

Jani Leppälehto

Komissionäärin siirtohinnoittelu

Siirtohinnoittelun dokumentointi Suomen lainsäädännön alaisuudessa

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalouden koulutusohjelma

Opinnäytetyö

Tammikuu 2016

Tekijä(t) Otsikko	Jani Leppälehto Komissionäärin siirtohinnoittelu
Sivumäärä Aika	34 sivua + 1 liite Tammikuu 2016
Tutkinto	Tradenomi
Koulutusohjelma	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto	Laskenta ja Rahoitus
Ohjaaja(t)	Lehtori Raija Olkkola
<p>Opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia Xerox Oy:lle, joka toimii komissionäärinä Xerox Limitedille, opas siitä, minkälaisen dokumentaation Suomen verohallinto vaatii siirtohinnoitteluprosessista. Työssä käydään läpi OECD:n laatimia siirtohinnoittelun dokumentointisäädöksiä ja niiden hyödyntämistä käytännössä. Opinnäytetyössä käydään tarkasti läpi myös hypoteettinen siirtohinnoittelun dokumentointiprosessi. Lyhykäisydessään prosessi etenee seuraavasti: tiivistelmä yrityksestä ja sen liiketoimista, siirtohinnoittelumenetelmän valinta, sekä toiminto-, riski- vertailu- ja yritysanalyysit.</p> <p>Opinnäytetyö on kehittämishanke, sillä opas auttaa toimeksiantajayritystäni siirtohinnoitteluprosessin laatimisessa. Koska siirtohinnoittelun dokumentaatioprosessi noudattaa lakia, teoriaosuuteen perehtyminen on hyvin oleellista.</p> <p>Opinnäytetyön aihe on vielä varsin tuore vuonna 2007 tehdyn siirtohinnoitteluoikaisun myötä. Tärkeimpänä dokumentaation tekemisen lähtökohtana on se, että jos siirtohinnoittelu ei ole markkinaehtoista, voivat veroviranomaiset oikaista sen. Vaikka dokumentaation vähimmäisvaatimukset ovat laissa määrätty, lopullinen versio on kuitenkin hyvin tapauskohtainen ja räätälöity, joka tekeekin aiheesta mielenkiintoisen.</p>	
Avainsanat	siirtohinnoittelu, komissionääri, siirtohinnoittelumenetelmät, siirtohinnoittelun dokumentointi

Author(s) Title	Jani Leppälehto Transfer pricing in a commission agent company
Number of Pages Date	34 pages + 1 appendice January 2016
Degree	Bachelor of business administration
Degree Programme	Economics and Business administration
Specialisation option	Finance and Accounting
Instructor(s)	Raija Olkkola, Senior Lecturer
<p>The purpose of this study was to compile a guide for the commissioner company, Xerox Oy which is an agent for the principal account of Xerox Limited, on what kind of documentation the Finnish Tax Administration requires for the transfer pricing process. This guide is a compilation of the OECD transfer pricing documentation regulations and their utilization in practice. The project-based part of the study is a carefully reviewed hypothetical transfer pricing documentation process. In short, the process proceeds as follows: a summary of the company and its transactions, the selection of the transfer pricing method and analyses for operations, risk, benchmarking and company.</p> <p>The thesis is a development project, as it helps to guide the commissioner company in the making of the transfer pricing documentation. Since the transfer pricing documentation goes by the law, it is necessary to study the theoretical part of this study.</p> <p>The topic of the thesis is still quite fresh, because of the transfer pricing adjustment in 2007. The baseline conclusion of the documentation is that if the transfer pricing is not priced as arm's length, the tax authorities can rectify it. While the most necessary documentation is ruled by law, the final version is, however, very ad hoc and customized, which makes the topic so interesting.</p>	
Keywords	transfer pricing, commission agent company, transfer pricing methods, transfer pricing documentation

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Työn tavoite ja aihe	1
1.2	Tutkimusmenetelmä ja lähdeaineisto	2
2	Siirtohinnoittelu	2
2.1	Siirtohinnoittelu	2
2.2	Komissionääri	3
2.3	Siirtohinnoitteluoikaisu 2007	4
2.4	Etuyhteyssuhteessa olevat yritykset	5
2.5	Markkinaehtoisuusperiaate	6
3	Siirtohinnoittelumenetelmät	7
3.1	Kansainvälinen ennakkohinnoittelusopimus	8
3.2	Markkinahintavertailumenetelmä	9
3.3	Jälleenmyyntihintamenetelmä	10
3.4	Kustannusvoittolisämenetelmä	11
3.5	Liiketoimintomarginaalimenetelmä	12
3.6	Voitonjakamismenetelmä	13
3.7	Menetelmän valinta	15
3.8	Muita menetelmiä	15
4	Siirtohinnoittelun dokumentoinnin ehdot	17
4.1	OECD:n siirtohinnoitteluohjeet	17
4.2	Suomen siirtohinnoitteludokumentointia koskevat säädökset	18
4.3	Dokumentaation laatimisprosessin aloitus	20
4.4	EU TPD -käytännösäännöt	20
5	Siirtohinnoittelun dokumentointi	22
5.1	Johdatus dokumentointiin	22
5.2	Tiivistelmä yrityksestä ja liiketoiminnasta	23
5.3	Relevantit säännöt dokumentointiin liittyen	24
5.4	Liiketoiminta pääpiirteittäin	25
5.5	Toimiala-analyysi	26
5.6	Sisäiset liiketoimet	27
5.7	Toiminto- ja riskianalyysi	27

5.8	Vertailuanalyysi	28
5.9	Yritysanalyysi	31
6	Pohdinta	31
	Lähteet	32
	Liite 1: Siirtohinnoittelun Dokumentointi	Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.

1 Johdanto

1.1 Työn tavoite ja aihe

Opinnäytetyöni aihe koskee komissionäärin siirtohinnoittelua, Suomen lainsäädännön alaisuudessa. Toimeksiantajayrityksenäni on Xerox Oy, joka haluaa selvän kokoelman siitä, mitä tietoja eritoten Suomen verottaja vaatii siirtohinnoittelun dokumentointiprosessissa. Työni liitteenä on opas toimeksiantajayritykselleni siirtohinnoitteludokumentaation tekemisestä.

Globalisoitumisen myötä työvoiman, hyödykkeiden ja rahan liikkuvuus on 2000-luvulla voimistunut valtavasti. Tämän seurauksena myös konsernin sisäisten monikansallisten yritysten keskinäinen toiminta ja kaupankäynti ovat lisääntyneet huomattavasti. Vaikka konsernin sisäisen toiminnan voisi kuvitella olevan vapaamuotoista, valtiot ovat hyvin suurelta osin toiminnassa mukana verojen vuoksi. Kautta aikojen ”verosuunnittelu” on ollut yritysten intresseissä korkealla, suurimpana pohdinnan aiheena: miten minimoida verokustannukset? OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) on laatinut siirtohinnoittelua koskien suuntaa antavat säädökset valtioiden verohallinnoille. Säästösten avulla valvotaan, että konsernin sisäinen kaupankäynti on laillista ja jotta jokainen osapuoli, eli liiketoimeen liittyvät yritykset ja verohallinnot, saavat oikeutetun korvauksensa liiketoimista. Myös Suomen laista ja EU:n säädöksistä löytyy ohjeita siirtohinnoittelun tekemiselle. Siirtohinnoittelun dokumentointi voi myös ehkäistä mahdollista kaksinkertaista verotusta.

