta tai suhteellisen ainutlaatuisesta aineettomasta omaisuudesta, tuotteen samanlaisuus saa ehkä suuremman merkityksen ja samanlaisuuteen on kiinnitettävä erityistä huomiota vertailun pätevyuden varmistamiseksi (OECD 1997, II-6).

Voit olla tarpeellisenmukaista antaa enemmän painoa muille vertailukelpoisuuden osatekijöille (suoritetut toiminnot, taloudelliset olosuhteet jne.), kun voittomarginaali liittyy ensisijaisesti näihin muihin osatekijöihin ja vasta toissijaisesti siirrettävään erityiseen tuotteeseen. Tilanne on tällainen yleensä silloin, kun määritetään voittomarginaalia yritykselle, joka ei ole käyttänyt suhteellisen ainutlaatuista omaisuutta (kuten erittäin arvokasta aineetonta omaisuutta) lisätäkseen siirrettävän tuotteen arvoa merkittävästi. Kun riippumattomat liiketoimet ja etupiiritoimet ovat vertailukelpoisia kaikkien muiden ominaisuuksien kuin itse tuotteen osalta, jälleenmyyntihintamenetelmällä saatetaan siis mitata markkinaehtoperiaatteen mukaiset ehdot luotettavammin kuin markkinahintavertailumenetelmällä, paitsi jos voidaan tehdä kohtuullisen tarkkoja oikaisuja siirrettävien tuotteiden eroavaisuuksien huomioon ottamiseksi. Tämä pitää paikkansa myös

kustannusvoittolisämenetelmässä (OECD 1997, II-6).

Toimialalle tyypillisiä katteita voidaan käyttää hyväksi vertailussa, mutta Helmisen mukaan olisi aina otettava huomioon eroavaisuudet esim. yksittäisten yritysten olosuhteissa, toimintatavoissa ja tuotteissa. Kaikkien katteeseen vaikuttavien olosuhteiden olisi oltava niin samanlaiset, että vertailu on mahdollista. Pienten eroavaisuuksien osalta vertailukelpoisuus voidaan saavuttaa laskennallisilla korjauksilla, mutta eroavaisuudet saattavat olla myös sellaisia, että vertailumahdollisuutta ei lainkaan ole (Helmisen 2005, 165).

Kun jälleenmyyntihintamarginaalina on käytetty riippumattoman yrityksen tekemän vertailukelpoisen liiketoimen marginaalia, jälleenmyyntihintamenetelmän luotettavuuteen saattaa vaikuttaa se, onko etupiiriyritysten ja riippumattomien yritysten välillä olennaisia eroja siinä tavassa, jolla ne harjoittavat liiketoimintaansa. Jos vertailtavien jälleenmyyjien toiminnassa on eroja, tämän voidaan yleensä ajatella vaikuttavan jälleenmyyjän kustannuksiin. Melko suoraan kustannustasoon korreloivat erot jälleenmyyntitoiminnassa voidaan yleensä oikaista vertailukelpoisuutta arvioidessa. Esimerkiksi varaston pitoon ja /tai varaston määrään sekä myyntisaamisten ja ostovelkojen määrässä heijastuvat erot maksuehdoissa voidaan yleensä vertailuarviointia tehtäessä oikaista. Tämän tyyppisiä ominaisuuksia on analysoitava, kun määritetään, onko riippumattoman liiketoimen vertailukelpoinen jälleenmyyntihintamenetelmää sovellettaessa (Karjalainen – Raunio 2007, 75 ja OECD 1997, II-6-II-7).

Jälleenmyyntihintamenetelmään vaikuttaa myös suoritettujen toimintojen vertailukelpoisuus (ottaen huomioon käytetty omaisuus ja otetut riskit). Menetelmästä voi tulla vähemmän luotettava silloin, kun etupiiritoimien ja riippumattomien liiketoimien osapuolten välillä on eroja ja niillä on olennainen vaikutus markkinaehtoperiaatteen mukaisten ehtojen mittaamisessa käytettävään osatekijään, tässä tapauksessa toteutuneeseen jälleenmyyntihintamarginaaliin. Jos etupiiritoimissa saatuihin bruttomarginaaleihin ja riippumattomissa liiketoimissa saatuihin bruttomarginaaleihin vaikuttavia olennaisia eroja (esim. erot liiketoimien osapuolten suorittamien toimintojen tyypissä) ilmenee, tällaisten erojen huomioonottamiseksi on tehtävä oikaisuja. Näiden oikaisujen laajuus ja luotettavuus vaikuttaa jälleenmyyntihintamenetelmään perustuvan analyysin suhteelliseen luotettavuuteen kussakin yksittäistapauksessa (OECD 1997, II-7).

On odotettavissa, että jälleenmyyjän suorittamien aktiviteettien määrä vaikuttaa jälleenmyyntihintamarginaalin määrään. Aktiviteettien määrä voi vaihdella laajasti tapauksesta, jossa jälleenmyyjä suorittaa vain vähäisiä palveluja huolinta-asiamiehenä tapaukseen, jossa jälleenmyyjä ottaa täyden omistusriskin ja täyden vastuun ja riskin tavaroiden mainonnasta, markkinoinnista, takuusta, varaston rahoituksesta ja muista liitännäispalveluista. Jos jälleenmyyjä ei etupiiritoimessa harjoita merkittävää kaupallista toimintaa, vain ajoistaan siirtää tavarain kolmannelle osapuolelle, jälleenmyyntihintamarginaali voi suoritettujen toimintojen mukaisesti olla pieni. Jälleenmyyntihintamargi-

naali voisi olla suurempi, jos voidaan osoittaa, että jälleenmyyjä omaa jonkin verran erityisasiantuntemusta kyseisten tavaroiden markkinoinnissa, tosiasiallisesti kantaa erityisiä riskejä tai myötävaikuttaa merkittävästi tuotteeseen liittyvän aineettoman omaisuuden luomiseen tai ylläpitämiseen. Olipa jälleenmyyjän aktiviteettien määrä vähäinen tai merkittävä, määrää on kuitenkin suositeltavaa tukea vahvasti olennaisella todistusaineistolla. Tähän sisältyy markkinointikustannusten perustelevuus, joita voidaan pitää kohtuuttoman suurina, esimerkiksi kun osa tai suurin osa myyntityöntekijäkustannuksista on kertynyt palveluista, joita on selvästi suoritettu tavaramerkin laillisen omistajan eduksi. Tällaisessa tapauksessa jälleenmyyntihintamenetelmää voidaan hyvin täydentää kustannusvoittolisämenetelmällä (OECD 1997, II-7-II-8).

Eräs jälleenmyyntihintamenetelmän heikkouksista liittyy Mehtosen mukaan erilaisiin kirjanpitoikäytäntöihin. Jotta vertailua voitaisiin toteuttaa myyntikatteiden tasolla, vertailtavien yritysten olisi laiskettava myyntikatteensa riittävän samankaltaisesti. Käytännössä kirjaamistavoissa on kuitenkin sekä maakohtaisia eroja että yrityskohtaisia eroja, mikä tekee vertaamisesta hankalaa. Lisäksi yritykset eivät välttämättä julkaise myyntikatetietojaan (Karjalainen – Raunio 2007, 76). Menetelmän ongelmat näkyvät myös tilanteissa, joissa luovutuksen kohteena on ainutkertaista, aineetonta varallisuutta tai tilanteisiin, joissa jälleenmyyjän suorittamien toimintojen määrä ja arvo on erityisen merkittävä. Jälleenmyyntihintamarginaali on todennäköisesti kohtuullisen merkittävä, jos jälleenmyyjä selvästi harjoittaa kaupallista aktiviteettia jälleenmyyntitoiminnan lisäksi. Jos jälleenmyyjä silloin käyttää kohtuullisen arvokasta ja mahdollisesti ainutlaatuista omaisuutta (esim. markkinointiorganisaatiotaan), ei siirtohintaohjeen mukaan ehkä ole tarkoituksenmukaista arvioida markkinaehtoperiaatteen mukaisia etupiiritoimen ehtoja käyttämällä oikaisematonta jälleenmyyntihintamarginaalia, joka on johdettu sellaisista riippumattomista liiketoimista, joissa riippumaton jälleenmyyjä ei käytä omaisuutta. Jos jälleenmyyjä omistaa kallisarvoista, aineetonta markkinointiomaisuutta, riippumattoman liiketoimen jälleenmyyntihintamarginaalia käytettäessä saatetaan helposti aliarvioida se voitto, johon jälleenmyyjä etupiiritoimessa on oikeutettu, ellei vertailukelpoinen riippumaton liiketoimikohtaisesti samaa jälleenmyyjää tai sellaista jälleenmyyjää, jolla on myös kallisarvoista markkinointiomaisuutta (Mehtonen 2005, 116–117).

Seuraava Döppnerin ja Pererän esimerkki kuvaa sitä, miten jälleenmyyntihintamenetelmää voidaan soveltaa markkinaehtoisuuden todentamisessa. Oletetaan esimerkiksi, että X Oy valmistaa ja myy autoissa käytettäviä akkuja kanadalaiselle kumppanilleen, joka puolestaan myy akut paikallisille vähittäiskauppiaille jälleenmyyntihinnalla 50 \$/yksikkö. Muut kanadalaiset akkujen jakelijat ansaitsevat keskimäärin 25 %:n bruttomarginaalin samanlaisista myynneistä. Jälleenmyyntihintamenetelmää soveltamalla X Oy saavuttaisi 37,50 \$:n suuruisen markkinaehtoisuuden yksikköhinnan akkujen myynnistä kanadalaiselle kaupapikumppanilleen (jälleenmyyntihinnasta 50 \$ vähennetään sopiva

12,50 \$:n (25 %) suuruinen brutto marginaali, jonka kanadalainen kauppakumppani ansaitsee). Sopiva bruttomarginaalia määriteltäessä kanadalaisen kumppanin ja riippumattomien kanadalaisten välittäjien välisen myynnin vertailukelpoisuuden asteen ei tarvitse olla niin suuri kuin markkinahintavertailumenetelmässä. Määrittävä tekijä on yhteistyökumppanin ja riippumattomien välittäjien myynneissä suorittamien toimintojen samankaltaisuus. Esimerkiksi jos kanadalaisen yhteistyökumppanin akkujen myynneissä suorittamat toiminnot ovat samankaltaisia kuin yleisesti kanadalaisten autonosien myyjien suorittamat toiminnot, yritys voi käyttää hyväksyttävän bruttomarginaalin määrittämisessä sitä bruttomarginaalia, jonka riippumattomat kanadalaiset autonosien myyjät ansaitsevat. Muita vertailukelpoisuuteen vaikuttavia tekijöitä ovat mm. varastotasot ja varaston kierto nopeus, sopimusehdot (esim. takuut, myyntimäärät ja luotto- sekä kuljetusehdot), myynti-, markkinointi- sekä mainoskampanjat sekä markkinoiden taso (tukku- vai vähittäismyynti) (Doupnik – Perera 2007, 499–500).

Seuraava Choin, Frostin ja Meekin esimerkki kuvaa myös jälleenmyyntihintamenetelmän soveltamista. Oletetaan, että yhtiö haluaa hinnoitella tuotteen, joita sen liiketoimintayksikkö myy yhdelle sen ulkomaiselle jakeluyksikölle. Jakeluyksikön tuloslaskelma ja muut relevantit tiedot ovat seuraavanlaiset:

1. nettoliikevaihto 100000 yksikköä x 300 \$/yksikkö	30000000
2. välittömät valmistuskustannukset	6000000
3. välittömät valmistuskustannukset prosentteina nettoliikevaihdosta	20 %
4. muut kustannukset	3900000
5. Muut kustannukset prosenttina nettoliikevaihdosta	13 %
6. rahoituskustannukset	000000
7. rahoituskustannukset prosentteina nettoliikevaihdosta	2 %
8. Maahantuonnin rahti- ja vakuutuskustannukset	1,50
\$/yksikkö	
9. pakkaus kustannukset	2
\$/yksikkö	
10. Rahdin ja pakkauksen tullikustannukset	5 %
11. Myyntihinta yksiköltä	300 \$

Tavoitteena on laskea sellainen kahden yksikön välinen siirtohinta, että jakeluyksikkö kykenee kattamaan kaikki kustannukset ja ansaitsemaan normaalin suuruisen voiton. Tästä huomataan, että jälleenmyyntihintamenetelmä on taaksepäinsuuntautuva lähestymistapa. Olettaen, että yritys tarvitsee 5 %:n suuruisen lisäkatteen liikeriskin kattamiseksi ja riittävänsuuruisen voiton aikaansaamiseksi, tuotteen kokonaiskate lasketaan seuraavasti:

1. välittömät valmistuskulut	20 %
2. muut kulut	13 %
3. aiheutuneet rahoituskustannukset	2 %

4. lisäkate riskiä ja voittoa varten	5 %
5. kokonaiskate	40%

Jakeluyksikön täytyy maksaa rahti- ja vakuutus kustannukset sekä tullikustannukset tuotteen maahantuomiseksi siirtohinnan lisäksi. Täten jakeluyksikön tuontikustannus eroaa siirtohinnoista. Huomioiden tämän informaation siirtohinnoista yhtä jakeluyksikölle toimitettua tuotetta kohden lasketaan seuraavasti:

$$SH = \{[\text{nettomyyntihinta} \times (100 \% - \text{kokonaiskate}) - \text{pakkaus kustannukset}]/(100 \% + \text{tullikustannukset})\} - \text{maahantuonnin rahti- ja vakuutus kustannukset}$$

$$SH = \{[300 \times (100 \% - 40 \%) - 2 \$]/(100 \% + 5 \%)\} - 1,50 \$$$

$$SH = 168,02 \$$$

Kyseen laskelma oikaisee nettomyyntihintaa kokonaiskatteella, pakkaus-, rahti- ja vakuutus kustannuksilla sekä tullikuluilla siirtohinnan laskemiseksi (Choi – Frost – Meek 2002, 497–499).

Kuten edellä on mainittu, jälleenmyyntihintamenetelmää sovelletaan yleensä silloin, kun ostaja/jälleenmyyjä on ainoastaan lopputuotteiden jakelija eli nk. välikäsi. Menetelmä on Dougnikin ja Pereran mukaan hyväksyttävä ainoastaan silloin, kun ostaja/jälleenmyyjä ei lisää huomattavasti arvoa tuotteeseen. Kyseen menetelmä ei siis ole käyttökelpoinen silloin, kun jälleenmyyjä lisää tuotteen arvoa huomattavasti tai kun tuotteista tulee osittain uudempiä tuotteita, sillä tällöin ei ole lopullista myyntihintaa riippumattomille osapuolille siirretyistä tuotteista. Esimerkkinä tästä voidaan käyttää tilannetta, jossa edellä mainitun X Oy:n kanadalainen yhteistyökumppani operoi autojenkoostamotehdasta ja asentaa X Oy:ltä ostamansa akut autoihin, jotka sitten myydään eteenpäin 20000 \$:n yksikköhinnalla. Tällöin X Oy ei voi hyödyntää jälleenmyyntihintaa määrittäessään sopivaa siirtohinnoista akuille (Dougnik – Perera 2007, 500).

