

Saimaan ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusala Lappeenranta
Liiketalouden koulutusohjelma
Laskentatoimi

Petteri Vartiainen
(0800887)

Siirtohinnoitteluohjeen laatiminen: Case Flowrox-konserni

Tiivistelmä

Petteri Vartiainen

Siirtohinnoitteluohjeen laatiminen: Case Flowrox-konserni

Saimaan ammattikorkeakoulu, Lappeenranta

Liiketalous, liiketalouden koulutusohjelma

Laskentatoimi

Ohjaaja: Marianne Viinikainen

Tutkimustyön aiheena oli luoda Flowrox-konsernille siirtohinnoitteluohjeet eli ohjeet, kuinka hinta muodostetaan konsernin sisäisissä kaupoissa. Tässä työssä ohjeet laaditaan hallintopalveluveloituksille, rahoituserille ja aineettomille oikeuksille. Ohjeiden tuli olla selvät ja helposti laajennettavissa. Ohjeiden tuli myös noudattaa jokaisen tytäryhtiömaan paikallisia siirtohinnoittelusäädöksiä. Tässä tutkimuksessa siirtohinnoittelulla tarkoitettiin vain Suomen rajojen ylittäviä etuyhteystransaktioita, koska Flowrox-konsernilla ei ole Suomessa tytäryhtiöitä. Flowrox-konserni on teollisuuden virtaus-, säätö- ja pumppaustekniikan laite- ja palvelutoimittaja. Yritys toimittaa tuotteitaan maailmanlaajuisesti, ja sillä on tytäryhtiöitä Australiassa, Etelä-Afrikassa ja Yhdysvalloissa. Tämän lisäksi toimistoja on Kiinassa, Meksikossa ja Venäjällä.

Tutkimusmenetelmäksi valittiin kvalitatiivinen toimintatutkimus, ja tutkimuksen teoriaosuuden pohjana olivat siirtohinnoittelulainsäädäntö ja siirtohinnoittelumenetelmät. Koska tutkimuksen aihe pohjautuu pitkälle lainsäädäntöihin ja määräyksiin, teoriaosuuden merkitys oli suuri. Flowrox-konsernissa ei ollut aiempia siirtohinnoitteluohjeita käytössä.

Hallintopalveluveloitusten ja aineettomien oikeuksien markkinaehtoinen siirtohintaa määritettiin kustannusvoittolisämenetelmällä. Palveluveloitukset perustuvat aiheutuneisiin henkilöstökustannuksiin, ja aineettomien oikeuksien rojaltilmaksut perustuvat brändin arvonnousuun kohdistuviin kustannuksiin. Rahoituserien siirtohinnoitteluohjeessa markkinaehtoisuus perustuu markkinaehtoiseen korkoprosenttiin. Yrityksen palvelu- ja muut sopimukset päivitettiin tai laadittiin siirtohinnoitteluohjeen luomisen lisäksi.

Tämän työn lopputuloksena syntynyt siirtohinnoitteluohje on jokaiselle konserniyhtiölle luovutettava dokumentaatio, joka on tarkoitettu pääasiallisesti veroviranomaisten käyttöön. Ohje rakentuu kahdesta osasta. Ensimmäinen osa on masterfile, joka sisältää yleisluonteista tietoa konsernista ja sen siirtohinnoittelua koskevasta politiikasta. Toinen osa on maakohtainen osio, joka sisältää tarkempaa tietoa kunkin tytäryhtiömaan siirtohinnoittelusta.

Tutkimustyön tulokset todistivat selvästi, että tutkittujen etuyhteystoimien dokumentoinnissa oli ennestään selviä puutteita. Opinnäytetyön ansiosta kohdeyritys sai tietoa dokumentoinnin laadinnasta ja eri tytäryhtiömaiden dokumentointia koskevasta lainsäädännöstä. Opinnäytetyön jälkeen yrityksellä on edelleen puutteita dokumentoinnissaan, mutta nyt sillä on myös paremmat edellytykset hoitaa dokumentointi siten, että se voi välttyä veroviranomaisten rangaistuksilta.

ABSTRACT

Petteri Vartiainen

Drawing up transfer pricing instructions: Case Flowrox group

Saimaa University of Applied Sciences, Lappeenranta

Degree Programme in Business Administration

Specialization in Accounting

Bachelor's Thesis 2013

Instructor: Marianne Viinikainen

The subject of this thesis was to draw up transfer pricing instructions for the Flowrox group. The instructions guide company to form an arm's length transfer price for internal trade in the group concerning service fees, finance and intangible rights. The instructions had to be easy to understand and to extend. Instructions had to also follow transfer pricing rules and regulations in each country. In this survey, Internal trade in the group includes all intra-group transactions outside the boundaries of Finland. This is because Flowrox group does not have subsidiaries in Finland. Flowrox group is a group of companies delivering and manufacturing shut-off, control and pumping solutions and services worldwide. Flowrox group has companies in Australia, South Africa and United States of America. It also has offices in China, Mexico and Russia.

The survey was conducted as a qualitative survey. Theory part of the study is based on transfer pricing rules and regulations and transfer pricing methods. Theory was a significant part of the study, because the subject is defined by law. Flowrox group did not have any former transfer pricing instructions.

The cost plus method was used to form an arm's length pricing for intra-group services and intangible rights. Service fees are completely based on expenses related to providing the services. Royalty fee is also evaluated by using cost plus method. The arm's length price is formed by gathering all the expenses related to increase of intangible assets. Arm's length price for intra-group finance was determined by using the CUP method. Also all the agreements related to transfer pricing were revised or drawn up.

As an end result of this thesis, every subsidiary receives a transfer pricing instruction. These instructions are given to the tax authorities during possible audit. The instructions consist of two parts. The first part, the masterfile, contains general information about the company and its transfer pricing policies. The other part is a country file, which includes more specific information about each company's transfer pricing.

This research showed clearly that the transfer pricing documentation this company had was not adequate. Due to this thesis the case company received information on how to draw up a documentation according to each company's local law. The documentation is still lacking some specific information, but after this research the company has better chance of taking care of the transfer pricing documentation properly.

Sisältö

1 Johdanto	6
1.1 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset.....	7
1.2 Tutkimusmenetelmä.....	8
1.3 Tutkimuksen yleinen kulku	8
1.4 Keskeiset käsitteet	10
2 Siirtohinnoittelun verosäätely	11
2.1 OECD:n säädökset	11
2.2 Suomen ja EU:n lainsäädännöt	13
2.2.1 Siirtohinnoitteluoikaisu	14
2.2.2 Veronkorotus.....	14
2.2.3 Siirtohinnoitteludokumentaatio.....	15
2.3 Tytäryritysmaiden lainsäädännöt	19
2.3.1 Australian lainsäädäntö	19
2.3.2 Etelä-Afrikan lainsäädäntö	21
2.3.3 Yhdysvaltojen lainsäädäntö	22
3 Siirtohinnoittelumenetelmät.....	24
3.1 Perinteiset siirtohinnoittelumenetelmät	25
3.1.1 Markkinahintavertailumenetelmä	25
3.1.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä	26
3.1.3 Kustannusvoittolisämenetelmä	26
3.2 Voittopohjaiset menetelmät	27
3.2.1 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä	27
3.2.2 Voitonjakamismenetelmä.....	28
3.3 Siirtohinnoittelumenetelmien vertailua ja valinta	29
4 Siirtohinnoittelun kohteet.....	31
4.1 Palvelut	32
4.2 Rahoitus.....	34

4.3 Aineettomat oikeudet	36
4.3.1 Kauppa.....	37
4.3.2 Lisenssit	38
5 Case Flowrox -konserni	40
5.1 Kohdekonsernin esittely.....	40
5.2 Siirtohinnoitteluohjeen laatiminen	41
6 Yhteenveto ja johtopäätökset.....	45
Lähteet	49

1 Johdanto

Tässä opinnäytetyössä luodaan konsernin ulkomaisille yrityksille selvät ohjeet siitä, kuinka konsernin sisäiset palvelut, rahoituserät ja aineettomat oikeudet hinnoitellaan ja kuinka tämä kaikki tulee dokumentoida siten, että ne vastaavat jokaisen yhtiön paikallista lainsäädäntöä.

Siirtohinnoittelun merkitys yrityksille on viime vuosina kasvanut niin konsernin tehokkuuden kuin verotuksenkin kannalta. Markkinat ovat levinneet yhä suuremmalle alueelle ja tuotantoa sekä liiketoimintaa laajennetaan jatkuvasti uusiin maihin ympäri maailmaa. Siirtohinnoittelulla voidaan vaikuttaa muun muassa palkka- ja raaka-aine kustannuksiin, sekä tuotteiden ja palveluiden nopeaan saatavuuteen ja jakeluun. Jotta saman konsernin yritysten välillä ei tapahtuisi laitonta tulonsiirtoa, on kaikille myydyille tuotteille ja palveluille laskettava markkinaehtoinen siirtohintaa. Jokainen tytäryhtiö on vastuullinen paikalliselle verottajalle, joten yrityksillä tulee olla näyttää selkeä ja lainmukainen dokumentointi etuyhteisyriyten välisistä transaktioista. Hyvällä dokumentaatiolla voidaan myös välttää mahdollinen kaksinkertainen verotus.

Aiheen tutkiminen on mielenkiintoista, koska se on tärkeää ja ajankohtaista kaikille kansainvälistä kauppaa harjoittaville yrityksille, kuten myös opinnäytetyön kohdeyritykselle. Se on tehnyt kauppaa kotimaan rajojen ulkopuolella jo pitkään, mutta se on edelleen vahvasti kansainvälistyvä ja maailmanlaajuisesti kasvava yritys. Yritys perustaa jatkuvasti uusia toimistoja ja tytäryhtiöitä uusiin maihin, joissa viranomaisien toiminta ja vaatimukset saattavat poiketa paljonkin suomalaisesta toimintavasta.

Kuten on jo edellä mainittu, siirtohinnoittelulla pystytään vaikuttamaan yrityksen tehokkuuteen monellakin tavalla, sillä siirtohinnoittelu on myös liiketoiminnan ohjauksen väline. Siirtohinnoittelu voidaan jakaa kahteen osaan eli sisäiseen ja ulkoiseen siirtohinnoitteluun. Sisäisellä siirtohinnoittelulla tarkoitetaan laskenta-toimen ja johdon näkökulmaa, jossa se määrittää käytetyt siirtohinnat kaupankäynnissä. Näin konserniyrityksiä voidaan arvioida ja ennustaa oikealla tavalla, ja yrityksen ylin johto voi tehdä päätöksiä oikeiden tietojen perusteella. Sisäisellä siirtohinnoittelulla pystytään vaikuttamaan myös tuotannon tehokkuuteen, kun

ajatellaan varastonkierron ja tuotannontekijöiden käytön näkökulmasta. Ulkoinen siirtohinnoittelu sen sijaan käsittää verotuksessa käytettävää siirtohintaa. Ulkoisen siirtohinnan määrittää tietysti voimassa oleva laki, mutta myös sen ulkopuoliset tekijät. Näitä voivat olla muun muassa eri maiden erilainen veropoliitikka, sosiaalinen ympäristö, lainsäädäntö ja infrastruktuuri. Ulkoisella siirtohinnoittelulla toisin sanoen pyritään yrityksen verotaakan optimointiin sekä tuotannon kohdentamiseen niille alueille, joissa se on verotuksellisesti järkevintä. (Jouni 2009, 30 - 32)

Yritys ei kuitenkaan voi tehdä konsernistrategiaansa ajatellen pelkästään joko sisäisiä tai ulkoisia tekijöitä. Esimerkiksi verotuksellisesti saattaisi olla edullista ja kannattavaa siirtää yrityksen toiminta matalamman verokannan maahan ja pyrkiä keskittämään suurempi osa tuloista tähän yritykseen. Toisaalta liiketoiminnan kannalta tilannetta voi monimutkaistaa esimerkiksi henkilöstön haluttomuus siirtyä toiseen maahan tai mahdolliset poliittiset uhat liiketoiminnan kehittymiselle. Tällaiset muutokset voivat myös aiheuttaa suuria kustannuksia, jolloin yrityksen taloudellinen tilanne saattaa muuttua olennaisesti. Kun yritys ottaa siirtohinnoittelun osaksi konserninlaajuista strategiaa, sen täytyy siis ottaa huomioon kaikki operatiivisen liiketoiminnan, rahoituksen sekä verosuunnittelunkin tarpeet. (Jouni 2009, 6 – 7, 30 - 32.)

1.1 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset

Kohdeyrityksellä on toimintaa ympäri maailmaa. Tytäryhtiöt sijaitsevat Australiassa, Etelä-Afrikassa ja Yhdysvalloissa. Ja lisäksi konttorit Venäjällä, Meksikossa sekä Kiinassa. Lisäksi yrityksen tuotteita edustavat useat edustajat. Konsernissa yritysten tavarat ja palvelut liikkuvat toistensa välillä paljonkin.

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää, kuinka konsernin tuottamat sisäiset palvelut, rahoituserät ja aineettomat oikeudet tulee hinnoitella ja dokumentoida, jotta noudatetaan kunkin maan lainsäädäntöä. Tätä tutkimusongelmaa lähden selvittämään seuraavien apukysymysten avulla:

- Mitä siirtohinnoittelumenetelmiä voidaan käyttää ja mikä niistä soveltuu kohdeyritykselle parhaiten?
- Minkä maan lainsäädäntöä noudatetaan milloinkin?

- Minkälaisia dokumentaatiovaatimuksia on missäkin maassa?