Työssäni käsittelen eri lähdeostosten ja etenkin Suomen verottajan ja OECD:n julkaisujen avulla siirtohinnoittelua ja sen dokumentointia. Työni alkaa siirtohinnoittelun ja sen dokumentoinnin teorian selittämällä, jonka jälkeen esitän dokumentointiprosessin vaiheet esimerkkityön avulla.

Tavoitteenani on laatia ohjeet työn toimeksiantajalleni siirtohinnoitteludokumentaation tekemisestä verohallinnon sitä vaatiessa. Käytännön lopputuote on fyysinen, julkaistavaksi kelpaamaton opas, joka on työni liitteenä salaisena. Kappaleesta 5 voi kuitenkin nähdä millainen siirtohinnoittelun dokumentointiprosessi on käytännössä. Käsittelen

työssäni myös siirtohinnoittelua yleisesti, sillä pelkän dokumentaation vaatimusten avaamisesta ei riitä materiaalia kokonaiselle opinnäytetyölle. Tärkeimpinä esiintuotavina asioita dokumentointiprosessista ovat faktat, luvut, informaatio ja kaikki muut seikat, jotka dokumentaatioissa vaaditaan esitettävän.

1.2 Tutkimusmenetelmä ja lähdeaineisto

Opinnäytetyöni on kehittämishanke, sillä oppaan luominen auttaa toimeksiantajayritystäni tulevaisuudessa siirtohinnoitteludokumentaation luomisessa. Toimeksiantajayritykselleni tuottama opas on liitteenä, mutta sitä ei julkaista.

Lähdeaineistona käytän kirjallisuutta siirtohinnoittelusta. Suurin osa materiaalista on Euroopan Unionin tai Suomen verohallinnon laatimaa. Lähdeaineistona toimii myös OECD:n julkaisut ja artikkelit, sekä vaihtelevat internet-tietokannoista löytyvät julkaisut ja kirjallisuus.

2 Siirtohinnoittelu

2.1 Siirtohinnoittelu

Siirtohinnoittelu on samassa konsernissa toimivien yritysten välisen kaupan hinnoittelua. Usein sisäiset liiketoimet muodostavat suuren osan koko konsernin liiketoiminnasta. Tällaista kauppaa ovat mm. tavaroiden ja palveluiden kauppa, rahoitustoimet tai aineettoman omaisuuden käytöstä maksettu korvaus. (Valtioneuvoston kanslia 2014, 9.)

Kotimaisia liiketoimia tytäryritysten välillä ei tule ottaa huomioon siirtohinnoitteludokumentaatiota laatiessa. Myöskään pienten ja keskisuurten yritysten ei tarvitse laatia siirtohinnoitteludokumentointia rajat rikkovasta kaupankäynnistä, sillä kyseisten yritysten vähäisien verotulojen tähden on kohtuutonta ja turhaa vaatia tällaista korkeita kustannuksia aiheuttavaa toimenpidettä. Pienen tai keskisuuren yrityksen määritelmä täyttyy, jos sen palveluksessa on vähemmän kuin 250 henkilöä, sen liikevaihto alittaa 50 miljoonaa euroa ja tase 43 miljoonaa euroa ja se täyttää muut erilaiset pienen tai keskisuuren yrityksen kriteerit. Määritelmä täyttyy vaikka jompikumpi, tase tai tulos, ylittää kyseisen

rajan. Henkilöstölaskelmiin otetaan mukaan myös osa-aikaiset- ja kausityöntekijät. Luvut lasketaan viime tilikauden pohjalta. Mikäli yritys on ennen täyttänyt suuren yrityksen tunnusmerkit, on tunnusmerkkien alittavan vuoden siirtohinnoitteludokumentaatio laadittava myös. Tosin tässä tapauksessa, jos liiketoiminnassa ei ole valtavia muutoksia, voidaan hyödyntää edellisen vuoden dokumentaatiota. (Verohallinto 2007, 8–14.)

Kun yritykset harjoittavat maiden rajat ylittävää liiketoimintaa, niiden pitää noudattaa kaikkia liiketoimintaa rajoittavia säädöksiä, joita kyseisissä valtioissa noudatetaan. Yritysten täytyy osata vastata kysymyksiin milloin, kuinka laajasti ja miten verottaa liiketoiminnasta aiheutuneita voittoja. Etuyhteyssuhteessa olevien yritysten täytyy laatia vuosittain verottajalle dokumentaatio siitä, miten raha- ja tavaravirrat ovat liikkuneet yritysten välillä. Dokumentaation perusteella voidaan arvioida onko konsernin sisäisessä kaupankäynnissä noudettu sääntöjä ja markkinaehtoisuusperiaatetta. (Reich 1994, 1.)

Vaikka kansainvälinen kaupankäynti on kehittynyt vastaamaan globalisaation sille aiheuttamia haasteita ja mahdollisuuksia, monen maan verosäännökset, joiden alaisuudessa kaupankäyntiä harjoitetaan, eivät ole kehittyneet. Täten konsernit, jotka harjoittavat rajat ylittävää sisäistä kaupankäyntiä kohtaavat huomattavia rajoja ja haasteita, joiden ratkaiseminen voi olla hyvinkin monimutkaista. (Ackerman 1998, 1.)

Tuloverotuksessa huomio kiinnittyy keskeisesti konsernin sisäisten, rajat ylittävien liiketoimien hinnoitteluun, joiden täytyy olla markkinaehtoisia. Oikeanlainen hinnoittelu antaa vastauksen sille, mihin valtioon tulo kertyy ja missä valtiossa se verotetaan. (KPMG 2012, 21.)

2.2 Komissionääri

Komissionäärillä tarkoitetaan päämiehen lukuun omissa nimissään toimivaa yritystä. Yleensä yritys toimii välikätenä myyjän ja ostajan välissä ja myy päämiehen tuotteita. Omissa nimissä toimiminen antaa komissionäärille hieman omaa valtaa ja autonomian, mutta peruseriaate on että päämies määrää kaikesta. Komissionäärin kaupankäynti tulee kuitenkin olla vapaamuotoista, jotta yrityksen liiketoiminta on järkevää ja voitot pysytään maksimoimaan ilman rajoitteita, joka on tietysti jokaisen tahon päämäärä ja koko liiketoiminnan kulmakivi. Yleensä päämies kuitenkin määrää komissionäärin budjetin ja esimerkiksi myytävien laitteiden hinnan. (Valtiovarainministeriö 2012, 6.)

