

SIIRTOHINNOITTELU

Komasin siirtohinnoitteluoohjeiden luominen

Niina Astikainen

Opinnäytetyö
Marraskuu 2010

Liiketalouden koulutusohjelma
Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala





Tekijä(t) ASTIKAINEN, Niina	Julkaisun laji Opinnäytetyö	Päivämäärä 12.11.2010
	Sivumäärä 83	Julkaisun kieli Suomi
	Luottamuksellisuus Liitteet 1-6 (X) 12.11.2020 saakka	Verkojulkaisulupa myönnetty (X)
Työn nimi SIIRTOHINNOITTELU Komasin siirtohinnoitteluohjeiden luominen		
Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t) VÄRRE, Timo		
Toimeksiantaja(t) Komas Group Oy		
Tiivistelmä <p>Tutkimustyön aiheena oli luoda Komasa-konsernille siirtohinnoitteluohjeet, eli ohjeet miten hinta muodostetaan konsernin sisällä tapahtuvassa kaupankäynnissä. Ohjeet piti luoda vaihto-omaisuuserille, hallintopalkkioveloitukselle ja rahoituserille. Ohjeiden tuli olla helppokäyttöiset ja käytännönläheiset, jotta konsernin henkilöstö pystyi sitoutumaan niiden käyttöön. Ohjeiden tuli myös noudattaa siirtohinnoittelun virallisia ohjeita. Tutkimuksessa siirtohinnoittelulla tarkoitettiin sekä rajat ylittäviä että Suomen sisäisiä transaktioita. Komasa-konsernissa sisäisiin transaktioihin luetaan myös Suomen sisällä tapahtuva yhtiön sisäinen kaupankäynti. Komasa-konserni on konepajateollisuuden järjestelmätoimittaja ja sillä on tuotantoa sekä Suomessa että Puolassa. Suomessa tehtaita on usealla paikkakunnalla ja Puolassa yksi tehdas.</p> <p>Tutkimusmenetelmäksi valittiin kvalitatiivinen toimintatutkimus. Tutkimuksen teoriaosuuden perustana olivat siirtohinnoittelun lainsäädäntö ja ohjeet Suomessa sekä käytettävät siirtohinnoittelumenetelmät. Koska tutkimuksen aihe on laissa määriteltyä, tämän työn kannalta teoriaosuuteen perehtyminen oli oleellista. Komasa-konsernissa ei ollut aiempia kirjoitettuja ohjeita siirtohinnoittelusta.</p> <p>Vaihto-omaisuuserien siirtohinnoitteluohjeet koskevat yksiköitä kun he myyvät varsinaiseen toimintaan liittyviä tuotteita toiselle Komasin yksikölle. Vaihto-omaisuuserät jaoteltiin Komasin toimintojen mukaan pääryhmiin, ja näille pääryhmille määriteltiin laskentatavat, joilla päästään markkinaehtoiseen siirtohintaan. Hallintopalveluveloituksen markkinaehtoinen siirtohintamääriteltiin kustannusvoittolisämenetelmällä ja tähän luotiin kustannustenjakotaulukko. Lisäksi päivitettiin palvelusopimukset. Tämän ohjeen mukaan muodostettiin vuoden 2011 hallintopalkkioveloitukset yksiköille. Rahoituserien siirtohinnoitteluohjeessa perustellaan, miksi konsernin sisäisissä lainoissa käyttämä korkoprosentti on markkinaehtoinen.</p>		
Avainsanat (asiasanat) siirtohinnoittelu, konsernin sisäinen hinnoittelu, markkinaehtoperiaate, siirtohinnoittelumenetelmät, siirtohinnoitteludokumentaatio, hallintopalkkioveloitus		
Muut tiedot		



Author(s) ASTIKAINEN, Niina	Type of publication Bachelor's Thesis	Date 12112010
	Pages 83	Language Finnish
	Confidential Appendices 1-6 (X) Until 12112020	Permission for web publication (X)
Title TRANSFER PRICING Drawing up transfer pricing instructions for Komasa Group Oy Ltd.		
Degree Programme Business Administration		
Tutor(s) VÄRRE, Timo		
Assigned by Komasa Group Oy		
Abstract <p>The subject of the thesis was to draw up transfer pricing instructions for the Komasa Group. The instructions guide price formation for internal trade in the group concerning inventory items, management fees and financing items. The instructions had to be user friendly and practical so that the group personnel could commit themselves to using them. In addition, the instructions had to follow the official framework of transfer pricing. In this survey, Internal trade in the group within the boundaries of Finland is also included in internal transactions. The Komasa group is a system supplier of the engineering industry with production in several factories in Finland and in one in Poland.</p> <p>The qualitative occupational survey was selected as the research method. The theoretical part of the study consists of transfer pricing legislation and framework in Finland, and of commonly used transfer pricing methods. Studying theoretical content was essential as the subject is a concept defined by the law. The Komasa group did not have previously written transfer pricing instructions.</p> <p>The transfer pricing instructions of inventory items concern the units selling manufactured products to other units in the Komasa group. The inventory items were divided into main categories along with the Komasa group operations, and certain formulas were defined for these categories to help set market-based transfer prices. The price of the management fee was set with the cost plus method. A table for cost division was also created. In addition, the service agreements were updated. The management fees for 2011 were set according to these instructions. The transfer pricing instructions of financing items explain why the interest rate applicable in the internal loans of the group is market-based.</p>		
Keywords transfer pricing, pricing of the internal trade of group, the arm's length principle, transfer pricing methods, transfer pricing documentation, management fee		
Miscellaneous		

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	3
1.1 Aiheen valinta	3
1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaus.....	4
1.3 Tutkimusmenetelmä.....	5
2 SIIRTOHINNOITTELUN KÄSITE	7
3 SIIRTOHINNOITTELU YRITYKSEN SILMIN.....	8
4 SIIRTOHINNOITTELU VIRANOMAISEN SILMIN	11
4.1 OECD:n säädännöt	12
4.2 Suomen kansallinen säädäntö	16
4.2.1 VML 31§ Siirtohinnoitteluvoikaisu	16
4.2.2 VML 32§ Veronkorotus	19
4.2.3 VML 14a - 14c§ Siirtohinnoittelun dokumentointi	20
4.3 Arbitraatiosopimus ja EU Joint Transfer Pricing Forum.....	25
5 SIIRTOHINNOITTELUMENETELMÄT	26
5.1 Perinteiset menetelmät	27
5.1.1 Markkinahintavertailumenetelmä	28
5.1.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä.....	30
5.1.3 Kustannusvoittolisämenetelmä	32
5.2 Liiketoimivoittomenetelmät	34
5.2.1 Voitonjakamismenetelmä.....	34
5.2.2 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä.....	35
5.3 Siirtohinnoittelumenetelmien vertailu	37
6 SIIRTOHINNOITTELUN KOHTEET	39
6.1 Valmistus	39
6.2 Hallintopalvelut	42
6.3 Rahoitus – pitkä- ja lyhytaikainen	45

7 CASE KOMAS-KONSERNI	47
7.1 Toimeksiantajakonsernin esittely.....	47
7.2 Siirtohinnoitteluohjeet	50
8 POHDINTA	52
LÄHTEET.....	55

LIITTEET

Liite 1. Vaihto-omaisuuserien siirtohinnoitteluohjeiden laatiminen	56
Liite 2. Vaihto-omaisuuserien siirtohinnoitteluohjeet	64
Liite 3. Hallintopalveluveloituksen siirtohinnoitteluohjeet	69
Liite 4. Hallintopalvelusopimukset	76
Liite 5. Kustannustenjakotaulukko	78
Liite 6. Rahoituserien markkinaehtoisuus	81

KUVIOT JA TAULUKOT

KUVIO 1. Siirtohinnan siirtyminen kahden yksikön välillä	10
KUVIO 2. Siirtohinnan siirtyminen kolmen yksikön välillä.....	10
KUVIO 3. Esimerkkilaskelma siirtohintaoikaisusta	18
KUVIO 4. Esimerkkilaskelma siirtohintaoikaisun vastaoikaisusta	18
KUVIO 5. CUP-menetelmän vertailukohteet.....	29
KUVIO 6. Jälleenmyyntihintamenetelmä.....	31
KUVIO 7. Täyden riskin valmistaja	40
KUVIO 8. Sopimusvalmistustoiminta	41
KUVIO 9. Tolling	41
KUVIO 10. Komas-konsernin juridinen rakenne 31.8.2010 saakka	48
KUVIO 11. Komas-konsernin juridinen rakenne 1.9.2010 alkaen.....	48
KUVIO 12. Komas-konsernin liiketoimintaryhmät.....	49
TAULUKKO 1. Vertailutaulukko eri siirtohinnoittelumenetelmistä	38

1 JOHDANTO

1.1 Aiheen valinta

Pääoman, tavarain ja työvoiman vapaa liikkuvuus Euroopan Unionin alueella on helpottanut kansainvälisten konsernien toimintaa ja varmasti myös edesauttanut kansainvälisten konsernien muodostumista. Yleensä kansainvälistymisen houkuttimena ovat toisen valtion edullinen palkkataso ja mahdolliset verohyödyt. Enää eivät pelkästään Euroopan valtiot riitä, vaan edullisempaa kustannustasoa haetaan Aasian maista, etenkin Kiinasta. Joillekin yrityksille tuotannon siirtäminen edullisemman kustannustason valtioon on ollut ainoa selviytymiskeino viimeaikaisesta taantumasta. Kansainväliseen konserniin kuuluvien yritysten erilaiset verotusmenettelyt ovat saattaneet houkutella konsernia siirtämään voittoa verotusmielessä edullisempaan maahan. Tästä syystä jo ensimmäisen maailmansodan jälkeen kansainvälisen konsernin yrityksiltä on ryhdytty vaatimaan siirtohintojen käyttämistä valtioiden rajat ylittävissä kaupassa. Siirtohinnan on oltava vastaava hinta kuin vapailla markkinoilla, eli markkinaehtoinen.

Nytemmin useiden maiden veroviranomaiset vaativat kansainvälisiltä konserneilta rajanylittävästä kaupasta siirtohinnoitteludokumentaatiota eli kirjallista selvitystä hinnoista, joita on käytetty konsernin sisäisessä, rajat ylittävissä kaupankäynnissä. Dokumentaatiovaatimuksen tarkoitus on ehkäistä tai ainakin vähentää voiton siirtoa toiseen valtioon verohyödyn toivossa. Suomessa dokumentaatiovelvollisuus tuli voimaan vasta vuoden 2007 alussa, eli verottaja pystyi vaatimaan dokumentaatiota nähtäväksi vuoden 2008 aikana. Monelle yritykselle siirtohintasiat ja sen dokumentointi olivat täysin uusi asia, ja moni koki varmasti dokumentointivaatimukset raskaaksi menettelyksi. Veropalveluja myyvät tahot, kuten esimerkiksi KPMG ja Ernst & Young, ovat varmasti saaneet oman hyödyn dokumentointivelvollisuudesta. He ovat tarjonneet viime vuosina paljon erilaisia koulutustilaisuuksia siirtohinnoittelusta ja moni yritys on ulkoistanut dokumentaation teon heille.

Dokumentaatiovelvollisuus mahdollisti tämän tutkimuksen, sillä dokumentointi-
velvollisuus koskee myös tekijän työnantajaa Komas-konsernia.

1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaus

Komasilla on toimintaa Suomessa ja Puolassa. Suomessa tehtaita on kahdeksalla eri paikkakunnalla. Osa tehtaista on yhden tehtaan yrityksiä, mutta valtaosa tehtaista kuuluu samaan yhtiöön. Puolassa sijaitsee yksi tehdas omana yhtiönä. Suomen ja Puolan yhtiöiden välillä ei ole ollut historiassa kovinkaan paljon kaupankäyntiä, mutta selvästi tänä vuonna kaupan määrä on kasvanut ja sen odotetaan kasvavan tulevaisuudessa. Suomen tehtaiden välillä kaupankäynti on vilkasta ja kauppaa tehdään sekä yhtiöiden välillä että yhtiön eri tehtaiden välillä.

Tästä syystä tutkimuksen tavoitteena on luoda Komas-konsernille siirtohinnoitteluohjeet sekä Suomen sisällä käytävään että rajat ylittävään kaupankäyntiin. Yrityksen toiveen mukaan ohjeiden tulee olla helppokäyttöiset ja käytännönläheiset, jotta kaikki tehtaot pystyvät sitoutumaan niiden käyttöön. Siirtohinnoitteluohjeissa pitää määritellä markkinaehtoiset siirtohinnat vaihto-omaisuuserille, hallintopalveluveloituksille ja niille rahoituserille, joita on tällä hetkellä Komasin yritysten välillä. Siirtohinnoittelun pitää noudattaa lainsäädäntöä ja virallisia ohjeita sillä Komasin sisäiset ohjeet ovat pohjana verottajan vaatimaan dokumentaatioon. Tehtävänä on tehdä myös virallinen siirtohinnoitteludokumentaatio, mutta se on rajattu pois tästä tutkimuksesta. Tässä tutkimuksessa esitettyjen tutkimustulosten ei tarvitse olla virallisen dokumentaation muodossa.

Komas-konsernissa ei ole ennestään yleisiä siirtohinnoitteluohjeita yksiköilleen. Tehtaot, jotka kaikki toimivat omina tulosvastuullisina yksikköinä, ovat saaneet neuvotella keskenään käyttämistään hinnoista vaihto-omaisuuserissä. Ainoastaan hallintopalveluveloituksista on saatavilla aiemmin tehdyt palvelusopimukset ja laskentataulukko veloitusten määräytymisestä. Tosin palvelusopimuksia ei ole

päivitetty vuoden 2007 jälkeen ja laskentataulukkoon ei ole viety kaikkia päivityksiä, joten nyt luotavat siirtohinnoitteluohjeet ovat hyödyksi niin yritykselle toiminnan kannalta kuin myös verotarkastusmielessä.

Tutkimustyön teoriaosuudessa käsitellään siirtohinnoittelua sekä yrityksen että viranomaisen näkökulmasta. Teoriaosuuteen on koottu keskeinen lainsäädäntö ja ohjeet, jotka vaikuttavat siirtohinnoittelun luomiseen Suomessa. Lainsäädäntöosuuden ei ole tarkoitus olla kaikenkattava, sillä pääpaino tutkimuksessa on eri siirtohinnoittelumenetelmillä ja siirtohinnoittelun kohteilla, joihin on pyydetty siirtohinnoittelu ratkaisemaan (vaihto-omaisuus, hallintopalveluveloitus, rahoituserät). Siirtohinnoittelun kohteista on rajattu pois myyntitoiminta, sillä Komasilla ei ole erillistä myyntiyksikköä, johon tämä myyntitoiminta viittaa. Tutkimuksesta on myös rajattu pois Puolan lainsäädäntö.

Empiirisessä osassa esitellään Komas-konserni ja tutkimustulokset. Tutkimustuloksissa tuodaan esille alkuperäinen tilanne sekä uudet ohjeet ja keinot, joilla uusiin hintoihin on päästy. Nykytilanne ja tutkimustulokset ja perustelut tutkimustuloksiin on esitelty liitteissä. Tiedot ovat yrityksen toiveen mukaan salassa pidettävää tietoa.

Opinnäytetyötä luettaessa tulee muistaa, että tutkimuksessa ilmeneviä asioita on käsitelty vain siirtohinnoittelun näkökulmasta.

1.3 Tutkimusmenetelmä

Tutkimus on kvalitatiivinen toimintatutkimus. Kvalitatiivinen tutkimus soveltuu käytettäväksi silloin

1. *kun ollaan kiinnostuneita asioista, joita ei voida mitata määrällisesti*
2. *kun tavoitteena on löytää tai paljastaa tosiasioita (eikä täydentää jo olemassa olevia totuusväittämiä)*

3. *kun halutaan tutkia luonnollisia tilanteita, joissa ei voida kontrolloida kaikkia vaikuttavia tekijöitä*
4. *kun ollaan kiinnostuneita tapahtuman yksityiskohtaisista rakenteista*
5. *kun ollaan kiinnostuneita yksittäisten toimijoiden merkitysrakenteista*

Kvalitatiiviselle toimintatutkimukselle on ominaista, että

- *toimintatutkimuksessa sekä tutkitaan että yritetään muuttaa vallitsevia käytäntöjä*
- *tutkimuksen avulla etsitään ratkaisuja ongelmiin*
- *tutkittavat eli käytännössä toimivat ihmiset otetaan aktiiviseksi osalliseksi tutkimukseen mukaan*
- *olennaista on yhteistyö ja aktiivinen tekeminen tutkimisen ohella (Kananen 2009.)*

Tutkimustyö aloitettiin perehtymällä kirjoitettuihin ohjeisiin, lainsäädäntöön ja aiheeseen liittyvään kirjallisuutteen sekä aiemmin tehtyihin tutkimuksiin, jotta saatiin perusta varsinaiseen tutkimustyöhön eli siirtohinnoittelun tekemiseen. Hintojen määrittelyssä apuna oli yrityksen käytössä oleva toiminnanohjausjärjestelmä, josta pystyttiin saamaan itsenäisesti tietoa tuotteiden nykyisestä hinnoittelusta. Toiminnanohjausjärjestelmästä saatiin myös vertailuhintoja siirtohinnoille eli hintoja, joita on käytetty ulkoisille asiakkaille myytäessä. Hintojen määrittelyssä käytettiin apuna myös yksiköiden tuloslaskelmia. Työn tekemisen kannalta oli hyvä, että yritys, sen henkilöt ja järjestelmät olivat tutkimuksen tekijälle entuudestaan tuttuja. Tämä mahdollisti sen, että pystyttiin aikalailla itsenäisesti selvittämään asioita ja tarpeen tullen tiedettiin kenen puoleen kääntyä. Työn teon kannalta oleellista oli myös se, että tiedettiin, miten asiat on nyt hoidettu eikä tarvinnut käyttää aikaa lähtötilanteen selvittämiseen.