Tässä tapauksessa siirtohinnoittelua tarkastellaan pääasiallisesti koko konsernin näkökulmasta. Tärkeää on se, että sekä tytäryhtiöillä että emoyhtiöllä on kaikilla näyttää verottajalle markkinaehtoperiaatteen toteutuminen.

Teoriaosuudessa käsitellään siirtohinnoitteluun liittyviä verosäätelyjä sekä eri hinnoittelumenetelmiä. Hinnoittelun osalta aihetta on rajattu siten, että käsiteltävänä on vain palveluihin, rahoitukseen ja aineettomiin oikeuksiin liittyvät siirtohinnoittelut. Valmistusta ja myyntiä koskevaa hinnoittelua ei käsitellä lainkaan.

1.2 Tutkimusmenetelmä

Tutkimusmenetelmänä toimii kvalitatiivinen tutkimus. Työ perustuu kohdeyritykseen, eli se on toiminnallinen tapaustutkimus. Työ on kuitenkin joltain osin yleistettävissä, sillä lainsäädäntö ja sen vaatimukset koskevat kaikkia, oli toimiala sitten mikä tahansa.

Tutkimuksen aikana kerään yrityksen aikaisempaa materiaalia ja muuta aiheeseen liittyvää kirjallisuutta. Kyseessä onkin osaltaan myös sekundaarianalyysi. Se helpottaakin tutkimustyötä, sillä vanhaa tutkimusmateriaalia voi käyttää hyödyksi, ja sitä täydennetään uudella materiaalilla. Tutkimuksessa tulee myös ottaa huomioon kaikki vanhojen materiaalien epäkohdat, jotta samat mahdolliset virheet ja puutteet eivät toistu. Empiriaosuuteen liittyi lisäksi muutamia vapaa-muotoisia keskusteluja kohdeyrityksen tytäryhtiöiden kanssa. Keskusteluissa käsiteltiin muun muassa käytettäviä korkotasoja ja sopimuksia.

Tutkimuksen kannalta on myös eduksi, että yrityksen liiketoiminta ja henkilökunta on minulle entuudestaan tuttua, sillä materiaalin kerääminen ja ongelmien selvittäminen on näin huomattavasti helpompaa. Tutkimusta edistää myös se, että tapauksesta löytyy ennestään tietoa, jota sitten täydennetään.

1.3 Tutkimuksen yleinen kulku

Opinnäytetyön tekeminen alkoi aiheanalyysin tekemisellä, minkä jälkeen täytyi tehdä tarkempi suunnitelma aiheesta ja aikataulusta. Materiaalia ja kirjallisuutta oli kerääntynyt tässä vaiheessa vain vähän, mutta lopullinen aineisto oli huo-

mattavasti laajempi. Teoriaosuus pohjautui vahvasti lähdemateriaaliin. Empiriaosuus, joka oli toimeksianto kohdeyritykseltä laatia siirtohinnoitteluohje, rakentui osaltaan teoriaosuudesta sekä yrityksen olemassa olevista siirtohinnoitteludokumenteista. Yritykselle oli laadittu aikaisemmin siirtohinnoitteludokumentointi, koska silloisen dokumentoinnin laadintahetkellä yritys oli huomattavasti suuremman julkisesti noteeratun yhtiön tytäryhtiö. Siirtohinnoittelun empiriaosuus tulee olemaan osa koko konsernin kattavaa ohjekirjaa, johon sisältyvät yrityksen kaikki ohjeistukset.

Opinnäytetyön teoriaosuus on jaettu kolmeen osaan. Ensimmäisenä käsitellään siirtohinnoittelua koskevaa lainsäädäntöä sekä kaikkien yhtiömaiden näkökulmasta että OECD:n laatimien ohjeiden kautta. Seuraavat luvut taas käsittelevät siirtohinnoittelumenetelmiä, minkä jälkeen käydään läpi eri siirtohinnoittelun kohteita. Työn viimeisenä osa-alueena on empiriaosuus, jossa kuvataan työn kulkua ja siirtohinnoitteluohjeiden laadintaa.

Siirtohinnoittelun lainsäädäntöä käsitellään yhteensä neljän eri maan lainsäädännön kannalta. Käsiteltäviin asioihin kuuluvat veronoikaisut ja –korotukset sekä dokumentointivaatimukset. Käytännössä kappaleessa käsitellään siis ne vaatimukset, joista yrityksen tulee pitää huolta, että se voi välttyä veroviranomaisten asettamilta rangaistuksilta.

Teorian toinen osa eli siirtohinnoittelumenetelmissä käydään läpi OECD:n suosittelemat siirtohinnoittelumenetelmät. Tämä osuus on yrityksen siirtohinnoitteluohjeistuksen kannalta oleellinen, sillä tässä kappaleessa esitettyjen menetelmien avulla pystytään todentamaan hinnoittelun markkinaehtoisuus ja sekä noudattamaan lainsäädäntöä. Kappaleessa myös vertaillaan eri menetelmien ominaisuuksia ja käyttötarkoituksia.

Teoriaosuuden viimeisessä kappaleessa käydään läpi kohdeyrityksen siirtohinnoittelun kohteita eli niitä toimintoja, joita konserniyhtiöt myyvät toisilleen. Tässä osiossa käsitellään siis sisäisiä hallintopalveluja, rahoituseriä ja aineettomia oikeuksia.

Teoriaosuutta seuraa empiriaosuus, jossa selostetaan yksityiskohtaisesti opinnäytetyön prosessia. Ensimmäinen kappale on yritysesittely, jossa käydään läpi

yrittäjien historiaa, tuotteita ja toimintaa yleisesti. Varsinainen empiriaosuus alkaa kuitenkin lähtötilanteen selostamisesta, jolloin selvennetään, miksi opinäytetyön aihe on ajankohtainen ja tarpeellinen. Tässä kohtaa myös selostetaan, mikä on tämän tutkimuksen konkreettinen lopputulos. Tässä tutkimuksessa empiriatyön lopputuloksena syntynyt siirtohinnoitteluohje on jätetty salaiseksi toimeksiantajan pyynnöstä.

Empirialuvun päättää yhteenveto ja johtopäätökset, jolloin käydään läpi opinäytetyön aikana vastaan tulleita ongelmia sekä sitä, kuinka opinäytetyön toimeksiantaja loppujen lopuksi hyötyi työstä sekä kuinka työtä tulisi vielä jatkaa tai kehittää tästä eteenpäin.

1.4 Keskeiset käsitteet

Ensimmäisenä keskeisenä käsitteenä selitän siirtohinnoittelun käsitteen. Yrityksen eri yksiköiden välisten liiketapahtumien määrä riippuu yrityksen integroitumisasteesta. Pitkälle integroituneet yritykset koostuvat usein yksiköistä, joista kukin vastaa arvonmuodostusketjun jostakin osasta. Arvonmuodostusketju voi muodostua muun muassa raaka-aineiden hankinnasta, tuotannosta ja markkinoinnista. Kun eri suoritteita siirretään yksiköstä toiseen, on kyseessä yrityksen sisäinen liiketapahtuma, jonka hinnoittelua kutsutaan siirtohinnoitteluksi. Sitä käytetään konsernin sisäisessä laskutuksessa siirrettäessä suoritteita yksiköiden välillä. Tällaisia suoritteita voivat olla esimerkiksi tavarat, palvelut, rahoitusjärjestelyt, palkkiot ja lisenssit. Näitä yritysten välisiä liiketoimia kutsutaan etupii-ritransaktioiksi. (Koskinen & Vehmanen 1997, 258.)

Etuyhteyssuhteella tarkoitetaan sitä, kun liiketoimen osapuolten katsotaan olevan etuyhteydessä toisiinsa määräysvallan perusteella tai jos kolmannella osapuolella on yksin tai yhdessä lähipiirinsä kanssa määräysvalta liiketoimen molemmista osapuolista. Suomen lain mukaan osapuolella on määräysvalta toisesta osapuolesta silloin, kun

1. Se välillisesti tai välittömästi 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 yrityksen hallitukseen tai siihen verrattavaan toimielimeen tai toimielimeen, jolla on tämä oikeus.
4. Sitä johdetaan yhteisesti toisen osapuolen kanssa tai se muutoin voi tosiasiallisesti käyttää määräysvaltaa toisessa osapuolella. (Karjalainen & Raunio 2007, 25.)

Tarve siirtohinnoittelulle syntyy, kun suoritteille halutaan hinta sellaisissa olosuhteissa, joissa kaupankäynti ei tapahdu markkinoilla. Tällöin tavallinen hinnanmuodostusmekanismi puuttuu. Siirtohinnoittelun tarkoituksena on korvata tämä mekanismi, ja sen takia sen tulisi ottaa mahdollisimman hyvin huomioon normaalin hinnanmuodostusmekanismin piirteet. (Koskinen & Vehmanen 1997, 259.)

2 Siirtohinnoittelun verosäätely

Seuraavassa kappaleessa käsitellään siirtohinnoitteluun liittyvää verosäätelyä ja määräyksiä. Aihetta käsitellään pääasiallisesti OECD:n laatimien ohjeistuksien näkökulmasta.

2.1 OECD:n säädökset

OECD perustettiin vuonna 1961 edistämään kestäväää taloudellista kasvua ja lisäämään työllisyyttä ja hyvinvointia. OECD:hen kuuluu 30 jäsenmaata. Järjestön tarkoituksena on toimia asiantuntijaorganisaationa, joka tukee jäsenmaiden talous- ja yhteiskuntapoliittista päätöksentekoa. OECD tuottaa myös ohjaavia normeja ja toimintasuosituksia niille jäsenmaille, joissa tarve on ilmeinen. (Karjalainen & Raunio 2007, 37 - 38). OECD:n viimeisin siirtohinnoitteluohje Transfer Pricing for Multinational Enterprises and Tax Administrations on vuodelta 1995. Tätä on kuitenkin täydennetty myöhemmin vuosina 1996 ja 1997 mm. aineetonta omaisuutta ja konserninsisäisiä palveluja sekä kustannustenjakojärjestelmää koskevilla luvuilla. Vuonna 1997 ohje julkaistiin myös suomen kielellä.

OECD:n siirtohinnoitteluohje koostuu Karjalaisen ja Raunion (2007, 38) mukaan seuraavista luvuista:

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

Siirtohinnoitteluohjeet perustuvat markkinaehtoperiaatteeseen. Vertailuanalyysi ja vertailukelpoisuus ovat keskeisiä tekijöitä, sillä markkinaehtoperiaatteen toteutuminen arvioidaan siitä, ”mistä riippumattomien yritysten välillä olisi sovittu”. (Karjalainen & Raunio 2007, 38 - 40.)

Ohjeen ensimmäisessä kappaleessa käsitellään markkinaehtoperiaatetta. Se tuntuu ajatuksena yksinkertaiselta, mutta sen soveltaminen käytäntöön on usein hankalaa. Konsernien yritysten kaupankäynnin kohteena olevat tuotteet ovat usein pitkälle kehitettyjä tai muutoin erilaistettuja tuotteita, joille on vaikea löytää sopivaa vertailupohjaa. Myös puolivalmisteet ovat hankalia, sillä niitä siirretään edelleen jalostettavaksi muille yrityksille. Kulutus- eli massatuotteiden tilanne on yksinkertaisempi, koska ne voivat olla tavanomaisia tuotteita, joille löytyy markkinoilta vertailukohde. (Karjalainen & Raunio 2007, 46.) Markkinaehtoperiaatteen toteutumista tarkkaillaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa mainitsemien siirtohinnoittelumenetelmien avulla.

Luvut kaksi ja kolme käsittelevät siirtohinnoittelumenetelmiä. Niiden avulla voidaan todentaa markkinaehtoperiaatteen toteutuminen. Siirtohinnoittelumenetelmät on jaoteltu perinteisiin menetelmiin ja uudenlaisiin voittopohjaisiin menetelmiin. Nämä menetelmät on esitelty ja vertailtu tarkemmin tutkielman kappaleessa 3, Siirtohinnoittelumenetelmät.

OECD on myös tehnyt säädöksiä erilaisten siirtohinnoittelukiistojen minimoimiseksi ja ratkaisemiseksi. Näillä erimielisyyksillä tarkoitetaan tavallisesti sekä veronsaajan ja veronmaksajan välisiä kiistoja, että verohallintojen välisiä erimielisyyksiä verotettavien tulojen jakamisesta. Näitä asioita käsitellään OECD:n ohjeessa luvussa IV.

Ohjeen viides luku käsittelee siirtohinnoittelun dokumentointivaatimuksia. Vaikka monen maan dokumentointia koskevat säädökset eroavatkin joiltain osin OECD:n ohjeista, ne rakentuvat silti vahvasti OECD:n laatimien dokumentointiohjeiden varaan. Tällöin noudatetaan myös suurta osaa konsernin toimintavalioiden kansallisista dokumentointisäännöksistä. (Karjalainen & Raunio 2007, 40-41.) Kohdeyrityksen tytäryhtiöistä Australian veroviranomaiset tekevät tiheää yhteistyötä OECD:n kanssa, jolloin verotukselliset näkökulmat ovat hyvin samankaltaisia. Etelä-Afrikka ei ole OECD:n jäsenvaltio, mutta siitä huolimatta valtio noudattaa OECD:n linjauksia. Yhdysvalloissa sen sijaan siirtohinnoittelua koskevassa lainsäädännössä on paljon samankaltaisuuksia OECD:n vastaavan kanssa. Muutamia eroja kuitenkin on, ja näitä eroja käsittelem tarkemmin kappaleessa 2.3, Tytäryritysmaiden lainsäädännöt.