Yrityksen liikevaihto muodostuu komissiosta, jonka päämies maksaa yrityssovimuksen mukaisesti ja kaikki toiminta perustuu tähän yhtälöön. Yleensä komissio on tietty prosentuaalinen osuus kaikesta myyntitulosta. Yritys voi perustaa kiinteän toimipaikan, joka ei kuitenkaan ole mahdollista kaikissa maissa. Ne maat, kuten Suomi, jossa toimipaikan voi perustaa, toimivat oman maan lakiansa alaisuudessa. Tämä myös turvaa komissionäärin toiminnan, sillä komissionäärisopimusta on huomattavasti vaikeampi purkaa, kun kyseessä on monen valtion lait ja intressit, nimenomaan opinnäytetyön aiheena olevien verotulojen näkökulmasta. (Valtiovarainministeriö 2012, 6.)

2.3 Siirtohinnoitteluoikaisu 2007

Vuoden 2007 alusta alkaen VML 31.1 §:ssä (laki verotusmenettelystä) on säädetty siirtohinnoitteluoikaisun tekemisestä, jotta etuyhteyssuhteessa olevien yritysten liiketoimien siirtohinnoittelu tehtäisiin samalla periaatteella, kuin toisistaan riippumattomien yritystenkin. Jos markkinaehtoisesta hinnoittelusta poikkeamisen johdosta yrityksen liiketoimien tai muun toiminnan tulo on jäänyt pienemmäksi tai tappio on suurempi, kuin se olisi ollut ilman etuyhteyssuhdetta tapahtuneessa liiketoimessa, lisätään tuloon määrä, joka vastaisi riippumattomien osapuolten välillä tapahtunutta liiketoimea. (Juusela 2015, 8.)

Oikaisu perustuu niin sanottuun peiteltyyn voitonsiirtoon, jonka avulla pystyttiin keinotekomaan taloudellisissa toimenpiteissä alemmat tai korkeammat hinnat liiketoimille, kuin ne todellisuudessa olivat. Peiteltyä voitonsiirtoa esiintyi esimerkiksi tavaraliikenteessä, palveluissa (etenkin tietotaitoa ja markkinointia yms. on vaikea hinnoitella), immateriaalioikeuksissa, rahoituspalveluiden koroissa, sekä alikapitalisoinnissa, johtuen valuuttojen suhdannevaihteluista. (Kukkonen & Walden 2010, 162.)

VML 31.1 §:ssä säädetään markkinaehtoperiaatteen soveltamisesta myös kotimaisiin liiketoimiin. Suomalaisen etuyhteyssuhteessa tapahtuneen liiketoimen hinnoittelun erilaisuutta, ei voi perustella siten, että markkinaehtoperiaatetta ei tarvitse noudattaa niissä tapauksissa, joissa etuyhteyssuhteessa olevien yritysten on mahdollista antaa konserniavustus. Nyrkkisääntönä on, että markkinaehtoperiaatetta täytyy aina noudattaa, tosin poikkeuksena esimerkiksi voittoa tavoittelemattomien yritysten hinnoittelu, johon säädöksillä ei ole tarkoitus puuttua. Myöskään yritysten ei suoranaisesti tarvitse hinnoitella tuotteitaan asiakkailleen markkinaehtoperiaatteen mukaisesti, vaan tähän pätee eri

säännöt, eikä esimerkiksi kiinteistöyhtiön lunastamien vastikkeiden edellyttäisi vastaavan sitä summaa, mitä neutraalien osapuolten välillä on sovittu markkinaehtoperiaatetta noudattaen. (Juusela 2015, 8.)

VML 31.3 §:ssä säädetään, että markkinaehtoisin hinnoittelun vaatimusta on noudatettava myös yrityksen kiinteän toimipaikan ja sen eri pisteiden tai alueiden välisissä toimituksissa. Vanhaa VML 31 § voidaan edelleen pitää soveltuvin osin pätevänä. Oikaisussa versiossa on kyse jo vanhassa VML 31 §:ssä laaditun markkinaehtoperiaatteen soveltamisen laajentamisesta ja eritoten etuyhteyskäsitteen selventämisestä. Lisäksi säädettiin konserniyritysten velvollisuudesta laatia ja esittää siirtohinnoittelua koskeva dokumentointi, joka käydään tarkasti läpi kappaleessa 5. (Juusela 2015, 9.)

2.4 Etuyhteysuhteessa olevat yritykset

Yhteis pohjoismaisessa verosopimuksessa etuyhteysuhteeseen on esitetty seuraavassa muodossa:

Etuyhteysuhteessa keskenään olevat yritykset

1. Milloin

a) sopimusvaltiossa oleva yritys välittömästi tai välillisesti osallistuu toisessa sopimusvaltiossa olevan yrityksen johtoon tai valvontaan tahi omistaa osan sen pääomasta, taikka

b) samat henkilöt välittömästi tai välillisesti osallistuvat sekä sopimusvaltiossa olevan yrityksen että toisessa sopimusvaltiossa olevan yrityksen johtoon tai valvontaan tahi omistavat osan niiden pääomasta, noudatetaan seuraavaa. Jos jommasakummassa tapauksessa yritysten välillä kauppa- tai rahoitusuhteissa sovitaan ehtoista tai määrätään ehtoja, jotka poikkeavat siitä mistä riippumattomien yritysten välillä olisi sovittu, voidaan kaikki tulo, joka ilman näitä ehtoja olisi kertynyt toiselle näistä yrityksistä, mutta näiden ehtojen vuoksi ei ole kertynyt yritykselle, lukea tämän yrityksen tuloon ja verottaa siitä tämän mukaisesti.

2. Milloin sopimusvaltio tässä valtiossa olevan yrityksen tuloon lukee – ja tämän mukaisesti verottaa – tulon, josta toisessa sopimusvaltiossa olevaa yritystä on verotettu tässä toisessa valtiossa, sekä siten mukaan luettu tulo on tuloa, joka olisi kertynyt ensiksi mainitussa valtiossa olevalle yritykselle, jos yritysten välillä sovitut ehdot olisivat olleet sellaisia, joista riippumattomien yritysten välillä olisi sovittu tämän toisen valtion on asianmukaisesti oikaistava tästä tulosta siellä määrätyn veron määrä, jos tämä toinen valtio pitää oikaisua oikeutettuna sekä periaatteellisesti että määrällisesti. Tällaista oikaisua tehtäessä on otettava huomioon tämän sopimuksen muut määräykset, ja sopimusvaltioiden toimivaltaisten viranomaisten on tarvittaessa neuvoteltava keskenään. (412/97. SopS 26/97.)