Siirtohinnoittelusta on julkaistu paljon tutkimuksia siirtohinnoitteludokumentointi velvollisuuden tultua Suomeen, etenkin vuosina 2007 ja 2008. Kuitenkaan itse siirtohintojen luomisesta ei löytynyt montaakaan tutkimusta ja nekin jotka löytyivät, olivat salaiseksi merkittyjä. Tämän tutkimuksen tekoa helpotti osittain se, että nyt eletään jo vuotta 2010, ja siirtohinnoittelua on jo muutaman vuoden ajan valvottu

verottajan toimesta. Tänä aikana on tullut ennakkotapauksia ja toimintaohjeita niistä caseista, joista verottaja on vaatinut siirtohinnoitteludokumentaation. Näistä ennakkopäätöksistä oli hyötyä tutkimuksessa. Esimerkiksi tiedossa oli verottajan näkemys markkinaehtoisesta voittolisästä hallintopalveluveloituksessa ja korkoprosentista. Näitä pystyttiin peilaamaan Komasille tehtäviin siirtohinnoitteluohjeisiin ja saatiin varmuus siitä, miten verottaja tulkitsee säädöksiä, hintoja ja dokumentaation sisältöä.

2 SIIRTOHINNOITTELUN KÄSITE

Pitkälle integroituneet yritykset koostuvat yleensä useista yksiköistä, joista kukin vastaa arvonmuodostusketjun jostakin osasta. Arvonmuodostusketju voi esimerkiksi pisimmillään koostua raaka-aineiden hankkimisesta itse valmistettujen tuotteiden markkinointiin. Kun suoritteita siirretään yksiköstä toiseen, on kyse yrityksen sisäisistä liiketapahtumista, jonka hinnoittelusta käytetään termiä siirtohinnoittelu. Siirtohintaa käytetään sekä yrityksen sisällä tapahtuvista liiketapahtumissa eli kustannuspaikkojen välisissä siirroissa että konsernin yhtiöiden välisissä liiketapahtumissa. (Koskinen & Vehmanen 1997, 258.) Sisäisissä liiketapahtumissa voi olla kyse tavaravirrasta, palvelusuoritteista (esimerkiksi johtamis- tai avustussuoritteista), sisäisistä rahoitusjärjestelyistä, rojalteista ja lisensseistä (Siirtohinnoittelu n.d.). Sisäisiin liiketapahtumiin luetaan myös liiketoimintamallien muutokset esimerkiksi tilanteessa, jossa tuotantoa siirretään saman konsernin toiseen yhtiöön joko samaan maahan tai ulkomaille (Konsernin sisäinen hinnoittelu 2009). Mikrota-
lousteorian mukaan suoritteen hinta muodostuu markkinoilla vallitsevan kysynnän ja tarjonnan perusteella. Hinta muodostuu näin, kun yritys myy ulkopuoliselle asiakkaalle. Kun suorite myydään oman organisaation toiselle yksikölle, kauppa tapahtuu markkinoiden ulkopuolella. Näin ollen sisäisistä liiketapahtumista puuttuu normaali hinnanmuodostusmekanismi. Siirtohinnoittelun tehtävänä onkin korvata tämä mekanismi ja siksi sen tulisi ottaa huomioon mahdollisimman hyvin normaalin hinnanmuodostusmekanismin piirteet. (Koskinen & Vehmanen 1997, 259, 261.)

3 SIIRTOHINNOITTELU YRITYKSEN SILMIN

Siirtohinnoittelulla on yrityksessä myös muitakin tehtäviä kuin suoritteiden siirtohinnan määrittäminen. Muita tehtäviä ovat yksiköiden ohjaaminen yrityksen kannalta haluttuun suuntaan, yksiköiden tehokkuuden arviointi ja suoritteiden ulosmyyntihinnan määrittäminen. (Koskinen & Vehmanen 1997, 259.)

Yrityksen kannalta olisi optimaalista, että sisäisissä tapahtumissa koko organisaation lisäksi hyötyisivät sekä ostava että myyvä yksikkö. Jos siirtohintaa on korkeampi kuin ulkopuolinen markkinahinta, on ostavan osapuolen kannalta parempi vaihtoehto hankkia suorite ulkoisilta markkinoilta. Tämä päätös ei välttämättä ole koko organisaation edun mukainen. Joten mikäli siirtohintaa poikkeaa optimaalisesta hinnasta, yksiköiden oman edun ajattelu johtaa todennäköisesti organisaation näkökulmasta huonoon päätöksentekoon. Näiden tilanteiden välttämiseksi yrityksen ylin johto saattaa vaatia, että yksiköiden on toimittava aina koko yrityksen etujen mukaisesti. Tästä syystä on tärkeää, että siirtohinnat on määritelty onnistuneesti, jotta jokainen taho saa hyödyn. (Koskinen & Vehmanen 1997, 260.)

Ylin johto voi puuttua sisäisiin liiketapahtumiin myös yli- ja alikapasiteetti tilanteissa. Kun markkinoilla on ylikapasiteettia, myyvä yksikkö ei saa myytyä ulkopuolelle niin paljon kuin se voisi tuottaa. Koko yrityksen kannalta optimaalista on, että tässä tilanteessa ostava yksikkö ei osta ulkopuolisilta markkinoilta. Vastaavasti alikapasiteettitilanteessa, jolloin kapasiteetti ei riitä vastaamaan kysyntää, on yrityksen kannalta optimaalista, että myyvä yksikkö myy ensisijaisesti sisäiselle asiakkaalle. (Koskinen & Vehmanen 1997, 263 - 264.)

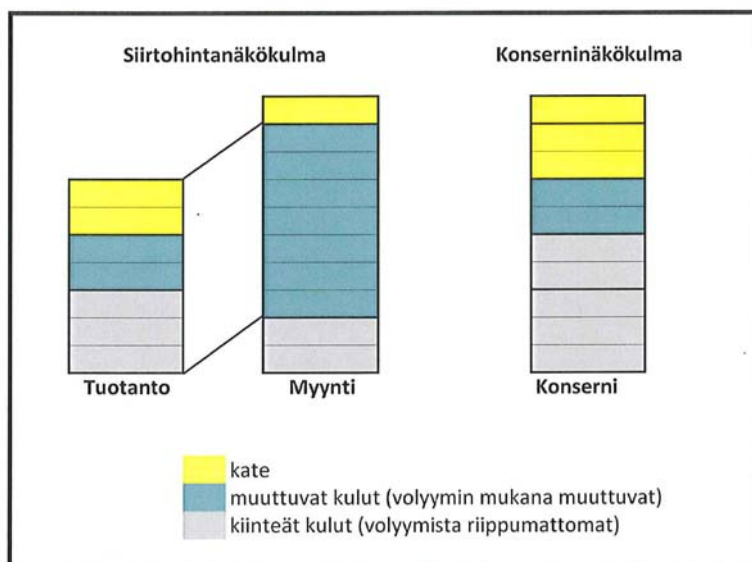
Yksiköiden tehokkuutta arvioidaan yleensä tuloksen perusteella. Tulos taas muodostuu käytetyistä siirtohinnoista, ja ne vaikuttavat joko positiivisesti tai negatiivisesti tulokseen. Myyvälle yksikölle siirtohintaa edustaa tuottoa ja ostavalle yksikölle kuluja. Mikäli siirtohinnasta syntyy erimielisyyttä, pitäisi ratkaisu siirtohinnalle löytyä taloudellisin perustein eikä neuvottelutaidoilla, jottei tehokkuus kärsi kummasakaan yksikössä. (Koskinen & Vehmanen 1997, 260.) Yksiköiden tehokkuuden

kannalta on myös tärkeää, että yksiköiden johtajat pitävät sisäisiä tuottoja yhtä arvokkaina kuin ulkopuolelta saatuja (Puisto 2008, 17).

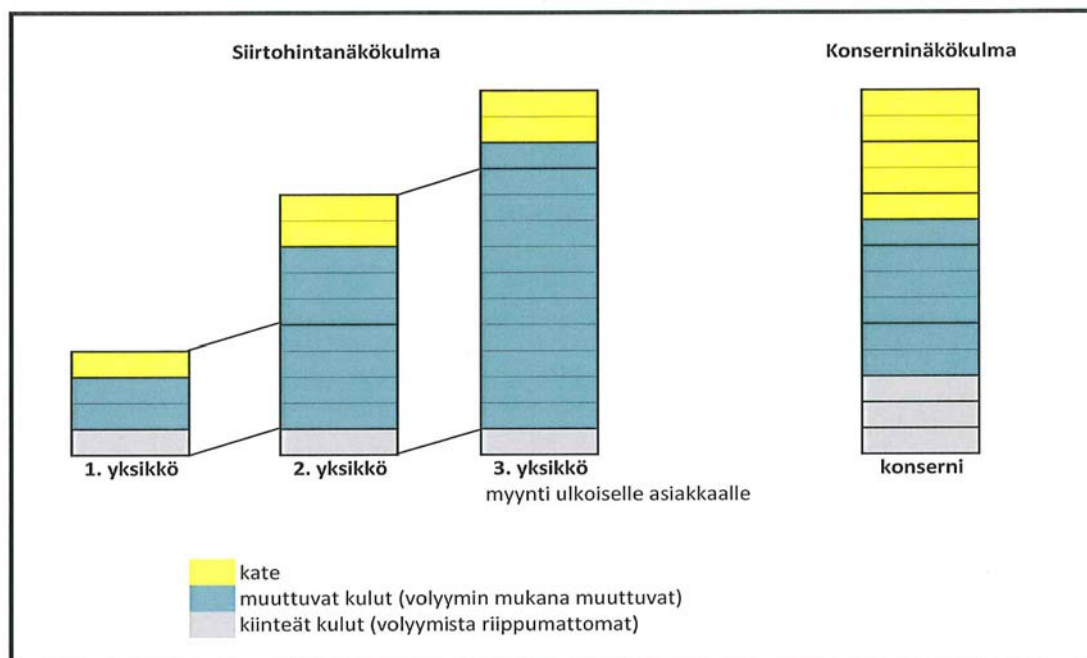
Onnistunut siirtohinnoittelu on luotettava peruste lopullisen myyntihinnan asettamiselle. Suoritteen lopullinen hinta eli ulkoiselta asiakkaalta perittävä myyntihinta määräytyy vasta arvonmuodostusketjun pääpisteessä. Siirtohinnoittelun tehtävänä on kertoa suoritteen kokonaiskustannukset, eli kussakin yksikössä aiheutuneet kustannukset täytyy siirtää suoritteen mukana aina seuraavaan yksikköön. Toiminnan tehostamisen kannalta on tärkeää, että toteutuneiden kustannusten sijaan käytetään standardikustannuksiin perustuvaa siirtohinnoittelua. Jos näin ei menetellä, myyvän yksikön tehottomuus siirtyy kuluina ostavalle osapuolelle. Standardikustannuksia käyttämällä poikkeavuudet tehokkuudessa jäävät myyjäyksikön tulokseen. Jos ulkoiselta asiakkaalta perittävä hinta ei ole mahdollinen, ts. ei ole kilpailukykyinen hinta, on sisäinen kustannustaso kyseenalaistettava ja pyrittävä alentamaan sitä. (Koskinen & Vehmanen 1997, 259, 261.)

Yritykset menettävät olennaisen osan kilpailukyvystään asiakasrajapinnassa jo sisäisessä kaupankäynnissä, mikäli myyntiyksikkö tai yhtiö näkee vain itselleen jäävän katteen. Tällöin myynnin käsitys käytettävissä olevasta liikkumavarasta konserni- tai yhtiötasolla on puutteellinen, sillä todellisuudessa tuotantoon voi jäädä huomattavasti katetta, mistä voidaan tinkiä määriteltäessä myyntihintaa lopulliselle tuotteelle. Myynnille voi jäädä myös väärä kuva kustannusrakenteesta, mikäli se ei ymmärrä tarkastella kuluja koko konsernin tai yhtiön kannalta. Tuotannosta siirtohinnoilla siirtyvä kappale on kokonaisuudessaan myynnille muuttuvaa kustannusta ja myynnin kulurakenne voi koostua enimmäkseen volyyymista riippuvasta muuttuvista kuluista. Todellisuudessa konsernin näkökulmasta kulut voivat koostua enimmäkseen kiinteistä, riippuen siitä, miten paljon tuotantoyksikössä on kulunut kiinteitä kuluja kappaleen valmistamiseen. (Väärin toteutettu siirtohinnoittelu heikentää kilpailukykyä loppuasiakasmarkkinoilla 2004.)

Seuraavana on kaksi kuviota siitä, miten siirtohinnat siirtyvät yksiköstä toiseen ja miltä se näyttää konsernin näkökulmasta. Kuvat perustuvat August Associates Oy:n (2004) lähteen kuviin.



KUVIO 1. Siirtohinnan siirtyminen kahden yksikön välillä



KUVIO 2. Siirtohinnan siirtyminen kolmen yksikön välillä

Mikäli siirtohinnat puuttuisivat kokonaan, johtaisi tämä siihen, että sisäisten suoritteiden kuluttaminen olisi tulosityksikön kannalta edullista, mutta tuottaminen ei. Lisäksi siirtohinnan puuttuminen johtaisi tulosityksikköjen kulurakenteen virheelli-

syyteen ja koko yrityksen kannattavuuteen se heijastuisi ulosmyynti hintojen kautta. (Puisto 2008, 17.)

4 SIIRTOHINNOITTELU VIRANOMAISEN SILMIN

Sisäisiä liiketoimia pystyy siis olemaan yrityksen sisällä ja konsernin yhtiöiden välillä. Kuten aiemmin on tullut ilmi, siirtohinnalla on vaikutusta tulokseen. Yrityksen sisällä vaikutus on vain tulosityksikön kannattavuuteen. Jos kyse on konsernin yhtiöiden välisistä sisäisistä liiketoimista, on siirtohinnalla vaikutusta yhtiön tulokseen ja tätä kautta yhtiön verotukseen.

Karjalainen ja Raunio mainitsevatkin, että viime kädessä siirtohinnoittelussa on kysymys verotulojen jakamisesta vähintään kahden valtion välillä. Jotta yritystä ei verotettaisi kaksinkertaisesti, on solmittu kansainvälisiä verosopimuksia. Sopimuksia on noudatettava, vaikka se olisi ristiriidassa kansallisen lainsäädännön kanssa. (Karjalainen & Raunio 2007, 17.)

Ensimmäisen maailmansodan aikana verot nousivat sotatoimien rahoittamiseksi, ja kansainväliset yritykset etsivät keinoja verorasituksensa alentamiseksi. Yritykset alkoivat siirtää verotuloja matalamman verokannan maihin konsernin sisäistä hinnoittelua manipuloimalla. Tämän ehkäisemiseksi ensimmäiset siirtohinnoittelusäädökset tulivat voimaan vuonna 1915 Isossa-Britanniassa. Yhdysvallat seurasivat perässä kahden vuoden kuluttua. Molemmissa tapauksissa kyse oli enemmänkin ennaltaehkäisevästä lainsäädännöstä. Tämän jälkeen siirtohinnoittelulla oli pitkä hiljainen kausi, kunnes 1960-luvun lopussa kansainvälinen kauppa alkoi taas kukoistaa. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD, Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö) nousi keskeiseen asemaan tutkiessaan aihetta ja julkaistessaan kaksi raporttia siirtohinnoittelusta vuosina 1979 ja 1984. Täysin uudistetut OECD:n siirtohinnoitteluohjeet julkaistiin vuonna 1995 ja niistä on tullut keskeinen osa kansainvälistä siirtohinnoittelusäädännöstä. (Karjalainen & Raunio 2007, 14 - 15.)

Viime aikoina yhä useammassa maissa on astunut voimaan omat siirtohinnoittelusäännökset ja dokumentointivaatimukset. Tämä nostaa siirtohinnoittelun roolia entistä tärkeämmäksi kansainvälisessä verosuunnittelussa. (Karjalainen & Raunio 2007, 15.) Euroopan siirtohinnoittelusäädökset tulevat huomattavasti Yhdysvaltoja perässä, sillä Yhdysvalloissa asiaa on valvottu tarkasti jo pitkään. Suomi, Ruotsi, Norja ja Viro tiukensivat lakejaan yhtä aikaa. Myös Kiinassa on huomattu siirtohinnoittelun tärkeys, kun ulkomaisia yrityksiä on tullut maahan. (Saarelainen 2006.)

Siirtohinnoittelusäädöksillä halutaan ehkäistä tietoinen voiton siirtäminen. Siirtohinnoittelulla pystyy vaikuttamaan verorasitukseen kolmella eri tavalla. Ensimmäinen on aiemmin mainittu tulon siirto ns. verokeidasvaltioon. Tulon siirtäminen myös sellaisten valtioiden välillä, joiden verotuksessa ei ole merkittävää tasoeroa hyödyntää yritystä. Tällöin voitokkaasta yrityksestä siirretään tuloa tappiolliseen yksikköön toiseen maahan. Kyseessä on tuloksen tasaaminen. Kolmas on veroseuraamusten erot. Avoimessa voiton siirrosta veroseuraamuksia aiheuttaa voiton näyttäminen esimerkiksi tytäryhtiöissä ja sen jälkeen osingonjaon antaminen emoyhtiöille. Nämä verorasitukset ovat selvästi yli sen, jos tulosta olisi siirretty paljastumatta ylihinnalla osingon saajalle. (Siirtohinnoittelu n.d.)

Siirtohinnoitteluun liittyviä säädöksiä ja ohjeita on monelta eri taholta. Suomessa on voimassa kansallinen lainsäädäntö ja tämän lisäksi käytössämme ovat OECD:n kansainvälinen siirtohinnoitteluohje. Näiden lisäksi EU-valtiot ovat tehneet Arbitraatiosopimuksen kaksinkertaisen verotuksen poistamiseksi. EU-komissio on perustanut EU Joint Transfer Pricing Forum -keskustelufoorumia. (Karjalainen & Raunio 2007, 17 - 18.)

4.1 OECD:n säädännöt

OECD on perustettu vuonna 1961 edistämään kestävästä taloudellisesta kasvusta ja työllisyyttä sekä lisäämään hyvinvointia. Järjestöön kuuluu tällä hetkellä 30 jäsenmaata. OECD:n tehtävänä on toimia asiantuntijaorganisaationa, joka tukee jäsenmais-

sa tehtävää talous- ja yhteiskuntapoliittista päätöksentekoa. Verotuksen osalta OECD:n tavoitteena on turvata julkisten palveluiden tuottamiseen tarvittavat verotulot edistämällä yritystoiminnan ja työllisyyttä helpottavan verotuksellisen ympäristön muodostumista. (Karjalainen & Raunio 2007, 37 - 38.) OECD:n uusin siirtohinnoitteluohje Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations on vuodelta 1995, mutta ohjetta on täydennetty ja täydennetään jatkuvasti. Ohje on julkaistu suomenkielisenä vuonna 1997, Siirtohinnoitteluperiaatteet monikansallisia yrityksiä ja verohallintoja varten. Ohje on laadittu kansainvälisten konsernien ja veroviranomaisten tulkintakonfliktien rajoittamiseksi. OECD:n ohje ei sido juridisesti järjestön jäsenvaltioita, mutta ohjeessa on kuitenkin suositus, että veroviranomaiset ja kansainväliset konsernit nojautuisivat ohjeeseen. (Kansainvälisen konsernin erityiskysymyksiä n.d.)