Luvut VI-VIII on lisätty ohjeeseen myöhemmin vuonna 1995. Ne käsittelevät konsernin sisäisiä liiketoimia. Ne voidaan periaatteessa jakaa aineettomaan omaisuuteen, palveluihin ja rahoitukseen. Näitä käsittelem myöskin myöhemmin kappaleessa neljä, siirtohinnoittelun kohteet.

Täytyy kuitenkin tiedostaa, että OECD:n laatimat siirtohinnoitteluohjeet eivät ole laissa sitovia Suomessa, eivätkä muissakaan maissa. Ne ovat ohjeistuksia, jotka tarjoavat tulkintasuosituksia siitä, kuinka kansallisessa lainsäädännössä ja verosopimuksissa olevaa markkinaehtoperiaatteen vaatimusta voidaan noudattaa. Veroviranomaisten tulisi kuitenkin noudattaa ohjeita, mikäli ohjeissa on otettu asiaan kantaa. Ohjeet eivät siis ole kaiken kattava ohje, vaan kantaa on otettu vain niihin seikkoihin, jotka on pystytty ratkomaan yksimielisesti. (Karjalainen & Raunio 2007, 41.)

2.2 Suomen ja EU:n lainsäädännöt

Suomessa siirtohinnoittelua koskevat säädökset astuivat voimaan vuoden 2007 alussa. Siirtohinnoittelua koskevat säädökset ovat VML 31§:n määräys siirtohintaoikaisuista, VML32§:n määräykset veronkorotuksesta sekä VML 14 a-c §:n säännökset siirtohinnoitteludokumentoinnista. (Karjalainen & Raunio 2007, 24, 31.) Näitä asioita käsittelem tarkemmin seuraavissa kappaleissa.

2.2.1 Siirtohinnoitteluoikaisu

VML 31§:n ottaa kantaa siirtohinnoitteluoikaisuun: ”Jos verovelvollisen ja hänen etuyhteydessä olevan osapuolen välisessä liiketoimessa on sovittu ehtoista tai määrätty ehtoja, jotka poikkeavat siitä, mitä toisistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu, ja verovelvollisen elinkeinotoiminnan tai muun toiminnan verotettava tulo on tämän johdosta jäänyt pienemmäksi tai tappio on muodostunut suuremmaksi kuin se muutoin olisi ollut, lisätään tuloon määrä, joka olisi kertynyt ehtojen vastatessa sitä, mitä toisistaan riippumattomien osapuolien välillä olisi sovittu.” (Karjalainen & Raunio 2007, 24 - 25.)

Siirtohinnoitteluoikaisu ei siis sinällään ole rangaistus, vaan viranomaisen toimesta tehtävä korjaus, jolla liiketapahtumat oikaistaan sellaisiksi, millaiset niiden olisi tullut olla alun perinkin.

2.2.2 Veronkorotus

Veronkorotus on viranomaisten toimeenpanema rangaistus, jossa verovelvollisen verotettavaa tuloa korotetaan. Korotus perustuu siihen, että yritys on ilmoittanut tulonsa liian pieneksi tai kulun liian suureksi tai muussa verotuksen perusteeksi toimitetussa asiakirjassa on ollut virhe tai puute. Ohjesääntönä pidetään markkinaehtoperiaatteen ja dokumentointivelvollisuuden noudattamista. Dokumentointivelvollisuuden laiminlyönnistä on myös säädetty erillinen veronkorotus, johon ei vaikuta, onko markkinahintaperiaatetta noudatettu. (Karjalainen & Raunio 2007, 31.)

Jos verovelvollisen verotettavaa tuloa korotetaan jälkeinpäin markkinaehtoperiaatteen noudattamattomuuden vuoksi, niin yleensä verovelvolliselle määrätään myös veronkorotus. Veronkorotus määrätään VML 52§ 3 momentin mukaan eli todetaan, että verovelvollinen on tietoisesti tai törkeästi huolimattomuudestaan laiminlyönyt markkinaehtoperiaatetta.

Laiminlyönnin olennaisuutta tutkittaessa tulee kiinnittää kuitenkin huomiota siihen, onko verovelvollinen siirtohinnoitteludokumentoinnissaan tai muutoin pyrkinyt hinnoittelemaan liiketoimensa huolellisesti ja markkinaehtoisesti. Mikäli verovelvollisen todetaan vilpittömästi ja kohtuullisin ponnistuksin pyrkineen

markkinaehtoisuuteen, veronkorotusta ei voida tuomita 3 momentin mukaan. (Karjalainen & Raunio 2007, 32 - 33.) Veronkorotus voi olla enintään 25 000 euroa, mikäli yritys ei ole kyennyt näyttämään riittävää dokumentointia siitäkin huolimatta, että liiketoimien hinnoittelussa on toteutunut markkinaehtoisuus. Tämän lisäksi mahdollinen verollisen tulon korjaaminen voi aiheuttaa erillisen sakon, joka voi olla jopa 30 prosenttia korjatusta tulosta. (Ernst & Young 2011.)

2.2.3 Siirtohinnoitteludokumentaatio

Siirtohinnoitteludokumentoinnilla tarkoitetaan verovelvollisen velvollisuutta laatia kirjallinen selvitys liiketoimista, joissa toinen osapuoli on ulkomaalainen, sekä ulkomaalaisen yrityksen ja sen Suomessa sijaitsevan kiinteän toimipaikan välisistä liiketoimista. (Karjalainen & Raunio 2007, 28.)

Siirtohinnoitteludokumentoinnin tarkoituksena on osoittaa etuyhteisyrietysten välisten liiketoimien markkinaehtoisuuden toteutuminen. Dokumentoinnilla on ennaltaehkäisevä vaikutus markkinaehtoperiaatteesta poikkeamisen suhteen: markkinaehtoisista hinnoista poikkeamista ei ole syytä dokumentoida. Lisäksi dokumentointi helpottaa viranomaisten työtä siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden tutkimisessa. (Karjalainen & Raunio 2007, 29.)

Dokumentointivelvollisuuden ulkopuolelle jäävät pienet ja keskisuuret yritykset. Pienen ja keskisuuren yrityksen määritelmä Suomessa on verottajan siirtohinnoitteluohjeen (Verottajan ohje 1471/37/2007, 13.) mukaan:

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

Pienen ja keskisuuren yrityksen on siis täytettävä kaikki kolme vaatimusta. Toisen kohdan liikevaihdon tai taseen loppusumman ylärajoista voi toinen ylittyä,

mutta yritys määritetään silti pieneksi ja keskisuureksi yritykseksi. (Verottajan ohje 1471/37/2007, 13.)

Vapautus dokumentointivelvollisuudesta perustuu dokumentoinnin laatimisesta ja ylläpitämisestä syntyviin kustannuksiin suhteessa pienen ja keskisuuren yrityksen verotuloihin. (Karjalainen & Raunio 2007, 30.)

VML 14 b§:ssä on määritelty siirtohinnoitteludokumentoinnin sisältö. Dokumentointiin on sisällytettävä:

1. Kuvaus liiketoiminnasta
2. Kuvaus etuyhteyssuhteista
3. Tiedot etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista sekä yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välisistä toimista
4. Toimintoarviointi etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista sekä yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välisistä toimista
5. Vertailuarviointi käytettävissä oleva tieto vertailukohteista mukaan lukien
6. Kuvaus siirtohinnoittelumenetelmästä ja sen soveltamisesta

Edellä mainittuja kohtia 4-6 ei edellytetä, jos verovelvollisen ja toisen osapuolen välillä tehtyjen liiketoimien yhteismäärä on verovuonna enintään 500 000 euroa. (Karjalainen & Raunio 2007, 28 - 29.)

VML 14 c§:ssä määrätään siirtohinnoitteludokumentoinnin esittämisestä ja täydentämisestä. Verovelvollisen tulee esittää dokumentointi 60 päivän kuluessa veroviranomaisten kehotuksesta. Verovuoden siirtohinnoitteludokumentointi tulee kuitenkin esittää aikaisintaan kuuden kuukauden kuluttua tilikauden päättymiskuukauden lopusta. Mikäli viranomainen vaatii lisäselvityksiä, ne tulee laatia 90 päivän kuluttua veroviranomaisten pyynnöstä. (Karjalainen & Raunio 2007, 29.)

Dokumentointi voidaan Suomessa laatia joko suomeksi, ruotsiksi tai englanniksi. Englanniksi laaditun dokumentoinnin keskeisistä kohdista on tarvittaessa esitettävä käännös kotimaiselle kielelle. (Verottajan ohje 1471/37/2007, 8.) Siirtohinnoitteludokumentointia laadittaessa voidaan käyttää apuna verottajan luoma ohjetta ”Siirtohinnoittelun dokumentointi”. Sen tarkoituksena on antaa ve-

rovelvolliselle tietoa siitä, kuka on dokumentointivelvollinen ja mitä sen tulee sisältää. (Verottajan ohje 1471/37/2007, 3.)

Euroopan neuvosto on hyväksynyt dokumentointia koskevia säädöksiä, jotka määräävät siitä, millainen siirtohinnoitteludokumentoinnin tulee olla EU:n alueella. EU TPD (Euroopan unionin siirtohinnoitteludokumentaatio) koostuu kahdesta osasta, eli yleisestä ns. masterfile-osiosta ja maakohtaisesta osiosta. (Karjalainen & Raunio 2007, 185.)

Masterfile sisältää konsernitason tietoja, jotka ovat oleellisia kaikille EU:ssa sijaitseville konserniyhtiöille. Yritys laatii yhden masterfilen, jota pystytään käyttämään jokaisessa EU:n jäsenvaltiossa. EU TPD:n tulee sisältää kaikki EU-jäsenvaltioissa asuvat konserniyritykset sekä näiden transaktiot sekä EU:ssa että EU:n ulkopuolella sijaitsevien konserniyhtiöiden kanssa. Karjalaisen ja raunio (2007, 186) mukaan masterfilen tulee sisältää seuraavia tietoja:

1. Yleinen kuvaus liiketoiminnasta ja liiketoimintastrategiasta, mukaan lukien liiketoimintastrategian muutokset edellisestä verovuodesta.
2. Yleinen kuvaus konsernin organisatorisesta, juridisesta ja operatiivisesta rakenteesta (mukaan lukien organisaatiokaavio, lista konserniyrityksistä ja kuvaus emoyhtiön omistuksesta tytäryhtiöissä)
3. Yleinen kuvaus konserniyhtiöistä, joilla on etupiiritransaktioita EU:n alueella asuvien yritysten kanssa
4. Yleinen kuvaus etuyhteysliiketoimista, joihin EU:n alueella asuvat konserniyhtiöt ovat osallistuneet, eli kuvaus;
 - Transaktiovirroista
 - Laskutuksen kulusta
 - Transaktioiden määrästä
5. Yleinen kuvaus toiminnoista ja riskeistä sekä kuvaus toimintojen ja riskien muutoksista aiempaan verovuoteen verrattuna
6. Aineettomien oikeuksien omistussuhteet sekä tiedot maksetuista ja saaduista rojalteista
7. Konsernin siirtohinnoittelupolitiikka tai kuvaus konsernin siirtohinnoittelujärjestelmästä, joka selittää siirtohintojen markkinaehtoisuuden

8. Luettelo siirtohinnoittelua koskevista kustannustenjakosopimuksista, ennakkosopimuksista ja ratkaisuista siinä määrin, kuin niillä on vaikutusta EU:ssa asuviin konserniyhtiöihin.
9. Sitoumus kultakin konserniin kuuluvalta EU:n alueella asuvalta konserniyhtiöltä toimittaa lisätietoja pyynnöstä kohtuullisessa ajassa paikallisen lainsäädännön mukaisesti

Masterfilen tarkoitus on toimia eräänlaisena yleisenä johdantona maakohtaiselle dokumentaatiolle, johon sisältyy yksityiskohtaisempia analyysejä yksittäisistä yhtiöistä. (Karjalainen & Raunio 2007, 187.)

Maakohtaisen osion tarkoituksena on täydentää masterfilen tietoja. Yhdessä masterfile ja maakohtainen osio muodostavat paikallisen siirtohinnoitteludokumentation kyseessä olevassa jäsenvaltiossa. Karjalaisen ja Raunion mukaan (2008, 187.) Maakohtaisen osion tulee sisältää seuraavia tietoja:

1. Yksityiskohtainen kuvaus liiketoiminnasta ja liiketoimintastrategiasta, mukaan lukien liiketoimintastrategiassa edelliseen verovuoteen verrattuna tapahtuneet muutokset
2. Selvitys maakohtaisista etuyhteysliiketoimista, mukaan lukien:
 - Transaktiovirrat
 - Laskutuksen kulku
 - Transaktioiden arvo
3. Vertailuanalyysi
 - Omaisuuden ja palveluiden luonne
 - Toimintoanalyysi
 - Sopimusehdot
 - Taloudelliset olosuhteet
 - Erityiset liiketoimintastrategiat
4. Selvitys valitusta siirtohinnoittelumenetelmästä, eli miksi tietty menetelmä on valittu ja miten sitä on sovellettu
5. Relevantit tiedot sisäisistä ja/tai ulkoisista vertailutiedoista
6. Selvitys konsernin siirtohinnoittelupolitiikan soveltamisesta

Maakohtainen dokumentaatio tulee laatia sillä kielellä, jota kyseessä oleva jäsenvaltio edellyttää. (Karjalainen & Raunio 2007, 188 - 189.)

2.3 Tytäryritysmaiden lainsäädännöt

Seuraavat kappaleet käsittelevät kohdeyrityksen tytäryhtiömaiden paikallisia siirtohinnoittelulainsäädäntöjä. Kohdemaat ovat Australia, Etelä-Afrikka sekä Yhdysvallat.