Etuyhteyden katsotaan olevan olemassa, jos liiketoimen toisella osapuolella on toisesta määräysvalta tai kolmannella osapuolella on määräysvalta liiketoimia suorittavien yritysten molempiin osapuoliin. Mahdolliset tilanteet, joissa osapuolella katsotaan olevan määräysvalta toiseen osapuoleen, ovat seuraavia:

1. sen omistus ylittää puolet toisen osapuolen pääomasta
2. sen omistus ylittää puolet toisen osapuolen kaikkien osuuksien ja osakkeiden tuottamasta äänimäärästä
3. sillä on nimitysoikeus yli puoleen toisen yrityksen hallituksen jäsenistä tai sitä vastaavaan toimielimeen
4. sen operationaalinen johtaminen tapahtuu yhdessä toisen osapuolen kanssa tai se voi muutoin käyttää määräysvaltaa toisessa osapuolella. (Juusela 2015, 9.)

Etuyhteyssuhde voi myös ilmetä ns. yhteisellä johtamisella, jolla tarkoitetaan erityistä tarkoitusta varten perustettua yksikköä. Esimerkiksi joint venture- yritysmalli on tällainen, jossa kaksi omistajaa omistaa yrityksen tasapuolisesti. Yhteisen johtamisen malleissa määräysvalta perustuu yleensä osakassopimukseen. (Verohallinto 2007, 11.)

Pienten ja keskisuurten yritysten lisäksi on olemassa yritysmuotoja, joilta ei edellytetä siirtohinnoitteludokumentaatiota, sillä ne eivät täytä etuyhteyssuhteen kriteerejä. Tällaisia ovat:

1. Riippumattomat yritykset
 - Täysin itsenäisiä tai sillä on tarpeeksi suuri osakkuus toisissa yrityksissä, joiden kanssa se käy kauppaa.
2. Omistusyhteyseritys
 - Yritys omistaa toisen yrityksen pääomasta tai äänimäärästä vähintään neljänsosan, mutta enintään puolet.
3. Sidosyritys
 - Kun yritys omistaa toisen yrityksen pääomasta tai äänimäärästä yli puolet. (Verohallinto 2007, 14.)

2.5 Markkinaehtoisuusperiaate

Markkinaehtoisuusperiaate tarkoittaa sitä, kun yritykset luovat itse hinnat kaupankäynnin kohteilleen, mutta hinnan täytyy olla samanlainen, kuin jos kauppa olisi tehty neutraalien osapuolien välillä. Verolainsäädännössä ja verosopimuksissa on määritelty ehdot, jotka tulee täyttyä markkinaehtoisuuden saavuttamiseksi. Tällaisia ehtoja ovat mm. maksuehdot, toimitusehdot, hinta, riskien jakautuminen ja vakuudet. Tällä periaatteella pyritään vakuuttamaan, että liiketoimen vero syntyy toimintavaltiossa oikean suuruisena ja jotta

valtio saa oikeudenmukaisen verosiivunsa liiketoimista. (Valtioneuvoston kanslia 2014, 11.)

OECD:n jäsenvaltiot ovat sopineet, että monikansalliset konsernit ja verohallinnot käyttävät siirtohinnoittelun verotuksessa markkinaehtoisuusperiaatetta. Markkinaehtoisuuden vaikutus ulottuu myös pitkälle verotuksen ulkopuolellekin, sillä täydellisessä maailmassa kaikki kaupankäynti on oikein hinnoiteltua. OECD:n jäsenvaltiot ovat sopineet, mikäli liiketoimi ei täytä markkinaehtoisuusperiaatetta, siihen lisätään tai siitä vähennetään korjaava summa. Jotkut liiketoimet ovat kuitenkin erityistapauksia, joita ei tarvitse ottaa huomioon, sillä niille ei löydy vertailtavaa kohdetta, markkinaehtoisuutta tutkiessa. Näissä tapauksissa paikallinen verohallinto ottaa tapauskohtaisesti selvää, onko liiketoimi markkinaehtoinen tai tarvitseeko sen edes olla. Täytyy ottaa myös huomioon, että siirtohinnoittelun dokumentointi ei saa tuottaa valtavaa vaivaa yritykselle, että verohallinnolle, joten tietyissä tapauksissa joissa spesifiä informaatiota ei löydy, markkinaehtoisuus voidaan määrittellä suuntaa antavasti. (Feinschreiber ym. 2012, 8, 15–16.)

Jos yritys hinnoittelee liiketoimensa alakanttiin, siitä on myös veroihin liittymättömiä seurauksia. Osakkeenomistajat voivat olla tyytymättömiä saamastaan epäsymmetrisestä informaatiosta, toiminnan kohteena olevan valtion kanssa saattaa tulla erimielisyyksiä ja se voi langettaa seuraamuksia esimerkiksi hintakontrollin tai tullimaksujen muodossa. Myös odotettu kassavirta saattaa heilahdella markkinaehtoisuuden täyttymisen takia, jonka myötä suunnitellut investoinnit ja budjetti voivat mennä uuteen harkintaan. (Feinschreiber ym. 2012, 9.)

Markkinaehtoisuuden määrittely on myös tulkinnanvaraista ja tapauskohtaista. Jossain tapauksissa, esimerkiksi toistuvia ja samankaltaisia liiketoimia tehdessä, markkinaehtoinen hinta on tasaluku, joka esitetään siirtohinnoitteludokumentaation yhteydessä. Yleensä sen määrittely ei kuitenkaan ole näin helppoa vaan monesta erilaisesta liiketoimesta täytyy muodostaa totuudenmukainen mittari. Seuraavassa kappaleessa käydään läpi siirtohinnoittelumenetelmiä joiden avulla markkinaehtoisuus voidaan todistaa.

3 Siirtohinnoittelumenetelmät

3.1 Kansainvälinen ennakkohinnoittelusopimus

Kansainvälinen ennakkohinnoittelusopimus eli APA (Advance Pricing Agreement) sopimus palvelun ja veronmaksajan välillä, siitä mitä siirtohinnoittelumenetelmää käytetään ja miten varat allokoidaan yhtiöiden kesken. Veroviranomaisen vaatiessa siirtohinnoitteludokumentaatiota, kansainvälisen ennakkohinnoittelusopimuksen käyttö on suositeltavaa, mutta ei pakollista. Varsinkin suurten ja paljon rajat rikkovaa kaupankäyntiä harjoittavien yritysten kannattaa hyödyntää kansainvälistä ennakkohinnoittelusopimusta. Kansainvälisen ennakkohinnoittelusopimuksen tarkoituksena on ehkäistä ja ratkaista siirtohinnoitteluun liittyviä riitoja hyvässä hengessä, vaihtoehtona perinteiselle kontradiktoriselle menettelylle. APA on sitova ennakkohinnoittelusopimus veronmaksajan ja verohallinnon välillä, jolla verohallinto hyväksyy, että se ei etsi myöhemmin oikaisua liiketoimen jo tapahduttua. Sopimus luodaan jonkin siirtohinnoittelumenetelmän perusteella. (Holtzman & Nagel 2014, 60.)