OECD:n siirtohinnoitteluohje jakaantuu seuraaviin lukuihin,

luku I	Markkinaehtoperiaate
luku II	Perinteiset liiketoimintamenetelmät
luku III	Muut menetelmät
luku IV	Hallinnollisia menettelytapoja siirtohinnoittelukiistojen välttämiseksi ja ratkaisemiseksi
luku V	Dokumentointi
luku VI	Aineetonta omaisuutta koskevia erityisiä näkökohtia
luku VII	Konserninsisäisiä palveluja koskevia erityisiä näkökohtia
luku VIII	Kustannustenjakojärjestelyt

Luvut VI–VIII on lisätty ohjeeseen vuoden 1995 jälkeen. Tälläkin hetkellä ohjeisiin liittyen käsitellään vertailukelpoisuuteen ja voittopohjaisiin siirtohinnoittelumenetelmiin liittyviä kysymyksiä. (Karjalainen & Raunio 2007, 38 - 39.)

Markkinaehtoperiaate on OECD:n siirtohintaohjeiden perusta. Tässä on kyse siitä mitä riippumattomien yritysten välillä olisi sovittu kaupanteosta. Arvioitaessa markkinaehtoperiaatteen toteutumista keskeisiä tekijöitä ovat vertailuanalyysi, vertailukelpoisuus ja vertailutiedot (Karjalainen & Raunio 2007, 39 - 40.) Mikäli etupiiriyriyten välinen siirtohintaa ei vastaa markkinaehtoista hintaa, vääristyvät etupiiriyriyten verotettava tulo ja isäntämaiden verotuotot. Tästä syystä siirtohinnoittelussa tulee käyttää markkinaehtoperiaatetta (arm's length principle). Jos

tästä on poikettu, ovat OECD:n jäsenvaltiot sopineet, että etupiiriyriyten voittoa voidaan oikaista verotuksessa. Siirtohintaohjeen tärkein syy onkin monikansallisten yritysten ja riippumattomien yritysten samankaltainen verokohtelu. (Puisto 2008, 19 - 20.) Vaikka OECD:n ohje viittaa rajat ylittävään liiketoimintaan, on markkinaehtoista hintaa käytettävä myös kotimaisissa liiketapahtumissa (Konsernin sisäinen hinnoittelu 2009).

Markkinaehtoperiaate sellaisenaan kuulostaa yksinkertaiselta, mutta sen soveltaminen käytännössä ei ole aina yksinkertaista. Vertailukelpoisia liiketoimia saattaa olla vaikea löytää, sillä konsernin yhtiöissä käydään normaalisti kauppaa sellaisilla tuotteilla, joita ei sellaisenaan saada avoimilta markkinoilta. Tällaisia tuotteita saattavat olla pitkälle kehitetyt erikoistuotteet tai tuotteen osat eli puolivalmistetuotteet, joita siirretään edelleen jalostettavaksi toiselle yksikölle. Massatuotteiden osalta vertailukelpoisten liiketoimien löytäminen on yleensä helpompaa. (Karjalainen & Raunio 2007, 46.)

Pelkkä suoritteen luonteen vertailu ei riitä, vaan myös toiminnallisia seikkoja pitää vertailla. Vertailukelpoisuutta arvioitaessa pitää ottaa huomioon myös: osapuolten suorittamat toiminnot (käytetty omaisuus ja otetut riskit), sopimusehdot, taloudelliset olosuhteet ja osapuolten noudattamat liiketoimintastrategiat. (Puisto 2008, 22 - 23.) Konsernilla on yhteinen liikeintressi, joten on normaalia, että konsernin yritysten välinen toiminta voidaan järjestää tavalla, josta riippumattomat yritykset eivät sopisi keskenään. Verotuksellisesti tällainen menettely on usein hyväksyttävää. (Karjalainen & Raunio 2007, 46 - 47.) Markkinaehtoperiaatteen soveltamisessa esiintyy monia käytännön ongelmia, mutta toistaiseksi se on paras teoria, jonka avulla voidaan jäljitellä avoimilla markkinoilla vallitsevia ehtoja. Markkinaehtoisten hintojen käyttö on johtamisen näkökulmasta kannustin monikansalliselle yritysryhmälle. Tällöin pystytään arvioimaan helposti eri tulosityksikköjen todellista suoritusta. (Puisto 2008, 21 - 22.)

Markkinaehtoperiaatteen toteutumista arvioidaan OECD:n ohjeissa olevien siirtohinnoittelumenetelmien avulla. OECD:n hyväksymistä siirtohinnoittelumenetelmis-

tä on enemmän luvussa 5. Luku hallinnollisia menettelytapoja siirtohinnoittelukiistojen välttämiseksi ja ratkaisemiseksi ottaa kantaa muun muassa todistustaakkaan, rangaistuksiin ja ennakkosopimuksiin. Useiden maiden siirtohinnoitteludokumentointisäännökset perustuvat täysin OECD:n ohjeisiin, näin myös Suomessa. (Karjalainen & Raunio 2007, 40 - 41.) Dokumentointisääädöksistä on tietoa kansallisen lainsäädännön osiossa.

Rajanveto aineettoman oikeuden ja palvelun välille voi olla välillä hankalaa, sillä aineeton omaisuus liittyy usein palveluiden tuottamiseen. Aineettomaksi omaisuudeksi katsotaan esimerkiksi se, kun muulla kuin IT-toimialalla toimivan konsernin IT-yksikkö on luonut alustan, jolla koko konsernin liiketoiminta pyörii. Lisäksi on osoitettava, että konsernin tehokkuus suhteessa kilpailijoihin syntyy pääasiassa IT-alustan tuoman lisäarvon vaikutuksesta. Tällöin IT-alustan käyttöä veloitetaan aineettoman oikeuden hyväksikäyttöön perustuvalla veloituksella. Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa on otettava huomioon muun muassa patenteista perittävän rojalтин markkinaehtoinen taso, aineettoman omaisuuden kehittämistä aiheutuneiden kustannusten jakaminen ja tavaramerkin arvostaminen. (Kekäläinen 2008, 26 - 27.)

Konsernin sisällä voidaan siirtää myös palveluita, joiden veloituksesta käytetään termiä management fee. Veloitus on palveluista, joita yritys tarjoaa keskitetysti konserniyhtiöille, esimerkiksi kirjanpito, markkinointi, vero- ja lakiasianpalvelut. Pelkästään palvelun tuottamiseen aiheutuneiden kulujen selvittäminen ei riitä markkinahinnan määrittelyyn, vaan lisäksi on selvitettävä oikeansuuruinen voittoelementti. Realistinen palvelun arvo on se, mitä palvelua vastaanottava yritys olisi valmis maksamaan ulkopuoliselle yhtiölle. (Kekäläinen 2008, 14 - 15.)

Kustannustenjakojärjestelmässä tyypillistä on, että koko konserniin liittyvien emoyhtiöiden kustannukset jaetaan konsernin yritysten kesken. Näitä emoyhtiön kustannuksia voivat olla yleishallinto-, tutkimus- ja kehityskustannukset. Osapuolille jakaantuvat sekä aineettomasta että aineellisesta omaisuudesta ja palveluista aiheutuneet kustannukset ja riskit. Jaon tulee tapahtua niin, että yritykselle jaettavi-

en kustannusten on vastattava yrityksen odotettavissa olevaa hyötyä omaisuuden tai palvelun käyttämisestä. Kaikki valtiot eivät hyväksy kustannustenjakojärjestelmien käyttöä, vaikka konsernin sisäiset palvelut ovat välillä luonteeltaan sellaisia, että suoran siirtohinnoittelumenetelmän käyttö on erittäin hankalaa. Suomessa on suhtauduttu hyväksyvästi kustannustenjakojärjestelmään perustuvien maksujen käyttöön. (Kekäläinen 2008, 53 - 54.)

4.2 Suomen kansallinen säädäntö

Suomessa uudet siirtohinnoittelua koskevat säädökset tulivat voimaan 1.1.2007. Siirtohinnoitteluun liittyvä lainsäädäntö on verotusmenettelylaissa (VML 18.12.1995/1558). VML 31§:ää muutettiin sekä lisättiin 32§:ään uusi 4 momentti ja 14a – 14c§. Muutoksien ja lisäyksien myötä siirtohinnoittelun markkinaehtoisuutta edellytetään kaikissa etuyhteystoimissa, yrityksillä on velvollisuus dokumentoida siirtohinnoittelu tietyin rajoituksin ja yrityksille voidaan määrätä veronkorotus velvoitteiden jäädessä täyttämättä. Myös siirtohinnoitteluoikaisua koskevaan tekstiin tuli muutoksia. (Puisto 2008, 25.)

4.2.1 VML 31§ Siirtohinnoitteluoikaisu

Uuden pykälän mukaan verovelvollisen ja tähän etuyhteydessä olevan osapuolen välisissä liiketoimissa tulee käyttää markkinaehtoperiaatetta. Verotusmenettelylaki edellyttää markkinaehtoperiaatteen käyttämistä niin kotimaan osapuolten välisissä kuin rajat ylittävissä toimissakin. Aiemmin laki otti kantaa vain kansainvälisiin transaktioihin, vaikka käytännössä kotimaisten osapuolten välisiin etupiiritoimiin on sovellettu markkinaehtoperiaatetta elinkeinotulon verottamisesta annetun lain (360/1968) säädösten mukaan. Verotusmenettelylaki ei ota kantaa siirtohinnoittelumenetelmiin. Hallituksen esityksessä todetaan, että menetelmänä voitaisiin käyttää mitä tahansa OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa mainittua menetelmää. Me-

netelmän valinnassa tulisi ottaa huomioon OECD:n esittämät näkökohdat menetelmien soveltamisesta. (Puisto 2008, 29 - 30.)

Pykälän toisessa momentissa on määritelty edellytykset, milloin yritysten katsotaan olevan etuyhteydessä keskenään. Liiketoimen osapuolten katsotaan olevan etuyhteydessä toisiinsa keskinäisen määräysvallan perusteella tai jos kolmannella osapuolella on yksin tai yhdessä lähipiirinsä kanssa määräysvalta liiketoimen molemmista osapuolista. Lain mukaan osapuolella on määräysvalta 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.

Näiden lisäksi määräysvaltaa käyttävä taho voi olla luonnollinen henkilö yksin tai yhdessä lähipiirinsä kanssa. Hallituksen esityksessä on mainittu lähipiiriin kuuluviksi henkilön aviopuoliso tai avioliiton omaisessa suhteessa oleva henkilö, sisarus, sisar- ja velipuoli, henkilön ja hänen aviopuolisonsa tai hänen avioliiton omaisessa suhteessa olevan henkilön ylenevässä tai alenevassa polvessa oleva sukulainen sekä mainittujen henkilöiden aviopuolisot tai heihin avioliiton omaisessa suhteessa olevat henkilöt. (Karjalainen & Raunio 2007, 24 - 27.) Esimerkiksi sisarusten omistuksessa olevat yritykset ovat etuyhteydessä toisiinsa, vaikka niillä ei ole mitään liiketoiminnallista yhteyttä.

Varsinaisesti pykälä ottaa kantaa siirtohinnoitteluoikaisuun. Mikäli etuyhteydessä olevien yritysten välisissä liiketoimissa ei ole käytetty markkinaehtoperiaatetta eli hintaa, jota toisistaan riippumattomat osapuolet olisivat käyttäneet, ja tämän takia verotettava tulo on jäänyt pienemmäksi tai tappio on muodostunut

suuremmaksi, voidaan tuloa oikaista. Tuloon lisätään määrä, joka olisi kertynyt markkinaehtoperiaatetta käyttämällä. (L 18.12.1995/1558; 31§.) Siirtohinnoitteluoikaisu ei ole varsinaisesti rangaistusluonteinen menettely, vaan verottajan toimesta asioiden tila oikaistaan sellaiseksi, millainen sen olisi pitänyt alun perin olla verotuksellisesti. Veroviranomainen arvioi puuttuvan verotettavan tulon suuruuden eli käytetyn hinnan ja markkinaehtoperiaatteen mukaan määritetyn hinnan erotuksen ja määrää maksettavaksi tätä vastaavan veron. Veroviranomaisen täytyy tehdä siirtohintaoikaisua vastaava vastaoikaisu myös liiketoimen toisen osapuolen verotukseen. (Puisto 2008, 33 - 34.)

Alla on kaksi esimerkkilaskelmaa siirtohintaoikaisusta.

Yritys A on myynyt etuyhteisyrietykseen Yritys B tavaraa.

Yritys A on myynyt tavaraa X 80€/kpl
Yritys on tilikauden aikana myynyt tavaraa X 10.000 kappaletta yritykselle B
Yritys A on saanut yhteensä tuottoa tästä 800.000€

Yrityksen A verotettava tulos tilikaudelta on 300.000€

Verotarkastuksessa ilmenee, että Yritys A ei ole hinnoitellut tavaraa X markkinaehtoperiaatteen mukaan. Markkinaehtoperiaatteen mukainen hinta olisi 100€/kpl
Tällöin Yritys A:lle olisi kertynyt tuottoa 1.000.000€.
Tuottoa olisi kertynyt 200.000€ enemmän, mikäli olisi käytetty markkinaehtoperiaatteen mukaista hintaa.

Yritys A:n verotettavaa tuloa oikaistaan 200.000€ verran.
Lopullinen verotettava tulos on 500.000€

KUVIO 3. Esimerkkilaskelma siirtohintaoikaisusta

Edellisen laskelman Yritys B:n verotettava tulos oli tilikaudelta 100.000€

Koska Yritys A oli myynyt tavarat X halvemmalla kuin markkinaehtoperiaatteen mukainen hinta olisi ollut, lisätään Yritys B:lle nämä puuttuvat kulut.

Edellisen laskelman mukaan, markkinaehtoisestahinnasta poikkeaminen vaikutti tilikaudella yhteensä 200.000€
Yritys B:n lopullinen verotettava tulos on -100.000€, eli tulos on tappiolla.

KUVIO 4. Esimerkkilaskelma siirtohintaoikaisun vastaoikaisusta

4.2.2 VML 32§ Veronkorotus

Veronkorotus on rangaistusluonteinen vero, joka määrätään verotettavasta tulosta maksettavan veron lisäksi. Korotus määrätään tapauskohtaisesti yksilöllisten olosuhteiden mukaan. Siirtohinnoittelun osalta veronkorotus voidaan määrätä, mikäli ei ole noudatettu markkinaehtoperiaatetta tai dokumentointivelvollisuutta. (Puisto 2008, 34.)

Mikäli markkinaehtoperiaatteesta on poikettu ja tuloa on oikaistu jälkikäteen, niin yleensä oikaisun lisäksi verovelvolliselle on määrätty myös veronkorotus. Veronkorotus määräytyy yleensä 3 momentin mukaan, eli katsotaan, että verovelvollinen on tietensä tai törkeästi huolimattomuudesta poikennut markkinaehtoperiaatteesta. Veronkorotus on enimmillään 30 prosenttia siirtohinnoitteluoikaisulla lisäystä tulosta ja 1 prosentti lisäystä varallisuudesta, kuitenkin enintään 25.000 euroa. Törkeän huolimattomuuden kynnys on katsottu ylittyneen melko helposti. Hallituksen esityksessä on mainittu, että laiminlyönnin olennaisuutta arvioitaessa tulee kiinnittää huomiota siihen, onko verovelvollinen osoittautunut pyrkineensä riittävän huolellisesti hinnoittelemaan etuyhteysuhteissa tekemänsä liiketoimet markkinaehtoisesti. Mikäli verovelvollinen pystyy todistamaan, että on vilpittömästi ja kohtuullisin ponnistuksin pyrkinyt markkinaehtoisuuteen, esimerkiksi dokumentin avulla, veronkorotusta ei voida määrätä 3 momentin mukaan. (Karjalainen & Raunio 2007, 32 - 34.)

KPMG:n Konsernin sisäinen hinnoittelu -kurssilta (2009) jäi luennoitsijoiden ja jaetun materiaalin perusteella sellainen kuva, että dokumentointi lisää uskottavuutta verottajan silmissä. Kun dokumentointi on esittää heti sitä pyydettyäessä, on sen sisältö uskottavampi kuin myöhemmin esitetyn. KOVE:n (Konserniverokeskus) Sami Laaksonen onkin sanonut;

”Dokumentoinnin puuttuminen on kuitenkin yleensä osoitus siitä, että yritys ei ole pohtinut siirtohinnoitteluaan” ja ”Asiaan ei ole paneuduttu ja sen vuoksi tulokset eli hinnat ovat väärin”.

Veronkorotus voidaan määrätä myös, mikäli siirtohinnoitteludokumentointia tai veronviranomaisten pyytämää lisäselvitystä ei ole laadittu riittävän huolellisesti tai sitä ei ole esitetty säädettyyn määräaikaan mennessä. Korotus voidaan määrätä, vaikka ilmenisi, että hinnoittelu on ollut markkinaehtoista, mutta asianmukaisen dokumentoinnin puuttuminen on vaikeuttanut asian selvittämistä. Verovelvolliselle voidaan määrätä erillinen veronkorotus kunkin laiminlyönnin osalta erikseen, jolloin korotuksen yhteismäärä voi olla enemmän kuin 25.000 euroa. (Karjalainen & Raunio 2007, 33 - 34.)