2.3.1 Australian lainsäädäntö

Siirtohinnoittelu on yksi Australian veroviranomaisten toiminnan avainalueista. Australian siirtohinnoittelulainsäädäntö astui voimaan vuonna 1981, jonka jälkeen ATO (Australian Taxation Office) on julkaissut useita säädöksiä ja teoksia auttamaan lain noudattamisessa. ATO tekee tiivistä yhteistyötä muiden maiden veroviranomaisten sekä järjestöjen, kuten OECD:n kanssa. (PWC 2012.)

Australian verottaja on päättänyt päivittää maan noudattaman siirtohinnoitteluohjeen, sillä nykyinen OECD:n ohje ei vastaa täysin Australian verolainsäädäntöä. Uudistettu lakipykälä (TR2011/1) koskee monikansallisten yritysten liiketoiminnan uudelleenjärjestelyä. (Ernst & Young 2012.) Lain piiriin luetaan järjestelyt, joissa yrityksen liiketoimintaa, varoja tai liiketoiminnan riskejä siirretään oikeuspiiristä toiseen. Yleisesti ATO kuitenkin hyväksyy OECD:n siirtohinnoitteluohjeen, vaikka säännösten välillä onkin eroja. Eroista huolimatta markkinaehtoperiaatteen noudattaminen pysyy säädösten pääperiaatteena. (KPMG 2011.)

Yritykselle voidaan tuomita 25 prosentin sakkorangaistus, mikäli veroviranomaiset toteavat, että veromaksuissa on alijäämä ja siirtohinnoitteluoikaisu on suoritettava. 25 prosentin sakko suoritetaan veron alijäämästä. Poikkeuksena tuomio voidaan kuitenkin alentaa 10 prosenttiin, mikäli veronmaksaja kykenee osoittamaan riittävällä dokumentaatiolla, että se on pyrkinyt hinnoittelemaan liiketoimensa huolellisesti ja markkinaehtoisesti. Sen sijaan mikäli viranomainen pystyy näyttämään, että hinnoittelun tarkoituksena on ollut verojen kierto, sakko lasketaan 50 prosentin mukaisesti. Sakkoa voidaan myös korottaa 20 prosenttil-

la, mikäli käy toteen, että veronmaksaja on pyrkinyt piilottamaan veron alijäämän. (OECD 2006; Ernst & Young 2012.)

Rangaistuksia voidaan laskea 20 prosentilla, jos verovelvollinen itse vapaaehtoisesti julkistaa virheen tilintarkastajan huomautuksen jälkeen tai jopa 80 prosentilla, mikäli julkistus tapahtuu ennen tilintarkastajan huomautusta. Myös, mikäli veronmaksaja on laatinut samanaikaisesti riittävän dokumentoinnin veroilmoituksen yhteydessä, sakkorangaistusta voidaan alentaa. (Ernst & Young 2012.)

Australian veroviranomaiset ovat ottaneet käyttöön 4-asteisen mallin, joka auttaa yrityksiä laatimaan riittävät dokumentit siirtohinnoittelustaan. Lainsäädäntö ei velvoita käyttämään mallia, mutta sitä suositellaan, sillä dokumentaation tarkoituksena on auttaa yritystä todistamaan verottajalle pyrkineensä markkinaehtoiseen hinnoitteluun. Australian veroviranomaisten (Australian Taxation Office 2005.) Malliin kuuluu:

1. Kuvaus liiketoiminnasta
2. Sopivan siirtohinnoittelumenetelmän valinta ja sen dokumentointi
3. Valitun siirtohinnoittelumenetelmän käyttö ja markkinaehtoisuuden täyttymisen dokumentointi
4. Tukitoimintojen käyttöönotto ja toimintojen tarkastus.

4-asteinen malli on periaatteessa suppeampi versio OECD:n laatimasta ohjeesta. Konsernin sisällä siirtohinnoitteludokumentaatiota tehtäessä on järkevämpää tässä tapauksessa käyttää OECD:n ohjetta, sillä näin se on yhdenmukainen muiden tytäryhtiöiden käyttämän ohjeen kanssa. (Australian Taxation Office 2005.)

Pienten ja keskisuurten yritysten tulee täyttää 25A lomake, mikäli etuyhteysransaktiot ylittävät miljoonan Australian dollarin rajan. Australiassa käytännössä mitä suurempi yritys ja mitä suuremmat etuyhteysransaktiot, sitä suurempi riski joutua verotarkastuksen kohteeksi. Verotarkastaja pisteyttää yrityksen edellä mainitun 4-asteisen mallin mukaisesti. Mikäli verotarkastaja pitää yrityksen toimintaa verotuksellisesti riskinä, voi tuloksena olla rangaistukset ja oikaisut. (Australian Taxation Office 2005.)

Dokumentaation esittämisellä ei muutoin ole aikarajaa, mutta se tulisi esittää siihen liittyvien liiketoimien toteutumisen yhteydessä. Dokumentaatio tulee näyttää vain vaadittaessa. Mikäli dokumentaatio laaditaan, se tulee olla englannin kielellä. (OECD 2006, Ernst & Young 2012.)

2.3.2 Etelä-Afrikan lainsäädäntö

Etelä-Afrikan veroviranomaisena toimii SARS (Commissioner of the South African Revenue Services). Laissa ei ole määrätty tarkkoja säädöksiä, ja lain 31§:n mukaan veroviranomaiset eivät saa asettaa uusia siirtohinnoittelua koskevia säädöksiä. Vaikka tarkkoja säädöksiä ei ole, eikä Etelä-Afrikka ole OECD:n jäsenvaltioita, maan veroviranomaiset noudattavat OECD:n siirtohinnoitteluohjeistusta.

Kaikki veroviranomaisen suorittamat 31§:n mukaiset oikaisut lasketaan osingoiksi ja lisäveroiksi (Secondary Tax on Companies). Lisävero lasketaan 10 prosentin mukaisesti ja on ulosmitattavissa. Lisävero on myös indispositiivinen, eli siihen ei liity minkäänlaista sopimusvapautta. Muita erityisiä rangaistuksia ei ole siirtohinnoitteluun määrätty. Rangaistusten lieventämisessä pätevät samat edellä mainitut OECD:n asettamat ohjeet. Mikäli yritys siis pystyy näyttämään toteen, että se on pyrkinyt hinnoittelemaan liiketoimensa huolellisesti ja markkinaehtoisesti, rangaistuksia voidaan lieventää. (Ernst & Young 2011.)

Etelä-Afrikan veroviranomaiset noudattavat OECD:n siirtohinnoitteluohjeistusta muilta osin, mutta eivät vaadi dokumentaation laatimista. Viranomaiset kuitenkin suosittelevat OECD:n laatiman dokumentaationohjeistuksen noudattamista, sillä näin voidaan todistaa markkinaehtoisuus ja välttyä ylimääräisiltä veroseuraamuksilta (Deloitte 2012.)

Koska siirtohinnoitteludokumentaatiolle ei ole varsinaista vaatimusta, ei sille myöskään ole määrätty palauttamisen takarajaa. Vaikka varsinaista vaatimusta ja takarajaa ei olekaan, veroilmoituksen yhteydessä kysytään, onko dokumentaatio saatavilla. Mikäli verovelvollinen ilmoittaa, että dokumentaatio on saatavilla, häneltä voidaan sitä vaatia. Mikäli dokumentaatio laaditaan, sen tulee olla englannin kielellä. (Deloitte 2012.)

2.3.3 Yhdysvaltojen lainsäädäntö

Yhdysvaltain viranomaisen IRS (Internal Revenue Service) pitää OECD:n luomia siirtohinnoitteluohjeita pääosin yhdenmukaisina omiin siirtohinnoittelulakeihin ja asetuksiin nähden. Yhdysvaltojen sisäiseen siirtohinnoitteluun ne eivät kuitenkaan sovellu hinnoittelumenetelmien osalta.

Veronmaksaja voi joutua maksamaan joko 20 prosentin tai 40 prosentin sakon. Sakko lasketaan siitä summasta, joka on jäänyt maksamatta. Yhdysvalloissa ei jaeta lainkaan rangaistuksia liian vähäisestä siirtohinnoittelun dokumentoinnista, sillä laki ei vaadi lainkaan dokumentointia. Kuitenkin, kuten edellä mainittu, hyvin hoidettu dokumentointi voi estää sakkorangaistukset. (Ernst & Young 2012.)

Sakkorangaistuksiin voi myös saada lievennyksiä näyttämällä toteen, että veronmaksaja on toiminut vilpittömin mielin ja pyrkinyt arvioimaan liiketoimet huolellisesti ja markkinaehtoisesti, kuten esittämällä riittävän dokumentoinnin. Sakkojen välttämiseksi verovelvollisen tulee säilyttää dokumentaatio, josta käy ilmi, millä tiedoilla ja menetelmillä on päästy luotettavimpaan ja tarkimpaan markkinaehtoiseen siirtohinnoitteluun. Laadittu dokumentaatio täytyy palauttaa yhdysvaltain veroviranomaisille (IRS) 30 päivän kuluttua siitä hetkestä, kun sitä on vaadittu. (PWC 2012.)

Lainmukaiset siirtohinnoitteludokumentit sisältävät seuraavaa tietoa:

1. Kuvaus liiketoiminnasta
 - a. Sisältää analyysin taloudellisista ja juridista seikoista, jotka voivat vaikuttaa siirtohinnoitteluun
2. Kuvaus etuyhteyssuhteista
 - a. Sisältää organisaatiokaavion, josta käy ilmi kaikki oleelliset osapuolet
3. Kuvaus valitusta siirtohinnoittelumenetelmästä ja selitys, miksi kyseinen menetelmä on valittu
4. Kuvaus vaihtoehtoisista siirtohinnoittelumenetelmistä, joita harkittiin käytettäväksi, mutta eivät tulleet valituksi. Sekä syy, miksi niitä ei valittu

5. Tiedot etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista sekä yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välisistä toimista
6. Toimintoarviointi etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista sekä yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välisistä toimista
7. Vertailuarviointi käytettävissä oleva tieto vertailukohteista mukaan lukien
8. Kuvaus siirtohinnoittelumenetelmästä ja sen soveltamisesta

Pricewaterhousecoopersin (2012) mukaan näiden lisäksi dokumentointiin tulee sisällyttää ja palauttaa veroviranomaisille 30 päivän kuluttua:

1. Selvitys kaikesta tiedosta ja asiakirjoista, jotka veronmaksaja on vastaanottanut verovuoden päättymisen jälkeen, mutta ennen veroilmoituksen jättämistä
2. Siirtohinnoitteludokumentoinnin yleisluonteinen sisältö sekä menetelmä ja tapa, kuinka siirtohinnoitteludokumentoinnista pidetään kirjaa ja kuinka sitä säilytetään.

Ulkomaisessa omistuksessa olevan yhdysvaltalaisen yrityksen tulee myös laatia tiettyjä taustatietoja sisältäviä asiakirjoja. Taustatietoja sisältävät asiakirjat tukevat varsinaisten dokumenttien sisältöä. Näitä asiakirjoja ei tarvitse sisällyttää edellä mainittujen asiakirjojen mukaan, vaan ne tulee toimittaa 30 päivän sisällä, mikäli niitä erikseen vaaditaan. (PWC 2012.)

Yhdysvaltojen lainsäädäntö ei varsinaisesti vaadi siirtohinnoitteludokumentoinnin laatimista, mutta käytännössä sakoilta ja veronkorotuksilta välttyminen on hyvin vaikeaa ilman täydellistä dokumentaatiota. Vaikka laki ei dokumentaatio vaadi, sen laatimista suositellaan. Myöskään Yhdysvalloissa ei yritys voi saada dokumentaatiota koskevia helpotuksia yrityksen toiminnan laajuuteen tai kokoon liittyen. Kaikilta yrityksiltä vaaditaan yhtä laaja todistus markkinaehtoisten siirtohintojen toteutumisesta sekä pyrkimyksestä siihen. Kun yritys laatii siirtohinnoitteludokumentit, niiden tulee olla valmiina viimeistään saman vuoden veroilmoituksen jättöpäivänä ja se tulee olla laadittuna englannin kielellä. (Ernst & Young 2011, PWC 2012.)

3 Siirtohinnoittelumenetelmät

Käyttämällä OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden hinnoittelumenetelmiä voidaan markkinaehtoperiaatteen toteutuminen todentaa. Siirtohinnoittelumenetelmät on jaoteltu perinteisiin menetelmiin ja uudenlaisiin voittopohjaisiin menetelmiin. Perinteisiin menetelmiin kuuluvat markkinahintavertailumenetelmä (CUP), jälleenyntihintamenetelmä (RPM) ja kustannusvoittolisämenetelmä (CP). Voittopohjaisia menetelmiä ovat liiketoiminettomarginaalimenetelmä (TNMM) ja voitonjakamismenetelmä (profit split method).