Yrityksen näkökulmasta ennakkohinnoittelusopimuksen etuna on, että sen avulla saadaan siirtohinnoitteluratkaisu useaksi vuodeksi, ilman epävarmuutta tulevasta. Sopimus on nerokas, sillä dilemmana on, että liiketoimeen liittyvien maiden veroviranomaiset haluavat molemmat saada maksimaalisen verotuoton omaan maahansa. Tämän myötä kuitenkin lopputulos on yleensä markkinaehtoinen, sillä maiden verovirkailijat ovat molemmat ammattitaitoisia ja sopivat tasapuolisen ratkaisun. Kansainvälistä ennakkohinnoittelusopimusta suositellaan juuri tämän takia, sillä kustannustehokas ratkaisu yleensä säästää kaikilta aikaa ja rahaa, sekä tuo oikean lopputuloksen. (Sandelin 2015.)

Kansainvälisen ennakkohinnoittelusopimuksen ansiosta muuten mahdollisesti syntyneet riitatilanteet veronmaksajan ja verohallinnon välillä siis välttyvät. Ennakkohinnoittelusopimuksen hakemus- ja neuvotteluprosessi vaihtelee hieman maittain, mutta peruspiirteiltään se etenee seuraavalla tavalla:

1. Määritellään veronmaksajan liiketoimet. Mitä enemmän samankaltaisia liiketoimia tehdään, sitä luotettavampaa informaatio on. Täten siirtohinnoittelumenetelmän valinta helpottuu ja kaksinkertaisen verotuksen riski pienenee.
2. Neuvottelun osapuolina tulisi olla yrityksen siirtohinnoitteluvastaava, eli yleensä joku taloushallinnon ammattilainen, sekä verohallinnon veroammattilainen.

3. Luonnostellaan veronmaksajan siirtohinnoitteludokumenttia. Tässä vaiheessa dokumentista tulisi käydä ilmi toiminnallinen- ja riskianalyysi, vertailukelpoisten yritysten lista ja parhaiten soveltuvat siirtohinnoittelumenetelmät.
4. Käydään keskustelu veroviranomaisten kanssa yksityiskohdista ja molempien osapuolien roolista.
5. Tässä vaiheessa tulisi olla selvillä kaikki yksityiskohdat sopimuksesta, kuten ehdotettu siirtohinnoittelumenetelmä.
6. Valmistellaan lopullista sopimusta neuvotteluineen veroviranomaisten kanssa.
7. Sopimusta hyödynnetään veroviranomaisen pyytäessä siirtohinnoitteludokumentaatiota. Faktat ja luvut päivitetään ajankohtaisiksi ja siirtohinnoitteluprosessi on paljon sujuvampi, kuin ilman ennakkohinnoittelusopimusta. (Borkowski 2000.)

3.2 Markkinahintavertailumenetelmä

Markkinahintavertailumenetelmä on yleisimmin käytetty ja OECD:n parhaaksi suositteleva menetelmä. Markkinahintavertailumenetelmässä verrataan yrityksen käyttämää markkinaehtoista hintaa, joita muutkin saman alan yritykset käyttävät samankaltaisista tuotteista. Menetelmä on erittäin käytännönläheinen, kun on mahdollista löytää vertailukelpoiset yritykset ja tuotteet. (Juusela 2015, 15.)

Tuotteen vertailukelpoisuus edellyttää, että kaupan volyymit, myyntiajat, myyntiehdot ja maksuehdot ovat riittävän yhtenäiset. Mikäli näitä ei voida määrittää, on menetelmän käyttäminen mahdotonta. Parhaiten markkinahintavertailumenetelmä sopii raaka-aineiden ja massatuotteiden, kuten kuparin tai ruisleivän hintojen arvioimiseen. Vertailupeerusteena voivat olla myös jälleenmyyntihinnat, mutta tällöin huomioon täytyy ottaa volyymierot, sillä esimerkiksi tytäryhtiölle myyminen on suurempaa kokoluokkaa, kuin vähittäiskauppiaille myyminen. Menetelmä soveltuu arvosteltaessa suomalaisen emoyhtiön ulkomaiselle tytäryhtiölleen myymien tavaroiden hinnan markkinaehtoisuutta, koska veroviranomaisilla on hyvät mahdollisuudet saada tietoja yhtiön myynneistä ja usein yhtiö on myynyt samaa tuotetta muillekin, kuin ulkomaisille tytäryhtiöilleen. (Juusela 2015, 15.)

Ehdot markkinahintavertailumenetelmän käytölle ovat varsin tiukat. Liiketoimien täytyy olla todella samankaltaisia muiden yritysten vastaavien liiketoimien kanssa. Edellä mainittujen vertailukelpoisuuden ehtojen lisäksi tuotteen täytyy olla samankaltainen toiminnallisuudeltaan, laadultaan, sopimusehdoiltaan, sekä markkinaehdoiltaan. Myös valuut-

takurssierojen vaihtelu ja tuotteen mahdolliset lisäosat tai vastaavat tulee ottaa menetelmän käytössä ja vertailukelpoisuutta analysoitaessa huomioon. Jos vertailukelpoisuuden ehdot eivät täyty, pitää tuotteen markkinaehtoisuuden täyttymistä varten tehdä tarvittavat muutokset tuotteen hinnoitteluun. Jos vertailukelpoisuus ei toteudu ja tuotteen markkinaehtoisuuden todistaminen täten on vaikeaa, ei markkinahintavertailumenetelmä ole paras siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden toteamisen kannalta. (King 2009, 22.)

Markkinahintavertailumenetelmä olettaa, että aineellisten tuotteiden myynnin kilpailupaine aiheuttaa hintojen ja palveluiden automaattisen markkinaehtoisuuden. Myös aiheetoman omaisuuden oletetaan olevan samanarvoista kilpailupaineen vuoksi. Vertailukelpoisuutta tutkiessa täytyy ottaa myös huomioon omistus- ja sopimusoikeudet. Tämän johdosta voidaan tehdä seuraavia oletuksia:

1. Immateriaalioikeuden käytöstä tulee maksaa omistajalle rojaltia tai lisenssimaksua.
2. Yksittäinen yritys ei voi käyttää markkinoista poikkeavaa hintaa tuotteesta tai palvelusta.
3. Vertaillen yrityksiä, eri immateriaalioikeuksien arvotus tulisi yhdenmukaistaa. (King 2009, 23.)

Yhteenvetona; kun etuyhteisyrittäjä toimii todella kilpailullisilla markkinoilla, markkinahintavertailumenetelmää voi hyödyntää, kunhan se perustuu hyväksytyihin talouden periaatteisiin. Jos yritys myy markkinoilla räätälöityjä ja uniikkeja tuotteita tai palveluita, markkinahintavertailumenetelmä ei ole validi. (King 2009, 26.)