4.2.3 VML 14a - 14c§ Siirtohinnoittelun dokumentointi

Pykälässä määritellään, keillä on velvollisuus siirtohinnoitteludokumentointiin, dokumentin sisältö ja määräajat dokumentin esittämiseen. Siirtohinnoitteludokumentilla on tarkoitus osoittaa, että etuyhteydessä tehtyjen liiketoimien hinnat vastaavat markkinaehtoperiaatetta. Veroviranomaiset pystyvät dokumentoinnin avulla tarkistamaan siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden ja tunnistamaan potentiaalisia veroriskejä. Dokumentaatiovelvoitteen tarkoitus on myös suojata verovelvollista veroviranomaisten jälkikäteen tehdyiltä siirtohinnoitteluvoimaisuuksilta ja ehkäistä liiketoimien kaksinkertaista verotusta. Suomessa dokumentointia on voitu vaatia 1.1.2007 tai sen jälkeen alkavalta verovuodelta. Ennen vuotta 2007 Suomessa ei ole ollut varsinaista siirtohinnoittelun dokumentointia käsittelevää lainsäädäntöä. Käytännössä kuitenkin useat kansainväliset suomalaiset yritykset ovat joutuneet laatimaan siirtohinnoitteludokumentointia jo ennen vuotta 2007, sillä suurimmassa osassa Eurooppaa siirtohinnoitteludokumentointi on ollut lakisääteistä ennen Suomen lakiuudistusta. Lisäksi koko läntisessä maailmassa on ollut konserniyrityksiä koskeva dokumentointivelvoite. (Kekäläinen 2008, 60 - 64.)

Dokumentointivelvoite koskee ainoastaan rajat ylittäviä transaktioita eli tilanteita, joissa osapuolisina ovat

1. suomalainen ja ulkomaalainen yritys
2. ulkomaalainen yritys ja sen Suomessa sijaitseva kiinteä toimipaikka.

Dokumentointivelvoitteen ulkopuolelle jäävät kotimaiset ja kotimaisen yrityksen ja sen ulkomailla sijaitsevan kiinteän toimipaikan väliset transaktiot. Verotusmenetelylain 14 a§:ssä on myönnetty vapaus dokumentointivelvollisuudesta pienille ja keskisuurille yrityksille. Laissa pienen ja keskisuuren yrityksen määritelmä on:

- Yrityksen palvelussa on vähemmän kuin 250 henkilöä.
- Yrityksen liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma enintään 43 miljoonaa euroa.
- Yritys täyttää mikroyritysten ja pienten ja keskisuurten yritysten määritelmästä annetussa komission suosituksessa 2003/361/EY tarkoitetut yrityksen riippumattomuutta kuvaavat ja muut suositukseen sisältyvät pienen ja keskisuuren yrityksen tunnusmerkit. (Puisto 2008, 31.)

Määriteltäessä pientä ja keskisuurta yritystä huomioidaan laskennassa koko konsernin luvut. Usein esimerkiksi ulkomaalaiseen konserniin kuuluvalla pienellä suomalaisella tytäryrityksellä on dokumentointivelvollisuus. (Konsernin sisäinen hinnoittelu 2009.) Pieniä ja keskisuuria yrityksiä ei kuitenkaan ole vapautettu markkinaehtoperiaatteen käytöstä. Näin ollen veroviranomaisella on oikeus pyytää selvitys markkinaehtoperiaatteen noudattamisesta. Odotettavaa on, että selvitys sisältää samoja tietoja kuin laissa tarkoitettu siirtohinnoitteludokumentaatio. (Puisto 2008, 31.) Vastaavanlaisia tietoja voidaan vaatia myös selvitettäväksi Suomen sisällä tapahtuvista etuyhteysliiketoimista (Konsernin sisäinen hinnoittelu 2009).

14 b§:ssä on määritetty siirtohinnoitteludokumentaation sisältö. Dokumentaatioissa on esitettävä

1. kuvaus liiketoiminnasta
2. kuvaus etuyhteyssuhteista
3. tiedot etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista sekä yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välisistä toimista

4. toimintoarviointi etuyhteysuhteessa tehdyistä liiketoimista sekä yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välisistä toimista
5. vertailuarviointi käytettävissä oleva tieto vertailukohteista mukaan lukien
6. kuvaus siirtohinnoittelumenetelmästä ja sen soveltamisesta. (L 18.12.1995/1558; 14 b§).

Ensimmäisessä kohdassa ilmoitetaan tiedot yhtiön ja sen konsernin liiketoiminnasta, toimialasta ja markkina- ja kilpailuolosuhteista. Erityistä huomiota tulee kiinnittää liiketoimintastrategiaan ja verovuonna tapahtuneisiin muutoksiin. Kuvauksessa on oltava kaikki tieto, jolla on vaikutusta siirtohinnoittelussa. (Mäntylä 2008, 44.) Toisessa kohdassa esitellään ne etuyhteisyrietykset, joiden kanssa on ollut verovuonna rajat ylittävää toimintaa tai ne etuyhteisyrietykset, jotka vaikuttavat verovelvollisen siirtohinnoitteluun. Yrityksistä on esitettävä nimi, tunnistetiedot, kotipaikka ja etuyhteyden peruste. Myös verovuonna tapahtuneet muutokset etuyhteysuhteissa on kerrottava. Hallituksen esityksessä on mainittu, että tässä yhteydessä on hyvä esittää myös yleisen tason selvitys konsernin organisaation rakenteesta, esimerkiksi organisaatiotaulukko, josta ilmenevät omistussuhteet. (Verottajan ohje 1471/37/2007, 19 - 20.)

Kolmannessa kohdassa ilmoitetaan etuyhteysuhteessa tehdyistä liiketoimista liiketoimien tyyppi, osapuolet, euromääräiset arvot, laskutus, sopimusehdot sekä liiketoimien suhde muihin etuyhteydessä tehtyihin liiketoimiin. Liiketoimet voidaan luokitella pääluokituksen mukaan muun muassa tavaran, palvelun, aineettoman omaisuuden sekä käyttöomaisuuden hankintaan tai luovutukseen ja lainanantoon sekä -ottoon ja vuokraamiseen. (Verottajan ohje 1471/37/2007, 220.) Neljännessä kohdassa on toimintoarvioinnin kautta tuotava esille etuyhteysuhteessa olevien yritysten suorittamat toiminnot ottaen huomioon käytettävänä ollut omaisuus (eritoten aineeton omaisuus) ja riskit. Riskeihin kuuluvat liiketoimintariskit ja rahoitukseen liittyvät valuutta-, lainananto- ja maksuehtoriskit. Omaisuus ja riskit on kyettävä kohdistamaan oikealle etuyhteystoimen osapuolelle, jotta liiketoimista

kertyvät voitto pystytään todistetusti kohdentamaan oikealle osapuolelle. (Mäntylä 2008, 45.)

Alla on verottajan siirtohinnoittelun dokumentointiohjeessa oleva esimerkki siitä, mihin toimintoarviointi voi perustua valmistuksen osalta:

”Valmistus

Toiminnot: raaka-aineiden hankinta, komponenttien hankinta, valmistus, kokoonpano, pakkaus, laadunvalvonta;

Omaisuuksuus: patenti, lisenssi, tuotanto-osaaminen, tavaramerkki, koneet, tuotantolaitokset, kiinteistöt;

Riskit: investointiriski, kapasiteettiriski, markkinariski, ympäristöriski, laaturiski, tuotevastuu, luottoriski, viranomaisien sääntely”

Viidennessä kohdassa vertaillaan etuyhteydessä tehtyä liiketoimea riippumattomien osapuolten välisiin liiketoimiin. OECD:n mukaan vertailuarvioinnissa tulee huomioida

- omaisuudesta hintaerot ja omaisuuden piirteet, joka sisältää luotettavuuden, saatavuuden, hankintamäärän sekä laadun
- palveluista luonne ja laajuus
- aineettomasta omaisuudesta liiketoimen lisensointi tai myynti sekä omaisuuden tyyppi, kuten patentit tai tavaramerkki, oikeussuojan kestoikä, vahvuuden aste sekä hyöty, joka tulee omaisuuden käytöstä.

Liiketoimia arvioitaessa taloudellista merkitystä ei niinkään ole osapuolten liiketoimissa käytetyllä hinnalla vaan markkinaehtoisella arvolla. Vertailukohteiden tulee olla riittävän samankaltaisia, jotta vertailukelpoisuudella on merkitystä. Viimeisessä kohdassa ilmoitetaan käytetty siirtohinnoittelumenetelmä. Käytettäviä menetelmiä ovat OECD:n ohjeessa mainitut menetelmät. Valittu menetelmä tulee perustella ja selvittää, kuinka sitä on sovellettu, jotta on päästy markkinaehtoiseen lopputulokseen. (Mäntylä 2008, 46 - 47.)

Dokumentointivelvoitetta on kevennetty vähäisissä etuyhteystoimien tapauksissa. Vähäiset etuyhteystoimet määritellään jokaisen etuyhteysyrityksen osalta erikseen. Mikäli etuyhteystoimet ovat verovelvollisen osalta alle 500.000 euroa, on

siirtohinnoitteludokumentaatioon sisällytettävä vain kohdat 1 - 3 eli kuvauksen liiketoiminnasta ja etuyhteyssuhteista sekä tiedot etuyhteydessä tehdyistä liiketoimista. (Verottajan ohje 1471/37/2007, 16.)

Suomessa dokumentaation voi tehdä suomen, ruotsin tai englannin kielellä. Mikäli käytetään englantia, on keskeiset kohdat tarvittaessa esitettävä myös kotimaisella kielellä. (Verottajan ohje 1471/37/2007, 8.) Siirtohinnoitteludokumentaatio pitää laatia jokaiselta verovuodelta erikseen. Helpointa kuitenkin on, että kerran laadittua dokumentaatiota käytetään päivitettynä seuraavina verovuosina. (Puisto 2008, 32.) KPMG on ohjeistanut asiakkaitaan päivittämään siirtohinnoitteludokumentaatioon vertailukohteet noin 3 vuoden välein. KPMG pitää tärkeänä dokumentaatioissa sitä, että asiat ovat selkeästi ja johdonmukaisesti esitetty. Etenkin liiketoiminta pitää olla esitetty niin, että kuka tahansa saa siitä oikean käsityksen ja että kukaan ei voi tehdä väärää johtopäätöksiä. Tällä hetkellä verotarkastuksien yhteydessä dokumentaatiota on vaadittu yli puolissa tarkastuksista, kun yhtiöllä on ollut dokumentointivelvoite. Tarkastuskertomuksen saaminen siirtohinnoitteluasioista on kestänyt kauan, parhaimmillaan vuoden. (Konsernin sisäinen hinnoittelu 2009.)

14 c§:ssä määritellään ajat siirtohinnoitteludokumentaation esittämiselle ja täydentämiselle. Verovuoden dokumentaatio on esitettävä aikaisintaan kuuden kuukauden kuluttua tilikauden päättymiskuukauden lopusta. Mikäli tämän kuuden kuukauden jälkeen veroviranomainen pyytää dokumentaatiota, on se esitettävä 60 päivän kuluttua. Mahdolliset täydentävät lisäselvitykset, esimerkiksi tiedot vertailukohteista, on esitettävä 90 päivän kuluessa veroviranomaisen pyynnöstä. (L 18.12.1995/1558; 14 c§.)

Siirtohinnoittelun dokumentoinnissa kannattaa käyttää apuna verottajan tekemää ohjetta ”Siirtohinnoittelun dokumentointi”. Ohje on tehty verovelvollista varten ja ohjeessa on kattavasti tietoa siitä, mitä dokumentaatioon pitää sisällyttää ja kuka ylipäättänsä on dokumentointivelvollinen. (Verottajan ohje 1471/37/2007, 3.)

4.3 Arbitraatiosopimus ja EU Joint Transfer Pricing Forum

Arbitraatiosopimus on EU-jäsenvaltioiden kesken tehty sopimus, jolla ehkäistään kahdenkertainen verotus siirtohinnoitteluoikaisutapauksissa. Sopimus ei ole varsinaisesti osa EY-oikeutta, vaan se on jäsenvaltioiden tekemä erillinen verosopimus. Sopimus on tehty vuonna 1990, joten Suomi joutui liittymään erikseen Arbitraariosopimukseen EU:hun liittymisen jälkeen. Alkuperäinen sopimus oli määräaikainen ja uusi sopimus solmittiin 1.11.2004 ja se on voimassa toistaiseksi. (Karjalainen & Raunio 2007, 42.) Sopimuksen tarkoituksena on helpottaa EU-valtioiden viranomaisten välistä neuvottelu- ja välitysmenettelyä niissä tilanteissa, joissa siirtohinnoitteluoikaisua vastaava vastaoikaisua tulee tehdä toisessa jäsenvaltiossa. Verovelvollinen on oikeutettu viemään uhkaavan siirtohinnoittelutapauksensa transaktion osapuolena olevan veroviranomaisen ratkaistavaksi riippumatta verosopimuksen tai kansallisen lainsäädännön määräyksistä, mikäli kahdenkertainen verotus on vaarana. Välimiesten antama ratkaisu on sitova, mutta menettely voidaan katkaista, mikäli todetaan, että verovelvollisen tarkoituksena on ollut manipuloida verotettavaa tuloa. (Mäntylä 2008, 52 - 53.)

Arbitraatiosopimuksen käytöstä on laadittu menettelyohjeet Euroopan siirtohinnoitteluforumin toimesta. Ohjeissa on tarkennuksia yritystä varten hakemuksen sisältöön ja määräaikojen laskemiseen sekä suosituksia veroviranomaisille. Ohjeet eivät ole sitovia, mutta niiden noudattamista suositellaan. Kun Suomessa yritys saa tiedon kaksinkertaisesta verotuspäätöksestä tai siirtohinnoitteluoikaisusta, on yrityksellä kolme vuotta aikaa toimittaa hakemus valtiovarainministeriöön (VvM) uhkaavan kaksinkertaisen verotuksen tapauksessa. VvM:llä on kaksi vuotta aikaa ratkaista verovelvollisen vaatimus. Ratkaisua haetaan tarpeen tullen yhdessä sopimusvaltion viranomaisen kanssa. Jos kahden vuoden aikana kaksinkertaista verotusta ei saada poistettua, asetetaan välimiesmenettely, jolla on kuusi kuukautta aikaa antaa päätös/lausunto. Päätös toimitetaan valtiovarainministeriöön ja sieltä edelleen kullekin asianomaiselle. Päätös voidaan julkaista, mikäli asianomainen yritys on antanut siihen luvan. Tämän jälkeen toimivaltaisilla viranomaisilla on kuusi kuukautta aikaa poistaa mahdollinen kaksinkertainen verotus. (Mäntylä 2008,

53.) Käytännössä maan veroviranomaiset eivät päästä asioitaan arbitraatioon asti, vaan pyrkivät ratkaisemaan asian keskinäisin sopimusmenettelyin heille varatussa kahden vuoden määräajassa (Karjalainen & Raunio 2007, 43).

EU Joint Transfer Pricing Forum (EU JTPF) on perustanut EU:n komissio vuonna 2002. Foorumin jäsenenä on jokaisen jäsenmaan verohallinnon edustaja ja kymmenen liike-elämän edustajaa. Tarkkailijoina toimivat hakijamaat ja OECD:n sihteeristön edustaja. Foorumin on tarkoitus tehdä päätökset yksimielisesti. Neuvosto hyväksyy Foorumin tekemät päätökset. Ensimmäisenä toimikautenaan EU JTPF laati käytännesäännöt Arbitraatiosopimuksen soveltamisesta. Toisena kautena EU JTPF:n tehtävänä oli laatia käytännesäännöt siirtohinnoitteludokumentoinnista. Nämä hyväksyttiin neuvostossa vuonna 2006, EU Transfer Pricing Documentation. (Karjalainen & Raunio 2007, 43 - 44.) EU Transfer Pricing Documentation (EU TPD, Euroopan unionin siirtohinnoitteludokumentointi) pitää sisällään ohjeistuksia siitä, millainen dokumentointi tulisi yhtenäisesti käytettäväksi EU:n alueella. Siirtohinnoitteludokumentti jakaantuu kahteen osaan: a) masterfile-osioon, jossa on tiedot konsernista ja konsernin siirtohinnoittelujärjestelmästä ja joka on käypäinen jokaisessa EU:n jäsenvaltiossa b) maakohtaiseen osioon, jossa on maakohtaista tietoa ja jonka jokainen konserniyhtiö laati itse. (Mäntylä 2008, 53 - 54.)

EU JTPF on käsitellyt vuoden 2006 jälkeen kiistojen ratkaisuja ja siirtohinnoittelua koskevia ennakkosopimuksia (APA). EU JTPF:n laatimat käytännesäännöt eivät ole valtioita sitovia verosopimuksia tai EU-lainsäädäntöä. Veroviranomaisten tulisi kuitenkin noudattaa käytännesäännöissä omaksuttuja kannanottoja. (Karjalainen & Raunio 2007, 44.)

5 SIIRTOHINNOITTELUMENETELMÄT

Kuten luvussa 4.1 mainittiin, OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa on määritelty menetelmät, joita käyttämällä päästään markkinaehtoiseen siirtohintaan. Siirtohinnoittelumenetelmät on jaettu ohjeessa perinteisiin ja liiketoimivoittomenetelmiin:

Perinteiset menetelmät

- Markkinahintavertailumenetelmä
- Jälleenmyyntihintamenetelmä
- Kustannusvoittolisämenetelmä

Liiketoimivoittomenetelmät

- Voitonjakamismenetelmä
- Liiketoiminettomarginaalimenetelmä

Suomessa hyväksytään kaikki OECD:n siirtohinnoittelumenetelmät. OECD:n ohjeen mukaan siirtohinnoittelussa voidaan käyttää myös muita menetelmiä tai siirtohintamenetelmien yhdistelmiä. Menetelmän valinnassa on kuitenkin syytä muistaa, että tarvittaessa käytettyjen siirtohintojen markkinaehtoisuus on todennettava noudattaen OECD:n siirtohinnoitteluohjeita, eli käyttämällä jotakin edellä listattua OECD:n siirtohinnoittelumenetelmää. (Puisto 2008, 35 - 36.)

Keskeistä markkinaehtoisen hinnan määrittämisessä ei ole käytettävä menetelmä, vaan hinnan määrittäminen systemaattisella ja johdonmukaisella tavalla. Mikään menetelmä ei sovellu kaikkiin tilanteisiin, eikä minkään menetelmän käyttöä ole tarkoituksenmukaista kategorisesti torjua. (Kekäläinen 2008, 47.) OECD:n ohjeissa mainitaan myös, että markkinaehtoperiaate ei vaadi useamman kuin yhden menetelmän käyttöä, mutta joissain tilanteissa usean menetelmän käyttö toistensa tukena saattaa olla tarpeen. Kaikissa menetelmissä on tietty epätarkkuus, joten ensisijaisena on se menetelmä, joka tarjoaa parhaimman vertailukelpoisuuden ja mahdollistaa suurimman ja tiiviimmän suhteen liiketoimen ja menetelmän välillä. (Puisto 2008, 36.)