Perinteisistä menetelmistä markkinahintavertailumenetelmä on ensisijainen menetelmä. Tämä tarkoittaa sitä, että sitä on käytettävä aina, kun vain on mahdollista. Voittopohjaisia menetelmiä tulisi OECD:n ohjeiden mukaan käyttää vain silloin, kun perinteisiä menetelmiä ei ole mahdollista käyttää. (Karjalainen & Raunio 2007, 65 - 66.) OECD onkin saanut palautetta siitä, että voittopohjaiset menetelmät tulisi nostaa perinteisten menetelmien rinnalle. Markkinahintavertailumenetelmässä transaktioiden vertailukelpoisuuden vaatimus on kaikkein suurin. Käytännössä näiden vertailukelpoisten tietojen saaminen ulkopuolisista liiketoimista voi olla vaikeaa. OECD on myös ohjeissaan maininnut, että siirtohinnojen asettamisessa on mahdollista käyttää muitakin menetelmiä, kunhan siirtohinnoissa toteutuu markkinaehtoisuus. (Karjalainen & Raunio 2007, 91, 93, 96)

Valitun siirtohinnoittelumenetelmän tulisi kuitenkin olla koko konsernin etujen mukaisesti valittu. Eri siirtohinnoittelumenetelmiä on ehdotettu arvioitavaksi seuraavilla näkökulmilla:

- Tavoitteiden yhdenmukaisuus. Siirtohinnan tulisi kannustaa yksiköitä toimimaan sekä oman yhtiön että koko konsernin edun mukaisesti
- Motivaatio. Siirtohinnan tulisi motivoida yksiköitä parantamaan tehokkuuttaan
- Autonomia. Yksiköiden tulisi olla vapaita tekemään liiketapahtumia itsenäisesti, oman harkinnan mukaisesti
- Oikeudenmukainen arviointi. Riippumatta siitä, millainen yksikkö on kyseessä, siirtohintaa ei saisi vaikuttaa haitallisesti toiminnan tehokkuuden

arvioinnin oikeudenmukaisuuteen. (Koskinen & Vehmanen 1997, 261-262.)

3.1 Perinteiset siirtohinnoittelumenetelmät

Perinteiset menetelmät on määritelty OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa ensisijaisesti käytettäviksi siirtohinnoittelumenetelmiksi. Perinteisiä menetelmiä ovat markkinahintavertailumenetelmä, jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä. (Karjalainen & Raunio 2007, 65.)

3.1.1 Markkinahintavertailumenetelmä

Markkinahintavertailumenetelmää käytettäessä verrataan tavarasta, aineettomasta omaisuudesta tai palvelusta perittyä hintaa siihen hintaan, jonka näistä maksaisi riippumaton osapuoli. Etupiiritransaktio ja riippumattomien osapuolten välinen transaktio ovat vertailukelpoisia, jos vertailtavien osapuolien välinen ero ei vaikuta hintaan merkittävästi. Vertailukelpoisia transaktioita ovat, ne joissa:

1. Samaa tai vertailukelpoista tuotetta myydään sekä konserniyhtiöille että ulkopuolisille
2. Samaa tai vertailukelpoista tuotetta ostetaan sekä konserniyhtiöiltä että ulkopuolisilta tai
3. Samaa tai vertailukelpoista tuotetta myydään ja ostetaan toisistaan riippumattomien ulkopuolisten yritysten välillä. (Karjalainen & Raunio 2007, 67.)

Verrattuna muihin menetelmiin markkinahintavertailussa on tarkimmat vaatimukset tuotteet tai palvelun samankaltaisuudesta. Pienikin ero voi vaikuttaa hintojen vertailuun siten, että ne eivät enää ole vertailukelpoisia. Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat muun muassa (Karjalainen & Raunio 2007, 69.) :

- Tuotteen ominaisuudet, laatu, luotettavuus, saatavuus ja toimitusten volyymi
- Aineettoman omaisuuden luovutuksen muoto, tyyppi, laatu ja hyöty
- Palvelujen luonne ja laajuus

- OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaiset osatekijät; toiminnot, sitoutuneet varat, riskit, sopimusehdot, taloudelliset olosuhteet, kilpailuolosuhteet ja liiketoimintastrategiat

On myös joitakin eroja, joita on vaikea tai mahdoton oikaista. Näitä ovat esimerkiksi erot tuotteiden laadussa, maantieteellisessä markkinoinnissa, markkinoiden tasossa sekä erot transaktioon liittyvien aineettomien oikeuksien määrässä tai laadussa. Oikaistavien eroja voi olla ehdot, myynnin määrä ja transaktioiden ajallinen kesto. (Karjalainen & Raunio 2007, 70.)

3.1.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä

Jälleenmyyntihintamenetelmän perustana on se hinta, jolla konserninyhtiöltä ostettu tuote myydään eteenpäin riippumattomalle osapuolelle. Siirtohintaa saadaan vähentämällä jälleenmyyntihinnasta kohtuullinen alennus, jälleenmyyntikatte. Tällä jälleenmyyntikatella myyjän on tarkoitus kattaa myynnistä aiheutuneet kustannukset ja tehdä yrityksen varoihin ja ottamaan riskiin nähden kohtuullinen voitto. Jälleenmyyjälle jäävä kate on yleensä tietty prosenttiosuus myynnistä. Myyntikate voidaan määrittellä siitä myyntikatteesta, jonka sama jälleenmyyjä saisi ostaessaan tuotteita riippumattomalta osapuolelta ja myydessään ne edelleen riippumattomalle osapuolelle. Mikäli tällaista sisäistä verrokkia ei voida käyttää, kohtuullinen myyntikate voidaan määrittellä tarkastelemalla niitä myyntikatteita, jotka ulkopuolinen riippumaton yritys saa jälleenmyyntitoiminnastaan. Vaikka tuotteiden samankaltaisuuden vaade ei jälleenmyyntihintamenetelmässä ole yhtä tarkka kuin markkinahintavertailumenetelmää käytettäessä, voi olla vaikea saada selville ulkopuolisten yritysten saamia myyntikatteita. (Karjalainen & Raunio 2007, 73 - 74.)

3.1.3 Kustannusvoittolisämenetelmä

Kustannusvoittolisämenetelmän ajatuksena ovat ne kustannukset, jotka aiheutuvat tavaran tai palvelun toimittamisesta etuyhteydessä olevalle ostajalle. Siirtohintaa muodostuu lisäämällä kustannuksiin kohtuullinen kate, voittolisä. Voittolisällä yrityksen on tarkoitus tehdä käytettyihin varoihin ja toiminnan sisältämään riskiin nähden kohtuullinen voitto. Kate on yleensä tietty prosenttiosuus kustannuksista. Myyjän saama voittolisä voidaan määrittellä siitä voittolisästä, jonka

sama myyjä ansaitsee myydessään tuotteitaan riippumattomalle osapuolelle. Tätä kutsutaan niin sanotuksi sisäiseksi verrokiksi. Mikäli sisäisiä verrokkeja ei voida käyttää, kohtuullinen voittolisä voidaan määrittellä tarkastelemalla voittolisää, jonka ulkopuolinen riippumaton yritys ansaitsee toiminnastaan. Transaktioiden vertailukelpoisuutta arvioitaessa kustannusvoittolisämenetelmässä voidaan käyttää samoja periaatteita kuin jälleenmyyntihintamenetelmässä. (Karjalainen & Raunio 2007, 77 - 79.)

Kustannusvoittolisää käytettäessä tulee määrittää aiheutuneet kustannukset ja sekä markkinaehtoinen voittomarginaali. OECD:n ohjeistuksen mukaan kustannusten määrää ja tyyppiä koskevat erot voivat vaatia oikaisua:

1. Voittolisän oikaisu (kustannukset kuvaavat toiminnollista eroa)
2. Lisäpalkkion määrittäminen (kustannukset kuvaavat lisätoimintoja)
3. Ei oikaista mitään (kustannukset kuvaavat tehokkuutta tai tehottomuutta)

Edellä mainituissa tilanteissa voi olla tarpeen täydentää käytettyä hinnoittelumenetelmää muiden menetelmien soveltamisesta saaduilla tuloksilla. (OECD 1997, 12 - 13.)

3.2 Voittopohjaiset menetelmät

OECD:n voittopohjaiset menetelmät ovat liiketoiminettomarginaalimenetelmä ja voitonjakamisen menetelmä. Näitä ns. voittopohjaisia menetelmiä tulisi käyttää vain silloin, kun perinteisiä menetelmiä ei voida käyttää. (Karjalainen & Raunio 2007, 66.)

3.2.1 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä

Liiketoiminettomarginaalimenetelmässä (TNMM) perustana toimii nettovoittomarginaalin vertailu esimerkiksi liikevaihtoon, varoihin tai kustannuksiin. Vertailtavaa tunnuslukua kutsutaan voittoindikaattoriksi. Käytännöntasolla liiketoiminettomarginaalimenetelmä toimii kuten jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä. Erona kuitenkin TNMM:ssä vertailu tapahtuu tuloslaskelman alemmalla, liikevoiton tasolla. Myyjän saama nettomarginaali etuyhteisyrytyksestä pystytään määrittämään siitä nettomarginaalista, jonka sama yritys saisi riippumattomalta osapuolelta vertailukelpoisessa liiketoimessa. Tätä

kutsutaan sisäiseksi verrokiksi. Mikäli sisäinen verrokki ei ole käytettävissä, nettomarginaali voidaan määrittää tarkastelemalla nettomarginaalia, jonka ulkopuolinen riippumaton yritys ansaitsee toimistaan. (Karjalainen & Raunio 2007, 81 - 82.)

3.2.2 Voitonjakamismenetelmä

Voitonjakamismenetelmässä määritellään toisilleen läheisten osapuolien välisen liiketoimien voitto, joka jaetaan osapuolten kesken markkinaehtoisesti eli tavalla, josta toisistaan riippumattomat osapuolet sopisivat. Voitonjakamismenetelmää käytetään esimerkiksi tilanteissa, joissa transaktioiden osapuolet harjoittavat toimintaa yhdessä, jolloin transaktioita on mahdotonta tarkastella erikseen. Menetelmä sopii parhaiten tilanteisiin, joissa riippumattomat osapuolet muodostavat yhtymän.

Yhdistetyt		Konserniyhtiö 1	Konserniyhtiö 2
Konserniyhtiö 1	} Jako		Konserniyhtiö 2
Nettovoitto (1+2)		Nettovoitto 1	Nettovoitto 2
Konserniyhtiö 2		Konserniyhtiö 1	

Kuva 1. Voittojen jakautuminen voittonjakomenetelmässä. (Karjalainen & Raunio 2007, 86.)

Voittonjakomenetelmässä vertailutietojen etsiminen keskittyy siihen, miten toisistaan riippumattomat osapuolet sopisivat voiton jakamisesta vertailukelpoisissa olosuhteissa. Vertailukelpoisuus ei tässä tapauksessa siis vaadi tuotteiden samankaltaisuutta, eikä välttämättä edes toimintojen tai riskien samankaltaisuutta.

Voitto voidaan jakaa kahdella eri tavalla, jolloin jaetaan joko yhdistetty voitto tai ns. jäännösvoitto. Yhdistetty voitto jaetaan osapuolten kesken niiden toimintojen arvon perusteella. Jäännösvoittoa jaettaessa molempien osapuolten rutiiniluontoisille liiketoimille erotellaan perustuotto, jonka jälkeen jäännösvoitto jaetaan osapuolten kesken. Jäännösvoittomenetelmää käytetään usein silloin, kun osapuolilla on arvokasta aineetonta omaisuutta. Tällöin kun rutiinitoimille on erotettu rutiinituotto, aineettomalle omaisuudelle kohdistuva jäännösvoitto voi-

daan jakaa esimerkiksi siinä suhteessa, jossa osapuolet ovat kehittäneet yhteistä aineetonta omaisuutta eli panosten suhteessa. (Karjalainen & Raunio 2007, 86 - 87.)

3.3 Siirtohinnoittelumenetelmien vertailua ja valinta

Eri siirtohinnoittelumenetelmiä tarkastellaan tuloslaskelman eri tasoilla. Seuraavalla sivulla olevassa taulukossa 1 vertaillaan OECD:n siirtohinnoittelumenetelmiä. (Karjalainen & Raunio 2007, 89.)

	Markkinahintavertailumenetelmä	Jälleenmyyntihintamenetelmä	Kustannusvoittolisämenetelmä	Voitonjakamismenetelmä	Liiketoimintimarginaalimenetelmä
Perint./ liikev.	Perinteinen	Perinteinen	Perinteinen	Liikevoitto	Liikevoitto
Eng.	Comparable uncontrolled Price method	Resale price method	Cost plus method	Profit split method	Transactional net margin method
Lyhenne	CUP	RPM	CP	.	TNMM
Käyttöjärjestys	1.	2.	3.	4.	5.
Tuloslaskelman taso	Liikevaihto	Myyntikate	Myyntikate	Liikevoitto	Liikevoitto
Myyjän vai ostajan näkökulma	Ostajan TAI myyjän	Ostajan	Myyjän	Ostajan JA myyjän	Ostajan TAI myyjän
Missä tilanteissa käytetään	Tavara, aineeton omaisuus, palvelu, kun on vertailukelpoinen hinta saatavilla	Jälleenmyyntitilanteet	Yleisesti palveluissa; hallinto- ja valmistuspalveluissa	Kun transaktioita ei voida tarkastella osapuolten osalta erikseen	Kun mikään muista menetelmistä ei kelpaa

Kuva 2. Siirtohinnoittelumenetelmien vertailua (Karjalainen & Raunio 2007, 89.)

Edellisen sivun taulukko kuvaa ja vertailee OECD:n suosittamia siirtohinnoittelumenetelmiä. Suomi on OECD:n jäsenmaa, joten laadittuja ohjeita pyritään noudattamaan tarkoin. Suomessa siirtohinnoittelumenetelmän voi valita vapaasti, kunhan valitun menetelmän tuloksena syntyy markkinaehtoinen siirtohintaa.

Yhdysvalloissa edellisten OECD:n mainitsemien siirtohinnoittelumenetelmien lisäksi voidaan käyttää Comparable profits methodia (CPM), jossa määritetään onko etuyhteisyriyten välillä tehty tulos markkinaehtoinen verrattuna kahden toisistaan riippumattoman yrityksen tulokseen. Toisin kuin esimerkiksi Suomen noudattamien säännösten mukaisesti, Yhdysvalloissa edellytetään parhaan ja sopivimman siirtohinnoittelumenetelmän käyttöä (The Best Method). (Ernst & Young 2012.) Käytännössä tämä tarkoittaa, että sitä menetelmää, jolla saadaan tarkin ja mahdollisimman markkinaehtoinen hinta määritettyä, tulee käyttää.