Seuraavaa Shermanin ja McBriden esimerkkiä kuvitteellisesta Ni-Bok-urheiluvälineyhtiöstä voidaan hyödyntää jälleenmyyntihintamenetelmän ja muiden siirtohinnoittelumenetelmien soveltamisen kuvaamiseen. Kuvitteellinen Ni-Bok-yhtiö on yksi maailman suurimpia urheiluvälineiden ja -kenkien valmistajista. Tämä julkisesti noteerattu yhtiö valmistaa yli 60 % markkinoilla olevista merkkikengistä. Sen liikevaihto vuonna 1994 oli melkein neljä miljardia dollaria. Ni-Bokin menestys perustuu pitkälti sen patentoituun teknologiaan, sen erittäin tunnettuun tavaramerkkiin sekä sen kykyyn valmistaa suurin osa sen tuotteista USA:n ulkopuolella työvoimakustannusten säästämiseksi. Esimerkiksi Ni-Bokin jousikenkää Jello-Moldia valmistetaan Ni-Bokin kokonaan omissa tytäryhtiössä Ni-Wanissa pienessä kylässä Taiwanissa hyödyntämällä Ni-Bokin patentoitua Jello Cushion -teknologiaa, joka on kehitetty Ni-Bokin päämajassa Ohiossa, USA:ssa. Valmistettuja kenkiä myydään sitten Ni-Bokin omille jälleenmyyntiketjulle Ni-Bok Citylle kuin myös muille jälleenmyyjille. Ni-Bokin Jello Moldin valmistus ja myynti aiheuttavat suuria veroseuraamuksia Ni-Bokille, ja nämä seuraamukset riippuvat pitkälti hinnoista, joilla useita aineellisia ja aineettomia omaisuuksia siirrellään USA:n

ja Taiwanin välillä. Johtuen USA:n korkeammasta verokannasta Ni-Bokin olisi järkevintä laskuttaa taiwanilaiselta valmistajatytäryritykseltä mahdollisimman alhainen hinta aineettomasta omaisuudesta ja korottaa hintaa, jonka Ni-Wan laskuttaa Ni-Bok City -jälleenmyyjäkaupoilta lopputuotteesta. Täten Ni-Bok siirtäisi tulostaan halvemmän verokannan maahan. USA:n veroviranomaisten säädökset estävät kuitenkin Ni-Bokia toteuttamasta optimaalista verosuunnitelmaansa. Ni-Bok voi soveltaa jälleenmyyntimenetelmää seuraavalla tavalla. Oletetaan, että Jello Mold -kenkää myydään ainostaan Ni-Bok City -jälleenmyyntiketjulle, joka puolestaan myy kengät loppuasiakkaille. Oletetaan vielä, että Ni-Bok myy myös muita juoksukenkiä kuin Jello Moldia. Jälleenmyyntihintamenetelmän soveltamiseksi tarvitsee tietää se hinta, jolla Ni-Bok City myy Jello Mold -kenkiä asiakkailleen sekä kyetä määrittämään sopiva bruttomarginaali (gross profit) analysoimalla Ni-Bok Cityn muiden kuin Ni-Bokin valmistamien urheilukenkien ostoja ja jälleenmyyntejä. Tämä tieto on onneksi löydettävissä tarkastelemalla Ni-Bok Cityn suorittamia Basics-, Rooks- sekä Reeke-kenkien ostoja ja jälleenmyyntejä. Oletetaan, että Ni-Bok Cityn suorittamat toiminnot sekä Ni-Bokin omien että muiden valmistajien kenkien myynissä ovat samankaltaisia, Ni-Bok voi laskea sopivan siirtohinnan Ni-Wanin ja Ni-Bok Cityn välille vähentämällä Ni-Bok Cityn standardibruttomarginaalin siitä hinnasta, jonka kuluttajat maksavat Jello Mold -kengästä. Tässä tapauksessa keskimääräinen bruttomarginaali muiden kuin Ni-Bokin kenkien myynistä on 33,3%. Soveltaen jälleenmyyntihintamenetelmää sopiva siirtohintajello Mold -kengälle on sellainen hinta, jota Ni-Bok City käyttää kengän jälleenmyymiseen asiakkaalle (75 \$) vähennettynä normaalilla bruttokatteella ( $33,3\% * 75 \$ = 25 \$$ ) (Sherman – McBride 1995).

Seuraavista OECD:n siirtohintaohjeen esimerkeistä käy myös ilmi, miten jälleenmyyntihintamenetelmää voidaan soveltaa eri siirtohinnoittelutilanteissa. Oletetaan, että kaksi jakelijaa, A ja B, myyvät samaa tuotetta samoilla markkinoilla samalla kauppanimellä. A antaa takuun, mutta B ei. A ei sisällytä takuuta osaksi hinnoittelustrategiaa ja niinpä A myy tuotettaan korkeammalla hinnalla ja sen seurauksena korkeammalla bruttovoittomarginaalilla (joskus tannuksia takuun hoitamisesta ei oteta huomioon) kuin alemmalla hinnalla myyvä B. Nämä kaksi marginaalia ovat vertailukelpoisia vasta, kun on tehty oikaisu tämän eron huomioon ottamiseksi (OECD 1997, II-9).

Oletetaan, että takuuta tarjotaan kaikkiin tuotteisiin niin, että hinta on seuraavassa kaupanportaassa yhtenäinen. Jakelija C suorittaa takuutoimintoja, mutta saa tosiasiallisesti hankkijalta korvauksen alempana hintana. Jakelija D ei suorita takuutoimintoja, vaan ne suorittaa hankkija (tuotteet lähetetään takaisin tehtaalte). D:n hankkija kuitenkin veloittaa D:ltä korkeamman hinnan kuin mitä C:ltä veloitetaan. Jos C kirjaa takuutoimintojen suorittamisesta aiheutuvat kustannukset myytyjen tavaroiden kustannuksina, niin erojen vuoksi bruttovoittomarginaaleissa tapahtuva oikaisu on automaattinen. Jos takuukustannukset sen sijaan kirjataan liikekustannuksina, niin marginaaleissa on vinouma, joka



on korjattava. Ajatuksena tässä tapauksessa on, että jos D itse suorittaisi takuun kattaman toimen, D:n hankkija alentaisi siirtohintaa, jolloin D:n bruttovoittomarginaali suurenisi (OECD 1997, II-10).

Yhtiö myy tuotetta riippumattomien jakelijoiden kautta viidessä maassa, jossa sillä ei ole tytäryhtiöitä. Jakelijat vain markkinoivat tuotetta tekemättä mitään lisätyötä. Yhtiö on perustanut tytäryhtiön yhteen maahan. Koska tämä erityinen markkina-alue on strategisesti tärkeä, yhtiö edellyttää, että tytäryhtiö myy vain sen tuotetta ja tekee teknisiä sovellustoimenpiteitä asiakkaita varten. Jos marginaalit johdetaan riippumattomista yrityksistä, joilla ei ole yksinmyyntisopimuksia tai jotka eivät tee samanlaisia teknisiä sovellustoimenpiteitä kuin tytäryhtiö, on harkittava, onko vertailukelpoisuuden saavuttamiseksi tehtävä oikaisuja, vaikka kaikki muut tosiasiat ja olosuhteet olisivatkin samanlaiset (OECD 1997, II-10).

### 4.3.3 *Kustannusvoittolisämenetelmä*

Kustannusvoittolisämenetelmää sovellettaessa aloitetaan kustannuksista, joita omaisuuden tai palvelujen hankkijalle kertyy, kun etupiiriin kuuluvalla ostajalle siirretään omaisuutta tai suoritetaan palveluja. Sitten näihin kustannuksiin lisätään sopiva kustannusvoittolisä jolla aikaansaadaan sopiva voitto ottaen huomioon suoritettut toiminnot ja markkinaolosuhteet. Tulosta, johon päädytään, kun kustannusvoittolisä lisätään edellä mainittuihin kustannuksiin, voidaan pitää alkuperäisen etupiiritoimen markkinaehtoisena hintana. Tämä menetelmä on luultavasti hyödyllisimmillään silloin, kun etupiiriosapuolet käyvät kauppaa puolivalmisteilla, kun etupiiriosapuolet ovat tehneet sopimuksia yhteisestä laitteistoista tai pitkäaikaisia osto- ja hankintasopimuksia tai kun etupiiritoimi on palvelujen suorittamista (OECD 1997, II-10). Kustannusvoittolisää käytetäänkin usein palvelujen hinnoittelussa. Tällaisia palveluja ovat erilaiset konsernin hallintopalvelut, mutta myös valmistuspalvelut ja tuotekehityspalvelut. Esimerkiksi sopimusvalmistus on tosiasiaa valmistamispalvelun myyntiä. Samoin sopimustuotekehitys on tuotekehityspalvelun myyntiä. Näissä olemmissa kustannusvoittolisää on yleisesti käytetty, kuten myös komponenttien hinnoittelussa konserniyhtiöiden välillä (Karjalainen – Rauvio 2007, 77–78). Kustannusvoittolisä on käyttökelpoinen myös silloin, kun ei ole saatavilla vertailukelpoisia ulkopuolisia yrityksiä koskevaa tietoa ja etupiiriyrityksen toimenkuvaan kuuluu muutakin kuin pelkkä jakelu (esim. tytäryritys lisää huomattavasti tuotteen arvoa) (Franze 2005, 263). Tätä menetelmää käytetään yleensä siis silloin, kun osapuolten välisiin siirrettävien tuotteiden kauppaan sisältyy valmistus- tai koostamistoimintaa tai muuta hyödykkeiden tuotantoa tai kun yksi osapuoli on toisen osapuolen alihankkija. Tyypillinen kustannusvoittolisäanalyysi saattaa sisältää oikaisuja

valmistuksen tai kokoamisen monimutkaisuuden, myynti- ja ostoehtojen erojen tai valuuttakurssiriskien vuoksi. Kustannusvoittolisämenetelmä on yleensä sopiva, kun seuraavat ehdot täyttyvät: tarkkoja tuoteverrokkeja ei ole olemassa, potentiaaliset verrokkit ovat samanlaisia kuin siirtohintaa soveltava yritys mitä tulee suoritetuihin valmistus- toimintoihin, otettuihin riskeihin sekä aineettoman omaisuuden määrään ja vertailukoh- teista on saatavilla luotettava kirjalliset tiedot sekä muuta dataa (Saudagar an 2004, 208). Vertailukelpoisuuden määrittämisessä erityisen relevantteja tekijöitä saattavat kustannusvoittolisämenetelmässä olla etenkin:

- 1 valmistus- tai kokoamisprosessin monimutkaisuus
- 2 valmistus, tuotanto- ja prosessitekniikka
- 3 hankintaan, ostamiseen ja varaston hallintaan liittyvät toiminnot
- 4 testaustoiminnot (Doupnik – Perera 2007, 500–501).

Ihanteellisessa tapauksessa hankkijan kustannusvoittolisä etupiiritoimessa määritetään sen kustannusvoittolisä avulla jonka sama hankkija on saanut vertailukelpoisissa liiketoimissa. Lisäksi ohjenuorana voidaan käyttää kustannusvoittolisää, jonka riippumaton yritys olisi saanut vertailukelpoisissa liiketoimissa. Riippumaton liiketoimi on etupiiritoimeen nähden vertailukelpoinen kustannusvoittolisämenetelmässä, jos toinen kahdesta ehdosta on täytetty: 1. Mikään vertailtavien liiketoimien tai liiketoimet tekevien yritysten välinen ero ei voisi olennaisesti vaikuttaa kustannusvoittolisään avoimilla markkinoilla; tai 2. Kohtuullisen tarkkoja oikaisuja voidaan tehdä tällaisten erojen olennaisen vaikutuksen poistamiseksi. Kun määritetään, onko liiketoimi vertailukelpoinen riippumaton liiketoimi kustannusvoittolisää käytettäessä, voidaan soveltaa samoja periaatteita, joita on kuvattu jälleenmyyntihintamenetelmän osalta. Kustannusvoittolisämenetelmää käytettäessä tarvitaan sen vuoksi ehkä vähemmän oikaisuja tuote-erojen huomioon ottamiseksi kuin markkinahintavertailumenetelmää käytettäessä ja voi olla tar- koituksenmukaista painottaa enemmän muita vertailukelpoisuustekijöitä, joista jotkut voivat vaikuttaa merkittävämmiin kustannusvoittolisään kuin hintaan. Jos samaan tapaan kuin jälleenmyyntihintamenetelmässä ilmenee eroja (esimerkiksi erot liiketoimien osapuolten suorittamien toimintojen tyypissä), jotka olennaisesti vaikuttavat etupiiritoi- missa saatuihin ja riippumattomissa liiketoimissa saatuihin kustannusvoittolisiin, täl- laisten erojen huomioon ottamiseksi on tehtävä oikaisuja. Näiden oikaisujen laajuus ja luotettavuus vaikuttaa kustannusvoittolisämenetelmään perustuvan analyysin suhteelli- seen luotettavuuteen yksittäistapauksissa (OECD 1997, II-10-II-11).

Kustannusvoittolisämenetelmässä on olennaista määrittää tarkasti tuotantokustan- nukset, joihin lisätään voittolisä. Jotta kustannukset voitaisiin mitata riittävän tarkasti, edellytetään joskus useita oikaisuja kirjallisiin. Joissa yrityksissä valmistuskustan- nukset ovat suuremmat kuin todelliset kustannukset ja voivat sisältää esim. myynnistä, hallinnosta ja suunnittelusta aiheutuvat kustannukset. Nämä kustannukset suositellaan määrittämään tarkasti myyntien etuyhteisyritysten ja riippumattomien myyjäyritysten

välillä ja niiden tulisi heijastaa sitä kustannuspohjaa, joka tarkimmin kuvaa markkinamekanismia, joka muodostaa markkinahinnat, kuten valmistuspalvelut (Miesel – Higginbotham – Yi 2003, 12–13). Kustannusvoittolisää käytettäessä olisi kiinnitettävä erityistä huomiota siihen, että vertailukelpoista voittolisää sovelletaan vertailukelpoiseen kustannuspohjaan. Kustannuspohjien erojen havaitseminen on joko ongelmallista sinällään, mutta lisäksi pitäisi kyetä ottamaan kantaa siihen, mistä nuo erot johtuvat. Vastaus perusteella on mielekästä ratkaista, onko eroja oikaistava ja jos on, niin miltä osin. Kustannusvoittolisämenetelmää käytettäessä luotetaan jälleenmyyntihintamenetelmän tavoin vertailuun, jossa vertaillaan etupiiriin kuuluvan, tavaroiden tai palvelujen hankkijan kustannustensa lisäksi tuottamaa voittolisää ja yhden tai useamman riippumattoman yksikön vertailukelpoisissa liiketoimissa kustannustensa lisäksi tuottamaa voittolisää. Niitä etupiiritoimien ja riippumattomien liiketoimien välisiä eroja, joilla on vaikutusta voittolisän suuruuteen, tulisi analysoida, jotta voitaisiin määrittää, miten voittolisää pitää mahdollisesti oikaista (Mehtonen 2005, 120–121).