5.1 Perinteiset menetelmät

Perinteiset menetelmät on määritelty OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa ensisijaisesti käytettäväksi siirtohinnoittelumenetelmiksi. Tämä johtuu siitä, että perinteiset menetelmät pohjautuvat sille olettamalle, että siirtohinnoittelulle on löydettävissä ulkoinen vertailukohde. Periaatteessa tällöin kyseenomaisia menetelmiä voidaan

pitää muita menetelmiä luotettavampina ja paremmin markkinaehtoperiaatetta heijastavina. (Puisto 2008, 36 - 37.)

5.1.1 Markkinahintavertailumenetelmä

Markkinahintavertailumenetelmällä, CUP (comparable uncontrolled price method), markkinaehtoinen siirtohinta määritellään vertaamalla konsernin sisällä myydyistä tavarasta, aineettomasta omaisuudesta tai palvelusta perittyä hintaa siihen hintaan, jota käytetään toisistaan riippumattomien osapuolten välisessä vertailukelpoisessa transaktiossa. Transaktiot ovat vertailukelpoisia, jos

1. mikään vertailtavien transaktioiden tai niiden osapuolena olevien yritysten välinen ero ei olennaisesti vaikuttaisi hintaan avoimilla markkinoilla
2. tällaisten erojen olennaiset vaikutukset voidaan poistaa tekemällä kohtuullisen tarkkoja oikaisuja. (Karjalainen & Raunio 2007, 67.)

Puiston (2008, 37) tutkimuksessa markkinahintavertailu onkin tiivistetty muotoon: siirtohintaa = hinta, joka on maksettu vertailukelpoisissa oloissa riippumattomien osapuolten välillä +/- oikaisu.

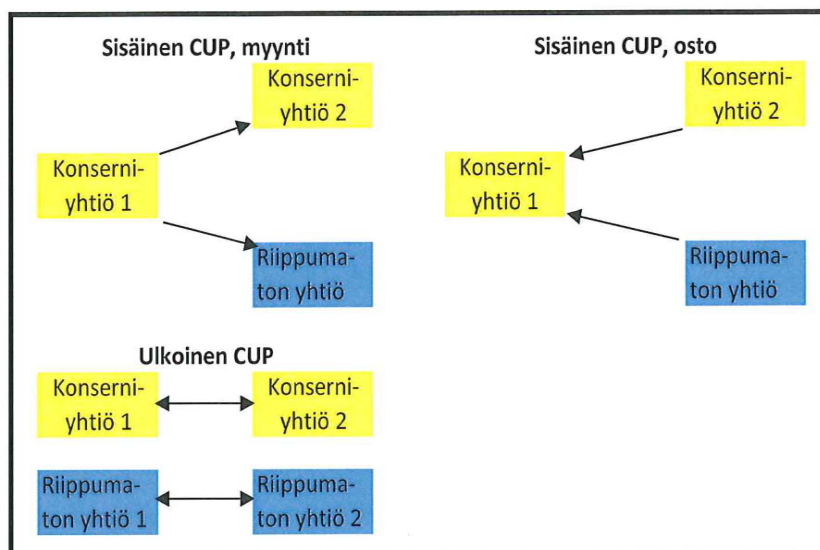
Muihin menetelmiin verrattuna CUP:ssa on kaikkein suurin samankaltaisuuden vaatimus vertailukelpoisuutta arvioitaessa. Esimerkiksi pienikin ero tuotteessa tai palvelussa voi vaikuttaa hintaan niin, että transaktiot eivät enää ole vertailukelpoisia. Vertailukelpoisuutta arvioidessa on huomioitava muun muassa:

- tuotteen ominaisuudet, laatu, luotettavuus, saatavuus, toimitusten volyymi
- aineettoman omaisuuden luovutuksen muoto, tyyppi, laatu, hyöty
- OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaiset vertailukelpoisuuden osatekijät kuten toiminnot, sitoutuneet varat ja riskit, sopimusehdot, maantieteellinen sijainti, kilpailuolosuhteet ja liiketoimintastrategiat.

Joitakin eroja on vaikea tai jopa mahdotonta oikaista siirtohinnasta. Näitä ovat esimerkiksi erot tuotteiden laadussa, markkinoiden tasossa, maantieteellisissä markkinoissa ja erot transaktioon liittyvien aineettomien oikeuksien määrässä tai

laadussa. Oikaistavia eroja ovat muun muassa transaktion ehdot (kuten toimituslausekkeet), myynnin volyymit ja transaktion ajallinen kesto. (Karjalainen & Raunio 2007, 69 - 70.)

Vertailuhinta jakaantuu sisäiseen vertailuhintaan (internal CUP) ja ulkoiseen vertailuhintaan (external CUP). Kun 1) samaa tai vertailukelpoista tuotetta myydään sekä konserninyhtiöille että ulkopuolisille tai 2) samaa tai vertailukelpoista tuotetta ostetaan sekä konserninyhtiöltä että ulkopuolisilta, on kyse sisäisestä vertailuhinnasta. Kun 3) samaa tai vertailukelpoista tuotetta myydään tai ostetaan toisistaan riippumattomien ulkopuolisten yritysten välillä, on tämä ulkoinen vertailuhinta. (Karjalainen & Raunio 2007, 67.)



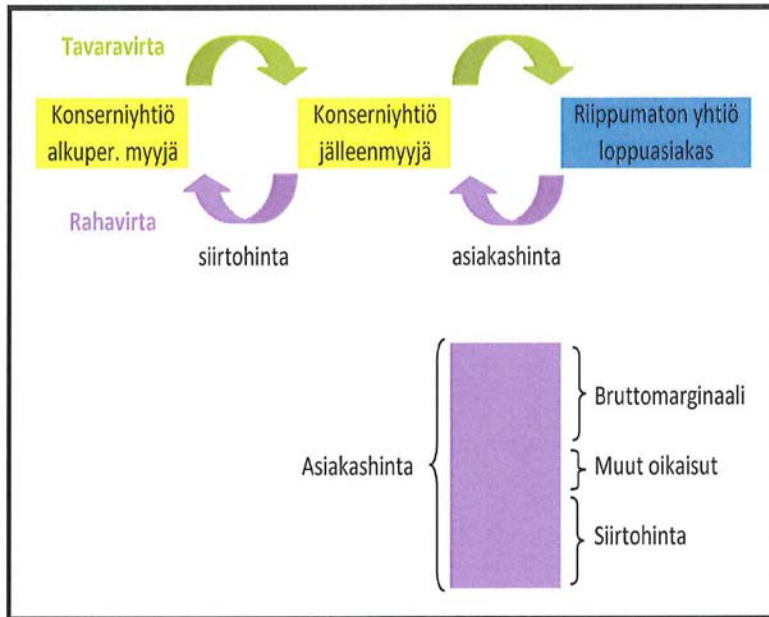
KUVIO 5. CUP-menetelmän vertailukohteet

Sisäisten CUP:n kartoittaminen on merkittävää siirtohinnoittelun kannalta, sillä näistä transaktioista on tarpeeksi tietoa tarjolla CUP:n vaatiman vertailukelpoisuuden arvioimiseksi. Ulkoiset CUP:t ovat melko harvinaisia, sillä vain poikkeustapauksissa kahden ulkopuolisen toisistaan riippumattoman osapuolen välisestä transaktiosta on mahdollisuus saada riittävästi tietoa. Yleensä ulkoista CUP:a voidaan käyttää arvopapereissa tai raaka-aineissa (esimerkiksi kulta ja raakaöljy), joilla käydään kauppaa pörssissä tai muussa vastaavassa julkisesti järjestetyssä kaupankäyntimenettelyssä. (Karjalainen & Raunio 2007, 67 - 68.)

CUP-menetelmää pidetään ensisijaisena siirtohinnoittelumenetelmänä, silloin kun riittävän samankaltaisia vertailutransaktioita on olemassa. Muita perinteisiä siirtohinnoittelumenetelmiä voidaan käyttää, mikäli vertailuhintaa ei ole käytettävissä tai muut menetelmät muuten toimivat paremmin. CUP -menetelmän käyttö on suotavaa myös siksi, että se on ainoa menetelmä, jonka kaikki valtiot yleensä hyväksyvät. (Kansainvälisen konsernin erityiskysymyksiä n.d.)

5.1.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä

Jälleenmyyntihintamenetelmällä, RPM (resale price method), siirtohintaa lähde-tään laskelmaan hinnasta, jolla etupiiriyritykseltä ostettu tuote myydään edelleen riippumattomalle osapuolelle. Jälleenmyyntihintamenetelmää voidaan käyttää siis niissä tilanteissa, joissa ostajana oleva etuyhteisyrittäjä toimii jälleenmyyjänä. Asiakashinnasta (myyntihinta ulkoiselle asiakkaalle) vähennetään markkinaehtoinen bruttomarginaali (jälleenmyyntihintamarginaali) ja muut mahdolliset oikaisut. Bruttomarginaali pitää sisällään myynti- ja muut liikekustannukset, oletetun riskin ja alalle ominaisen voitto-osuuden. Bruttomarginaali huomioi myös käytetyn omaisuuden ja otetut riskit. Muita oikaisuja ovat muut aiheutuneet kulut tuotteen ostamisesta, kuten tullimaksut. Jäljelle jäävää hintaa voidaan pitää markkinaehtoisena siirtohintana. (Puisto 2008, 38.) Karjalainen & Raunio (2007, 73) käyttävät bruttomarginaalista puhuttaessa myös seuraavia käsitteitä: jälleenmyyntikate, myyntikate ja resale price margin.



KUVIO 6. Jälleenmyyntihintamenetelmä

Jälleenmyyntihintamenetelmässä vertailu tapahtuu yleensä myyntikatteen tasolla, ja jälleenmyyjälle jäävä kate määritellään prosenttiosuutena myynnistä. Jälleenmyyntikate voidaan määrittää myyntikatteesta, jonka sama jälleenmyyjä ansaitsee ostaessaan tuotteita riippumattomalta myyjältä ja jälleenmyydessään ne edelleen riippumattomille ostajille. Mikäli edellä mainittua niin sanottua sisäistä verrokkia ei löydy, jälleenmyyntikate voidaan määritellä ulkopuolisen riippumattoman jälleenmyyntiyrityksen ansaitseman myyntikatteen avulla. (Karjalainen & Raunio 2007, 73.)

Jälleenmyyntihintamenetelmässä vertailukelpoisuudelle ei aseteta yhtä tiukkoja vaatimuksia kuin CUP:a käytettäessä. Etenkään tuotteiden samankaltaisuuden vaatimus ei ole niin suuri jälleenmyyntihintamenetelmässä. Sen sijaan toimintojen (toimintaan sitoutuneiden varojen ja toiminnassa otettujen riskien) samankaltaisuuden vaatimus on olennainen. Toimintojen erot vaikuttavat kustannustasoon ja edelleen myyntikatteeseen. Kustannustasoon esimerkiksi vaikuttavat varaston pitäminen ja varaston määrä ja maksuehdot myyntisaamisissa ja ostovelooissa. Toisaalta edellä mainitut asiat pystytään oikaisemaan vertailukelpoisuutta arvioitaessa. Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat myös sopimusehdot, taloudelliset olosuhteet ja liiketoimintastrategiat. Vaikka tuotteen samankaltaisuutta ei vaadita, on

samankaltaisuus kuitenkin etu, sillä todennäköisesti samankaltaisten tuotteiden jälleenmyyjien toiminta, varat ja riskit ovat samankaltaiset. (Karjalainen & Raunio 2007, 74 - 75.)

Jälleenmyyntihintamenetelmä on käyttökelpoisin markkinointitoiminnoissa ja kun jälleenmyyjä ei tee mitään toimia, jotka nostattavat tuotteen arvoa. Jälleenmyyntihintamarginaali on sitä käyttökelpoisempi mitä lyhyempi aikajana on myyntitapahtumien (osto - jälleenmyynti) välissä. Näin muutokset markkinoilla (valuuttakurssit, kustannukset) eivät pääse vaikuttamaan katteeseen. (Mäntylä 2008, 58.) Jälleenmyyntihintamenetelmän heikkous liittyy erilaisiin kirjanpitokäytäntöihin. Myyntikatteiden vertailu edellyttää, että vertailtavat yritykset laskevat myyntikatteensa riittävän samankaltaisesti. Kuitenkin kirjaamistavoissa on sekä maa- että yrityskohtaisia eroja. Ongelmallista on myös se, etteivät yritykset välttämättä julkaise myyntikatetietojaan. (Karjalainen & Raunio 2007, 76.) Jälleenmyyntihintamenetelmä on ensisijainen vaihtoehto siirtohinnan muodostamiseen (jos on sovellettavissa), mikäli edellisessä luvussa esiteltyä CUP -menetelmää ei voida käyttää (Kansainvälisen konsernin erityiskysymyksiä n.d.).

5.1.3 Kustannusvoittolisämenetelmä

Kustannusvoittolisämenetelmän, CP (cost plus method), perustana ovat kustannukset, jotka aiheutuvat etupiiriyhteisy yritykselle tuotteen valmistamisesta tai palvelun tuottamisesta. Kun kustannuksiin lisätään kohtuullinen kate (voittolisä, profit mark up) saadaan markkinaehtoinen siirtohinta. Kohtuullisella voittolisällä myyjän tulee tehdä toimintaansa (sekä toiminnassa käytettyihin varoihin ja otettuihin riskeihin) nähden kohtuullinen tulos. Kate määritellään useasti prosenttiosuutena kustannuksista. Myyjän voittolisä siirtohintaan voidaan määritellä voittolisästä, jonka sama myyjä ansaitsee myydessään tuotteitaan riippumattomalle osapuolelle (sisäinen verrokki). Mikäli sisäistä verrokkia ei ole, voidaan voittolisä määritellä tutkimalla ulkopuolisten riippumattomien yritysten ansaitsemia voittolisiä. Vertailukelpoisuutta arvioitaessa kustannusvoittolisämenetelmässä voidaan soveltaa

samoja periaatteita kuin jälleenmyyntihintamenetelmässä. (Karjalainen & Raunio 2007, 77 - 78.) Voittolisän tasoon vaikuttavat samat asiat, jotka vaikuttavat hintoihin yleensäkin (laatu, markkinatilanne, yhtiön funktio ja riskit). Erityistuotteilla voittolisä voi olla suurikin, kun taas rutiinisuuritteiden voittolisä on pieni. Yleisesti ottaen nollatason voittolisä on mahdoton, sillä riippumaton osapuoli edellyttäisi jonkin tason voiton syntymistä. Tosin nollatason voittolisä on mahdollista erityislanteissa, kuten uusille markkinoille mentäessä. Normaali voittolisä on 5 – 10 % yksikköä. (Kansainvälisen konsernin erityiskysymyksiä n.d.)

Markkinaehtoisen voittomarginaalin lisäksi on olennaista määrittää huomioon otettavat kustannukset. Kustannukset voidaan jakaa 1) välittömiin 2) välillisiin ja 3) liikekustannuksiin. Mikäli kustannuspohjassa huomioidaan välittömät ja välilliset kustannukset, määritellään kustannusvoittolisä bruttomarginaalina. Tämä on yleisin tapa. Jos on tarpeen (yhdenmukaisuuden ja vertailukelpoisuuden aikaansaamiseksi) ottaa huomioon tiettyjä liikekustannuksia, siirrytään kohti nettomarginaalin käyttöä. Tosin tämä saattaa vaikuttaa epäedullisesti kustannusvoittolisämenetelmän luotettavuuteen. Kustannuslajien lisäksi tulee arvioida keskiarvojen käytön tarpeellisuutta joissakin kustannuksissa. Oleellista on, että määritellyt kustannuksia sovelletaan yhdenmukaisella tavalla etupiiriyriyten ja riippumattomien yritysten kanssa tehtyihin liiketoimiin. Lisäksi vertailukelpoista voittolisää on sovellettava vertailukelpoiseen kustannuspohjaan. (Puisto 2008, 41 - 42.)

Kustannusten määrää ja tyyppiä koskevat erot voivat edellyttää oikaisua. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan:

- voittolisää oikaistaan, kun kustannukset kuvaavat toiminnallisia eroja
- määritellään mahdollinen lisäpalkkio, kun kustannukset kuvaavat lisätoimia
- mitään ei oikaista, kun kustannukset kuvaavat yhtiön tehokkuutta tai tehottomuutta. (Karjalainen & Raunio 2007, 79.)

Kustannusvoittolisämenetelmä voidaan esittää tiivistetysti (Puisto 2008, 43):

$$\text{siirtohint} = \text{kustannukset} + \text{kustannusvoittolisämarginaali} \pm \text{oikaisut}$$

Kustannusvoittolisämenetelmää käytetään yleisesti palvelujen hinnoittelussa muun muassa erilaisiin konsernin hallintopalveluihin, valmistuspalveluihin ja tuotekehityspalveluihin. Esimerkiksi sopimusvalmistus (contract manufacturing) on tosiasiaa valmistamispalvelun myyntiä. Komponenttien ja muiden puolivalmiiden tuotteiden hinnoittelussa käytetään myös useasti kustannusvoittolisämenetelmää. (Karjalainen & Raunio 2007, 78 - 79.) Kustannusvoittolisämenetelmä on arvojärjestyksessä viimeisenä perinteisistä menetelmistä, ellei ole muuten perusteltua käyttää kustannusvoittolisämenetelmää (Kansainvälisen konsernin erityiskysymyksiä n.d).

5.2 Liiketoimivoittomenetelmät

Liiketoimivoittomenetelmät ovat voittopohjaisia menetelmiä. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet suhtautuvat varauksella liiketoimivoittomenetelmiin, koska on epätodennäköistä, että riippumattomat osapuolet ryhtyisivät liiketoimiin, joissa toisen osapuolen voitto on määrätty tai sovittu. OECD:n ohjeen mukaan liiketoimimenetelmien käyttö on kuitenkin hyväksyttyä, kun perinteisiä menetelmiä ei voida käyttää. (Mäntylä 2008, 59.) Nykyisin perinteisillä menetelmillä ei kuitenkaan enää ole sitä etuasemaa, johon OECD:n ohjeissa viitataan. Yhtenä syynä perinteisten menetelmien etuaseman häviämiseen on vertailukelpoisen tiedon saamisen vaikeus ja yksityiskohtaisten tietojen puute. Liiketoimivoittomenetelmät hyväksytään jo lähes jokaisessa maassa. (Karjalainen & Raunio 2007, 66.)