Australiassa ja Etelä-Afrikassa kaikki OECD:n suosittamat siirtohinnoittelumenetelmät ovat käytettävissä, mutta sopivimman ja tarkimman lopputuloksen tuottavaa menetelmää tulee käyttää.

Kuten on jo mainittu, markkinahintavertailumenetelmä on OECD:n ensisijainen siirtohinnoittelumenetelmä. Sitä tulisi siis käyttää aina kuin vain mahdollista. Mikäli markkinahintavertailumenetelmä joudutaan hylkäämään, OECD:n ohjeiden mukaan tulisi käyttää joko jälleenmyyntihintamenetelmää tai kustannusvoittolisämenetelmää. Voitonjakamismenetelmä ja liiketoimintomarginaalimenetelmä ovat viimeisiä vaihtoehtoja.

4 Siirtohinnoittelun kohteet

Konsernin sisäiset liiketoimet voidaan jakaa aineelliseen ja aineettomaan omaisuuteen, palveluihin ja rahoitukseen. Aineellisen omaisuuden tapauksessa kyseessä voi olla kone, kalusto tai vaihto-omaisuus, kuten raaka-aine, puolivalmiste, valmistusväline tai varaosa. Aineeton omaisuus jaetaan perinteisesti valmistustoimintaan ja markkinointiin liittyviin oikeuksiin. Siirtohinnoittelua varten erotetaan toisistaan aineellisen omaisuuden valmistustoiminta ja myyntitoiminta sekä palvelut ja rahoitus. (Karjalainen & Raunio 2007, 97 - 98.) Kohdeyrityksen siirtohinnoittelun kohteena ovat palvelut, aineettomat oikeudet ja rahoitusjärjes-

telyt, jotka esitellään tarkemmin seuraavissa luvuissa. Myynti ja valmistustoiminnan käsittely on jätetty pois aiheen rajauksen vuoksi.

4.1 Palvelut

Lähes kaikissa kansainvälistä toimintaa harjoittavissa konserneissa käydään kauppaa konserniyhtiöiden välisillä palveluilla, kuten hallintopalveluilla. Hallintopalvelut on käsitteenä laaja ja voi sisältää myös rahoitukseen liittyvät palvelut sekä erilaiset kaupalliset palvelut. Tyypillisiä konsernipalveluja voivat olla esimerkiksi:

- Hallinnolliset palvelut, kuten suunnittelu, koordinointi, budjettiseuranta, taloudellinen neuvonanto, kirjanpito, tilintarkastus, lainopilliset palvelut, factoring ja it-palvelut
- Taloudelliset palvelut, kuten kassavirta ja maksuvalmiusseuranta, pääoman hankinta, lainasopimukset, korko ja valuuttakurssiriskin hallinta sekä uudelleen rahoitus
- Avustaminen tuotannossa, ostotoiminnassa, jakelussa ja markkinoinnissa
- Henkilöstöhallinnan palvelut, kuten rekrytointi ja koulutus
- Tutkimus- ja tuotekehitystoiminta sekä aineettomien oikeuksien suojaaminen

Konsernipalveluina voidaan myös tarjota ylimmän johdon palveluja, joista käytetään yleisemmin nimitystä hallintopalvelut (management services). Viranomaiset tarkastelevatkin konsernipalveluja tarkoin, jotta saaduista palveluista on maksettu markkinaehtoinen korvaus, mutta toisaalta myös sitä että maksetusta korvauksesta on saatu palvelusuorite. Palvelumaksun vähennyskelpoisuutta pystytään tutkimaan ns. hyötytestin (benefit test) avulla:

- Onko saatu palvelu sellainen, jonka yhtiö ostaisi ulkopuoliselta osapuolelta, mikäli sitä ei tarjoaisi konserniyhtiö?
- Suorittaisiko yritys toiminnon itse, mikäli sitä ei ostettaisi palveluna toiselta etuyhteisyrittäjältä? (Karjalainen & Raunio 2007, 127 - 130.)

Emoyhtiö saattaa myös suorittaa sellaisia konsernihallinnon toimia, joita ei voida pitää palveluina konsernin yrityksille, koska riippumattomat yritykset eivät ostaisi tällaisia palveluja. Tällaiset toimet emoyhtiö on tehnyt täysin omassa intressissään tytäryhtiön osakkaana. Tällaisia toimintoja kutsutaan omistajuuteen liittyviksi toimiksi (shareholder activities). Karjalaisen ja Raunion mukaan (2007, 132.) OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa esimerkkeinä on seuraavia omistajuuteen liittyviä kustannuksia:

1. Kustannukset, jotka liittyvät emoyhtiön omaan juridiseen rakenteeseen, kuten emoyhtiön yhtiökokouskustannukset ja osakkeiden liikkeeseen laskemiseen liittyvät kustannukset
2. Emoyhtiön raportointivaatimukseen liittyvät kustannukset, kuten konsolisoinnista aiheutuvat kustannukset
3. Emoyhtiön yrityshankintojen rahoituksen hankkimiseen liittyvät kustannukset

Omistajuuteen liittyvien kustannusten arvioiminen tulee tehdä tapauskohtaisesti, sillä useat toiminnot ovat sellaisia, jotka voivat olla sekä omistajuuteen liittyviä toimia että konserniyhtiöiden saamia palveluja. (Mt, 132.)

Kun palveluja tuotetaan jollekin konserniyhtiölle, tulisi myös korvaus periä siltä yhtiöltä, joka palvelun on vastaanottanut. On kuitenkin myös sellaisia palveluita, joista hyötyy koko konserni. Tällöin palvelumaksut tulee periä kaikilta niiltä yhtiöiltä, joihin palvelu on vaikuttanut. Allokaatioavaimilla palvelusuoritukset voidaan jakaa vastaanottajien kesken. Käytettäviä allokaatioavaimia ovat esimerkiksi liikevaihto, myynti riippumattomille ostajille, henkilökunnan lukumäärä, työasemien lukumäärä tai toimintaan sitoutuneiden varojen määrä. Allokaatioavaimen tulisi kuvastaa yhtiölle palvelusta aiheutuneen hyödyn määrää. Esimerkiksi markkinoinnin kustannuksia voidaan jakaa ulkopuolisen myynnin suhteessa ja henkilöstöhallinnon kulut henkilömäärän perusteella. Myös erilaisia yhdistelmäavaimia voidaan käyttää esimerkiksi 1/3 liikevaihdon suhteessa ja 2/3 toimintaan sitoutuneen pääoman suhteessa. (Karjalainen & Raunio 2007, 137 - 143.)

Palvelumaksujen markkinaehtoisuuden toteutuminen voidaan tarkistaa käyttämällä joko CUP- tai kustannusvoittolisämenetelmää. CUP-menetelmää voidaan

käyttää sellaisissa tilanteissa, joissa palvelua tarjotaan sekä riippumattomille tahoille että konserniyhtiöille. Konsernipalvelut ovat monesti yksilöllisiä, eli sopivaa vertailukohtaa ei useinkaan löydy. Kustannusvoittolisämenetelmä on siis yleisin tapa hinnoitella konsernipalvelut. Usein puhutaan kustannusten jakamisesta, vaikka todellisuudessa kyseessä on konserniyhtiön tarjoama palvelu. (Karjalainen & Raunio 2007, 139 - 140.)

Kun yritykseen luodaan hallintopalveluveloitusjärjestelmää hallintopalvelumaksujen (management fee) määrittelyä varten, luomisprosessissa käydään läpi seuraavat vaiheet:

1. Järjestelmän kattamien palvelujen määrittäminen
2. Palveluja tarjoavien yhtiöiden määrittelemine
3. Palvelua vastaanottavien yhtiöiden määrittelemine
4. Palvelun tarjoamisesta aiheutuvien kustannusten määrittelemien (Karjalainen & Raunio 2007, 146).

Edellä mainittujen määritelmien jälkeen voidaan kustannukset jakaa esimerkiksi seuraavalla yksinkertaisella menetelmällä:

Hallintopalvelumaksu	2012
Henkilöstökustannukset	1000
Voittolisä 5 %	50
Yhteensä	1050
Kustannusten jakatuminen esim. 10%	105
Hallintopalvelumaksu	105

Kuva 3. Hallintopalvelumaksu

Palveluntarjoamisesta aiheutuneisiin kustannuksiin siis lisätään ns. voittolisä. Tästä lasketusta summasta voidaan erottaa esimeksiksi liikevaihdon suhteessa arvioitu markkinaehtoinen osuus.

4.2 Rahoitus

Markkinaehtoperiaate vaikuttaa myös konserniyhtiöiden rahoitusjärjestelyihin. Sukulaisuussuhteessa olevien yritysten on käytettävä markkinaehtoista hintaa myös rahoitusjärjestelyissä. Rahoitusjärjestelyt voivat käsittää sekä lyhytaikai-

set, esimerkiksi myyntisaamiset, että pitkäaikaiset saamiset ja muut rahoitusjärjestelyt. (Karjalainen & Raunio 2007, 151.)

Konserniyhtiöiden välisten lainojen siirtohinnoittelussa on periaatteessa kyse koron määrittelystä. Yksinkertaistettuna koroksi sovitaan se korko, jolla velallisyhtiö saisi rahaa pankista. Käytännössä konserniyhtiöiden lainojen markkinaehtoinen korkotaso määritellään lisäämällä viitekorkoon kohtuullinen marginaali. Useat konserniyhtiöt käyttävät konsernitilijärjestelyä, jossa konserniyhtiöiden yhteiset rahavarat siirretään konsernitilille emoyhtiön velaksi muille yhtiöille. Konsernitilille talletetuille rahavaroille maksetaan markkinaehtoista talletuskorkoa, ja mikäli tytäryhtiöt nostavat tililtä lainaa, siitä maksetaan markkinaehtoista lainakorkoa. Näin toimimalla voi kuitenkin syntyä ristiriitaisia tilanteita, kun velallisyhtiön ja lainanantajan kotivaltioiden korkotasot poikkeavat toisistaan merkittävästi. Myös kahdenkertaisen verotuksen riski suurenee. (Karjalainen & Raunio 2007, 151 - 153.)

Konsernilainat voivat olla myös ns. läpilainausta, eli laina voidaan kohdistaa yksittäiseen tietyltä rahoittajalta otettuun lainaan. Läpilainauksessa on tavallista, että läpilainaaaja perii lainasta saman hinnan eli koron, kuin maksaa itsekin ulkopuoliselle rahoittajalle. Saman koron käyttäminen on sekä yksinkertaista että täysin hyväksyttyä verotuksessa. (Karjalainen & Raunio 2007, 153.)

Konserninsisäisistä myyntisaatavista tulee periä markkinaehtoista viivästyskorkoa, mikäli myös ulkopuolisilta asiakkailta peritään viivästyskorkoa maksujen viivästyessä. Toisaalta mikäli asiakkailta ei peritä viivästyskorkoa, ei koron perimistä edellytetä myöskään sisäisistä myyntisaamisista. (Karjalainen & Raunio 2007, 157.)

Mikäli konsernissa on käytössä edellä mainittu konsernitilijärjestelmä, ostovelat voidaan siirtää eräpäivänä suoraan konsernitilivelaksi. Vaikka maksamattomat ostovelat eivät muuttuisikaan konsernilainoiksi, verottaja edellyttää pitkään maksamattomille ostoveloiden lainakoron perimistä. (Mt. 157.)

Valuuttakurssiriskin hallinta on keskeinen tekijä, sillä kurssimuutokset vaikuttavat rahoituksen lisäksi kaikkeen tuotteiden ja palveluiden kauppaan, jota käydään eri valuutoilla. Markkinaehtoperiaatetta ei voida unohtaa myöskään valuut-

tariskin hallinnassa ja jakamisessa konserniyhtiöiden välillä. (Karjalainen & Raunio 2007, 159.)

4.3 Aineettomat oikeudet

Kun aineettomia oikeuksia tai niiden käyttöoikeutta luovutetaan etuyhteisyriykselle, on siirron tapahduttava markkinaehtoisesti. Tämä on kuitenkin vaikeaa, sillä aineettomien oikeuksien arvostaminen on vaikeaa. Arvo perustuu usein ainutlaatuiseen ominaisuuteen, jolloin riittävän samankaltaisen vertailukohteen löytäminen on vaikeaa. Kustannustenjakojärjestelyä pidetään usein hyvänä vaihtoehtona, kun halutaan hyödyntää aineettomia oikeuksia konsernissa. (Karjalainen & Raunio 2007, 161.)

Aineettomien oikeuksien siirtohinnoittelussa tulee ensin selvittää, onko yritys siirtänyt toiselle yritykselle aineetonta omaisuutta. Aineettoman oikeuden omistus- tai käyttöoikeus voi olla useammalla taholla yhtäaikaisesti. Verotuksen kannalta aineettomia oikeuksia voivat olla esimerkiksi:

- Patentti
- Tavaramerkki
- Liikenimi / toiminimi
- Malli / kaava
- Tekijänoikeus
- Know-how
- Asiakasrekisteri
- Liikemerkit ja tunnukset

OECD jakaa aineettomat oikeudet kaupallisiin (trade intangibles, commercial intangibles) ja markkinointiin liittyviin aineettomiin oikeuksiin (marketing intangibles). Kaupalliset aineettomat oikeudet syntyvät tutkimus- ja tuotekehitystyön seurauksena, markkinointiin liittyvät taas markkinointityön tuloksena. (Karjalainen & Raunio 2007, 162 - 163.)