3.3 Jälleenmyyntihintamenetelmä

Jälleenmyyntihintamenetelmässä vertailuhintana käytetään hintaa, joka tavarasta saadaan, kun se myydään edelleen yritysryhmän ulkopuolelle, ja tästä hinnasta on vähennetty kohtuullinen kate. Katteen suuruus määräytyy riskin ja liiketoimen muodon, kuten tuotteen myymisen perusteella. Mitä enemmän riskiä ja toimintoja yrityksellä on, sitä suurempi kate tulisi olla. Menetelmä toimii yrityksillä, jotka myyvät tuotteensa tekemättä niihin suuria muutoksia. Markkinaehtoisesta siirtohinnan määrittäminen edellyttää jälleenmyyntihinnasta vähennettävän kohtuullisen myyntikatteen arviointia. Haasteena on jälleenmyyntikustannusten ja voiton erottaminen toisistaan. Jälleenmyyjän voitto-osuuden kohtuullisuutta voidaan arvioida, kun verrataan yritysryhmään kuuluvalta yksiköltä ostetun

tavaran edelleen myynnin katetta riippumattomalta yritykseltä ostetun tavaran myyntikatteeseen. (Juusela 2015, 16.)

Jälleenmyyntihintamenetelmä soveltuu siirtohintojen arviointiin erityisesti tilanteissa, jolloin jälleenmyyjä ei tuota lisäarvoa tuotteelle, esimerkiksi kun kansainväliseen konserniin kuuluva tytäryhtiö toimii Suomessa markkinointi- tai myyntiyksikkönä. (KPMG 2012, 79.)

3.4 Kustannusvoittolisämenetelmä

Kustannusvoittolisämenetelmässä otetaan markkinaehtoista hintaa laadittaessa lähtökohdaksi tuotteen omakustannushinta, johon lisätään markkinaehtoinen voittolisä. Menetelmän soveltamisen haasteena on myyjän kustannusten arvioiminen ja täten kiinteiden kustannusten tasainen allokointi. Kustannusvoittolisämenetelmässä on tärkeää verrata voittolisää oikeanlaiseen kustannuspohjaan. Menetelmän heikkoutena usein on se, että siinä otetaan huomioon vain historialliset kustannukset, eikä nykyisiä markkinoita ja tuotteen kysyntää, sillä ne on hankala määrittää ja erotella konsernin muiden kustannusten kanssa. Menetelmä voi kuitenkin olla hyödyksi arvioitaessa markkinaehtoista hintaa silloin, kun puolivalmiita tuotteita myydään etuyhteydessä olevien osapuolten välillä tai kun yritysryhmän eri yksiköt ovat tehneet pitkäaikaisia hankintasopimuksia tai kun tytäryhtiö toimii pääasiallisesti emoyhtiön alihankkijana. (Juusela 2015, 16.)

Kustannuspohjan voi hahmotella kolmen tekijän avulla. Tuotannon välittömät kustannukset, jotka koostuvat raaka-aineista, sekä henkilökunnasta. Toinen tekijä on tuotannon välilliset kulut, jotka muodostavat muun muassa työnjohto ja ylläpito. Nämä kulut eivät kuitenkaan koske pelkästään kyseistä tuotetta vaan kaikkea toimintaa, joten erittely on hankalaa. Kolmas tekijä on yleiset kulut, kuten hallintokulut. (KPMG 2012, 81.)

Kustannusvoittolisä voidaan laatia jos:

1. Tuottaja myy samankaltaisia tuotteita jälleenmyyjille.
2. Jälleenmyyjä jakaa samankaltaisia tuotteita toimittajille.
3. Palveluntarjoaja tuottaa samankaltaisia palveluita ja hyödyntää aineetonta omaisuutta tarvittaessa. (King 2009, 18.)

3.5 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä

Joskus on tilanteita, jolloin käytetään siirtohintaa, joka vaikuttaa epäilyttävän alhaiselta, mutta on silti markkinaehtoinen. Tällaiset tapaukset saattavat liittyä esimerkiksi yrityksen perustamisvaiheeseen tai markkinapenetraatiovaiheeseen. Alhainen hintataso voi selittyä esimerkiksi yrityksen pyrkimyksellä päästä uusille markkinoille, lisätä markkinaosuutta, torjua lisääntyvää kilpailua tai tuoda uusia tuotteita markkinoille. Jos yritysten voidaan olettaa määrittävän samanlaisen hintatason markkinoilla, kuin konsernin sisäisissä kaupoissa, on siirtohinnoittelu validi. Liiketoiminettomarginaalimenetelmässä arvioidaan konsernin sisäisessä transaktiossa käytettyä nettovoittomarginaalia suhteessa sopivaan perusteeseen, kuten kustannuksiin, liikevaihtoon tai varoihin. Yleensä liikevoitto määritetään liiketoiminnoittain ja sitä verrataan riippumattomien yritysten vastaavista liiketoimista muodostuneeseen liikevoittoon. (Juusela 2015, 16–17.)

Liiketoiminettomarginaalimenetelmä toimii parhaiten silloin, kun konsernin välillä tehdyn liiketoimen toinen osapuoli tekee rutiininomaisesti toistuvia tuotteita tai palveluita toiselle osapuolelle. Tällöin menetelmää voi soveltaa yksinkertaisemman osapuolen saaman liikevoiton markkinaehtoisuuden tutkimiseen. Liikevoittotason tietoja on yleensä melko helppo löytää, joten menetelmän käyttö on helppoa ja tehokasta, jos kriteerit täyttyvät. (KPMG 2012, 83–84.)

Liiketoiminettomarginaalimenetelmän käyttöön liittyy myös tuottotasoidikaattorin hyödyntäminen. Yleensä indikaattorina käytetään joko myyntikatemarginaalia tai liikevoittomarginaalia. Indikaattoria harkittaessa tulee ottaa seuraavat asiat huomioon:

1. Uusien kilpailijoiden uhka
2. Kilpailullinen asema markkinoilla
3. Johdon strategia ja yksittäiset strategiset tapauskohtaiset seikat
4. Uusien tuotteiden uhka
5. Pääomakustannukset
6. Liiketoiminnan vaihe (start-up toimintaa vai vanha yritys)

Jos näyttää, siltä että liiketoiminettomarginaalimenetelmää käytetään ja indikaattori tulee valita, kannattaa indikaattorien vertailu tehdä seuraavalla tavalla:

1. Tutkitaan indikaattorien vahvuudet ja heikkoudet.

2. Valitaan liiketoimien arvon arvioimiseen parhaiten sopiva indikaattori, eikä mahdollisesti helppokäyttöisin. Tähän auttaa toiminnallinen analyysi.
3. Käytössä olevan informaation laajuus ja laatu, eritoten valvomattomista liiketoimista.
4. Yhdenmukaisuus valvottujen ja valvomattomien liiketoimien välillä. Joka tapauksessa valvomattomien liiketoimien arvioiminen on summittaista, joten yhdenmukaisuuden arvioimisen säännöt ovat väljät. (Feinschreiber ym. 2012, 114–116.)