Tässä tarkoituksessa olisi erityisen tärkeää ottaa huomioon ne kustannusten – liikekustannukset ja muut kustannukset mukaan lukien rahoituskustannukset – määrää ja tyyppiä koskevat erot, jotka liittyvät osapuolten suorittamiin toimintoihin ja osapuolten ottamiin riskeihin tai vertailtaviin liiketoimiin. Näiden erojen huomioon ottaminen voi merkitä seuraavaa:

1. Jos kustannukset kuvaavat toiminnallista eroa (ottaen huomioon käytetty omaisuus ja otetut riskit), jota ei ole otettu huomioon menetelmää sovellettaessa, kustannusvoittolisän oikaiseminen voi olla tarpeen.
2. Jos kustannukset kuvaavat lisätoimintoja, jotka ovat eri toimintoja kuin menetelmässä testatut toiminnot, näille toiminnoille on ehkä määritettävä erillinen hyvitys. Tällainen toiminto voi olla esimerkiksi palvelujen suorittamista, jolle ehkä voidaan määrittää asianmukainen palkkio. Samalla tavalla saattavat kustannukset, jotka ovat seurausta sellaisista pääomarakenteista, jotka eivät ehkä vastaa markkinaehtoisia sopimuksia, vaatia erillisiä oikaisuja.
3. Jos erot vertailtavien osapuolien kustannuksissa kuvaavat vain yritysten tehokkuutta tai tehostumusta niin kuin valvonta-, yleis- ja hallintokustannukset normaalisti kuvaavat, voi olla tarkoituksenmukaista, että bruttomarginaalia ei oikaista.

Kaikissa edellä mainituissa tilanteissa voi olla tarkoituksenmukaista täydentää kustannusvoittolisämenetelmää ja jälleenmyyntihintamenetelmää muiden menetelmien soveltamisesta saatavilla tuloksilla (OECD 1997, II-12-II-13).

Eräs tärkeä vertailukelpoisuuteen liittyvä näkökohta on kirjanpidon yhdenmukaisuus. Jos etupiiritoimissa ja riippumattomassa liiketoimissa noudatetaan erilaisia kirjanpitoikäytäntöjä, käytettyjä tietoja olisi asianmukaisesti oikaistava, jotta varmistettaisiin, että

yhdenmukaisuuden vuoksi kummassakin tapauksessa käytetään samoja kustannuslajeja. Etupiiriyrityksen ja riippumattoman yrityksen bruttovoittolisät olisi mitattava samalla tavalla. Lisäksi eri yritysten välillä saattaa bruttovoittolisiin vaikuttavien kustannusten käsittelyssä olla eroja, jotka on otettava huomioon hyvän vertailukelpoisuuden aikaansaamiseksi. Joissakin tapauksissa voi olla tarpeen ottaa huomioon tiettyjä liikekustannuksia yhdenmukaisuuden ja vertailukelpoisuuden aikaansaamiseksi. Näissä tilanteissa kustannusvoittolisämenetelmä alkaa muistuttaa enemmän nettomarginaalin kuin bruttomarginaalin määrittämistä. Sikäli kuin liikekustannuksia otetaan analyysissä huomioon, tällä saattaa olla epäedullinen vaikutus analyysin luotettavuuteen (OECD 1997, II-13).

Vaikka täsmälliset kirjanpito-standardit ja -ehdot saattavatkin vaihdella, niin yleensä katsotaan, että yrityksen kustannukset ja menot voidaan jakaa kolmeen laajaan ryhmään. Ensimmäiseen kuuluvat tuotteen tai palvelun tuottamisesta aiheutuvat välittömät kustannukset, kuten raaka-ainekustannukset. Toiseen ryhmään kuuluvat välilliset tuotantokustannukset, jotka voivat olla yhteisiä useille tuotteille tai palveluille (esim. kustannukset korjausosastosta, joka huoltaa eri tuotteiden tuottamisessa käytettävää laitteistoa), vaikka ne liittyvät läheisesti tuotantoprosessiin. Lopuksi on olemassa koko yrityksen liikekustannuksia, kuten valvonta-, yleis- ja hallintokustannukset (OECD 1997, II-13).

Erilaisten liikekustannusten merkitys tulee esiin erityisesti brutto- ja nettomarginaalilaskentojen erilaisena kuvaspohjana. Kuvaspohjoittolisämenetelmässä käytetään yleensä bruttomarginaaleja, jotka on laskettu yrityksen välittömät ja välilliset tuotantokustannukset huomioon ottaen kun taas nettomarginaalimenetelmässä käytetään marginaaleja, jotka on laskettu huomioon ottaen myös yrityksen liikekustannukset (Mehtonen 2005, 124). On myönnettävä, että eri maiden käytännöissä esiintyvien vaihteluiden vuoksi on vaikea vetää mitään rajoja edellä kuvattujen kolmen ryhmän välille. Niinpä esimerkiksi kustannusvoittolisämenetelmää sovellettaessa voidaan erityistapauksessa ottaa huomioon joitakin sellaisia kustannuksia, joita voitaisiin pitää yrityksen liikekustannuksina. Ongelmat, jotka liittyvät edellä kuvattujen kolmen ryhmän välisten rajojen matemaattisen tarkkaan kuvaamiseen, eivät kuitenkaan muuta brutto- ja nettomarginaalin mukaisten menetelmien välistä käytännön peruseroa (OECD 1997, II-14).

Historialliset kustannukset pitäisi OECD:n mukaan periaatteessa kohdentaa yksittäisille tuotantoyksiköille, vaikka kustannusvoittolisämenetelmässä kieltämättä voidaan korostaa hieman historiallisia kustannuksia. Jotkut kustannukset, esimerkiksi materiaali-, työ- ja kuljetuskustannukset, vaihtelevat ajan kuluessa ja tällaisessa tapauksessa voi olla tarpeellista laskea kustannusten keskiarvo kyselyajalta. Keskiarvon laskeminen voi olla tarkoituksenmukaista myös tuoteryhmittäin tai erityisen tuotantolinjan osalta. Edelleen voi keskiarvon käyttö olla tarkoituksenmukaista käyttöomaisuuskustannusten osalta, jos eri tuotteiden tuotantoa tai jalostusta

harjoitetaan samanaikaisesti ja toiminnan määrä vaihtelee. Esimerkiksi jälleenhankinta- ja rajakustannukset on ehkä myös otettava huomioon, jos ne voidaan mitata ja ne antavat tulokseksi tarkemman arvion sopivasta voittomarginaalista (OECD 1997, II-14).

OECD:n siirtohintaohjeen kohta 2.43 käsittelee kustannusten kohdentamista. Ohjeen mukaan kustannusvoittolisämenetelmää sovellettaessa mahdollisesti huomioon otettavat kustannukset rajoittuvat tavaroitten ja palvelujen hankkijoiden kustannuksiin. Tämä rajoitus voi aiheuttaa ongelman, joka koskee sitä, miten eräät kustannukset kohdennetaan hankkijoille ja ostajille. On mahdollista, että ostaja vastaa joistakin kustannuksista, jotta voitaisiin pienentää sitä hankkijan kustannuspohjaa, josta voitollisasti lasjetaan. Käytännössä tähän voidaan päästä siten, että hankkijalle ei kohdenneta osaa niistä kustannuksista, joista ostaja (usein emoyhtiö) usein hankkijan (usein tytäryhtiö) emoyhtiön puolesta vastaa. Kohdentamisen tulisi perustua kummankin osapuolen toiminnoista (otettujen huomioon otettujen riskien ja käytetty omaisuus) tehtyyn toimintoarviointiin. Eräs tähän liittyvä ongelma on se, miten yleiskustannukset tulee jakaa eli joko liikevaihdon, työntekijämäärän tai työvoimakustannusten tai jonkun muun kriteerin perusteella (Mehtonen 2005, 125).

OECD:n siirtohintaohjeen kohdan 2.44 mukaan voi joskus olla perusteltua käyttää vain muutamia tai lisäkustannuksia, koska liikevaihdossa on kysymys rajatuotannon käytöstä. Tällainen vaatimus voi olla perusteltu, jos tavaroita ei myytäisi korkeampaan hintaan kyseisillä ulkomaisilla markkinoilla. Tekijöitä, jotka voitaisiin ottaa huomioon tällaista vaatimusta arvioitaessa, ovat tietysti, onko verovelvollisella muita samojen tai samanlaisten tuotteiden myyntejä näillä ulkomaisilla markkinoilla, verovelvollisen tuotannon prosenttiosuus (sekä määrä että arvo), jota väitetty rajatuotanto edustaa, sopimuksen päättymisaika sekä yksityiskohdat siinä verovelvollisen tai monikansallisen yrityksen tekemässä markkinointianalyysissä, joka johti johtopäätökseen, että tavaroita ei olisi voitu myydä korkeampaan hintaan näillä ulkomaisilla markkinoilla (OECD 1997, II-15).

Seuraavaa Dougnin ja Pererin esimerkkiä käytetään havainnollistamaan kustannusvoittolisämenetelmän soveltamista. Asianmukaisen kuvan saamiseksi kustannusvoittolisämenetelmästä oletetaan, että kuvitteellisella Pruitt Company -yhtiöllä on taiwanilainen, paikallisesti elektronisten komponenttien valmistukseen materiaalia hankkiva tytäryhtiö. Komponenttia, jonka valmistus maksaa neljä dollaria yksikköä kohden, myydään ainoastaan Pruitt Companylle. Koska taiwanilainen tytäryhtiö ei myy kyseistä komponenttia ulkopuolisille, riippumattomille osapuolille, markkinahintavertailumenetelmä ei ole soveltamiskelpoinen. Pruitt Company yhdistää Taiwanista tuodun komponentin muihin osiin kootakseen USA:ssa myytäviä virrankatkaisimia. Koska Pruitt Company ei varsinaisesti jälleenmyy virrankatkaisimia USA:ssa, jälleenmyyntihintamenetelmä ei ole käyttökelpoinen, joten Pruitt joutuu etsimään vertailukelpoista transaktiota taiwanilaisilta riippumattomilta osapuolilta määrättäkseen, voiko kustannusvoittolisämenetelmää

soveltaa. Oletetaan, että muuten vertailukelpoinen yritys Taiwanilla valmistaa samanlaisia elektronisia komponentteja ja myy niitä riippumattomille ostajille 25 %:n keskimääräisellä bruttovoittolisällä. Tässä tapauksessa kustannusvoittolisämenetelmän sovelluksen tuloksena saadaan siirtohintaa, joka on  $(4 \$ + [4 \$ * 25 \%]) = 5 \$$  sähköiselle komponentille, jota Prutti ostaa taiwanilaiselta tytäryritykseltään (Doupnik – Perera 2007, 500–501).

Seuraava Choin, Frostin ja Meekin esimerkki valaisee myös sitä, miten markkinaehtoinen siirtohintaa voidaan johtaa soveltamalla kustannusvoittolisämenetelmää. Oletetaan, että valmistusyksikkö Portugalissa haluaa hinnoitella yhtiönsisäisen siirron perustuen seuraavaan informaatioon:

1. Yksikkökohtaiset valmistuskustannukset (1000 yksikköä)	200 £
2. Keskimääräiset toimintaan sitoutuneet nettovarot	40000 £
3. Keskimääräinen lyhyt korko Portugalissa	8 %
4. Rahoituskustannukset prosentteina valmistuksen kokonaiskustannuksista 1,6 % (8 % * 40000 £/200000)	
5. Valtiontuki perustuen lopulliselle siirtohinnalle	6,0 %
6. Luottoehdot yhteistyökumppaneille	90 päivää
7. Tuottovaatimus ja kate muille kuluille	8,0 %

Kustannuslisiin perustuva siirtohintaa mahdollistaa sen, että siirtävä yksikkö voi ansaita tietyn prosenttimäärän verran tuotantokustannuksiaan enemmän. Tuotto prosenttimäärä lasketaan seuraavalla tavalla:

1. Vaadittu marginaali ennen oikaisuja:	
Voitto ja muut kulut	8,0 %
Rahoituskustannukset	1,6 %
2. Valtiontuen oikaisu	6,0 %
3. Oikaistu marginaali käteismaksuehdoilla $[(1,096/1,06)-1]$	3,39 %
4. Oikaistu marginaali 90 päivän maksuehdoilla $[1,0339 * [1+(0,08 * 90/360)]]-1]$	5,46 %

5,46 %:n vaadittu tuotto kerrottuna siirrettävän tavarantoimituksen kokonaiskustannuksilla on yrityksen sisäinen siirtohintaa. Tässä tapauksessa siirtohintaa on  $200 \$ * 1,0546 = 210,92$  (Choi – Frost – Meek 2002, 500).

Seuraavat esimerkit OECD:n siirtohintaohjeesta kuvaavat myös kustannusvoittolisän soveltamista. A on kotimainen massamarkkinoille tarkoitettujen seinäkellojen koneistojen valmistaja. A myy tätä tuotetta ulkomaiselle tytäryhtiölleen B:lle. X, Y ja Z ovat kotimaisia, riippumattomia, massamarkkinoille tarkoitettujen rannekellojen koneistojen valmistajia. X, Y ja Z myyvät riippumattomille ulkomaisille ostajille. X, Y ja Z saavat valmistustoiminnalleen 3-5 prosentin bruttovoittolisän. A käsittelee valvonta-, yleis- ja hallintokustannuksia liikekustannuksina ja sen vuoksi nämä kustannukset eivät sisälly myytyjen tavaroiden kustannuksiin. X:n, Y:n ja Z:n bruttovoittolisät sen sijaan kuvaavat

valvonta-, yleis- ja hallintokustannuksia on sama myytyjen tavaroiden kustannuksia. Sen vuoksi X:n, Y:n ja Z:n bruttovoittolisiä on oikaistava kirjanpidollisen yhdenmukaisuuden aikaansaamiseksi (OECD 1997, II-15).

Maassa D oleva yhtiö C on maassa F olevan yhtiön E kokonaan omistama tytäryhtiö. Maassa D paikalliset ovat erittäin pienet maan F paikallisiin nähden. C koostuu televisioita E:n kustannuksella ja riskillä. E hankkii kaikki tarpeelliset komponentit, know-how:n jne. ja takaa, että koottu tuote ostetaan, mikäli televisiot eivät täytä tiettyä laatutasoa. Laaduntarkastuksen jälkeen televisiot viedään E:n kustannuksella ja riskillä jakelukeskuksiin, joita E:llä on useissa maissa. C:n suorittamaa toimintaa voidaan kustannusten kannalta kuvailla pelkäksi kustannuksia vastaan tapahtuvaksi valmistamiseksi. Riskejä, joita C voi kantaa, ovat mahdolliset erot sovituissa laadussa ja määrässä. Kustannusvoittolisämenetelmän soveltamisen perusteella muodostavat kaikki kokoamistoimintaan liittyvät kustannukset (OECD 1997, II-16).