Aineettomien oikeuksien omistusmuodoista on vakiintunut kolme erityyppistä tyyliä. Nämä ovat:

- Juridinen
- Hyödyntämiseen perustuva
- Taloudellinen

Juridisena oikeuden omistajana pidetään sitä, jolla on lain nojalla omistusoikeus aineettomaan oikeuteen. Tämä voi olla esimerkiksi se taho, jonka nimiin omaisuus on rekisteröity. Hyödyntämiseen perustuva omistus on sillä taholla, jolla on oikeus aineettoman oikeuden mahdolliseen tuottoon. Taloudellisen omistajan oikeus omaisuuteen on syntynyt, kun se on ollut mukana aineettoman oikeuden syntymisessä ja näin myös kantanut omaisuuteen liittyvää riskiä. Siirtohinnoittelun osalta taloudellinen omistusoikeus on keskeinen. (Karjalainen & Raunio 2007, 163 - 164.)

4.3.1 Kauppa

Etuyhteisyrietykset voivat käydä kauppaa aineettomilla oikeuksilla. Syitä tähän voivat olla esimerkiksi:

- Aineettomien oikeuksien keskittäminen yhteen yhtiöön
- Konsernissa vain yksi yhtiö, joka voi hyödyntää tiettyä oikeutta

Aineettomien oikeuksien arvostaminen voi olla vaikeaa ja edellyttää monimutkaisia arvostusmenetelmiä. Alla olevassa taulukossa on vertailtu kolmea hinnanmääritysmenetelmää:

Menetelmä	Laskentaperuste	Edellytykset	Heikkous
Kustannusperusteinen	Kehittämisestä aiheutuneet kulut	Aiheutuneet kulut voidaan arvioida tarkasti	Kustannukset eivät ole verrannollisia taloudellisen arvon kanssa
Markkinaperusteinen	Vastaavien ulkopuolisten transaktioiden löytäminen	Vertailukelpoisen kohteen löytäminen	Aineettomilla oikeuksilla harvoin aktiiviset markkinat. Hinnat eivät julkisia
Tuloperusteinen	Tulevien nettotulojen nykyarvo	Tulevaisuuden tulojen arviointi	Talouden ennakointi Diskonttaus-tekijän valinta

Kuva 4. Aineettomien oikeuksien arvostamismenetelmät (Karjalainen & Raunio 2007, 165 - 166.)

Muitakin menetelmiä voidaan käyttää, ja usein arvostus suoritetaan kahden tai jopa useamman menetelmän avulla. (Karjalainen & Raunio 2007, 165 - 166.)

4.3.2 Lisenssit

Lisensoinnissa on koko aineettoman oikeuden luovuttamisen sijasta kyse käyttöoikeuden luovuttamisesta. Lisenssinsaajia voi olla useita samanaikaisesti.

Teoriassa lisenssimaksu voidaan määrittellä minimin ja maksimin avulla. Minimi on lisensoijan saama tuotto pienimillään, kun taas maksimi on lisenssinsaaajan seuraavaksi parhaan vaihtoehdon kustannus. Minimien ja maksimien avulla lisenssimaksun määrittely on kuitenkin hankalaa, sillä ulkopuolisten osapuolien välistä minimiä ja maksimia voi olla vaikea saada. Käytännössä lisenssimaksun suuruutta joudutaankin laskemaan muiden menetelmien ja vertailutietojen avulla. (Karjalainen & Raunio 2007, 167 - 171.)

Vertailutietojen eli markkinoiden lisäksi lisenssimaksujen määrään voi vaikuttaa useat muutkin osatekijät, kuten:

- Yksinoikeus
- Ajallinen ulottuvuus
- Oikeus myöntää alalisen
- Suojan vahvuus
- Teknisen tuen määrä
- Aineettoman oikeuden elinkaari

Kun lisenssimaksun määrä on selvillä, tulee osapuolten sopia, minkätyyppistä lisenssimaksua (rojalteja) tullaan perimään. Rojalteja voidaan jakaa kolmeen tyyppiin: (Mt, 2007, 167-171.)

- Juokseva rojalte
- Etumaksu + juokseva rojalte
- Kertaroyalte

Juokseva rojalte voi olla esimerkiksi tietty prosenttiosuus myynnistä. Juoksevan rojaltein ohella on myös mahdollista periä etumaksu. Kertaroyalte on kertamaksu, joka kattaa koko lisenssisopimuksen maksut sovitulta ajalta. Lisenssinsaaaja ottaa tässä tapauksessa riskin tulojen kertymisestä itselleen. Toisaalta myös tulo-odotusten ylittyessä voittoa voi kertyä enemmänkin. (Mt, 2007, 167-171.)

Euroopan Unionin alueella konserniyhtiöiden väliset rojalteja ovat vapautettu lähdeverosta. Tämän lisäksi myös monissa kehittyneiden maiden välisissä verosopimuksissa lähdevero ei ole. Kun lisenssijärjestelyjä suunnitellaan, on syytä ottaa verokysymykset huomioon, sillä verovapaus ei koske kaikkia maita ja yri-

tys voi näin ollen olla vero- tai tullausvelvollinen. (Karjalainen & Raunio 2007, 167 - 171.)

5 Case Flowrox-konserni

5.1 Kohdekonsernin esittely

Vuonna 1977 Lappeenrannan Konepajan tiloihin perustettiin Larox Oy -niminen yritys. Yrityksen päätoimintaan kuului painesuodattimien valmistus, mutta näinä aikoina valmistettiin myös ensimmäiset Larox-letkuventtiilit. Vuonna 1993 Larox Flowsys Oy perustettiin Larox Oy:n tytäryhtiönä. Yhtiön omisti yhdessä Larox Oy sekä Capillary Oy.

Vuonna 1999 Larox Flowsysistä tuli Larox Oyj:n osakkuusyhtiö, Capillary Oy:stä tuli enemmistö omistaja 55 %:n osuudella. Hieman myöhemmin yritys muutti uusiin tiloihin Lappeenrannassa ja perusti myös oman tytäryhtiön Yhdysvaltoihin. Vuonna 2003 yritys alkoi sijoittamaan pumppaustekniikkaan ja LPP-letkupumppujen valmistus aloitettiin. Tätä seurasi vuoden 2008 yrityskauppa, jossa yritys osti JFD Pumps Rotors Oy:n.

Vuonna 2009 Larox Oyj:n ja Larox Flowsysin omistajat päättivät myydä Larox Oyj:n osake-enemmistönsä Outotec Oyj:lle. Perustajaperhe siis lopetti työskentelyn Laroxin parissa ja päätti keskittää voimavaransa pienempään yhtiönsä, Larox Flowsysiin.

Vuosikymmenen vaihtuessa lanseerattiin uusi venttiilisarja, uusi pumppusarja ja perustettiin tytäryhtiö Australiaan. Vuonna 2011 Etelä-Afrikkaan perustettiin tytäryhtiö sekä avattiin myyntikonttorit Meksikoon ja Venäjälle. Larox Flowsys-konserni vaihtoi nimekseen Flowrox.

Flowrox Oy on suomalainen yritys, joka toimii teollisuuden virtaus-, säätö-, ja pumppaustekniikan laite- ja palvelutoimittajana. Yritys toimittaa tuotteitaan maailmanlaajuisesti. Päätuotteet ovat letku- ja levyluistinventtiilit sekä peristalttiset ja epäkeskoruuvipumput. Tämän lisäksi toimenkuvaan kuuluu kaikkien edellä mainittujen huolto- ja varaosamyynti. Myyntialueeseen kuuluu yli 50 maata, ja päätoimialoihin kuuluvat kaivos- ja mineraaliteollisuus, energia- ja ympäristöteollisuus, laitevalmistajat ja muut teollisuuden alat, kuten elintarvike-, paperi-,

rakennus- ja kemianteollisuus. Tytäryhtiöiden lisäksi yrityksellä on toimistot Kiinassa ja Venäjällä. Yrityksellä on seuraavat tytäryhtiöt:

- Flowrox Inc., Maryland USA
- Flowrox Pty Ltd, Brookvale Australia
- Flowrox (Pty) Ltd, Johannesburg, Etelä-Afrikka

Flowrox-konserni kuuluu alakonsernina konserniin, jonka emoyhtiö on Capillary Oy

5.2 Siirtohinnoitteluohjeen laatiminen

Opinnäytetyö lähti kohdeyrityksen tarpeesta luoda Flowrox-konsernille lainmukainen siirtohinnoitteluohje. Lähtökohtana olikin, että mikä tahansa dokumentaatiotaso ja siirtohinnoittelun perustelu on parempi kuin nykyinen. Yhtiöille oli vuonna 2008 laadittu vain Suomea koskeva siirtohinnoitteludokumentointi yhdessä tilitoimisto PricewaterhouseCoopersin kanssa. Siirtohinnoitteluohjeen luominen oli myös aidosti ajankohtainen ja tarpeellinen, sillä yritys laajenee ja perustaa uusia tytäryhtiöitä ympäri maailmaa, jolloin myös etuyhteystransaktiot kasvavat ja erilaiset liiketoiminnot yritysten välillä muuttuvat monimutkaisemmiksi.

Tässä työssä vaihto-omaisuuteen kuuluva siirtohinnoittelu on jätetty kokonaan tarkastelun ulkopuolelle ja on keskitytty vain rahoituksen, palveluiden ja aineettomien oikeuksien siirtohinnoitteluun. Kaikki nämä toiminnot on pääasiassa keskitetty konsernin emoyhtiöön, joka sijaitsee Lappeenrannassa. Flowrox-konsernissa siirtohinnoittelu käsittää vain ulkomaisten tytäryhtiöiden välillä tapahtuvat transaktiot, sillä yrityksellä ei ole tytäryhtiöitä Suomen rajojen sisäpuolella.

Konserni on pk-yritys ja emoyhtiön ja tytäryhtiöiden väliset transaktiot ylittävät OECD:n määräämän 500.000 euron rajan. Tämän vuoksi emoyhtiö on vapautettu siirtohinnoittelua koskevasta dokumentointivelvollisuudesta. Tytäryhtiöt eivät myöskään lain mukaan ole velvollisia laatimaan siirtohinnoitteludokumentointia, mutta suurien transaktiomäärien vuoksi yrityksellä on kuitenkin vaara

joutua tarkastuksen kohteeksi ja kaksinkertaisen verotuksen sekä veronkorotuksen riski on olemassa.

Dokumentaation laatiminen on lähes välttämätöntä, vaikka sitä ei lain mukaan vaaditakaan. Päätimme kohdeyrityksen vastuuhenkilön kanssa käytyjen keskusteluiden perusteella laatia sovelletun version Euroopan Unionin siirtohinnoitteludokumentointimallista. Laadittu dokumentointi on suppeampi, sillä siitä jätettiin kokonaan pois muun muassa toimintoarviointi ja vertailuarviointi. Dokumentaatio on jaettu kahteen osaan: yleiseen ja maakohtaiseen osioon. Päädyimme tähän esitysmalliin, koska se on selkeä ja helposti laajennettavissa uusilla tytäryhtiöillä tai dokumentointivelvoitteen kasvaessa tarkemmilla arvioinneilla ja analyseillä.

Varsinaisen ohjeen laatiminen alkoi tiedon keräämisellä ja tarpeiden selvittämisellä. Kuten aiemmin on mainittu työn teoriaosuudessa, palvelumaksujen määrittämisessä tulee käydä läpi, minkälaisia etuyhteystransaktioita yrityksellä on eri osapuolien kanssa, mistä palvelusta tai hyödykkeestä maksu on suoritettu, maksun suunta ja sen osapuolet sekä transaktion summa sekä transaktioiden tiheys. Yrityksen transaktiot koostuivat lainojen lyhennyksiin ja korkoihin liittyvistä transaktioista, sekä palveluiden toimittamiseen ja aineettomien oikeuksien käyttöoikeuksiin liittyvistä maksuista.

Seuraava vaihe oli kerätä kaikki edellä mainittuihin toimintoihin liittyvät sopimukset kaikilta osapuolilta ja tarkistaa niiden voimassaolo ja allekirjoitukset. Tarkoituksenahan luonnollisesti oli, että kaikilta osapuolilta löytyisi niiden toimintaa ja suoritettuja maksuja koskeva allekirjoitettu sopimus. Sopimuksista kävivät ilmi muun muassa käytetyt korot ja muut ehdot. Tämä sopimuksien kartoitus oli tärkeä, sillä havaitsimme, että sopimuksissa oli puutteita. Sisällöllisesti sopimukset olivat kelvolliset, mutta osasta löytyi vain toinen kappale, osasta taas puuttui allekirjoitus ja joistain sovituista ja maksetuista transaktioista ei löytynyt sopimusta laisinkaan. Kun selvitys oli tehty, laadimme puuttuvat sopimukset ja toimitimme ne asianomaisille yritysten edustajille allekirjoitettaviksi. Näin kaikkien yritysten siirtohinnoittelua koskevat sopimukset saatiin koottua liitteeksi konsernin siirtohinnoittelupolitiikkaan.

Ennen varsinaisen ohjeen laatimista keräsin vielä siirtohinnoittelukohteisiin kuuluvat kustannukset eli ne tiedot, joiden pohjalta pystyn siirtohinnoittelumenetelmiä käyttäen todentamaan hintojen markkinaehtoisuuden. Rojaltimaksut perustuvat emoyhtiön omistamiin aineettomiin oikeuksiin eli patenteihin, tavaramerkkeihin ja brändiin. Tytäryhtiöt maksavat rojaltimaksua emoyhtiölle siitä hyödystä, jonka he saavat käyttäessään Flowroxin aineetonta omaisuutta. Rojaltimaksu on siis täysin kustannusperusteinen. Myös palveluista maksettava korvaus on täysin kustannusperusteinen, ja se perustuu tiettyjen henkilöstöön kuuluvien henkilöiden palkkoihin. Lainojen markkinaehtoisuuden todentamien tapahtui vertaamalla sovittua hintaa suoraan lainanottajan paikalliseen korkotasoon.