5.2.1 Voitonjakamismenetelmä

Voitonjakamismenetelmää (profit split method) määriteltäessä etupiiriyhteisyri-tysten välisen transaktion tai transaktioiden (yhteinen) voitto jaetaan osapuolten kesken markkinaehtoisella tavalla, eli miten toisistaan riippumattomat osapuolet sen jakaisivat. Edellä mainittu tilanne voi esimerkiksi aiheutua kun konsulttipalvelu- ja myyvät tytäryhtiöt Suomessa ja Ruotsissa osallistuvat molemmat samaan kon-

sulttipalveluun ja vain toinen tytäryhtiöistä laskuttaa palvelun ostanutta asiakasta koko konsultoinnista. Voitonjakamismenetelmässä vertailukelpoisuus perustuu siihen, mitä toisistaan riippumattomat osapuolet sopisivat voiton jakamisesta vertailukelpoisissa olosuhteissa. Tällöin oleellista ei ole tuotteiden, toimintojen tai riskien samankaltaisuus. (Karjalainen & Raunio 2007, 86 - 88.)

Voitto voidaan jakaa yhdistettynä voittona tai jäännösvoittona. Ensimmäisessä menetelmässä voitto jaetaan osapuolien kesken heidän toimintojensa arvojen perusteella. Toisessa menetelmässä erotetaan aluksi rutiininomaisille liiketoiminnoille (esimerkiksi projektin johtaminen) perustuotto ja jäljelle jäänyt voitto jaetaan osapuolten välillä. Jotta voitto voidaan jakaa perustellusti, joutuvat kaikki etupiiriyhteys osapuolet laatimaan tarkan toimintoanalyysin. (Mäntylä 2008, 60.)

Voitonjakamismenetelmä soveltuu parhaiten tilanteisiin, joissa etupiiriyhteisyrietykset harjoittavat yhteistoimintaa niin, ettei etupiiritransaktioita ole mahdollista tarkastella kunkin osapuolen osalta erikseen. Menetelmä onkin käypä esimerkiksi Joint Venturen tai yhtymän muodostaman etupiirin välisten transaktioiden siirtohinnoittelussa. (Kekäläinen 2008, 51.) Vahvuutena menetelmän käytössä on se, että sitä voidaan käyttää, vaikka ei kyetä tunnistamaan riippumattomien osapuolten vertailukelpoisia liiketoimia. Toisaalta heikkoutena on epävarma tieto riippumattomista osapuolista. Haasteena sekä verovelvolliselle että verohallinnolle ovat myös konserniyhtiöiden erilaiset kirjanpitokäytännöt. Tällöin on vaikea mitata yhdistettyjen tuottojen, kustannusten ja oikaisujen määrittelemistä. (Mäntylä 2008, 60.) Voitonjakamismenetelmä on laajemmin hyväksytty menetelmä liiketoimimenetelmistä (Kansainvälisen konsernin erityiskysymyksiä n.d.).

5.2.2 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä

Liiketoiminettomarginaalimenetelmällä, TNMM (transactional net margin method), tutkitaan etupiiritoimesta saatua nettovoittomarginaalia suhteessa sopivaan perustaan, kuten liikevaihtoon, varoihin tai kustannuksiin. Määrittelyn kohteena

on yrityksen etupiiritoimintojen nettotuotto liiketoiminnoittain. (Puisto 2008, 45.) Nettomarginaalia voidaan lähteä määrittämään sisäisen verrokin avulla (nettomarginaali, jonka yritys on ansainnut ulkopuolisen kanssa tehdystä vertailukelpoisesta liiketoimesta). Nettomarginaali voidaan määrittellä myös ulkoisen verrokin avulla, eli mitä ulkopuolinen riippumaton yritys ansaitsee vertailukelpoisesta toiminnastaan. (Karjalainen & Raunio 2007, 82.)

Käytännössä TNMM toimii vastaavalla tavalla kuin jälleenmyyntihintamenetelmä tai kustannusvoittolisämenetelmä, mutta vertailukohde on tuloslaskelmassa alempana kuin perinteisiä menetelmiä käytettäessä. OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa ei ole määritelty nettomarginaali käsitettä ja sillä voi olla eri maissa erilainen merkitys. Kuitenkin yleensä vertailulukuna käytetään liikevoittoa (operating profit, EBIT), jolloin vertailuun eivät vaikuta rahoitustuotot ja -kulut ja tuloverot. Olennaista vertailussa on se, että käytettäessä liikevoittoa on sen oltava laskettu samoin säännöin vertailukohteessa. (Karjalainen & Raunio 2007, 81 - 82.)

TNMM:ssä vertailukelpoisuuden edellytykset ovat samat kuin perinteisiä siirtohinnoittelumenetelmiä käytettäessä. Toisaalta tuotteen ja toiminnan samankaltaisuuden vaatimus ei ole yhtä suuri kuin perinteisissä menetelmissä. Toiminnalliset erot heijastuvat yleensä myyntikatteisiin, mutta toiminnan tulokseen (liikevoittoon) vaikutukset eivät ole niin suuria. Sen sijaan TNMM:ää käytettäessä olennainen merkitys on eroilla riskien jakautumisessa transaktion osapuolten kesken. Tuloksen tasoon vaikuttaa riskin toteutumiseen varautuminen ja riskin toteutuminen. Toisaalta riskin vaikutusta kannattavuuteen on vaikea määrittää. Joten jos sisäisiä verrokkeja ei ole, jää riskien merkityksen arvioiminen yleiselle tasolle, sillä ulkoisista vertailukohteista on harvoin sellaista tietoa saataville, jolla voitaisiin arvioida riskien taloudellinen merkitys. (Karjalainen & Raunio 2007, 82 - 83.)

TNMM:n heikkous piilee tilanteissa, joissa yhtiön poikkeuksellisen alhainen tai korkea kannattavuus johtuu muista syistä kuin markkinaehtoisesta tasosta poikkeavasta hinnasta tai myyntikatteesta. Esimerkiksi toiminnan tehokkuus vaikuttaa liikevoiton tasoon, eikä yritystä ehkä palkita oikein poikkeuksellisen kustannuste-

hokkaasta toiminnasta. Toinen heikkous liittyy menetelmän työläyteen. Kun tarkastelu tapahtuu liikevoittotasolla, on liikekustannukset jaettava myös transaktioittain tai transaktiotyypeittäin, jotta saadaan selville hinnoiteltavan transaktion tai -tyypin liikevoitto. (Kekäläinen 2008, 52.) Käytännössä TNMM:ää sovelletaan usein kuitenkin yhtiötasolla, eli yrityksen kaikkien transaktioiden arvioidaan kuuluvan samaan transaktiotyyppiin. Tämä tapa muistuttaa Yhdysvaltojen siirtohinnoittelusäännöksiin sisältyvää vertailukelpoisen voiton menetelmää (comparable profits method, CPM). (Karjalainen & Raunio 2007, 84.) TNMM on OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden menetelmistä arvojärjestyksen viimeisenä (Kansainvälisen konsernin erityiskysymyksiä n.d.).

5.3 Siirtohinnoittelumenetelmien vertailu

Seuraavalla sivulla olevassa taulukossa on vertailtu OECD:n siirtohinnoittelumenetelmiä.

TAULUKKO 1. Vertailutaulukko eri siirtohinnoittelumenetelmistä

	Markkinahintavertailumenetelmä	Jälleenmyyntihintamenetelmä	Kustannusvoittolisämenetelmä	Voitonjakamismenetelmä	Liiketoimintomarginaalimenetelmä
Perint. / Liikev.	Perinteinen	Perinteinen	Perinteinen	Liikevoitto	Liikevoitto
Englanniksi	Comparable uncontrolled price method	Resale price method	Cost plus method	Profit split method	Transactional net margin method
Lyhenne	CUP	RPM	CP	-	TNMM
Käyttöjärjestys	ensimmäinen	toinen	kolmas	neljäs	viides
Samankaltaisuuden vaatimus vertailukelpoisuutta arvioitaessa	Suuri. Tuotteet, toiminnot ja ulkoiset olosuhteet	Kohtalainen. Toiminnot ja ulkoiset olosuhteet	Kohtalainen. Toiminnot ja ulkoiset olosuhteet	Vähäisimmät.	Pieni. Riskit
Määrittelyn kohteena on markkinaehtoinen	Siirtohintaa	Bruttomarginaali, mikä vähennetään jälleenmyyntihinnasta	Voittolisä, mikä lisätään aiheutuneisiin kustannuksiin	Jakotapa	Nettomarginaali
Tarkastelun taso tuloslaskelmamielessä	Liikevaihto	Myyntikate	Myyntikate	Liikevoitto	Liikevoitto
Tarkastellaanko myyjän vai ostajan näkökulmasta	Ostajan TAI myyjän	Ostajan	Myyjän	Ostajan JA myyjän	Ostajan TAI myyjän
Missä tilanteissa käytetään	Tavara, aineeton omaisuus, palvelu, kun on riittävä vertailukelpoinen hinta saatavilla	Jälleenmyyntitilanteissa, kun jälleenmyyjä ei lisää tuotteen arvoa	Yleisesti palveluissa; hallinto- ja valmistuspalveluissa, puolivalmisteissa, komponenteissa	Kun transaktiota ei voida tarkastella osapuolten osalta erikseen	Jos mikään muista menetelmistä ei sovelu.
Heikkoudet	Vertailukohteiden samankaltaisuuden vaatimus	Erilaiset kirjanpitoikäytännöt	Erilaiset kirjanpitoikäytännöt	Epävarma tieto riippumattomista osapuolista, erilaiset kirjanpitoikäytännöt	Työläs

6 SIIRTOHINNOITTELUN KOHTEET

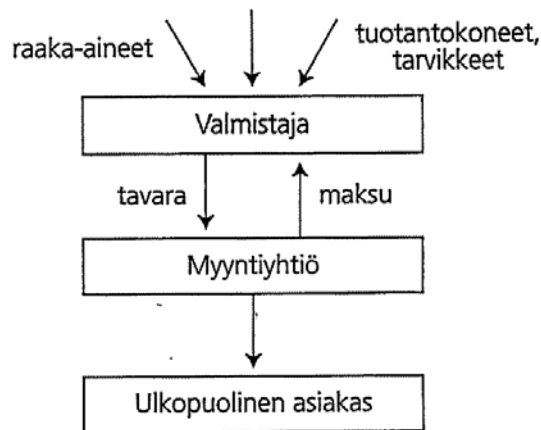
Konsernin sisäiset liiketoimet voidaan jakaa aineelliseen ja aineettomaan omaisuuteen, palveluihin ja rahoitukseen. Aineellisen omaisuuden transaktio voi olla kone, kalusto tai vaihto-omaisuus, kuten raaka-aine, puolivalmiste, valmistuote tai varaosa. Aineeton omaisuus jaetaan valmistustoimintaan ja markkinointiin liittyviin aineettomiin oikeuksiin. Siirtohinnoittelua varten erotetaan toisistaan aineellisen omaisuuden valmistus, myyntitoiminta, palvelut sekä rahoitus. (Karjalainen & Raunio 2007, 97 - 98.) Seuraavissa luvuissa esitellään ne siirtohinnoittelun kohteet, joihin Komasilta pyydettiin ratkaisemaan siirtohinnoittelumalli, eli valmistus, palvelut ja rahoitus. Myyntitoiminta on jätetty tästä kokonaan pois, sillä Komasilla ei ole erillistä myyntiyhtiötä / -yksikköä.

6.1 Valmistus

Tuotteen tosiasiallisen valmistamisen lisäksi valmistustoimintaa on myös valmistuttaminen alihankkijoilla. Lisäksi alihankintatyön tekeminen toiselle (valmistus)yhtiölle on osa konsernin valmistustoimintaa. Valmistustoiminnan käsite on laaja, sillä se käsittää niin koneiden kokoonpanon tai valmistuttamisen alihankkijoilla kuin tietokoneohjelman tai ohjelmiston tekemisenkin. Valmistustoimintaa voidaan harjoittaa täyden riskin valmistustoimintana, sopimusvalmistustoimintana tai tolling toimintana. (Karjalainen & Raunio 2007, 98.)

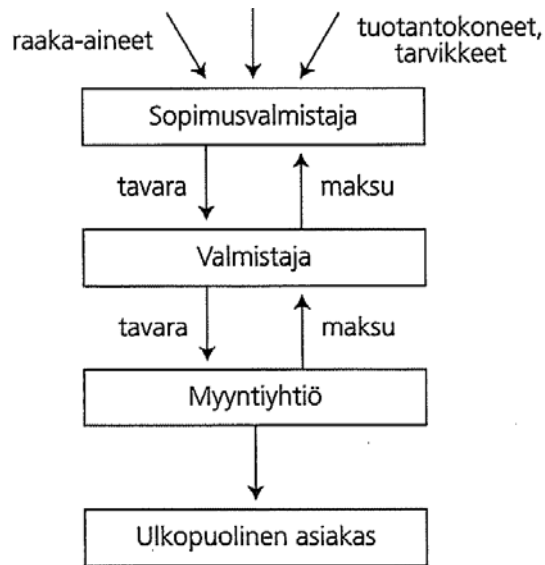
Täyden riskin valmistaja valmistaa tuotteita omaan lukuunsa, vastaten tuotteiden ja tuotannon suunnittelusta, kuten esimerkiksi siitä, mitä valmistetaan ja kuinka paljon. Täyden riskin valmistaja kantaa myös merkittäviä tuotantotoimintaan liittyviä riskejä, kuten markkinariskin, varastoriskin ja tuotevastuuriskin. Konsernin sisäisissä transaktioissa testattavana osapuolena on pääsääntöisesti täyden riskin valmistajan sopijakumppani, sillä täyden riskin valmistajan toiminnot, riskit ja hyödyntämät aineettomat oikeudet ovat monimuotoisia. Näissä tilanteissa valmistus-

yhtiö on myös pääasiallinen liiketoimintariskin kantaja, eli transaktioon liittyvä jäännösvoitto tai tappio jää valmistusyhtiölle. Mikäli täyden riskin valmistaja myy komponentteja tai puolivalmisteita toiselle täyden riskin valmistajalle, komponentti- ja puolivalmistekauppa käsittää vain osan täyden riskin valmistajan toiminnasta. (Karjalainen & Raunio 2007, 99 - 100.)



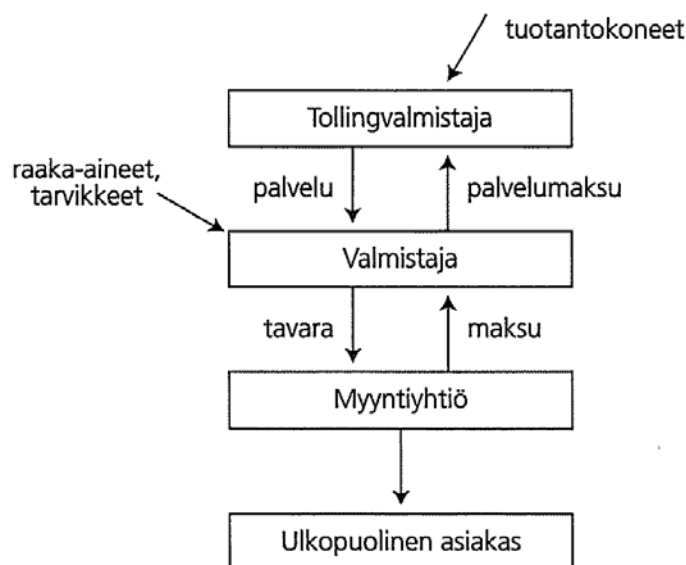
KUVIO 7. Täyden riskin valmistaja
(Karjalainen & Raunio 2007, 99)

Sopimusvalmistustoiminnassa päämies ostaa sopimusvalmistajan tuotannon ja myy sen edelleen asiakkaille. Sopimusvalmistaja ei yleensä osallistu tuotekehitykseen, tuotteiden suunnitteluun eikä omista tuotteisiin liittyviä aineettomia oikeuksia. Sopimusvalmistaja valmistaa päämiehen tilaamia tuotteita päämiehen antamien ohjeiden mukaan ja toimittaa niinä ajankohtina, jotka päämies määrää. Sopimusvalmistajalla ei ole markkinariskiä, sillä päämies ostaa koko tuotannon. Sopimusvalmistajan saama korvaus määritellään kustannusvoittolisämenetelmällä. Niissä tapauksissa, joissa tuotteille lasketaan yksikköhinnat, hinnoittelun markkinaehtoisuus yleensä testataan kustannusvoittolisämenetelmää käyttäen. Sopimusvalmistajan on saatava tuotantotoiminnastaan korvaus, jolla se kattaa kustannuksensa ja tekee toimintoihin ja riskeihinsä nähden kohtuullisen voiton. (Karjalainen & Raunio 2007, 102 - 104.)



KUVIO 8. Sopimusvalmistustoiminta
(Karjalainen & Raunio 2007, 102)

Tolling on käytännössä valmistuspalvelun tuottamista päämiehelle, mutta päämies omistaa raaka-aineet, puolivalmisteet sekä valmistettavat ja valmiit tuotteet. Tolling- valmistajan toiminnot ja riskit ovat vähäiset. Tollingissa siirtohintaa määritellään ja sen markkinaehtoisuus testataan yleensä kustannusvoittolisämenetelmää käyttäen. Hinnoittelun kohteena on valmistuspalvelu, sillä tuotetta ei voi hinnoitella, koska se on koko ajan päämiehen omistuksessa. (Karjalainen & Raunio 2007, 105 - 106.)



KUVIO 9. Tolling
(Karjalainen & Raunio 2007, 106)

Valmistustoiminnan suunnittelussa tulee ottaa huomioon valmistustoiminnan sijaintimaa ja valmistusyhtiön toimintamuoto. Valmistustoiminnan sijaintimaan valintaan vaikuttavat yleensä työvoiman saatavuus, palkkakustannusten erot, infrastruktuuri ja sijainti loppuasiakkaaseen nähden. Yleensä sijaintimaan valintaan eivät vaikuta tuloverotukselliset asiat, toisin kuin valmistusyhtiön toimintamuotoa valittaessa: täyden riskin valmistaja saa yleensä jäännösvoiton ja sopimusvalmistaja kustannusvoittolisämenetelmällä lasketun (pienehkön) voiton. Konsernin efektiivisen veroasteen kannalta voi olla suuri merkitys sillä, miten konsernin valmistustoimintaa harjoittavien yhtiöiden toiminta on järjestetty. Tosin jälkikäteen on työlästä ja joissain tapauksissa järjetöntä lähteä muokkaamaan valmistusyhtiöiden toimintamuotoja. (Karjalainen & Raunio 2007, 107.)