Monikansallisen yritysryhmän yhtiö A sopii samaan aikaan monikansalliseen yritysryhmään kuuluvan yhtiön B kanssa sopimusperusteisen tutkimuksen tekemisestä B:lle. B kantaa kaikki tutkimuksen epäonnistumisesta aiheutuvat riskit. Se myös omistaa kaiken tutkimuksella kehitetyn aineettoman omaisuuden ja tutkimuksen tuloksena syntyvät voitonansaintamahdollisuudetkin kuuluvat sen vuoksi B:lle. Tämä on tyypillinen tilanne kustannusvoittolisämenetelmän soveltamiselle. Kaikki tutkimuskustannukset, joista etupiiriosapuolet ovat sopineet, on hyvitetävää. Ylimääräinen kustannuslisä saattaisi kuvata tutkimuksen innovatiivisuutta (OECD 1997, II-16).

#### **4.4 Markkinaehtoisuuden todentaminen muilla siirtohinnoittelumenetelmillä**

Vaikka perinteiset siirtohinnoittelumenetelmät ovat OECD:n siirtohinnoitteluohjeen mukaan ensisijaisesti käytettäviä menetelmiä, OECD:n ohjeet sallivat myös muiden menetelmien käytön silloin, kun perinteisiä liiketoimintamenetelmiä ei voida luotettavasti soveltaa ainoana menetelminä tai perinteisiä menetelmiä ei voida lainkaan soveltaa. Muita mahdollisesti sovellettavia siirtohinnoittelumenetelmiä ovat liiketoimintomarginaalimenetelmä sekä voitonjakamismenetelmä. Näitä menetelmiä kutsutaan nimikkeellä epäsuorat siirtohinnoittelumenetelmät. Seuraavaksi tutkitaan em. menetelmien soveltamista siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden todentamisessa.

#### 4.4.1 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä

Liiketoiminettomarginaalimenetelmää (transactional net margin method, TNMM) käytettäessä tutkitaan sopivaan perustaan (esimerkiksi kustannukset, myynti tai varat) liittyvää nettomarginaalia, jonka verovelvollinen etupiiritoimesta (tai etupiiritoimista, jotka on tarkoituksenmukaista yhdistää) saa. Määrityksen kohteena on siis yrityksen toimintojen nettotuotto liiketoiminnoittain ja sitä pyritään sitten vertaamaan riippumattomien yritysten vastaavista liiketoimista saamaan nettotuottoon. Konzernin sisäisten luovutusten nettomarginaalin pitäisi olla vastaava kuin riippumattomien yritysten välisissä luovutuksissa. Voittojen vertaamisessa käytettävien indikaattoreiden osalta Yhdysvaltojen ohje on selkeästi OECD:n ohjetta operationaalisempi. Toimintojen ja riskien merkityksestä vertailtavuuteen ohje kiinnittää huomiota OECD:n ohjeen tapaan siihen, että analyysin tulisi olla mahdollisimman kattava ja että vertailtavuuden selvittämisessä tulisi mahdollisimman pitkällä tukeutua samanla skentametodin ja samanlaisten vertailukriteerien käyttämiseen. Voittojen arviointi todetaan erityisen haikalaksi silloin, jos esimerkiksi Konzernin voittoihin sisältyy tuloja aineettoman varallisuuden hyödyntämisestä ja verrokki-transaktioon puolestaan ei. Varainvaikoksi todetaan myös erityyppisten aineettomien varallisuuserien ja tulojen keskinäisen suhteellisen ansaintakyvyn määrittäminen (Mehtonen 2005, 128–129). Vertailtavaa tunnustelua kutsutaan voittoindikaattoriksi (profit level indicator, PLI). Käytännössä TNMM toimii kuin jälleenmyyntihintamenetelmä tai kustannusvoittolisämenetelmä, mutta vertailukohde on tuloslaskelmassa alempana kuin perinteisiä menetelmiä käytettäessä; yleensä TNMM:ssä vertailu tehdään liikevoiton tasolla (Karjalainen – Raunio 2007, 81).

Myyjän saama nettomarginaali lähipiiritransaktiosta voidaan määrittellä siitä nettomarginaalista, jonka sama yritys ansaitsee riippumattoman yrityksen kanssa tehdyssä vertailukelpoisesta liiketoimessa (ns. sisäinen verrokki). Mikäli sisäisiä verrokkeja ei ole käytettävissä, kohtuullinen nettomarginaali voidaan määrittellä tarkastelemalla nettomarginaalia, jonka ulkopuolinen riippumaton yritys ansaitsee toiminnassaan (Karjalainen – Raunio 2007, 82).

Liiketoiminettomarginaalimenetelmä muistuttaa Yhdysvaltojen siirtohinnoittelusäännöksiin sisältyvää vertailukelpoisen voiton menetelmää (comparable profits method, CPM). Menetelmien erona on, että CPM:ää käytettäessä vertailu tehdään yksilötasolla, kun periaatteessa TNMM on transaktio- tai transaktiotyyppikohtainen hinnoittelumenetelmä. Käytännössä liiketoiminettomarginaalimenetelmän vertailukelpoisen voiton menetelmän ero on useissa tapauksissa marginaalinen: joka tapauksessa vertailuaineistosta on yleensä saatavissa vain yhtiökohtaista tietoa (Karjalainen – Raunio 2007, 84). CPM perustuu ennakko-oletukselle, että samanlaisessa asemassa olevien veronmaksajien tulisi ansaita samansuuruisia tuloja tietyn ajanjakson aikana. Vertailukel-



poisen voiton menetelmässä arvioidaan kontrolloidussa transaktiossa käytetyn siirtohinnan markkinaehtoisuutta perustuen puolueettomiin voittoindikaattoreihin, joita saadaan riippumattomilta toimijoilta jotka sallistuvat samanlaisiin toimintoihin samanlaisissa olosuhteissa. Voittoindikaattorit ovat tuottojen ja kustannusten välisiä suhteita mittaavia suhdelukuja, joita ovat mm. ROCE (rate of return on capital employed), liikevoiton suhde liikevaihtoon sekä bruttomarginaalin suhde liiketoiminnan kuluihin (Saudagara n 2004, 208).

OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan TNMM:ää käytettäessä tarkastellaan nettomarginaalia suhteessa sopivaan pohjaan. Käsitettä nettomarginaali ei ole tarkemmin määritelty ja sillä voi olla eri OECD-maissa erilainen merkitys. Useimmiten vertailulukuna käytetään liikevoittoa (operating profit, EBIT), jolloin rahoitustuotot ja -kulut sekä tuloverot eivät vaikuta vertailuun. Olennaista on, että esimerkiksi liikevoittoa käytettäessä sekä yrityksen että vertailukohteiden liikevoitolla tarkoitetaan samoin säännöin laskettua lukua (Karjalainen – Raunio 2007, 82).

Liiketoimintomarginaalimenetelmää käytettäessä vertailukelpoisuuden edellytykset ovat samat kuin perinteisiä siirtohinnoittelumenetelmiä käytettäessä. Näin ollen etupii-ritransaktio ja riippumattomien osapuolten välinen transaktio ovat vertailukelpoisia, jos mikään vertailtavien transaktioiden tai niiden osapuolena olevien yritysten välinen ero ei vaikuttaisi olennaisesti nettomarginaalin määrään avoimilla markkinoilla tai tällaisten erojen olennaiset vaikutukset voidaan poistaa tekemällä kohtuullisen tarkkoja oikaisuja (Karjalainen – Raunio 2007, 82).

Liiketoimintomarginaalimenetelmää käytettäessä tuotteiden samanlaisuuden vaatimus on pienempi kuin CUP:a käytettäessä. Lisäksi TNMM:ää käytettäessä toiminnan samankaltaisuuden vaatimus ei ole yhtä suuri kuin jälleenmyyntihintamenetelmää tai kustannusvoittolisämenetelmää käytettäessä. Vähäisetkin toiminnalliset erot heijastuvat yleensä kustannuksissa, jolloin kustannusten kattamiseksi tarvittavat myyntikatteet ovat erisuuruiset. Toiminnallisten erojen vaikutus toiminnan tulokseen ei kuitenkaan välttämättä ole yhtä suuri (Karjalainen – Raunio 2007, 83).

Riskien ja kautumisella transaktion osapuolten välillä on keksien merkitys TNMM:ää käytettäessä, sillä riskin toteutumiseen varautuminen ja myös riskin toteutuminen vaikuttaa tuloksen tasoon. Riskin vaikutusta kannattavuuteen ja sitä kautta siirtohinnoitteluun yksittäistapauksissa on kuitenkin vaikea määrittää. Mikäli sisäisiä verrokkkeja ei ole käytettävissä, yrityksellä ei yleensä ole ulkoisista vertailukohteista riittävästi tietoa näiden riskiprofiilin ja/tai riskin taoudellisen merkityksen arvioimiseksi. Näin ollen riskien merkityksen arvioiminen jää yleensä melko yleiselle tasolle (Karjalainen – Raunio 2007, 83).

Liiketoimintomarginaalimenetelmää käytettäessä vertailukelpoisuuteen vaikuttavat esimerkiksi markkinoiden kannattavuus, kilpailuolosuhteet ja muut ulkoiset tekijät, esimerkiksi alalle tulon esteet ja korvaavien tuotteiden saatavuus. Myös useat yrityksen

sisäiset tekijät vaikuttavat kannattavuuteen, esimerkiksi kilpailuasema, arvittava pääoma ja sen hinta ja liiketoiminnan vaihe loittavana tai toimintansa vakinnuttaneena yrityksenä. Sitien muilla kuin tuotteesta aiheutuvilla vertailukelpoisuuden osatekijöillä (sopimusehdoilla, taloudellisilla olosuhteilla tai liiketoimintastrategioilla) on keskeinen merkitys vertailukelpoisuutta arvioitaessa. Näistä lähtevä ulkoiset tekijät ovat sellaisia, jotka ovat yrityksen tiedossa ja voidaan käytännössä ottaa huomioon vertailukelpoisuutta arvioitaessa. Sisäisten tekijöiden osalta yrityksellä on vain itseään ja omaa konserniaan koskevia tietoja, mutta ei riittävän yksityiskohtaisia tietoja ulkopuolisista verkkeistä (Karjalainen – Raunio 2007, 83–84).

Yksi liiketoimintomarginaalimenetelmän vahvuuksista on se, että liiketoimien väliset erot vaikuttavat vähemmän nettomarginaaleihin (esim. olemassaolon tuotto, käyttökate suhteessa myyntiin ja mahdollisesti muut netto voiton mittarit) kuin hintoihin, sellaisina kuin hintoja käytetään markkinahintavertailumenetelmässä. Lisäksi nettomarginaalit voivat bruttomarginaaleja paremmin sietää eräitä etupiiritoimien ja riippumattomien liiketoimien välisiä, toimintoihin liittyviä eroja. Yritysten suorittamien toimintojen väliset erot näkyvät usein liikekustannusten vaihteluina. Näin ollen yritysten bruttovoittomarginaalit saattavat vaihdella huomattavasti, mutta yritykset tuottavat suurin piirtein yhtä suuria nettovoittoja (OECD 1997, III–9).

Käytännössä toinen vahvuus on se, että on tarpeen määrittää vain yhden etupiiriyrityksen suorittamat toiminnot ja sen vastuut. Usein ei ole myöskään tarpeen yhtenäistää kaikkien liiketoimintaan osallistuvien tilikirjoja tai merkintöjä tai kohdentaa kustannuksia kaikille osallistujille. Tämä voi olla käytännössä esteitä silloin, kun yksi liiketoimeen osallistuva yritys on monimutkainen ja sillä on monia toisiinsa liittyviä toimintoja tai kun on vaikeata saada luotettavia tietoja jostakin osapuolesta (OECD 1997, III–9).

Liiketoimintomarginaalimenetelmässä on myös joiakin heikkouksia. Ehkä suurin heikkous on se, että verovelvollisen nettomarginaaliin voivat vaikuttaa tekijät, joilla joko ei ole vaikutusta tai joilla on vähemmän olennainen tai välitön vaikutus hintaan tai bruttomarginaaleihin. Näitä näkökohtia vaikeuttavat markkinaehtoisten nettomarginaalien tarkkaa ja luotettavaa määrittämistä (OECD 1997, III–9).

Kaikkien markkinaehtoisten menetelmien soveltaminen edellyttää sellaista riippumattomia liiketoimia koskevaa informaatiota, jota etupiiritoimien ajankohtana ei ehkä ole saatavissa. Tämä voi tehdä soveltamisen erityisen vaikeaksi niille verovelvollisille, jotka yrittävät soveltaa liiketoimintomarginaalimenetelmää ajankohtana, jona etupiiritoimet tehdään (vaikka useiden vuosien keskiarvon käyttö voi vähentää näitä huolia). Verovelvolliset eivät ehkä myöskään saavuttavan täsmällisiä tietoja riippumattomien liiketoimien voitoista soveltaakseen menetelmää hyväksyttävästi. Voi myös olla vaikeaa saada selville etupiiritoimiin liittyviä tuloja ja liikekustannuksia sen rahoitustuoton määrittämiseksi, jota liiketoimissa on käytetty voiton mittarina. Veroviranomaisilla saattaa olla käytettävissään enemmän tietoja, jotka on saatu muita verovelvollisia koskevista

tutkimuksista. Muiden menetelmien tavoin liiketoimintomarginaalimenetelmän soveltaminen tällaisten tietojen perusteella olisi kuitenkin kohtuutonta, jos tietoja ei voida ilmaista verovelvolliselle (verolakiensisältämien sisällyttämisen rajoissa), jotta tällä olisi riittävä mahdollisuus puolustaa asemaansa ja tuomioistuimien harjoittama tehokas oikeudellinen valvonta voitaisiin turvata (OECD 1997, III-9-III-10).