Liiketoiminettomarginaalimenetelmä vaatii toiminnallisen analyysin valvotuista ja valvomattomista liiketoimista. Veronmaksajan täytyy tutkia, mitkä liiketoimet ovat vertailukelpoisia ja mitä muutoksia niihin pitäisi tehdä, jotta tulokset olisivat luotettavia. Liiketoiminettomarginaalimenetelmän heikkoutena on se, että valvomattomista liiketoimista on vaikea saada informaatiota, joka on markkinaehtoisuuden toteamisen tärkein osa. Tällaisissa tapauksissa liiketoimien arvo voidaan arvioida indikaattorin avulla. (Feinschreiber ym. 2012, 109–111.)

3.6 Voitonjakamismenetelmä

Voitonjakamismenetelmässä poistetaan etuyhteydessä olevien yritysten välisissä liiketoimissa käytettyjen erityisten ehtojen vaikutus voittoon määrittelemällä se voitonjakamissuhde, jonka riippumattomat yritykset olisivat odottaneet toteutuneen samankaltaisissa liiketoimissa. Voiton jakaminen edellyttää toimintoarviointia, jossa otetaan huomioon kunkin osapuolen riskit ja toimintojen jakautuminen. Menetelmää voi käyttää panosarvioinnin, jäännösarvioinnin tai muun hyväksyttävän analyysin pohjalta. Voitto jaetaan panosarvioinnissa lähtökohtaisesti osapuolten suoritteiden arvon suhteessa. Jäännösarvioinnissa osapuolille lasketaan suoritteista muodostunut voitto ja jäännöstä jaettaessa arvioidaan erityisten tekijöiden vaikutus jakosuhteeseen, siten kuin riippumattomat yritykset olisivat ottaneet nämä tekijät huomioon. (Juusela 2015, 17.)

Voitonjakamismenetelmän vahvuutena on se, että sen avulla pystytään arvioimaan siirtohinnoittelu, joissa molemmat osapuolet suorittavat riskisiä, vaativia ja arvokkaita liiketoimia. Menetelmässä täytyy ensin määrittää kokonaisvoitto, jonka konserniyhtiöt saavat liiketapahtumasta, sitten yhdistetyt voitot jaetaan joko osapuolten panoksiin pohjautuvan analyysin perusteella tai jäännösvoiton jakamiseen pohjautuvan analyysin perusteella. (KPMG 2012, 91.)

Siirtohinnan hyväksyttävyyden arviointi edellyttää kokonaisarviointia ja kaikkien asiaan vaikuttavien näkökohtien huomioon ottamista. Eri lähestymistapojen rinnakkainen käyttö on perusteltua, sillä harvoin yksi menetelmä antaa tarkan kuvan liiketoimista. Tärkeimpänä tutkinnan kohteena voitonjakamismenetelmässä on toiminnallinen analyysi, jonka avulla tunnistetaan yrityksen toiminnot ja riskit. (Juusela 2015, 17–18.)

Voitonjakamismenetelmän haasteena on neljä käytännön seikkaa veronmaksajan kannalta:

1. Yrityksen voi olla vaikea määrittää voitonjakamissuhde, joka on taloudellisesti validi.
2. Voitonjakamisen myötä tulevaisuuden rahavirta pitäisi ennakoita ja määritellä oikein.
3. Tulojen pitäisi olla oikein allokoitu, jotta voitonjakamissuhteen muotoilu onnistuisi.
4. Voitonjakamissuhteen määrittely tulee olla markkinaehtoista, joka tarkoittaa sitä että huomioon pitää ottaa vertailuanalyysi, joka voi olla hankala tehdä. (Feinschreiber ym. 2012, 73.)

Menetelmällä on myös heikkoutensa, jotka on listattu seuraavasti:

1. Veronmaksajan ja verohallinnon on laskettava kaikki tulot ja menot kaikilta yrityksiltä, jotka liittyvät tutkinnan kohteena oleviin liiketoimiin.
2. Veronmaksajan ja verohallinnon täytyy tutkia kirjanpitoa ja arkistoja, sekä tutkia eri valuuttojen ja eri maiden kirjanpitokäytäntöjen vaikutuksia niihin.
3. Veronmaksajan ja verohallinnon täytyy identifioida operatiiviset kulut liiketoimista, jotta todellinen voitto saadaan selville.
4. Veronmaksajan ja verohallinnon täytyy allokoida kulut oikein tietyn liiketoimen ja muiden liiketoimien välillä. (Feinschreiber ym. 2012, 75–76.)

Käytännössä voittojenjakaminen täytyy tapahtua taloudellisesti validilla tavalla:

1. Voittojen täytyy olla yhdenmukaisia toiminnallisen analyysin kanssa.
2. Voitonjakamisen täytyy heijastaa täsmällisesti liiketoimeen liittyvien yritysten riskejä ja toimintaa.
3. Voitonjakamisen täytyy olla johdonmukainen voittojen ja voitonjakamistekijöiden kanssa.

4. Itsenäisillä osapuolilla täytyy olla sopimus voitonjakamisesta ja voitonjakamistekijöistä.
5. Voitonjakamisen täytyy olla yhdenmukainen ennakoarvioinnin ja jälkiarvioinnin kanssa.
6. Voitonjakamissuhde täytyy olla reliabiliteettisella mittarilla mitattavissa.

Veronmaksajan täytyy myös tehdä ennako- ja jälkiarvioinnit liiketoimien määrästä ja hinnoista yms. Informaatio, jota arvioinneissa käytetään, tulee olla luotettavaa. Esimerkiksi tase- ja tuloslaskelmasta veronmaksaja voi käyttää vaikkapa kustannuspohjaista menetelmää laskeakseen liiketoimien arvot. Tärkeintä on tutkia, ovatko tulokset markkinaehtoisia. (Feinschreiber ym. 2012, 78, 85.)

3.7 Menetelmän valinta

Valittaessa siirtohinnoittelumenetelmää, täytyy aina tähdätä tapauskohtaisesti sopivimpaan menetelmään. Menetelmät jaetaan perinteisiin liiketoimimenetelmiin ja liiketoimien voittotasoa testaaviin menetelmiin. Tämän takia valintaprosessissa täytyy ottaa huomioon vahvuudet ja heikkoudet OECD:n hyväksymissä menetelmissä. Tärkeimpiä kriteerejä oikean menetelmän valitsemiseen ovat asianmukaisuus liiketoimeen liittyen, toiminnallinen analyysi liiketoimeen liittyen, luotettavan informaation saatavuus, sekä valvottujen ja valvomattomien liiketoimien vertailukelpoisuuden aste. Mikään menetelmä ei ole sopiva kaikissa tilanteissa, eikä kaikkiin tilanteisiin löydy täydellistä menetelmää, joten menetelmiä täytyy välillä soveltaa sopiviksi. Perinteinen liiketoiminta, kuten varojen tai tavaroiden kauppaa yritysten välillä vaaditaan olevan markkinaehtoista. Siirtohinnoittelussa markkinaehtoisuuden tulee olla samanlainen, kuin jos liiketoimen osapuolina olisivat eri konsernien yritykset ja se täytyy osoittaa siirtohinnoittelumenetelmien avulla. (OECD 2010, 59–60.)