6.2 Hallintopalvelut

Lähes kaikissa konserneissa on konserniyhtiöiden välisiä palveluita. Osa näistä on ydinliiketoiminnan ulkopuolisia palveluja, kuten hallintopalveluja (management services). Siirtohinnoittelussa hallintopalvelujen käsite on laaja, sillä se käsittää konsernihallintoon liittyvien palveluiden lisäksi myös rahoitukseen liittyvät ja kaupalliset palvelut. Tyypillisiä konsernipalveluita ovat esimerkiksi

- hallinnolliset palvelut, kuten suunnittelu, koordinointi, budjettiseuranta, taloudellinen neuvonanto, kirjanpito, tilintarkastus, lainopilliset palvelut, factoring, it-palvelut
- taloudelliset palvelut, kuten kassavirta ja maksuvalmiusseuranta, pääomanhankinta, lainasopimukset, korko- ja valuuttakurssiriskin hallinta sekä uudelleenrahoitus
- avustaminen tuotannossa, ostotoiminnassa, jakelussa ja markkinoinnissa
- henkilöstöhallinnon palvelut, kuten rekrytointi ja koulutus
- tutkimus- ja tuotekehitystoiminta sekä aineettomien oikeuksien suojaaminen

Konsernit keskittävät yhä enemmän toimintojaan suuruuden hyödyntämisen ja kontrolloinnin takia. Käytännössä toimintoja keskitetään joko konsernin tai ala-

konsernin emoyhtiöön tai erityisiin palveluyhtiöihin (shared service center). Tästä syystä konsernipalvelut ovat yleisiä ja tämän johdosta siirtohinnoittelun kannalta tärkeitä. Palveluntarjoajan kotivaltion veroviranomaiset valvovat, että muille konserniyhtiöille tarjotuista palveluista peritään korvaus ja muiden konserniyhtiöiden kotivaltioiden veroviranomaiset valvovat, että vain yhtiötä hyödyttävistä palveluista peritään korvaus ja että korvaus on markkinaehtoinen. (Karjalainen & Raunio 2007, 127 - 130.)

Konsernipalveluista on selvitettävä, onko luovutettu sellaista palvelua, josta on perittävä korvaus toiselta konserniyhtiöltä tai josta voidaan maksaa korvaus toiselle konserniyhtiölle. Jos toiselle yhtiölle on luovutettu palvelua, on siitä perittävä markkinaehtoinen korvaus, eikä veloitus ole harkinnanvarainen. Emoyhtiön saamat osinkotuotot eivät ole sellaista tulonhankintatoimintaa, joka oikeuttaisi palvelumaksujen perimättä jättämiseen. Perityn korvauksen vähennyskelpoisuuden edellytyksenä on, että sitä vastaan on saatu palvelusuorite, joka edistää palvelun saajan liiketoimintaa. Vähennyskelpoisuus voidaan ratkaista niin sanotun hyötytestin (benefit test) kautta:

- Onko kysymyksessä sellainen palvelu, jonka yhtiö ostaisi ulkopuoliselta, mikäli sitä ei tarjoaisi konserniyhtiö?
- Suorittaisiko yhtiö toiminnon itse, mikäli sitä ei ostettaisi palveluna toiselta konserniyhtiöltä? (Karjalainen & Raunio 2007, 128 - 129.)

Emoyhtiölle tulee myös sellaisia konsernihallintoon liittyviä kuluja, joita ei voida pitää palveluna konserniin kuuluville yhtiöille, sillä riippumattomat yritykset eivät ostaisi tällaisia palveluja. Tällaisia toimintoja ovat emoyhtiön omassa intressissään tytäryhtiöiden osakkaana tehdyt toiminnot. Näitä toimia kutsutaan omistajuuteen liittyviksi toimiksi (shareholder activities): emoyhtiön hallituksen ja yhtiökokouksen kulut, konsolidoinnista ja konsernitilinpäätöksestä aiheutuneet kulut, yrityshankintojen rahoitukseen liittyvät kulut ja strateginen päätöksenteko (ylimmän johdon kulut). (Karjalainen & Raunio 2007, 132 - 133.)

Palvelua voidaan tuottaa erityisesti jollekin konserniyhtiölle, jolloin korvaus on perittävä vain tältä yhtiöltä. Toisaalta on sellaisia palveluita, jotka hyödyntävät koko konsernia tai useita yhtiöitä yhtä aikaa. Tällöin palvelumaksu on jaettava ve-loitettavaksi kaikilta niiltä yhtiöiltä, joiden liiketoimintaa palvelu edistää. Useassa tapauksessa palvelumaksu voitaisiin jakaa käytettyjen työtuntien perusteella, mutta tämä on työlästä ja aiheuttaisi kohtuuttomia kustannuksia yrityksille. Käytetympi menetelmä on käyttää niin sanottuja allokatioavaimia, joilla palvelusuoritus jaetaan vastaanottajien kesken. Käytettyjä allokatioavaimia ovat liikevaihto, myynti riippumattomille ostajille, henkilökunnan lukumäärä, työasemien lukumäärä tai toimintaan sitoutuneiden varojen määrä. Allokatioavaimen tulisi kuvastaa yhtiölle palvelusta odotettavissa olevan hyödyn määrää. Esimerkiksi markkinointikustannukset voidaan jakaa ulkopuolisen myynnin suhteessa ja henkilöstöhallinnon kulut henkilömäärien perusteella. Myös erilaiset yhdistelmäavaimet ovat mahdollisia, esimerkiksi 1/3 liikevaihdon suhteessa, 2/3 toimintaan sitoutuneen pääoman suhteessa. (Karjalainen & Raunio 2007, 137 - 143.)

Markkinaehtoinen palvelumaksu voidaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan määritellä joko CUP- tai kustannusvoittolisämenetelmällä. CUP-menetelmää voidaan käyttää melko harvinaisissa tapauksissa; vain silloin kun samaa palvelua tarjotaan myös riippumattomille tahoille. Konsernipalvelut ovat yleensä yksiköllisiä, eli vertailukohdetta ei löydy. Yleisin tapa hinnoitella konsernipalvelut on siis kustannusvoittolisämenetelmä. Usein jopa puhutaan kustannusten jakamisesta, vaikka tosiasiasa on kysymyksessä konserniyhtiön toiselle tarjoama hallintopalvelu. Määriteltävänä ovat kustannukset sekä kohtuullinen voittolisä (Karjalainen & Raunio 2007, 137 - 143.) Kohtuulliseksi voittolisäksi Suomessa ei riitä 0 %. Hyvänä ohjesääntönä voidaan pitää 5 %:n voittolisää. (Konsernin sisäinen hinnoittelu 2009.) Voittolisä tulisi periä vain niistä kustannuksista, jotka aiheutuvat palvelun tarjoajan tuottamista palveluista. Mikäli yhtiö ainoastaan välittää ulkopuolisen palveluntarjoajan palvelun edelleen konserniyhtiöille, ei ulkopuolisen palveluntarjoajan veloitukseen lisätä voittolisää. Sen sijaan voittolisä tulee lisätä niihin kustannuksiin, joihin konserniin kuuluva palveluntarjoaja tuottaa lisäarvoa. (Karjalainen & Raunio 2007, 140 - 141.) Yleensä veloituksen perusteena olevat kustannukset ovat

budjetoituja kustannuksia, joten tilikauden päättyessä kertyneet kustannukset kannattaa tarkistaa ja tehdä tarvittaessa oikaisuveloitus / -hyvitys. (Konsernin sisäinen hinnoittelu 2009.)

Kun yritys luo itselleen hallintopalveluveloitusjärjestelmää hallintopalvelumaksujen (management fee) määrittelyä varten, yrityksen tulee käydä läpi

1. järjestelmän kattamien palvelujen määrittäminen
2. palveluja tarjoavien yhtiöiden määrittelemine
3. palvelua vastaanottavien yhtiöiden määrittelemine
4. palvelun tarjoamisesta aiheutuvien kustannusten määrittelemine (Karjalainen & Raunio 2007, 146).

Järjestelmän lisäksi oleellista on järjestelmän dokumentointi. Ensinnäkin palvelun antajan ja saajan välille on tehtävä palvelusopimus, josta ilmenevät management fee:in sisältyvät palvelut. Palveluista kannattaa kirjoittaa tarkka kuvaus ja tuoda ilmi sen tuoma hyöty palvelun saajalle. Liitteeksi kannattaa laittaa kohdistusperusteista tehty selvitys. (Konsernin sisäinen hinnoittelu 2009.)

6.3 Rahoitus – pitkä- ja lyhytaikainen

Rahoitus kattaa sekä lyhytaikaiset (esimerkiksi myyntisaamiset) että pitkäaikaiset saamiset ja muut rahoitusjärjestelyt (esimerkiksi leasing), joten konserniyhtiöiden välisiä rahoitusjärjestelyjä on käytännössä kaikissa konserneissa. Varsin usein konserniyhtiöiden rahoitus järjestetään emoyhtiöstä käsin. Emoyhtiö ottaa lainaa ulkopuolisilta rahoittajilta ja rahoittaa tytäryhtiöidensä toimintaa sekä oman että vieraan pääoman ehtoisesti. (Karjalainen & Raunio 2007, 151 - 153.) Sisäisissä lainajärjestelyissä joudutaan ottamaan kantaa siihen, onko kyseessä ylipäättänsä laina vai onko kyseessä oman pääoman ehtoinen sijoitus. Mikäli kyse ei ole lainasta, ei myöskään verotuksessa vähennyskelpoisena korkona käsiteltävän erän maksaminen ole mahdollista. Mikäli kyse on lainasta, joudutaan ottamaan kantaa siihen, onko lainasta maksetun koron taso markkinaehtoinen. (Kansainvälisen konsernin erityiskysymyksiä n.d.)

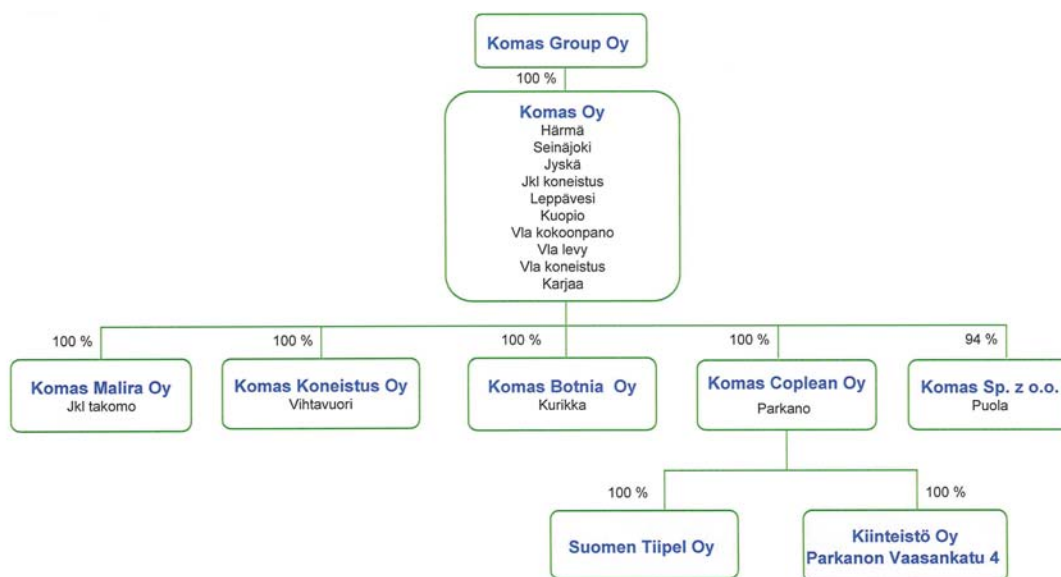
Yksinkertaisimmillaan koroksi sovitaan sama korko, jolla velallisyhtiö saisi lainaa pankista. Korko voidaan selvittää pyytämällä pankilta tarjous tai vertaamalla velallisyhtiöillä olevien pankkilainojen korkotasoa. Näissä tilanteissa käytettävä siirtohinnoittelumenetelmä on CUP. Tosin nykyisin suuri osa rahoituksesta on muuta kuin pankista otettua lainaa, joten käypä korkotaso voidaan määrittellä muunkin kuin pankkilainan korkotason perusteella. Lainan korkoon vaikuttavat lainan pääoma, takaisinmaksuaika, lainan valuutta, annetut vakuudet ja takaukset sekä lainanottajan maksukyky ja vakavaraisuus. Markkinaehtoinen korkotaso määritellään yleensä viitekoron avulla lisäämällä viitekorkoon kohtuullinen marginaali. Vaikka kohtuullinen marginaali tulisi määrittellä tapauskohtaisesti, käytännön syistä konsernilainoituksissa käytetään usein yhtä marginaalia tai markkina-alueittain määritettyä marginaalia. Konsernilainat saattavat olla myös niin sanottua läpilainausta, jolloin konsernilaina kohdistetaan tiettyyn ulkopuoliselta rahoittajalta otettuun lainaan. Useasti tällöin sisäisesti perittävät rahoituskulut määräytyvät täysin ulkopuolisen lainan ehdoin. Läpilainaaajan on kuitenkin saatava markkinaehtoinen korvaus lainasta, joten läpilainaaaja voi periä kohtuullisen palkkion antamistaan rahoituspalveluista. (Karjalainen & Raunio 2007, 151 - 153.) Verottajan mielestä markkinaehtoinen korko sisäisille lainoille on tällä hetkellä 5–6 % tilanteesta riippumatta. Muita korkomääriä on perusteltava ja selvitettävä verottajalle, eikä verottaja näitä helposti hyväksy. (Konsernin sisäinen hinnoittelu 2009.)

Konsernin sisäisistä myyntisaamisista tulee periä markkinaehtoista viivästyskorkoa, mikäli ulkopuolisilta asiakkailta peritään viivästyskorkoa maksujen viivästyessä. Toisaalta sisäisistä myyntisaamisista ei tule periä viivästyskorkoa, mikäli ulkopuolisiltakaan asiakkailta ei tätä peritä. (Karjalainen & Raunio 2007, 157.)

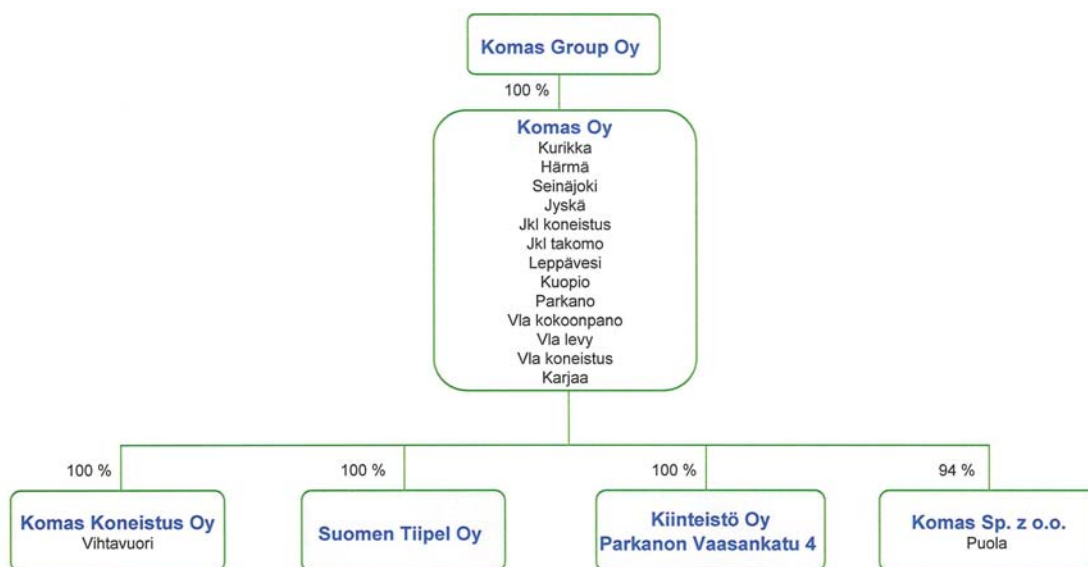
7 CASE KOMAS-KONSERNI

7.1 Toimeksiantajakonsernin esittely

Komasin juuret juontavat aina vuoteen 1925 asti, jolloin toimintansa käynnisti Valtion Kivääritehdas. Varsinainen Komasa Oy perustettiin vuonna 2002, jolloin perustettu yhtiö osti Patria Comasa Oy:n tappiollisen liiketoiminnan. Valtion Kivääritehtaan ja Patria Comasa Oy:n väliin mahtuu monta eri yritysvaihetta, ja yritys toimi tällä välillä muun muassa nimillä Valmet Oy, Sako Oy, Vamma Defencetec Oy. Käännettyään tappiollisen liiketoiminnan voiton puolelle Komasa aloitti hurjan kasvunsa. Vuosina 2003–2010 Komasa Oy on hankkinut lisää yksiköitä yritys- ja liiketoimintakauppojen kautta. Tänä aikana myös joistain liiketoimista on luovuttu. Merkittävin yrityskauppa tapahtui vuonna 2006, kun Komasa Oy osti puolalaisen konepajayrityksen osake-enemmistön. Yrityksen omistajissa tapahtui suuri muutos heti vuoden 2007 alussa, kun pääomasijoittajaksi vaihtui CapMan. Tällöin myös yrityksen juridiseen rakenteeseen tuli muutos, kun Komasa Group Oy perustettiin ja se osti Komasa Oy:n koko osakekannan. Komasa-konsernin juridinen rakenne muuttui tutkimustyön loppu vaiheessa. 31.8.2012 konsernissa toteutettiin fuusio, jossa kolme tytäryhtiöstä fuusioitiin niiden emoyhtiöön Komasa Oy:hyn. Seuraavalla sivulla on esitetty juridinen rakenne yksikköineen ennen ja jälkeen fuusion.