Tutkimukseen kuuluvan teorian pohjalta aloin laatia varsinaista siirtohinnoitteluoheutta. Rakensin ohjeelle rungon suurelta osin EU TPD:n ja OECD:n ohjeita mukaillen, mutta jättämällä ennalta sovitut osiot pois. Ohjeeseen tuli konsernin yleiset tiedot sisältävä masterfile sekä neljä erillistä maakohtaista osiota jokaiselle tytäryhtiölle sekä konsernin emoyhtiölle. Masterfilen kaksi ensimmäistä kappaletta ovat eräänlaisia esittelykappaleita, joissa ensin esitellään kyseinen dokumentti, eli mitä se sisältää, mistä on kyse ja miksi se on laadittu. Seuraavassa kappaleessa esitellään kohdekonsernia yleisellä tasolla. Tämän tarkoituksena on selventää dokumentin lukijalle yrityksen liiketoimintaa, eli mitä myydään, minkälaisella verkostolla ja mikä on toiminnan laajuus. Seuraavat kaksi kappaletta ovat oikeastaan koko masterfilen pääsisältö. Niissä käydään läpi yrityksen etuyhteystoimet ja varsinainen siirtohinnoittelupolitiikka. Tässä osiossa on siis kerrottu, mitä kaikkea palvelut, rahoituserät ja aineettomat oikeudet sisältävät ja kuinka niistä muodostuvia kuluja määritellään ja hinnoitellaan. Masterfillessä nämä käsitellään hyvin yleisellä tasolla, sillä nämä ohjeet koskevat koko konsernia, eikä niitä sen takia voida tarkemmin yksilöidä millekään yhtiölle. Masterfilen liitetietoihin sisältyy koko konsernin kattava organisaatiokaavio sekä kunkin maan oma maakohtainen osio.

Masterfilen lisäksi jokaiselle tytäryhtiölle laadittiin omat maakohtaiset osiot, jotka sisältävät lyhyen yritysesittelyn sekä edellä mainittuihin palveluihin, rahoituseriin ja aineettomiin oikeuksiin liittyviä yksityiskohtaisempia laskelmia. Nämä laskelmat ovat se perusta, jolla yritys pystyy näyttämään veroviranomaisille markki-

naehtoisuuden toteutumisen. Laskelmilla siis selvennetään, kuinka käytetty siirtohinta on muodostunut ja mitä siirtohinnoittelumenetelmiä siinä on käytetty. Maakohtaisen osion liitetietoihin sisältyy erillinen organisaatiokaavio, mahdolliset hintalistat sekä kaikki emoyhtiön ja tytäryhtiön väliset sopimukset.

Kaikkia OECD:n suosittamia siirtohinnoittelumenetelmiä harkittiin sovellettaviksi, mutta käytettävien siirtohinnoittelumenetelmien valinta oli kohtalaisen yksinkertaista, sillä siirtohinnoittelun kohteiden luonne oli sellainen, että niihin soveltui vain harva menetelmä. Kaikissa laskelmissa käytettiin perinteisiä siirtohinnoittelumenetelmiä, jotka olivat sisäisten lainojen osalta markkinahintavertailumenetelmä sekä kustannusvoittolisämenetelmä palveluiden ja aineettomien oikeuksien osalta.

Tässä työssä esillä olleet kohteet oli kohtuullisen helppo hinnoitella valittuja menetelmiä käyttäen, sillä laskentaperusteena käytettävät tiedot olivat helposti saatavilla joko yrityksen kirjanpidosta tai julkisista lähteistä, kuten pankeista. Konsernin sisäiset lainat olivat helposti hinnoiteltavissa markkinaehtoisesti, sillä korkoina käytettiin yleisiä lainanottajamaan korkokantoja. Palveluiden ja aineettomien oikeuksien hinnoittelu tapahtui käyttäen kustannusvoittolisämenetelmää. Hinnoittelussa käytettiin yrityksen kirjanpidosta saatavia tietoja, sillä hinnoittelukohteet olivat yksilöllisiä, eikä niille ollut helposti löydettävissä vertailukelpoisia vastineita.

Palveluiden siirtohintaa muodostettiin laskemalla palveluiden tarjoamiseen liittyvät kustannukset yhteen ja lisäämällä tähän ennalta sovittu ns. voittolisä. Laskelmaan liittyvät kustannukset olivat pääasiassa henkilöstökustannuksia. Aineettomien oikeuksien siirtohintojen perustana käytettiin myös aiheutuneita kustannuksia. Tuotekehitykseen ja brändiarvon kasvattamiseen käytetyt varat laskettiin yhteen ja jaettiin kullekin yhtiölle liikevaihtojen suhteessa. Näin yrityksen brändistä hyötäneet tytäryhtiöt maksoivat osansa aiheutuneista kustannuksista.

Tutkimuksen tuloksena laadittu siirtohinnoitteluohje laadittiin kokonaisuudessaan englannin kielellä, koska konsernin virallinen kieli on englanti. Itse ohje liitetietoineen jätettiin tähän työhön salaisena toimeksiantajan pyynnöstä.

6 Yhteenveto ja johtopäätökset

Tutkimuksen tavoitteena oli laatia selkeä siirtohinnoitteluohje Flowrox-konsernille. Tässä työssä luotuja siirtohinnoitteluohjeita varten tuli tutustua aiheeseen liittyvään kirjallisuuteen ja lainsäädäntöön. Tutkimuksen olennainen osa oli perehtyminen eri maiden dokumentointivaatimuksiin ja muihin siirtohinnoittelua koskeviin paikallisiin lainsäädäntöihin. Tämä osa oli myös tutkimuksen teoriaosuuden haasteellisin osuus, sillä sitä tuli tutkia kaikkien tytäryhtiöiden näkökulmasta. Kohdeyrityksen siirtohinnoittelu käsitti kuitenkin vain ulkomaisten tytäryhtiöiden välillä tapahtuvat transaktiot, sillä yrityksellä ei ole tytäryhtiöitä Suomen rajojen sisäpuolella. Siirtohinnoitteluohjeen laatimiseksi ja markkinaehtoisuuden todentamiseksi työssä tutkittiin myös siirtohinnoittelumenetelmiä ja niihin liittyviä käytäntöjä. Tutkimuksesta rajattiin vaihto-omaisuuserien siirtohinnoittelu pois, joten siirtohinnoittelun kohteena olivat palvelut, rahoitus ja aineettomat oikeudet.

Lähtökohtana työssä oli siis hyvin puutteellinen siirtohinnoitteludokumentointi. Kuten edellä mainittu, yritykselle oli laadittu Suomea koskeva dokumentointi vuonna 2008. Tätä jo laadittua pohjaa pystyttiin käyttämään joiltain osin yleisen tason liiketoiminnan kuvauksen pohjana. Täysin suoraan tätä ei pystynyt työssä soveltamaan, sillä suuri osa tiedoista oli vanhentunutta.

Kohdeyrityksen yhdysvaltalaisella yrityksellä dokumentointi ei ole aivan riittävä. Vaikka lainmukaista dokumentointivaatimusta Yhdysvalloissa ei olekaan, viranomaiset suosittelevat riittävän dokumentoinnin ylläpitämistä rangaistuksien ja veronkorotuksien välttämiseksi. Taloudellisten riskien minimoimiseksi dokumentointia tulisi laajentaa veroviranomaisten ohjeistuksen mukaisesti. Dokumentoinnin tulisi olla hieman EU TPD:n mallia laajempi. Näin se olisi myös samalla yhteneväinen kaikkien muiden yritysten dokumentoinnin kanssa.

Kohdeyrityksen pohdittavaksi jää, kuinka siirtohinnoitteludokumentointi aiotaan hoitaa Yhdysvalloissa loppuun saakka. Tutkittaessa paikallisia vaatimuksia voidaan todeta nykyisessä dokumentoinnissa olevan selviä puutteita ja riskejä. Päätettäväksi jää myöskin se, kuka on vastuussa dokumentoinnin ylläpitämisestä ja millaisella frekvenssillä sitä tullaan päivittämään sekä millä laajuudella.

Hoitaako konsernin emoyhtiö yleisen osion ylläpitämisen ja jokainen tytäryhtiö oman maansa maakohtaisen osion?

Dokumentoinnilta ei vaadita erityistä muotoa tai säilytyspaikkaa. Sen tulisi kuitenkin olla helposti muokattavissa sekä ennen kaikkea sen on oltava helposti annettavissa veroviranomaisten tutkittavaksi. Kohdeyrityksellä dokumentointi tullaan todennäköisesti säilyttämään sekä paperisena että sähköisenä versiona.

Tutkimusaiheena siirtohinnoittelu oli vaikea sillä aihe ei ollut ennestään tuttu eikä sitä ollut käsitelty koulussa laisinkaan. Tutkimustyön aihealuetta pohdittaessa toimeksiantaja joutuikin kertomaan, mistä siirtohinnoittelussa on kyse. Aiheena siirtohinnoittelu oli kuitenkin hyvä, koska konserneihin liittyvät asiat olivat entuudestaan tuttuja ja näin konsernien sisäisiin siirtoihin ja verotusasioihin pystyttiin syventymään tarkemmin.

Tutkimustyö oli mielestäni onnistunut ja tarkoituksenmukainen, sillä kohdeyritys sai tarvitsemansa tiedon ja siirtohinnoitteluohjeen. Tutkimusta voidaan myös pitää luotettavana, sillä se perustuu hyvin pitkälle teorian sisältämän lain ja viranomaisten vaatimuksiin. Työn laatiminen ei kuitenkaan onnistunut aivan ilman ongelmia. Keskityin mielestäni heti työn alusta lähtien aivan liikaa empiriaosuuteen ja ohjeen luomiseen kohdeyritykselle. Koska siirtohinnoittelu oli minulle uusi käsite, minun olisi tullut perehtyä aiheeseen liittyvään kirjallisuuteen ja uutisointiin paljon paremmin kuin nyt tein.

Puutteelliset teoria tiedot aiheuttivat sen, että tein osittain turhaakin työtä. Yrityksen siirtohinnoitteludokumentointia ei haluttu tehdä niin laajana kuin olin alun perin alkanut tehdä. Työn alussa oli myös vaikea hahmottaa, millainen lopullisesta ohjeesta haluttiin. Tämä kuitenkin selventyi myöhemmin, kun tutustuin enemmän teoriaan ja kävin keskusteluja opinnäytetyön ohjaajien kanssa.

Tämän työn myötä toimeksiantajan siirtohinnoitteludokumentointi ei kuitenkaan ole valmis. Verorangaistuksien kannalta olisi äärimmäisen tärkeää, että työtä jatkettaisiin ja puuttuvia tietoja muun muassa dokumentoinnissa täydennettäisiin, erityisesti yhdysvaltalaisen tytäryhtiön osalta. On kuitenkin ymmärrettävä, että kunnollisen siirtohinnoitteludokumentoinnin laatiminen aiheuttaa merkittäviä kustannuksia kohdeyrityksen kaltaiselle kasvuyritykselle. Pahimmassa tapauk-

sessä kustannukset saattavat vaikuttaa yrityksen kasvuun negatiivisesti. Siirtohinnoitteluohjeen laatimisen kannattavuutta tulisikin ajatella pitkällä tähtäimellä.

Kuvat

Kuva 1. Voittojen jakautuminen voitonjakomenetelmässä, s 29.

Kuva 2. Siirtohinnoittelumenetelmien vertailua, s 29

Kuva 3. Hallintopalvelumaksu, s 33

Kuva 4. Aineettomien oikeuksien arvostamismenetelmät, s 37

Lähteet

Australian Taxation Office 2005. A simplified approach to documentation and risk assessment for small to medium businesses.

http://www.transferpricing.com/pdf/Australia_Simplified_approach_documentation_risk_assessment.pdf

Australian taxation office 2011. Taxation Ruling 2011/1

<http://law.ato.gov.au/atolaw/view.htm?docid=%22TXR%2FTR20111%2FNAT%2FATO%2F00001%22>

Deloitte 2012. Global Transfer Pricing Country Guide

<http://www.deloitte.com/tax/strategymatrix/#>

Ernst & Young 2011. Transfer pricing country guides 2011.

<http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/International-Tax/Transfer-Pricing-and-Tax-Effective-Supply-Chain-Management/2011-Transfer-pricing-reference-guide>

Ernst & Young 2012. Transfer pricing country guides 2012.

<http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/International-Tax/Transfer-Pricing-and-Tax-Effective-Supply-Chain-Management/2012-Transfer-pricing-global-reference-guide>

Jouni, K. 2009 Dokumentoinnin merkitys siirtohinnoitteluongelman sisäisten ja verotuksellisten tekijöiden hallinnassa. Pro gradu. Tampereen yliopisto, Yrityksen taloustiede, Taloustieteiden laitos.

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

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

KPMG 2011 Transfer Pricing Update

http://www.us.kpmg.com/microsite/taxnewsflash/tp/2011/Australia_KPMGFeb17.pdf

OECD., 1997. Siirtohinnoitteluperiaatteet. Helsinki: Edita Oy

OECD 2006. Transfer Pricing Country Profile

http://www.oecd.org/document/25/0,3343,en_2649_33753_37837401_1_1_1_1_00.html

PWC 2012. Transfer pricing requirements around the world 2012.

www.pwc.com/internationaltp

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