Eräs liiketoimintomarginaalimenetelmään liittyvä lisäongelma on se, että menetelmää sovelletaan tyypillisesti vain yhteen etupiiriyritykseen. Tämä yksipuolinen aspekti ei erota menetelmää muista menetelmistä, koska myös jälleenmyynti- ja kustannusvoittolisämenetelmässä on tämä piirre. Se, että monet siirtohintoihin liittymättömät tekijät voivat vaikuttaa nettomarginaaleihin ja vähentää liiketoimintomarginaalimenetelmän luotettavuutta, lisää kuitenkin huoli analyyttisestä yksipuolisuudesta, sillä siinä ei ehkä vertailukelpoisuuden kannalta oteta huomioon monikansallisen yritysrhmän kokonaiskannattavuutta etupiiritoimissa. Tällaisessa analyysissä saataankin tulla yhdellä monikansallisen yritysrhmän jäsenelle kuuluvaksi sellainen voittomäärä, joka epäsuorasti jättää muiden ryhmän jäsenten osaksi epätodennäköisen pienen tai suuren voiton. Vaikka vaikutus liiketoimien muiden osapuolten voittoon ei aina ole ratkaiseva tekijä määritettäessä liiketoimien hinnoittelua, saavutetut johtopäätökset voitaisiin tarkistaa tämän asian avulla (OECD 1997, III-10).

Liiketoimintomarginaalimenetelmää sovellettaessa voi myös olla erittäin vaikeaa määrittää asianmukainen vastaus, erityisesti jos siirtohintaa ei ole mahdollista rekonstruoida. Tilanne voi olla tällainen esimerkiksi silloin, kun verovelvollinen käy kauppaa etupiiriyritysten kanssa etupiiritoimissa sekä ostajana että myyjänä. Jos liiketoimintomarginaalimenetelmä tällaisessa tapauksessa osoittaa, että verovelvollisen voittoa pitäisi korottaa, saattaa olla melko epävarmaa, minkä etupiiriyrityksen voittoa pitäisi alentaa (OECD 1997, III-10).

Seuraavasta Karjalaisen ja Raunion esimerkistä käy ilmi, miten liiketoimintomarginaalimenetelmää voi soveltaa. Suomalainen F Oy pullottaa ja myy kirkasta suomalaista lähdevettä tuotemerkillä Soliseva. F Oy on luonut Solisevalle maailman virkistävimpänä vetenä, jota kaikki kuuluisuudetkin juovat virkistyäkseen. Tuotemerkin kehittämistä ja pullojen suunnittelua varten F Oy:llä on viiden hengen luova tiimi, joka vastaa brändin visuaalisesta ilmeestä ja kehittää vedelle uusia juomapakkauksia ja käyttötarkoituksia. Maailmanlaajuisesta markkinoinnista ja brändin imagosta vastaa yhteistyössä luovan tiimin kanssa kahdeksan hengen markkinointiorganisaatio. Markkinointiorganisaatio päättää maailmanlaajuisesti mainonnan suuntaviivoista ja ylläpitää Soliseva-brändimanuaalia. Lisäksi markkinointiorganisaatio huolehtii muun muassa siitä, että kuumimmat julkkiset esiintyvät kuvissa kädessään pullo Soliseva-lähdevettä. F säännöstelee veden pullottamista, jotta tuotteen eksklusiivisuus säilyisi. F Oy:llä on tytäryhtiöt USA:ssa, Kanadassa, Saksassa, Ranskassa ja Kiinassa. Tytäryhtiöt toimivat jälleenmyyjinä, jotka ostavat Soliseva-lähdeveden F Oyltä ja myyvät sitä ravintoloille,

kuntoklubeille ja tasokkaille herkkupuodeille. Ruokakaupassa tai tavaratalojen elintarvikeosastoilla Soliseva-lähdevettä ei myydä. Soliseva-brändin imagoon kuukuu, että sitä on tarjolla vain rajoitetusti, joten myyntiyhtiöt eivät käytännössä pidä varastoa, vaan F Oy toimittaa myyntiyhtiöiden tekemät vesipullot suoraan asiakkaille. Myyntiyhtiöiden tehtävänä on pitää yhteyttä olemassa oleviin asiakkaisiin ja kartoittaa uusia asiakkaita. F-konsernin siirtöhinnoiteltavat transaktiot ovat F Oy:n myynti tytäryhtiöille. Koska Soliseva on luksusbrändi, sille ei ole olemassa CUP:a. Jälleenmyyntihintamenetelmän käyttäminen edellyttäisi toimintojen samankaltaisuutta. Koska F Oy tuo vettä markkinoille vain rajoitetusti se ei sallistuu tuotemerkin ylläpitämiseen ja markkinointiin myös myyntiyhtiöiden markkinoilla, on epätodennäköistä, että juoma- tai elintarviketeollisuuden piiristä löytyisi jälleenmyyjä, joiden toiminta olisi riittävän vertailukelpoista, tai ainakaan joiden toiminta tiedettäisiin riittävän vertailukelpoiseksi. Kustannusvoittolisämenetelmän käyttäminen ei ole perusteltua, sillä testattavana osapuolena on myyntiyhtiö eikä F Oy. Tytäryhtiöiden tehtävänä on lähinnä asiakassuhteiden ylläpitäminen ja uusien asiakassuhteiden kartoittaminen, sekä jälleenmyyntitoimintaan liittyvät rutiinitehtävät. Kaiken kaikkiaan tytäryhtiöiden toimintaa pidetään rutiinitoimintana, josta tytäryhtiöiden tulisi ansaita rutiinituotto. Siirtohinnittelumenetelmäksi valitaan TNMM. Myytävillä tuotteilla lasketaan budjetoidun myynnin ja budjetoitujen kulujen perusteella alennusprosentti, jotka käyttäen myyntiyhtiö pääsisi markkinaehtoiseksi määriteltyyn 3-4 prosentin liikevoittotasoon. Tytäryhtiöiden toteutuneita lukuja seurataan vuosineljänneksittäin, ja tarvittaessa hintoja oikaistaan ylös- tai alaspäin, jotta liikevoittotaso pysyy vaihteluvälillä (Karjalainen – Raunio 2007, 85–86).

Myös OECD:n siirtohinnitteluohjeissa on esimerkkejä liiketoimintomarginaalimenetelmän soveltamisesta. Oletetaan, että tosiasiat ovat muuten samat kuin aiemmin tässä tutkielmassa käsitellyssä jälleenmyyntihintaa koskevassa viimeisessä esimerkissä, mutta etupiiriyrityksen sijasta teknisen tuen lisätoimintoja suorittavat vertailukelpoiset riippumattomat yritykset ja nämä kustannukset raportoidaan myytyjen tavaroiden kustannuksina, mutta niitä ei voida erikseen tunnistaa. Tuotteen ja markkinoiden erojen vuoksi ei ehkä ole mahdollista löytää vertailukelpoista markkinahintaa ja jälleenmyyntihintamenetelmä olisi epäluotettava, koska riippumattomien yritysten bruttomarginaalin olisi oltava etupiiriyritysten bruttomarginaalia suurempi, jotta se kuvaisi lisätoimintoa ja kattaisi tuotemattomat lisäkustannukset. Tässä esimerkissä saatetaan nettomarginaalien tutkiminen olla turvallisempaa, jotta arvioitaisiin se siirto hinnassa oleva ero, joka kuvaa toiminnon eroa. Kun nettomarginaaleja tällaisessa tapauksessa käytetään, vertailukelpoisuus on otettava huomioon. Nettomarginaaleja ei voida käyttää luotettavasti, jos lisätoiminnoilla tai markkinoiden olosuhteiden muuttaminen vaikuttaa nettomarginaaliin (OECD 1997, III-15).

Seuraava Diagrammi ja Pereran esimerkki kuvaa vertailukelpoisen voiton menetelmän soveltamista markkinaehtoisen siirtohinnan määrittelyssä. Oletetaan, että amerikk-

kalainen valmistus yritys G lassco levittää tuott eitaan USA:n ulkopuolella ulko maanmyyntiin keskittyvän tytäryrityksensä Vidrocon kautta. Oletetaan, että Vidrocon liikevaihto on 1000000 \$ ja liiketoiminnan (muun kuin myyjien hyödykkeiden) kulu 200000 \$. Viimeisten kuluneiden vuosien aikana vertailukelpoiset jakelijat ovat ansainneet liikevoittoja, jotka ovat olleet 5 % liikevaihdosta. Vertailukelpoisen voiton menetelmällä laskettuna siirtohintaa, joka antaisi Vidrocolle viiden prosentin suuruisen liikevoiton, pidettäisiin markkinaehtoisena. Hyväksyttävä liikevoitto Vidrocolle olisi 50000 \$ ( $1000000 \cdot 5\%$ ). Tämän suuruisen liikevoiton saavuttamiseksi myydyistä hyödykkeistä aiheutuvien kustannusten tulisi olla 750000 \$ ( $1000000 \$ - 200000 \$ - 50000 \$$ ). Tämä on summa, joka G lassco saisi veloittaa siirtohintana myynnistään Vidrocolle. Tästä esimerkistä käy ilmi, miten liikevoiton suhdetta liikevaihtoon käytetään voittoindikaattorina sovellettaessa vertailukelpoisen voiton menetelmää markkinaehtoisesta siirtohinnan määrittelyyn (Doupnik – Perera 2007, 501 – 502).

#### **4.4.2 Voitonjakamismenetelmä**

Voitonjakamismenetelmässä oletetaan, että ostaja ja myyjä kuuluvat samaan taloudelliseen yksikköön. Taloudellisen yksikön ko lmansille osapuolille myynneistä ansaitsema kokonaisvoitto allokoidaan taloudellisen yksikön jäsenille sen perusteella, miten ne ovat osallistuneet voiton ansaitsemiseen. Kunkin osapuolen osallistumisen suhteellinen arvo perustuu suoritettuihin toimintoihin, otettuihin riskeihin sekä voiton luomiseksi suoritettuun liiketoimeen käytettyihin resursseihin (Doupnik – Perera 2007, 502). Voitonjakamismenetelmää käytetään yleensä monimutkaisissa tilanteissa, joissa muut menetelmät eivät ole riittäviä suoritettujen toimintojen hinnoittelumiseksi. Tällainen tilanne voi olla esimerkiksi kyseessä silloin, kun etuyhteyseritysten ryhmässä on vertikaalinen integraatio, joka ei ole mahdollinen itsenäisille vertailuyrityksille. Toinen tilanne, jossa voitonjakamismenetelmä on käyttökelpoinen, on kun etuyhteystransaktion molemmilla osapuolilla on hallussaan arvokasta, erityislaatuista omaisuutta. Näissä tapauksissa mitkään menetelmät, jotka perustuvat riippumattomiin vertailukohteisiin, eivät ole sovellettavissa (Miesel – Higinbotham – Yi 2003, 19–20). Yhteinen voitto jaetaan markkinaehtoisesti eli tavalla, josta toisistaan riippumattomat osapuolet sopisivat. Voitonjakamismenetelmää voidaan käyttää tilanteissa, joissa etupiiritransaktion osapuolet harjoittavat toimintaa sillä tavalla yhdessä, että transaktiota ei voida tarkastella osapuolten osalta erikseen. Voitonjakamismenetelmä soveltuu myös tilanteisiin, jossa toisistaan riippumattomat osapuolet muodostaisivat joint venturen tai yhtymän. Voitonjakamismenetelmässä vertailutietojen hankkiminen keskittyy siihen, miten toisistaan riippumattomat osapuolet sopisivat voiton jakamisesta vertailukelpoisissa olosuhteissa. Vertailukelpoisuus ei siten edellytä tuotteiden samankaltaisuutta eikä välttämättä edes tuotteiden ja

riskien samankaltaisuutta (Karjalainen – Raunio 2007, 86–87).

Voitonjakamismenetelmästä on kaksi eri versiota: yhdistetty voitto (combined profits) tai jäännösvoitto (residual profit). Yhdistetty voitto jaetaan osapuolten kesken yleensä heidän toimintojensa arvon keskinäisen suhteen perusteella. Tätä keskinäisten toimintojen suhdetta voidaan yrittää hahmottaa ulkopuolisen markkinatiedon avulla (Karjalainen – Raunio 2007, 86–87). Kun osapuolilla on hallussaan aineetonta omaisuutta, jolla ne pystyvät luomaan voittoja, jotka ylittävät sen, mitä syntyy muuten vertailukelpoisissa kontrolloimattomissa transaktioissa, pitäisi käyttää jäännösvoittomenetelmää. Tämä metodia käytettäessä yhteinen voitto allokoidaan jokaiselle etuyhteysosapuolelle kaikkivaiheisessa prosessissa. Ensimmäisessä vaiheessa etuyhteysosapuolten suorittamat rutiinitoiminnot hinnoitellaan jokaisessa tuotantoprosessin vaiheessa käyttäen asiaankuuluvia vertailukohtia. Sitten voitto jaetaan jokaiselle osapuolelle niistä rutiinitoiminnoista, jotka liittyvät relevanttiin liiketoimintoon. Tässä vaiheessa ei allokoida kaikkea etuyhteysosapuolten ansaitsemaa voittoa, sillä se ei sisällä tuottoa niiden omistamasta aineettomasta omaisuudesta. Toisessa vaiheessa residuaalivoitto, joka muodostuu kokonaisvoiton ja rutiinitoiminnoista tulleen voiton välisestä erotuksesta ja jonka katsotaan aiheutuvan aineettomasta omaisuudesta, allokoidaan jokaiselle osapuolelle niiden aineettomien hyödykkeiden arvojen perusteella, joilla kukin osapuoli osallistuu liiketoimintoon. Tämän menetelmän luotettavuus perustuu kykyyn mitata aineettoman omaisuuden arvo luotettavasti ja sitä käytetäänkin usein tilanteissa, joissa osapuolilla on hallussaan arvokasta, yhteistä aineetonta omaisuutta (Doupnik – Perera 2007, 502 ja Choi – Meek 2005, 483).