KUVIO 10. Komasa-konsernin juridinen rakenne 31.8.2010 saakka

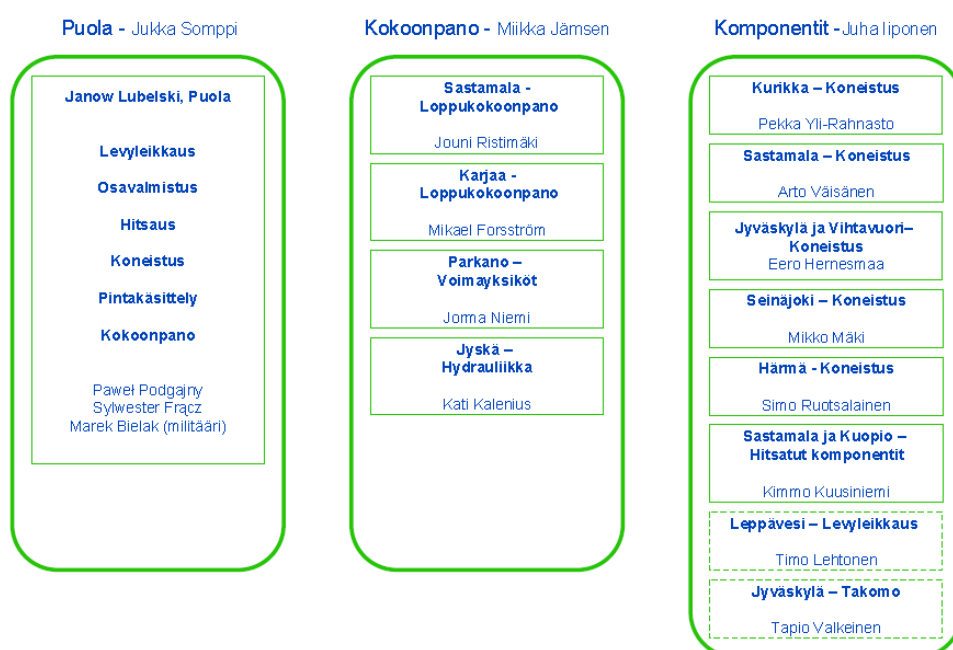


KUVIO 11. Komasa-konsernin juridinen rakenne 1.9.2010 alkaen

Kuten juridisesta rakenteesta selviää, Komasilla on Suomessa 14 eri yksikköä eli tehdasta. Yksiköitä on useilla paikkakunnilla: Kuopiossa, Jyväskylän ympäristössä (viisi erillistä tehdasta), Sastamalassa (kolme yksikköä samalla tehdasalueella), Kurikassa, Härmässä, Seinäjoella, Parkanossa ja Karjaalla. Puolan tehdas sijaitsee Itä-Puolassa, Janów Lubelskissa. Lisäksi konserniin kuuluu kaksi kiinteistöyhtiötä Parkanossa. Komasa Group Oy on hallinnollisia toimia varten perustettu yritys. Komasa-konsernissa tytäryhtiöiden katsotaan olevan vastaavanlaisia yksiköitä kuin

Komas Oy:n yksikötkin. Toisin sanoen tytäryhtiöt eivät ole täysin itsenäisiä yhtiöitä, vaan esimerkiksi niiden hallitus koostuu Komas-konsernin toimivasta johdosta. Suomessa yksikössä toimintaa johtaa yksikönpäällikkö ja heidän esimiehinään ovat johtoryhmään kuuluvat liiketoimintajohtajat. Puolassa yksikköä johtaa liiketoimintajohtaja, joka myös kuuluu Puolan yhtiön hallitukseen. Komasin kotipaikka on Jyväskylä. Alla on kuva 20.10.2010 voimaan tulleesta organisaatiokaaviosta.

Komas- konsernin organisaatio - liiketoiminnot 2/5



KUVIO 12. Komas-konsernin liiketoimintaryhmät

Juridisesta rakenteesta ja organisaatiokaaviosta puuttuu 1.11.2010 tehdyllä sopimuksella Moventas Oy:ltä ostettu liiketoiminta Jyväskylän Kivääritehtaan alueelta. Ostettu liiketoiminta liitettiin Komas Oy:hyn. Näin Komasin yksiköiden lukumäärä nousi 15:een Suomessa.

Komas on konepajateollisuuden järjestelmä toimittaja. Se tarjoaa asiakkailleen ratkaisuja kokoonpano-, koneistus- ja hydraulikkatarpeisiin. Komasilla ei ole omia tuotemerkkejä, vaan se valmistaa asiakkaidensa tuotteita. Toisin sanoen Komas on asiakkaidensa sopimusvalmistaja.

Komasin palvelut on jaettu viiteen osa-alueeseen:

- Levypalvelu
- Hitsatut komponentit ja runkorakenteet
- Koneistus
- Hydraulikka
- Osa- ja loppukokoonpano

Komasin asiakkaat toimivat ajoneuvo-, koneenrakennus-, voimansiirto- ja puolustusvälineteollisuudessa. Merkittävimpiä asiakkaita ovat muun muassa Patria, Moventas, Junttan, Sandvik ja Sisu Auto Trucks.

Komasin budjetoitu liikevaihto vuodelle 2010 on 115M€ (2009: 91 M€ , 2008: 143 M€). Henkilöstöä Komassilla on noin 1 100, joista 700 Suomessa ja 400 Puolassa.

7.2 Siirtohinnoitteluohjeet

Tehtävänä oli luoda Komass-konsernille siirtohinnoitteluohjeet sisäisiä transaktioita varten. Sisäisinä transaktioina käsiteltiin vaihto-omaisuuseriä (ja niihin liittyviä palveluita), hallintopalveluveloitusta ja rahoituseriä. Näistä merkittävimpiä ja varmasti myös haastavimpia olivat vaihto-omaisuuserät. Siirtohinnoittelulla tarkoitetaan yleisesti ottaen maiden rajojen ylittävien transaktioiden hinnoittelua, mutta Komass-konsernissa siirtohinnoittelulla haluttiin käsittää myös Suomessa tapahtuvaa sisäistä kaupankäyntiä. Sisäinen kaupankäynti on vilkasta Suomen rajojen sisällä ja merkittävä toimintamalli konsernin kannalta. Toimeksiantajan toiveen mukaan nykytilanne, prosessien kuvaukset ja varsinaiset siirtohinnoitteluohjeet ovat esitelty liitteissä, jotka ovat merkitty salassa pidettäviksi.

Aloitin varsinaisen tutkimustyön selvittämällä siirtohinnoittelun kohteena olevien transaktioiden nykykäytännöt. Hallintopalveluveloituksiin liittyvät käytännöt olivat minulle entuudestaan tuttuja, sillä osallistunut kahtena aiempaa vuonna hallintopalveluveloitusten määrittelyyn. Myös sisäiseen rahoitukseen liittyvät asiat olivat minulle entuudestaan tuttuja työtehtävieni kautta, tosin vain pääpiirteittäin. Jou-

duinkin kysymään tarkennuksia sisäiseen rahoitukseen konsernin kirjanpitäjältä ja rahoituksesta vastaavalta henkilöltä. Vierain aihe oli vaihto-omaisuuseriin liittyvät asiat. Pyysin neuvoja toiminnanohjausjärjestelmään liittyviin asioihin ja kyselin yksiköiltä sisäisesti myytävistä nimikkeistä ja niiden katteista. Jouduin myös perehtymään Komasa-konsernille tehtyyn diplomityöhön, joka liittyi vaihto-omaisuuden arvostukseen.

Hallintopalveluveloituksen siirtohinnoitteluohjeet pystyin luomaan hyvin itsenäisesti toimeksiannon jälkeen. Apuna minulla oli entinen kustannustenjakojärjestelmä ja käytännöt, joita muutin lain edellyttämiksi. Esittelin uuden kustannustenjakotaulukon lokakuussa 2010 konsernin talous- ja hallintojohtaja Markus Lauriolle ja tätä mallia päätettiin käyttää vuoden 2011 hallintopalveluveloituksen määrittelyssä. Hallintopalveluveloituksen siirtohinnoitteluun liittyi myös hallintopalvelusopimusten laatiminen. Sopimukset tullaan allekirjoittamaan ennen vuoden vaihdetta. Myös sisäisiin rahoituseriin pystyin luomaan hyvin itsenäisesti siirtohinnoitteluohjeet. Komasin toive oli, että etsittäisiin perustelut käytössä olevalle sisäiselle korolle. Esittelin perusteluni lokakuussa 2010 Markus Lauriolle ja näiden perusteluiden katsottiin olevan riittävät, jotta pystyttiin sanomaan, että nykyisin käytetty sisäinen korko on markkinaehtoinen.

Vaihto-omaisuuserien siirtohinnoitteluohjeista käytiin alussa useampi neuvottelu Markus Laurion kanssa. Alkuseelvityksen yhteydessä tuli jo esille, että näitä ohjeita ei voida tehdä nimiketasolla volyymien vuoksi, vaan myytäviä tuotteita ja palveluita pitää pystyä ryhmittelemään jollakin perusteella. Sain karkean ryhmittelyn, jota lähdin muokkaamaan. Lopullinen ryhmittely alkoi muotoutua organisaation mukaisesti. Alusta asti oli selvää, että vaihto-omaisuuserien siirtohinnoittelussa tulee käyttää hyödyksi toiminnanohjausjärjestelmästä löytyvää tietoa, ja koska on jo olemassa ohjeet vaihto-omaisuuden arvostamisesta, tulee näitä hyödyntää. Tätä kautta alkoi siirtohintojen laskentatapa hahmottua. Teimme ensimmäisten laskelmien jälkeen tarkistuksen, että tämä laskentatapa johtaa oikeaan tulokseen. Kun tälle saatiin varmuus, tein laskelmat loppuun. Esittelin laskelmien tulokset lokakuussa 2010 Markus Lauriolle ja katsottiin, että nämä antavat riittävän tarkkuuden

markkinaehtoiseen siirtohintaan vaihto-omaisuuserien osalta. Laskentamenetelmää tullaan hyödyntämään myös ensi vuonna. Koska Puolan ja Suomen välinen kauppa on vielä vähäistä ja kyse on vain muutamista nimikkeistä, varsinaista siirtohinnoitteludokumentointia varten pystytään siirtohinnat purkamaan nimikkeittäin. Toimeksiantaja ei nähnyt tarpeelliseksi tämän työn kannalta lähteä erittelemään hinnoittelun osalta niitä nimikkeitä, joita myydään Suomen yhtiöiden ja Puolan yhtiön välillä.

Vaihto-omaisuuserien siirtohinnoitteluohjeiden laatimisen prosessi on esitetty tarkemmin liitteessä 1. Liitteessä 2 on esitetty Komas-konsernin siirtohinnoitteluohjeet vaihto-omaisuuserien osalta. Hallintopalveluveloituksen siirtohinnoitteluohjeiden laatimisen prosessi on liitteessä 3, liitteessä 4 on hallintopalvelusopimukset ja liitteessä 5 esitetään luotu kustannustenjakotaulukko. Komasin rahoituksen rakenne ja sisäiset järjestelyt ja perustelu käytetylle sisäiselle korolle ovat esitetty liitteessä 6.

8 POHDINTA

Tutkimuksen tavoitteena oli luoda helppokäyttöiset ja käytännönläheiset siirtohinnoitteluohjeet Komas-konsernille vaihto-omaisuuseristä, hallintopalveluveloituksesta ja rahoituseristä. Sisäiseen kauppaan luettiin mukaan rajat ylittävä konsernin sisäinen kauppa ja Suomen sisällä tapahtuva konsernin sisäinen sekä yhtiön sisäinen kauppa. Luotuja siirtohinnoitteluohjeita varten täytyi perehtyä aiheesta kirjoitettuun lainsäädäntöön ja ohjeisiin. Merkittävien osa-alue olivat eri siirtohinnoittelumenetelmät. Lainsäädäntö ja siirtohinnoittelumenetelmät olivat teoriaosuuden painopisteinä. Empiirisessä osuudessa tutkimuksen lukijalle esiteltiin toimeksiantajakonserni, ja varsinaiset tutkimustulokset eli siirtohinnoitteluohjeet esiteltiin liitteissä.

Tutkimustyö aloitettiin keräämällä taustatietoa sisäisestä kaupasta yrityksen järjestelmistä. Tämän jälkeen kysyttiin konsernin henkilöstöltä tarkempia tietoja si-

säisistä transaktioista. Taustatietojen selvittäminen aloitettiin jo kesällä 2008, joten tämä tutkimustyö venyi ajallisesti pitkäksi. Heti vuoden 2009 alussa kerättiin teoriaosuutta varten lähdetietoja ja näihin perehtyminen alkoi välittömästi. Materiaaliin perehtymisen jälkeen keväällä 2009 varsinainen tutkimusongelma ja tutkimuksen viitekehys alkoivat muodostua. Viitekehys on tarkentunut kirjoitusprosessin aikana otsikoiden ja niiden jaottelun osalta. Viitekehukseen tuli myös lisäys kun päätettiin lisätä teoriaosuuteen kohta siirtohinnoittelun kohteena olevista transaktioista. Siirtohinnoitteluohjeiden tekeminen aloitettiin ennen teoriaosuuden kirjoittamista. Lopulta päädyttiin siihen, että tehtiin siirtohinnoitteluohjeita ja teoriaosuutta rinnakkain. Työ eteni välillä todella hitaasti johtuen tutkimuksen tekijän täysipäiväisestä työstä. Mutta koska tutkimustyön toimeksiantaja ja tutkimuksen tekijän työnantaja on sama yritys, niin tutkimustyön viivästyminen on ymmärretty hyvin, eikä se ole aiheuttanut ongelmia toimeksiantajalle.

Tutkimuksen aihe on ajankohtainen johtuen vuoden 2007 lakiuudistuksesta ja yritysten kansainvälistymisestä. Komas-konsernille siirtohinnoitteluohjeet eivät olleet ajankohtaisia lainsäädännön osalta toimeksiannon saannin aikoihin, sillä rajat ylittävää kaupankäyntiä oli minimaalisesti. Ennen kaikkea siirtohinnoitteluohjeilla haluttiin luoda yhteiset pelisäännöt ja ennakoida dokumentaatiovelvollisuutta. Osittain toimeksianto liittyi myös halukkuuteen päivittää vanhentuneita tietoja, kuten hallintopalkkioveloitusten palvelusopimuksia. Tutkimusta voidaan pitää onnistuneena, sillä johto on hyväksynyt nämä ohjeet, ja esimerkiksi vuoden 2011 hallintopalkkioveloitukset on määritelty tutkimustulosten mukaan. Tutkimuksen luotettavuuteen vaikuttaa yksiköissä tehtyjen tuloslaskelmabudjettien virheettömyys ja toiminnanohjausjärjestelmän oikeaoppinen käyttö yksiköissä.

Tutkimusaiheena siirtohinnoittelu oli haastava, sillä opiskeluaikana tätä aihetta ei oltu käsitelty ollenkaan. Lisäksi konserneihin liittyviä asioita oli käsitelty todella vähän. Kun toimeksiantaja esitteli vaihtoehtoja tutkimustyöksi, hän joutui kertomaan siirtohinnoittelusta. Siirtohinnoittelu valikoitui tutkimustyön aiheeksi, sillä tutkimuksen tekijä oli opintoihin liittyvän harjoittelun aikana ollut osallisena sisäisen kaupan laskutukseen ja vaihto-omaisuuden käsittelyyn liittyvän ohjeen teke-

misessä. Vaikkakin tutkimustyön aihe on melko yksikölinen, on tämä tutkimusprosessi ollut hyödyllinen. Tutkimustyön myötä tutuksi ovat tulleet toiminnanohjausjärjestelmä, varaston arvotukseen liittyvät asiat ja konsernin rahoitusjärjestelyt. Näistä on ollut hyötyä tutkimuksen tekijän normaaleissa työtehtävissä. Siirtohinnoitteluohjeisiin liittyvä jatkohanke voisi esimerkiksi olla se, kuinka Komaskonsernissa pystytään tilinpäätöksen yhteydessä määrittelemään sisäisen vaihto-omaisuuden määrä ja kuinka siitä määritellään sisäinen kate, joka eliminoidaan konsernin vaihto-omaisuusarvoista.

LÄHTEET

Väärin toteutettu siirtohinnoittelu heikentää kilpailukykyä loppuasiakasmarkkinoilla. 2004. August Associates Oy. Julkaisu 26.10.2004.

[Http://www.august.fi/Publications.aspx](http://www.august.fi/Publications.aspx), siirtohinnoittelu.

Kananen, M.-L. 2009. Kvalitatiivinen tutkimus. Moniste Tutkimusmetodit luennolla kevät/2009 Jyväskylän ammattikorkeakoulussa.

Kansainvälisen konsernin erityiskysymyksiä. n.d. Yritysonline. Viitattu 20.1.2009.

[Http://www.jamk.fi/kirjasto](http://www.jamk.fi/kirjasto), Nelli-portaali, WSOYpro, Yritysonline.

Karjalainen, J. & Raunio, M. 2007. Siirtohinnoittelu. Helsinki: WSOYpro. Ekonomia-sarja.

Kekäläinen, L. 2008. Management Fee – Veloitusten verovähennyskelpoisuus. Pro gradu. Vaasan yliopisto, kauppatieteellinen tiedekunta, talousoikeuden laitos.

Konsernin sisäinen hinnoittelu. Kurssi 19.11.2009. KPMG. Jaettu aineisto ja luennoitsijat. Jyväskylä.

Koskinen, K. & Vehmanen, P. 1997. Tehokas kustannushallinta. Porvoo: WSOY. Ekonomia-sarja.

L 18.12.1995/1558. Laki verotusmenettelystä. Ajantasainen lainsäädäntö Finlex -sivustolta. Viitattu 20.1.2009. [Http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1995/19951558](http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1995/19951558).

Mäntylä, K. 2008. Patentin ja tavaramerkin arvonmääritys osana siirtohinnoittelua. Pro gradu. Vaasan yliopisto, kauppatieteellinen tiedekunta, talousoikeuden laitos.

Puisto, M. 2008. Siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus – kehitys ja taustatekijät. Pro gradu. Tampereen yliopisto, taloustieteiden laitos; yrityksen taloustiede, las-kentatoimi.

Saarelainen, J. 2006. Verottaja syynää siirtohinnot. Talouselämä 29.9.2006. Viitattu 20.1.2009. [Http://www.jamk.fi/kirjasto](http://www.jamk.fi/kirjasto), Nelli-portaali.

Siirtohinnoittelu. n.d. Yritysonline. Viitattu 20.1.2009. [Http://www.jamk.fi/kirjasto](http://www.jamk.fi/kirjasto), Nelli-portaali, WSOYpro, Yritysonline, Yritysverotus I-II.

Verottajan ohje 1471/37/2007. 2007. Siirtohinnoittelun dokumentointi - muistio. <http://www.vero.fi>. Vero-ohjeet, Verohallinnon ohjeita.