Eräs voitonjakamismenetelmän vahvuuksista on, että sitä voidaan käyttää silloin, kun vertailukelpoisia tuotteita tai markkinoita ei ole saatavilla. Tämän lähestymistavan monimutkaisemmassa menetelmässä, residual profit split -menetelmässä, on kaksi vaihetta. Ensiksi toisiinsa sidoksissa olevien yritysten, emon- ja tytäryhtiön, suorittamat rutiinitoiminnot hinnoitellaan tuotantoprosessin jokaisella tasolla käyttäen relevantteja vertailukohtia. Ero yrityskokonaisuuden ansaitseman kokonaisvoiton ja rutiinitoiminnoille kuuluvan rutiinivoiton on jäännösvoitto. Tämä jäännös, joka on aineettomalle omaisuudelle kohdistuvaa, jaetaan siinä suhteessa kuin jokainen etuyhteisyritys on kehittänyt yhteistä aineetonta omaisuutta (Choi – Frost – Meek 2002, 501). Voiton kohdentaminen perustuu siis siihen, miten toiminnot ovat jakautuneet itse etupiiriyrityksille. Ulkopuolinen tieto riippumattomista etupiiriyrityksistä on voitonjakamisanalyyseissä tärkeää ensisijaisesti sen vuoksi, että voidaan arvioida niiden panosten arvo, jotka kukin etupiiriyritys liiketoimiin tuottaa eikä sen vuoksi, että suoraan määritettäisiin voiton jakautuminen. Näin ollen voitonjakamismenetelmä tarjoaa joustavuutta ottamalla huomioon ne erityiset, mahdollisesti ainutlaatuiset etupiiriyritysten tosiasiat ja olosuhteet, joita riippumattomien yritysten kysymyksessä ollen ei esiinny, samalla kun menetelmä kuitenkin on markkinaehtoperiaatteen mukainen sikäli kuin se kuvaa sitä, mitä riippumattomat

yritykset olisivat kohtuuden mukaan tehneet samassa tilanteessa. Toinen vahvuus on se, että voittonjakamismenetelmä sovellettaessa on vähemmän luultavaa, että jommankumman etupiiritoimen osapuoleksi osaksi tulee epätodennäköinen, äärimmäisen suuri tai pieni voitto, koska liiketoimen molemmat osapuolet arvioidaan. Tämä voi olla erityisen tärkeää, kun analysoidaan niitä panoksia, joita osapuolet ovat antaneet etupiiritoimissa käytettyyn aineettomaan omaisuuteen. Tätä kaksi puolista lähestymistapaa voidaan käyttää myös tarkoituksessa päästä sellaiseen sarjatuotannon eduista tai muusta yhteistehokkuudesta saatavan voiton jakautumiseen, joka tyydyttää sekä verovelvollista että verohallintoja (OECD 1997, I II-3). Käytännössä residual profit split -menetelmää on myös sovellettu projektimyynteihin tilanteissa, joissa yhdellä projektisopimuksella on myyty projekti, jonka toimittamiseen osallistuu useita konserniyhtiöitä. Voittonjakamismenetelmässä voidaan jakaa myös yhdistetty voitto, jolloin voitto jaetaan osapuolten kesken yleensä heidän toimintojensa arvon keskinäisen suhteen perusteella. Tätä keskinäisten toimintojen suhdetta voidaan yrittää hahmottaa ulkopuolisen markkinatiedon avulla (Karjalainen – Raunio 2007, 87).

Voittonjakamismenetelmässä on olennaista laatia tarkka toimintoanalyysi transaktion molemmista osapuolista. Voittonjakamismenetelmän eräs heikkous liittyy järjestelyn läpinäkyvyyteen. Vaikka OECD:n siirtohintaohjeissa oleva epäily tarvittavien tietojen saamisesta toisena osapuolena olevalta ulkomaiselta konserniyhtiöltä sekä kirjanpitoikäytäntöjen erilaisuudesta vaikuttaa turhalla, verohallinnon näkökulmasta tietojen luotettavuuden tarkistaminen on yleensä voittonjakamismenetelmää käytettäessä haasteellisempää kuin muita menetelmiä käytettäessä (Karjalainen – Raunio 2007, 87–88).

Toinen voittonjakamismenetelmän heikkous liittyy sen soveltamisvaikeuksiin. Aluksi voittonjakamismenetelmä voi sekä verovelvollisten että verohallinnon näkökulmasta vaikuttaa helposti sovellettavalta, koska siinä yleensä vähemmässä määrin turvaututaan riippumattomia yrityksiä koskevaan tietoon. Tietojen saaminen ulkomaisista tytäryhtiöistä voi kuitenkin olla vaikeaa sekä etupiiriryityksille että verohallinnoille. Lisäksi riippumattomat yritykset eivät tavallisesti käytä voittonjakamismenetelmää siirtohintajaan määrittäessään. Saatavaa on myös vaikeata mitata kaikkien etupiiritoimiin osallistuvien etupiiriyritysten yhdistetyt tuotot ja kustannukset, mikä vaatisi tilikirjojen ja merkintöjen yhtenäistämistä ja oikaisujen tekemistä kirjanpitoikäytäntöjen ja -valuuttojen osalta. Kun voittonjakamismenetelmää sovelletaan liikevoittoon, saattaa lisäksi olla vaikeaa tunnistaa liiketoimien asianmukaiset liikekustannukset ja kohdentaa kustannukset etupiiriyritysten liiketoimille ja muille aktiviteeteille (OECD 1997, III-3-III-4).

Seuraava Shermanin ja McBriden esimerkki kuvaa sitä, kuinka residual profit split -menetelmää voidaan soveltaa tilanteissa, joissa konsernin sisällä lisensoidaan aineettomia oikeuksia hyödykkeiden tuotantoa varten. Oletetaan, että tutkielmassa aiemmin mainittu kuvitteellinen Ni-Bok-yhtiö lisensoi Jello-teknologiaansa taiwanilaiselle Ni-Wan-tytäryhtiölleen Jello Mold -juoksukengän tuotantoa varten. Ni-Bok käyttää ky-

seistä Jello-teknologiaa kuitenkin myös muiden kenkien valmistuksessa. Ni-Wanin Jello Mold -kengän myynnistä aiheutuva vuotuinen liikevaihto on 50 miljoonaa dollaria. Sen kulut ennen rojalteja ovat 30 miljoonaa dollaria ja liiketoimintaan sitoutunut pääoma on 15 miljoonaa dollaria. Ensiksi Ni-Bokin on allokoidava Ni-Wanille markkinatuotto ruutiinomaisesta aineellisesta ja aineettomasta omaisuudesta, jonka se on ansainnut yrityskokonaisuudelle. Yksi yleinen tapa tämän selvittämiseksi perustuu liiketoiminnan sitoman pääoman keskimääräiseen tuottoon. Jos keskimääräinen markkinatuotto on 15 %, niin 1,5 miljoonaa ( $10\% \cdot 15$  miljoonaa) Ni-Wanin 20 miljoonan kokonaisvoitosta (liikevaihto 50 miljoonaa – kulut ennen rojalteja 30 miljoonaa) kohdistettaisiin Ni-Wanille. 18,5 miljoonan dollarin residuaalivoitto puolestaan allokoidaan Ni-Wanin ja Ni-Bokin välille riippuen siitä, kuinka suuren panoksen ne ovat antaneet Jello-teknologian kehittämiseen ja ylläpitoon. Tässä voidaan käyttää ulkoisia vertailukohteita, mikäli niitä vain on saatavilla, todennäköisemmin Ni-Bok yrittää hyödyntää aineettoman omaisuuden kehittämiskustannuksia. Viime vuosien todellisia kuluja voitaisiin myös käyttää residuaalivoiton ja kamisen perustana mikäli Ni-Wanin ja Ni-Bokin aineettomasta omaisuudesta aiheutuneet kulut ovat suhteellisen muuttumattomia. Koska Ni-Bok hyödyntää Jello-teknologiaa myös muiden tuotteiden valmistuksessa, sen täytyisi kohdistaa tuotekehitys- ja markkinointikulut myös muille kyseistä teknologiaa käyttäville tuotteille. Yleisesti käytetty menetelmä tässä tapauksessa olisi kohdentaa nämä Jello Mold -kengälle aiheutuneet kulut perustuen sen osuuteen kokonaisliikevaihdosta. Oletetaan, että tämän kohdentamisen tuloksena Ni-Bokin aineettomasta omaisuudesta aiheutuvien kulujen osuus yhtä dollaria kohden on kaksikymmentä senttiä. Oletetaan edelleen, että kaikki Ni-Wanin tuotekehitys- ja markkinointikustannukset aiheutuvat ainoastaan Jello Mold -kengästä ja niiden osuus yhtä dollaria kohden on 30 senttiä. Koska Ni-Bokin osuus kaikista aineettomasta omaisuudesta aiheutuvista kustannuksista on 40 % (0,2 \$ 0,5 \$:sta), 40 % residuaalivoitosta (7,4 miljoonaa) kohdennettaisiin Ni-Bokille ja jäljellejäävät 60 % (11,1 miljoonaa) allokoidaisiin Ni-Wanille (Sherman – McBride 1995).

Seuraava Karjalaisen ja Raunion esimerkki kuvaa sitä, miten voitonjakamismenetelmää voidaan hyödyntää yhteistyöprojekteista saatavan voiton jakamisessa kahden eri konserniyhtiön välillä. A Oy ja B Oy kuuluvat maailmanlaajuiseen liikkeenjohdon konsulttipalveluja tuottavaan ABC-konserniin. A Oy myy konsulttipalveluja suomalaisille asiakkaille ja toimii tukkumyynnin konsultoinnin osaamiskeskuksena Pohjoismaissa. B AB myy konsulttipalveluja ruotsalaisille asiakkaille ja toimii vähittäismyyntitoiminnan osaamiskeskuksena Pohjoismaissa. Konsultointiprojektit ovat laajoja ja kiinteähintaisia. Jos pohjoismainen asiakas haluaa konsultoinnin kattavan koko myyntiketjun eli sekä tukkukaupan että vähittäiskaupan, A Oy ja B AB tekevät toimieksiannosta ns. yhteisprojektin, johon osallistuu sekä A Oy:n että B AB:n asian tuntijoita. Yhteistyöprojektin vetämisestä ja asiakas laskutuksesta vastaa se yhtiö, joka projektin on asiakkaalle myynyt. Koska A Oy ja B AB myyvät konsulttipalveluja sekä toisilleen että suoraan asiak-



kaille, ensin on selvitettävä mahdolliset sisäiset verrokkit. Projektin johtaminen, projektin myyminen ja markkinointi ovat olennainen osa projektityöskentelyä. Koska nämä elementit puuttuvat konsernin sisäisten palvelujen myymisestä, asiakashintaa ei voida automaattisesti pitää sisäisenä CUP:na. Myös A Oy:n ja B AB:n välisen kaupan määrällä voi olla merkitystä CUP:n olemassaoloa arvioitaessa. Yhteisten toimeksiantojen ollessa kysymyksessä molemmat osapuolet käyttävät arvokasta aineetonta oikeutta (tukkumyynnin/vähittäismyynnin konsultoinnin know how:ta). Kustannusvoittolisämenetelmä ei ole riittävästi huomioon projektin alihankkijan aineettomia oikeuksia. Toisaalta jälleenmyyntihintamenetelmä ei ole käytettävissä, sillä projektin vetäjäyhtiö tuottaa projektille merkittävää lisäarvoa, jota jälleenmyyntihintamenetelmää käytettäessä ei pystytä ottamaan huomioon. Osapuolet päätyvät käyttämään profit split -menetelmää, tarkemmin ns. residual profit splitiä. ABC-konsernin tapauksessa projektin johto arvioidaan rutiiniminnaksi, jolle erotetaan rutiinituotto. Loppuosa projektin odotettavissa olevasta tuotosta jaetaan A Oy:n ja B AB:n kesken projektiin käytettyjen työtuntien suhteessa. Projektin myyntiin käytetyt tunnit arvioidaan samanarvoisiksi kuin projektin tekemiseen käytetyt tunnit, joten projektin myyjä saa myyntiponnisteluilleen voitto-osuuden käytettyjen tuntien suhteessa (Karjalainen – Raunio 2007, 88–89).

## 5 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkielman tavoitteena oli selvittää, miten siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus toteutuu eri siirtohinnoittelumenetelmissä. Lisäksi tutkielman tavoitteena oli tutkia eri siirtohinnoittelumenetelmiä, sillä siirtohinnoittelumenetelmät ovat tärkeässä osassa siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden todistamisessa. Olennainen osa tutkimusta oli myös markkinaehtoisuuden periaatteen syvälinen tarkastelu. Tavoitteen saavuttamiseksi tutkimuksessa selvitettiin, mitkä tekijät vaikuttavat siirtohinnoittelumenetelmän valintaan ja mikä siirtohinnoittelumenetelmä on soveltuvin erilaisissa tilanteissa. Tavoitteen saavuttamiseksi tutkimuksessa perehdyttiin myös siirtohinnoittelua koskevaan kansalliseen ja kansainväliseen lainsäädäntöön, sillä siirtohinnoittelulainsäädännössä ja -ohjeistuksessa määritellään siirtohinnoittelua koskevia tärkeitä käsitteitä, kuten markkinaehtoisuus sekä markkinaehtoisuuden toteuttamisessa sallittavat siirtohinnoittelumenetelmät. Tutkielman metodiksi valittiin käsitemallanalyttinen tutkimusote, jolla jäsennettiin uudelleen tutkimusalueen tietovarastoa siten, että olennaiset kysymykset nousivat entistä selvemmin ja ymmärrettävämmiin esille. Markkinaehtoisuuden osalta tutkielmassa ajattiin koskemaan ainakin OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaisesti markkinaehtoisuutta. Tutkimus rajattiin myös koskemaan vain pienen ja keskisuuren konsernin rajat ylittäviä verovelvollisia, sillä vuoden 2007 alusta voimaan tullut uudet siirtohinnoittelua koskevat dokumentaatio säännökset koskevat nimenomaan em. verovelvollisia. Tutkimustavoite saavutettiin seuraavilla tutkimuskysymyksillä:

1. mitä tarkoittaa siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus?
2. mitä eri siirtohinnoittelumenetelmiä on olemassa?
3. miten siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus voidaan osoittaa eri siirtohinnoittelumenetelmillä?

Tutkielman ensimmäinen luku oli johdanto siirtohinnoitteluun. Siinä määriteltiin siirtohinnoittelun käsite ja siirtohinnoittelun merkitys niin viroanomaisille kuin yrityksille sekä käsiteltiin siirtohinnoittelun historiaa. Ensimmäisestä luvusta kävi ilmi, että siirtohinnoittelussa on kysymys pitkälti verotulojen jakamisesta kahden eri valtion välillä ja mikäli siirtohinnoittelussa ei noudateta markkinaehtoperiaatetta, vääristyvät eri maissa sijaitsevien yritysten tulot ja tämä vaikuttaa tietysti niiden maksamien verojen suuruuteen. Siirtohinnoittelun valvonnan tiukentaminen on kansainvälinen suuntaus ja erityisiä siirtohinnoittelun dokumentointia koskevia säännöksiä on tullut voimaan yhä useammassa maassa. Suomen uusi siirtohinnoittelun dokumentointia koskeva lainsäädäntö onkin astunut voimaan kansainvälisen suuntauksen seuraamiseksi ja Suomen valtion verotulojen turvaamiseksi.

Tutkimuksen toinen luku käsittelee siirtohinnoittelua koskevaa lainsäädäntöä ja tässä luvussa käytiin läpi kansainvälisiä verosopimusmääräyksiä, suomalaista siirtohinnoittelulainsäädäntöä sekä EU:n ohjeita siirtohinnoittelun soveltamisesta. Luvussa selvisi,

että valtioiden väliset, kansallisen lainsäädännön edelle menevät verosopimukset muodostavat tärkeimmän keinon kansainvälisen kaksinkertaisen verotuksen välttämiseksi. Suomalaisessa lainsäädännössä siirtohinnoittelua koskevat säännökset on otettu erotusmenettelylakiin lainmuutoksella alkaen vuoden 2007 alusta. Siirtohinnoittelua koskevat säännökset ovat VML 31 §:n määräys siirtohintaoikaisusta sekä VML 14 a-c §:n säännökset siirtohinnoitteludokumentoinnista. Keskinäistä sopimusmenettelyä koskevat säännökset kansallisessa lainsäädännössä ovat VML 89 §:ssä. Siirtohinnoittelussa tärkeä markkinaehtoperiaate on nykyisin kirjattu erotusmenettelylain pykälään 31. Toisessa luvussa käsiteltiin myös Euroopan Unionin antamia ohjeita siirtohinnoittelun soveltamiseksi. EU-komissio on vuonna 2002 perustanut siirtohinnoitteluforumin, jonka tarkoituksena on ratkaista EU:n sisällä kohdattavia siirtohinnoitteluongelmia. EU-jäsenvaltiot ovat myös tehneet ns. arbitraatiosopimuksen, joka koskee siirtohinnoitteluoikaisua seuraavan vastaoikaisun tekemistä kaksinkertaisen verotuksen välttämiseksi.

Kuten edellä on mainittu, olennainen osa tutkimuksen tavoitetta oli markkinaehtoisuuden periaatteen tutkiminen ja tutkimuksen tavoitteen saavuttamiseksi asetettu ensimmäinen kysymys koski siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden määritelmää. Tutkimuksen kohteena luvussa käsiteltiin markkinaehtoperiaatetta ja täällöin havaittiin, että markkinaehtoperiaatteen mukaan samaan etupiiriin kuuluvien yhtiöiden välisissä liiketoimissa tulisi käyttää ehtoja, joita keskenään riippumattomat osapuolet käyttäisivät samantlaisissa liiketoimissa vertailukelpoisissa olosuhteissa. OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklan mukaan mikäli samaan etupiiriin kuuluvat yhtiöt käyttävät keskinäisissä liiketoimissa muita ehtoja kuin mitä riippumattomat osapuolet käyttäisivät, yhtiölle poikkeavien ehtojen takia kertymättä jäänyt tulo voidaan lisätä yhtiön verotettavaan tuloon ja verottaa asianmukaisesti. Kolmannessa luvussa käsiteltiin myös OECD:n siirtohinnoitteluraportin mukaista siirtohinnoitteludokumentaatiota, mikä on tärkeässä roolissa siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden todentamisessa. OECD:n Siirtohinnoitteluraportin mukaisesti laaditulla riittävällä dokumentaatiolla tarkoitetaan aineistoa, joka sisältää kuvauksen yrityksestä ja etupiirisuhteista, toimintanalyysin, taloudellisen analyysin, vertailuanalyysin, hinnoittelumenetelmän valinnan ja valinnan perustelut sekä konserniyritysten väliset kirjalliset sopimukset. Johtopäätöksenä OECD:n siirtohinnoitteluraportin mukaista dokumentaatiota koskevasta osiosta voidaan sanoa, että asianmukainen dokumentointi vähentää merkittävästi siirtohinnoitteluun liittyvää veroriskiä. Haittana yrityksille on se, että siirtohintadokumentaatio vaatii vankkaa, usein maakohdasta erikoisosaamista ja on varsin työlästä ja suhteellisen kallista, joskin seuraukset dokumentaation laiminlyönnistä voivat olla helpostikin monikymmenkertaiset. Etuna yrityksille dokumentaatiosta on myös se, että ulkoisen informaation tuottamisen prosesseista tulee tehokkaampia päällekkäisten toimintojen vähenemisen kautta.

Tutkimuksen kohteena luvussa käsiteltiin myös siirtohinnoittelun määrittämisen kannalta olennaista informaatiota. Luvussa havaittiin, että se, mitkä tiedot yksittäisessä

siirtohinnoittelututkimuksessa ovat tärkeitä, riippuu tapauksen tosiasioista ja olosuhteista. Havaittiin myös, että markkinaehtoperiaatteeseen perustuva analyysi vaatii yleensä tietojen etupiiritoimien osallistuvista etupiiriyrityksistä, kysymyksessä olevista liiketoimista ja suoritetuista toiminnoista sekä tietojen, jotka on johdettu samanlaista liiketoimintaa tekevästä tai samanlaista liiketoimintaa harjoittavista riippumattomista yrityksistä. Jotkut lisätiedot kysymyksessä olevasta etupiiritoimesta voivat olla tärkeitä. Näitä voivat olla liiketoimen laji ja ehdot, liiketoimien taloudelliset ehdot ja niissä käytettävä omaisuus, kysymyksessä olevan etupiiritoimen kohteena olevan tuotteen tai palvelun kulku etupiiriyrityksestä toiseen ja nykyisten sopimuksen kohteena olevien kauppaehtojen muutokset tai se, että näistä sopimuksista on neuvoteltu uudelleen.

Kolmannessa luvussa tutkittiin myös markkinaehtoperiaatteen toteamista. Markkinaehtoperiaate on auktoritatiivisesti todettu OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklan 1 kappaleessa, johon OECD:n jäsenmaita koskevat kahdenkertaiset verosopimukset perustuvat. Mikäli etuyhteyseritykset eivät soveltaneet toimitaan markkinaehtoperiaatetta, voidaan kertymätön tulo lukea yrityksen tuloon ja verottaa siitä tämän mukaisesti. Tarkasteltaessa etuyhteyserityksien markkinaehtoisuuden toteamista käytännössä havaittiin, että se saattaa olla vaikeaa. Tarkastelun lähtökohtana on, että konsernin sisäisissä transaktioissa on käytettävä hintaa, joka olisi peritty vertailukelpoisessa tilanteessa vertailukelpoisesta suoritteesta riippumattomien osapuolten välillä. Markkinaehtoisuuden toteutumista on tarkasteltava sekä suoritteiden antajan että suoritteiden saajan näkökulmasta. Markkinaehtoperiaatteen noudattamisen arvioinnissa lähtökohtana on puolestaan transaktiokohtainen tarkastelu. Jokaista yksittäistä etuyhteydessä tehtyä transaktiota verotetaan riippumattomien osapuolten vastaavaan transaktioon sen toteutukseksi, että jokainen yksittäinen transaktio ja siitä peritty hinta ovat markkinaehtoiset. Markkinaehtoperiaatteen toteamista koskevassa osiossa havaittiin myös, että tietyissä tapauksissa markkinaehtoperiaate voi olla sekä verovelvolliselle että verohallinnoille hallinnollisesti työläs, kun ne joutuvat arvioimaan lukuisia ja monentyyppisiä valtioiden rajat ylittäviä liiketoimia ja että verohallintojen ja verovelvollisten on usein vaikea saada riittävästi tietoa markkinaehtoperiaatteen soveltamiseksi.

Kolmannessa luvussa tutkittiin myös markkinaehtoperiaatteen soveltamista, johon liittyy olennaisesti etupiiritoimien vertailukelpoisuuden arviointi verrattuna riippumattomien yritysten välisen liiketoimien ehtoihin. Tässä saatiin selville, että vertailtavien tilanteiden taloudellisesti merkittävien piirteiden on oltava riittävän vertailukelpoisia, jotta tällaisesta vertailusta olisi hyötyä. Vertailukelpoisuus tarkoittaa sitä, ettei mikään vertailtavien tilanteiden välinen ero voi olennaisesti vaikuttaa menetelmässä tutkittavaan ehtoon tai etukohuullisen tarkkoja oikaisuja voidaan tehdä kaikkien tällaisten erojen vaikutuksen poistamiseksi. OECD:n siirtohintaohjeen ja samalla malliverosopimuksen 9 artiklan soveltamisohjeet käsittelevät aluksi vertailukelpoisuuden arviointia. Vertailukelpoisuutta määrittävät tekijät ovat ohjeen mukaan omaisuuden/palvelun ominaisuudet,

toimintoarviointi, sopimusehdot, taloudelliset olosuhteet sekä liiketoimintastrategiat.

Johtopäätöksenä kolmannessa luvussa käsitellyistä asioista voidaan sanoa, että markkinaehtoperiaatteen ei ole olemassa todellista, perusteltua ja realistista vaihtoehtoa. Markkinaehtoperiaatteen edut ovat selvästi haittoja suuremmat ja OECD:n jäsenmaat jatkavatkin markkinaehtoperiaatteen voimakasta tukemista. Markkinaehtoperiaate on teoreettisesti pätevä, koska se antaa tarkimman likiarvon avoimien markkinoiden toiminnasta tapauksissa, joissa tavaroita ja palveluja siirrellään etupiiriyritysten välillä ja se yleensä tuottaa monikansallisten yhtiöryhmien jäsenille sellaiset asianmukaiset tulomäärät, jotka erohallinnot voivat hyväksyä. Lisäksi markkinaehtoperiaate kuvastaa etupiiriin kuuluvan verovelvollisen yritysten tosiasioiden ja olosuhteiden mukaisia taloudellisia realiteetteja verrattuna markkinoiden normaaliin toimintaan. Muista luvusta tehtäviä johtopäätöksiä ovat se, että siirtohinnoitteludokumentaatiolla on tärkeä rooli siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden toteennäyttämässä ja se, että markkinaehtoperiaatteeseen perustuvaa analyysia varten vaaditaan yleensä tietoja etupiiriin osallistuvista etupiiriyrityksistä, kysymyksessä olevista liiketoimista ja suoritetuista toiminnoista sekä tietoja, jotka on johdettu samanlaista liiketoimintaa tekevistä tai samanlaista liiketoimintaa harjoittavista riippumattomista yrityksistä. Voidaan myös todeta, että siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden toteennäyttäminen voi olla yrityksille työlästä, mutta edut markkinaehtoisuuden todistamisesta ovat kuitenkin haittoja suuremmat.

Tutkielman tavoitteen saavuttamiseksi asetetut kaksi jälkimmäistä kysymystä koskivat eri siirtohinnoittelumenetelmiä ja markkinaehtoisuuden toteutumista näissä menetelmissä. Näitä kahta kysymystä käsiteltiin tutkimuksen neljännessä luvussa. Ensimmäinen neljännessä luvussa tutkittava ns. perinteinen siirtohinnoittelumenetelmä oli markkinahintavertailumenetelmä, jota tarkasteltaessa havaittiin, että kyseinen menetelmä on käyttökelpoisimmillaan silloin, kun kulutushyödyketyypistä tuotetta siirrellään organisaation sisällä ja kun myyvä tai ostava yksikkö on käynyt kauppaa kyseisellä tuotteella ulkopuolisten osapuolien kanssa. Havaittiin myös, että monikansallisten yritysten käytössä kauppaa jollakin tuotteella kontrolloimattomissa transaktioissa, jotka ovat samanlaisia kuin monikansallisen yrityksen etupiiritransaktiot, markkinaehtoinen hintamuodostuu näissä kontrolloimattomissa transaktioissa. Markkinahintavertailumenetelmän tarkastelun johtopäätöksenä voidaan todeta, että jos vertailukelpoisia riippumattomia liiketoimia voidaan löytää, markkinahintavertailumenetelmä on suurin ja luotettavin tapa soveltaa markkinaehtoperiaatetta. Tällaisissa tapauksissa markkinahintavertailumenetelmälle on OECD:n asiantuntijoiden mukaan suositeltavaa antaa etusija ennen kaikkia muita menetelmiä. Markkinahintavertailumenetelmää käytettäessä samanlaisuuden vaatimus on vertailukelpoisuutta arvioitaessa kaikkein suurin. Vähenenkin erot tuotteissa tai palvelussa voi vaikuttaa hintaan sillä tavalla, että transaktiot eivät enää ole vertailukelpoisia. Vertailukelpoisuuteen vaikuttavia tuotetta koskevia tekijöitä ovat esimerkiksi tuotteen ominaisuudet, laatu, luotettavuus, saatavuus ja toimitusten volyymi.

Markkinahintavertailumenetelmää harkittaessa tuotteen ominaisuuksien lisäksi myös muut OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaiset vertailukelpoisuuden osatekijät on hyvä ottaa huomioon. Nämä osatekijät ovat toiminnot, sitoutuneet varat ja riskit (toiminnalliset erot), taloudelliset olosuhteet (esim. markkinoiden maantieteellinen sijainti ja koko sekä kilpailuolosuhteet) sekä liiketoimintastrategiat.

Neljännessä luvussa tutkittiin myös jälleenmyyntihintamenetelmää jota tutkittaessa havaittiin, että tässä menetelmässä markkinaehtoisuus toteutuu siten, että hinta määritellään vähentämällä tuotteen jälleenmyyntihinnasta siihen lisätyt kustannukset ja tiettytasoinen voittomarginaali. Oikea hinta määritellään ostajan käyttämän jälleenmyyntihinnan perusteella. Jälleenmyyntihintamenetelmästä havaittiin, että se soveltuu erityisesti tuotteisiin, joita myydään sellaisenaan edelleen, eli erityisesti tuotantoyhtiön ja myyntiyhtiön välisissä tavarasiirroissa. Lisäksi kävi ilmi, että jälleenmyyntihintamenetelmä on käyttökelpoisimmillaan silloin, kun ei ole saatavilla tietoa vertailukelpoisista riippumattomista myynneistä ja kun jälleenmyyjä tai vähittäiskauppias ei lisää toimiltaan merkittävästi tuotteen arvoa esim. muuttamalla tuotetta fyysisesti tai käyttämällä omaa aineetonta omaisuuttaan. Jälleenmyyntihintamenetelmä on todennäköisesti käytökelpoinen myös silloin, kun sitä sovelletaan markkinointitoimintoihin. OECD:n vertailukelpoisuutta määrittävistä tekijöistä toimintojen vertailukelpoisuus on kriittinen tekijä jälleenmyyntihintamenetelmän tehokkaassa soveltamisessa. Tässä menetelmässä vertailukohteet ovat olennaisia, kun suoritetut toiminnot, otettavat riskit sekä aineeton omaisuus ovat samankaltaisia kuin etuyhteyskumppanilla, jonka siirtohinnoja määritetään ja kun tuotteet ovat samankaltaisia kuin etuyhteyskumppanin tuotteet.

Perinteisistä siirtohinnoittelumenetelmistä luvussa tutkittiin myös kustannusvoittolisämenetelmää. Tätä menetelmää sovellettaessa markkinaehtoisuus toteutuu siten, että soveltaminen sovellettaessa aloitetaan kustannuksista, joita omaisuuden tai palvelujen hankkijalle kertyy, kun etupiiriin kuuluvalle ostajalle siirretään omaisuutta tai suoritetaan palveluja. Sitten näihin kustannuksiin lisätään sopiva kustannusvoittolisa jolla aikaansaadaan sopiva voitto ottaen huomioon suoritettavat toiminnot ja markkinaolosuhteet. Tulosta, johon päädytään, kun kustannusvoittolisa lisätään edellä mainittuihin kustannuksiin, voidaan pitää alkuperäisen etupiiritoimen markkinaehtoisena hintana. Kustannusvoittolisämenetelmästä havaittiin myös, että se on käyttökelpoisimmillaan silloin, kun etupiiriosapuolet käyvät kauppaa puolivalmisteilla, kun etupiiriosapuolet ovat tehneet sopimuksia yhteisestä laitteistoista tai pitkäaikaisia osto- ja hankintasopimuksia tai kun etupiiritoimi on palvelujen suorittamista. Kustannusvoittolisa on käyttökelpoinen myös silloin, kun ei ole saatavilla vertailukelpoisia ulkopuolisia yrityksiä koskevaa tietoa ja etupiiriyhtiön toimenkuvaan kuuluu muutakin kuin pelkkä jakelu. Tällainen tilanne voi olla esim. silloin, kun tytäryritys lisää huomattavasti tuotteen arvoa.

OECD:n siirtohinnoitteluohjeet sallivat myös muiden menetelmien käytön silloin, kun perinteisiä siirtohinnoittelumenetelmiä ei voida soveltaa. Liiketoimintomarginaa-

limenetelmä oli ensimmäinen tutkimuksessa tarkasteltu epäsuora siirtohinnoittelumenetelmä. Tätä menetelmää sovellettaessa markkinaehtoisuuden havaittiin toteutuvan siten, että siinä tutkitaan sopivaan perustaan liittyvää nettomarginaalia, jonka verovelvollinen etupiiritoimesta saa. Perusta voi olla esim. kustannukset, myynti tai varat. Määrityksen kohteena on siis yrityksen toimintojen nettotuotto liiketoiminnoittain ja tätä nettotuottoa verrataan sitten riippumattomien yritysten vastaavista liiketoimista saamaan nettotuottoon. Konsernin sisäisten luovutusten nettomarginaalin pitäisi tässä menetelmässä olla vastaava kuin riippumattomien yritysten välisissä luovutuksissa. Liiketoimintomarginaalimenetelmää käytettäessä tuotteiden samanlaisuuden vaatimus on pienempi kuin markkinahintavertailumenetelmää käytettäessä. Lisäksi toiminnan samankaltaisuuden vaatimus ei ole yhtä suuri kuin jälleenmyyntihintamenetelmää tai kustannusvoittolisämenetelmää käytettäessä. Riskien ja kautumisella transaktion osapuolten välillä on keskeinen merkitys tätä menetelmää käytettäessä.

Voitonjakamismenetelmä oli toinen tutkimuksessa tarkastelluista epäsuorista siirtohinnoittelumenetelmistä. Voitonjakamismenetelmässä oletetaan, että ostaja ja myyjä kuuluvat samaan taloudelliseen yksikköön. Tässä siirtohinnoittelumenetelmässä markkinaehtoisuus toteutuu siten, että taloudellisen yksikön kolmansille osapuolille myyneistä ansaitsema kokonaisvoitto allokoidaan taloudellisen yksikön jäsenille sen perusteella, miten ne ovat osallistuneet voiton ansaitsemiseen. Kunkin osapuolen osallistumisen suhteellinen arvo perustuu suoritettuihin toimintoihin, otettuihin riskeihin sekä voiton luomiseksi suoritettuun liiketoimeen käytettyihin resursseihin. Voitonjakamismenetelmästä havaittiin, että sitä käytetään yleensä monimutkaisissa tilanteissa, joissa muut menetelmät eivät ole riittäviä suoritettujen toimintojen hinnoitteluun. Tarkasteltaessa voittonjakamismenetelmää OECD:n vertailukelpoisuutta määrittävien tekijöiden kannalta havaittiin, että siinä on olennaista laatia tarkka toimintoanalyysi transaktion molemmista osapuolista.

Johtopäätöksenä neljännen luvun pohjalta voidaan sanoa, että markkinaehtoisuus toteutuu eri tavoin siirtohinnoittelumenetelmissä ja että siirtohinnoittelumenetelmien soveltuvuus erilaisiin tilanteisiin riippuu tilanteesta. Neljännessä luvusta tehtävä johtopäätös on myös se, ettei yksikään menetelmä sovellu kaikkiin mahdollisiin tilanteisiin eikä minkään yksittäisen menetelmän soveltuvuutta pidä torjua. Markkinahintavertailumenetelmä on suosittelavin, mikäli on löydettävissä vertailukelpoisia riippumattomia liiketoimia. Voittopohjaisilla menetelmillä on nykyisin kuitenkin laajempi soveltamispiiri kuin OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden perusteella voisi päätellä.

## LÄHDELUETTELO

- Ahonen, Tero – Etholen, Tommi (2006) Suomeen tu levat siirtohinnoittelun dokumentointisäännökset. *Tilintarkastus-lehti* 4/2006, 66–74.
- Berisa, Marja (2006) Siirtohinnoittelun dokumentointi: viisas tekee taustatyöt nyt. *Aviisori* 3/2006, 14–15.  
<[http://www.pwc.com/fi/fin/issues/publ/pwc\\_aviisori\\_3\\_2006.pdf](http://www.pwc.com/fi/fin/issues/publ/pwc_aviisori_3_2006.pdf)>, haettu 19.4.2008 klo 17.53
- Choi, Frederick – Frost, Carol Ann – Meek, Gary K. (2002) *International Accounting*. 4<sup>th</sup> Edition. Prentice Hall, New Jersey
- Choi, Frederick D.S – Meek, Gary K (2005) *International Accounting*. Fifth Edition. Prentice Hall, New Jersey
- Emmanuel, Clive – Mehadji, Messaoud (1994) *Transfer Pricing*. Academic Press Ltd, London.
- Dean, Molly – Feucht, Frederick J. – Smith, L. Murphy. International transfer pricing issues and strategies for the global firm. *Internal Auditing* 1-2/2008, 12-18  
<<http://proquest.umi.com/pqdlink?Ver=1&Exp=01-27-2014&FMT=7&DID=1427298321&RQT=309&cfc=1>>, haettu 8.6.klo 18.22
- Doupnik, Timothy – Perera, Hector (2007) *International Accounting*, 1<sup>st</sup> edition, McGraw-Hill, Boston
- Drury, Colin (2000) *Management and Cost Accounting*. Fifth Edition. Thomson Learning
- EU Transfer Pricing Forum. EU:n siirtohinnoittelufoorumin Internet-sivu.  
<[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/taxation/company\\_tax/transfer\\_pricing/forum/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/transfer_pricing/forum/index_en.htm)>, tarkistettu 17.4.2009 klo 7.53
- Franze, Roberto (2005). Transfer Pricing and Distribution Arrangements: From Arm's Length to Formulary Apportionments of Income. *INTERTAX* Vol. 33 No . 6, 260-265.  
<<http://wolverine.tukkk.fi:2058/ehost/pdf?vid=2&hid=17&sid=af86c634-ec81-4b4a-8a13-06bfffef7899c%40sessionmgr2>>, haettu 8.7.2008 klo 14.32
- Global Transfer Pricing Review 2007 (2007). KPMG.  
<<http://www.kpmg.com/SiteCollectionDocuments/GlobalTransferPricingReview.pdf>>, haettu 5.3.2008 klo 15.55
- Global Transfer Pricing Survey 2007-2008 (2008). Ernst & Young.  
<[http://www.ey.com/global/assets.nsf/Finland/TransferPricingSurvey2007\\_2008/\\$file/TPSurvey\\_2007.pdf](http://www.ey.com/global/assets.nsf/Finland/TransferPricingSurvey2007_2008/$file/TPSurvey_2007.pdf)>, haettu 7.3.2008 klo 12.30



- Hallituksen esitys Eduskunnalle tuloverotuksen siirtohinnoittelua koskeva laki (2006) <<http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2006/20060107>>, haettu 29.5.2008 klo 13.23
- Heikkinen, Titta (1999) Siirtohinnoittelusta kansainvälisten yhtiöiden verotuksessa. *Tilintarkastus-Revision-lehti* 6/1999, 429.
- Helminen, Marjaana (2000) *Kansainvälisen konsernin sisäiset palvelut verotuksessa*. Gummerus Kirjapaino Oy: Jyväskylä
- Helminen, Marjaana (2005) *Kansainvälinen tuloverotus*. Werner Söderström Osakeyhtiö: Helsinki
- Horngrén, Charles, T – Bhimani, Alnoor – Datar, Srikant, M. – Foster, George (2005) *Management and Cost Accounting*. Prentice Hall, Pearson Education Limited.
- Hyde, Charles E. – Cho, Chongwoo (2005). Keeping Two Sets of Books: The Relationship Between Tax and Incentive Transfer Prices. *Journal of Economics and Management Strategy* Vol. 14 No 1, 165-186.  
<<http://wolverine.tukkk.fi:2058/ehost/pdf?vid=4&hid=15&sid=6e65d4d0-94c4-4cdd-83de-9034998b98a2%40SRCSM1>>, haettu 8.7.2008 klo 11.17
- Jokela, Minna (2004). EU:n arbitraattiosopimuksen voimassaolo jatkuu. *Tax View* 4/2004, 4-5.  
<<http://www.kpmg.fi/Binary.aspx?Section=166&Item=1708>>, haettu 26.8.2008 klo 17.32
- Joutsen, Antero (2007) Suomeen uudet siirtohinnoittelusäädökset. Ernst & Young.  
<[http://www.ey.com/global/content.nsf/Finland/verouutisia\\_siirtohinnoittelu\\_01\\_07](http://www.ey.com/global/content.nsf/Finland/verouutisia_siirtohinnoittelu_01_07)>, haettu 20.2.2008 klo 19.22
- Karjalainen, Jukka – Raunio, Merja (2007) *Siirtohinnoittelu*. WS Bookwell Oy: Juva
- Karjalainen, Jukka – Laaksonen, Sami. Siirtohinnoitteludokumentaatiosta Suomessa. *Verotus* 2002, s. 315–323
- Kuschnik, Bernhard (2008) Transfer Pricing In a Global Market. *Corporate Taxation*, Vol. 35, No. 1, 17–24  
<<http://wolverine.tukkk.fi:2062/pqdweb?vinst=PROD&fmt=6&startpage=1&vname=PQD&RQT=309&did=1416263541&scaling=FULL&vtype=PQD&rqt=309&cfc=1&TS=1234889953&clientId=19430>>, haettu 17.2.2009 klo 20.14
- Laaksonen, Sami – Kemell, Ann-Mari – Koskinen, Sami. Siirtohinnoittelun dokumentointi. Verohallituksen ohje no 1471/37/2007  
<<http://www.vero.fi/nc/doc/download.asp?id=5714;188760>>, haettu 2.6.2008 klo 9.50
- Laki verotusmenettelystä annetun lain muuttamisesta 1041/2006  
<<http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2006/20061041>>, haettu 3.6.2008 klo 12.17

- Lukka, Kari (1986) Taloustieteen metodologiset suuntaukset: Liiketaloustieteen ja kansantaloustieteen vertailu. *The Finnish Journal of Business Economics*, Vol. 35, No. 2, 133–149.
- Mehtonen, Pekka (2005) *Siirtohinnoittelu, tuloverotus ja konsernistrategiat*.  
<<http://wolverine.tukkk.fi:2179/lakikirjasto/3662.pdf>>, haettu 20.5.2008 klo 18.32
- Mehtonen, Pekka (2001) *Suomen tekemät uloverosopimukset ja OECD:n mallisopimus*  
<<http://www.edilex.fi/lakikirjasto/852.pdf>>, haettu 27.1.2009 klo 17.03
- Miesel, Victor, H - Higinbotham, Harlow, H – Chun, Yi, W (2002) International transfer pricing: Practical solutions for intercompany pricing. *The International Tax Journal*, Vol.28, No: 4, 1-22  
<<http://wolverine.tukkk.fi:2062/pqddlink?Ver=1&Exp=10-05-2013&FMT=7&DID=156643781&RQT=309&cfc=1>>, haettu 14.4.2008 klo 20.43
- Miesel, Victor, H - Higinbotham, Harlow, H – Chun, Yi, W (2003) International transfer pricing: Practical solutions for intercompany pricing – Part II. *The International Tax Journal*, Vol.29, No: 1, 1-40  
<<http://wolverine.tukkk.fi:2062/pqddlink?Ver=1&Exp=08-07-2013&FMT=7&DID=156643781&RQT=309&cfc=1>>, haettu 8.8.2008 klo 10.45
- Myrsky – Liinakangas (2005) *Kansainvälinen henkilö- ja yritysverotus*. RT Print Oy. Pieksämäki
- Roman, Satu – Horsma, Johanna – Pokkinen, Maarit, Hallituksen esitys uusiksi siirtohinnoittelusäännöksiksi annettu. *Tax Bulletin 2/06*, s. 5–7  
<[http://www.pwc.com/fi/fin/about/svcs/verokons/tax\\_bulletin\\_2\\_06.pdf](http://www.pwc.com/fi/fin/about/svcs/verokons/tax_bulletin_2_06.pdf)>, haettu 20.3.2008 klo 19.15
- Raunio, Merja – Tähtäläinen, Satu (2006) Uudet siirtohinnoittelusäännökset suunnitteilla. *Tax Bulletin 1/06*, s. 8-10.  
<[http://www.pwc.com/fi/fin/about/svcs/verokons/tax\\_bulletin\\_1\\_06.pdf](http://www.pwc.com/fi/fin/about/svcs/verokons/tax_bulletin_1_06.pdf)>, haettu 25.4.2008 klo 20.04
- Sherman, Richard W. – McBride, Jennifer L. (1995) International Transfer Pricing: Application and Analysis. *Ohio CPA Journal*, Vol. 54, No: 4, 29-35.
- OECD (1997) *Siirtohinnoitteluperiaatteet monikansallisia yrityksiä ja verohallintoja varten*. Oy Edita Ab: Helsinki
- Saudagaran, Sahrokh, M. (2004) *International Accounting: A User Perspective*, 2<sup>nd</sup> edition, South-Western, Oklahoma
- Siirtohinnoittelusta on muodostunut alodellinen riski monikansallisille yrityksille (2008). Ernst & Young.  
<[http://www.ey.com/global/Content.nsf/Finland/Tiedote\\_200208\\_TransferPricingSurvey](http://www.ey.com/global/Content.nsf/Finland/Tiedote_200208_TransferPricingSurvey)>, haettu 20.3.klo 19.14

- Tikka, Kari S. – Leppiniemi, Jarmo – Penttilä, Seppo – Hulkko, Pekka (1996) *Verotus*. Werner Söderström Osakeyhtiö: Juva
- Tomperi, Soile (2005) *Yritysverotus ja tilinpäätössuunnittelu*. Werner Söderström Osakeyhtiö: Vantaa
- Tuomela, Tero-Seppo (1997) Liiketaloustieteen tutkimusotteita esimerkkejä tutkimusotevaihtoehdoista. Turun kauppakorkeakoulun julkaisu.
- Törmänen, Jere (2006) Siirtohinnoittelun dokumentointivaatimukseen selkeyttä. *Tilisanomat* 3/2006, 47-52.
- Walden, Risto (2007) Siirtohinnoittelu kotimaisessa liiketoiminnassa. *Tilisanomat* 2/2007, 57-59.