3.8 Muita menetelmiä

On myös olemassa vaihtoehtoisia lähestymistapoja siirtohinnoittelun todistamiselle. Seuraavassa luettelemani menetelmät eivät toistaiseksi kuitenkaan ole OECD:n suosittamia. Tämän kappaleen lähdeosa on englanniksi ja hyödynnän sitä vain väljästi, joten menetelmien nimet ovat vapaalla kädellä suomennettu ja ilmaisen niiden hyödyntämisestä omia mielipiteitäni. (King 2009, 51–64.)

1. Muokattu markkinahintavertailumenetelmä

Tietyissä tapauksissa, kun markkinahintavertailumenetelmän avulla ei voida todistaa liiketoimien markkinaehtoisuutta, menetelmää ei käytetä. Markkinahintavertailumenetelmää tehtäessä liiketoimista voi kuitenkin löytää paljon relevanttia informaatioita, jota tulisi hyödyntää. Datan kasaaminen liiketoimista on kyseisessä menetelmässä helppoa ja verohallinto voisi harkita markkinaehtoisuuden todistamisen puuttumista siirtohinnoitteludokumentaatiosta, jos liiketoiminnan arvo ja eettisyys pystytään jotenkin muuten todistamaan. Siirtohinnoittelun dokumentaation yhtenä ehtona kuitenkin on, että sen tuottamisen ei tule aiheuttaa ylitsepääsemätöntä vaivaa sekä verohallinnolle että dokumentaation tekijälle.

2. Numeeriset standardit

Sellaiset tapaukset, joissa yritysanalyysi ja yritysten välinen vertailu on helppo tehdä, verohallinto voisi luoda säännökset numeerisille tuloksille, jotka toimisivat markkinaehtoisuuden todentajina. Verohallinto voisi esimerkiksi hyväksyä, että tietokoneiden komponenteista tulisi saada 30 %:n kate tai vaikkapa 5 %:n operatiivinen marginaali. Näitä prosentuaalisia arvoja voisi vielä täsmentää esimerkiksi toiminto- tai riskianalyysillä. Aineettoman omaisuuden, kuten työn voisi arvottaa vaikka näin: Jos tuote valmistetaan bulkkituotantona, työn arvon tulisi olla 5 % tuotteen loppuhinnasta. Samaten esimerkiksi lääkärinkäynnin palvelun hinnan voisi arvottaa 15 %:iin loppulaskusta.

Numeeristen standardien käyttö vähentäisi reilusti tilintarkastuksien tarpeen määrää ja riitatilanteiden kehkeytymistä. Myös kaksinkertaisen verotuksen riski pieninisi. Menetelmän käyttö oikeudenmukainen ja läpinäkyvä tapa todistaa liiketoimien hinnoittelun eettisyys.

3. Tuottovaatimusmenetelmä

Vaikeammissa tapauksissa, joissa käsittelyn kohteena ovat esimerkiksi uniikit tuotteet tai paljon aineetonta omaisuutta, kuten immateriaalioikeuksia, konserniyhtiö voisi määrittellä verohallinnolle sen oletetut oman ja vieraan pääoman vuosittaiset muutokset. Näitä tunnuslukuja voisi vielä myös laajentaa hyödyntämällä koko konsernin lukuja. Esimerkiksi konsernin yhtiöiden oman pääoman määrää voisi verrata verotettavan yhtiön pääomiin, suhteessa kyseisten yritysten keskenään suorittamiin liiketoimiin. Myös vieraan pääoman hinnan markkinaehtoisuuden selvittämällä, voisi saada hyvän kuvan yrityksen

tuotteiden tuottovaatimuksesta ja täten muodostaa niille validin arvon, jota käyttää hinnoittelussa.

Tilanteissa, joissa tunnusluvut eivät vastaa markkinaehtoisuutta, menetelmän käyttö on mahdotonta. Tosin tietyt sopimukset, jotka poistavat subjektiivisen lähestymistavan markkinaehtoisuuden tutkimiselle, voisi antaa mahdollisuuden tuottovaatimusmenetelmän toteuttamiselle, ilman että sen tarvitsisi olla markkinaehtoinen. Joka tapauksessa malli on hyvin teoreettinen, joka voisi toimia vain jos liiketoimien osapuolet tekisivät kauppaa todella uniikilla tuotteella tai arvokkaalla aineettomalla omaisuudella, jonka arvon pitäisi heijastaa konsernin yritysten toimintaa.

4. Yksinkertaistettu voitonjakamismenetelmä

Tilanteissa joissa aineettoman pääoman omistusoikeus on jaettu monen yrityksen, esimerkiksi konsernin kesken, koko konsernin kassavirta on laskettava yhteen ja siitä on vähennettävä aineettomien ja aineellisten hyödykkeiden arvo, joilla on tehty konsernin sisäistä kauppaa. Näitä arvoja tulee verrata vallitseviin markkinahintoihin ja edetä OECD:n hyväksymän voitonjakamismenetelmän mukaisesti. Yksinkertaistetun version avulla koko konserni hyötyy siirtohinnoitteludokumentointien luomisesta.

5. Edustussopimusmenetelmä

Jos franchising-toiminta laajaa, mutta toimipaikoissa tapahtuu vain pientä liiketoimintaa, voisi yhden toimipaikan siirtohinnoittelun yleistää kaikkiin muihin samankaltaisiin yrityksiin, jos edustussopimusmalli on yhdenmukainen.

4 Siirtohinnoittelun dokumentoinnin ehdot

4.1 OECD:n siirtohinnoitteluohjeet

Suomessa sovelletaan OECD:n vuonna 2010 päivitettyä siirtohinnoitteluohjetta. Suomen siirtohinnoittelulainsäädännössä muutokset OECD:n ohjeisiin ovat vähäiset, esimerkiksi Yhdysvaltioihin verrattaessa. OECD:n ohjeet eivät kuitenkaan ole sitovia oikeuslähteitä Suomen verotuksessa, eikä korkein hallinto-oikeus ole päätöksissään suoranaisesti vii-

tannut niihin. Eräessä tapauksessa (KHO:2014:33) korkein hallinto-oikeus kuitenkin vahvistaa verohallinnon siirtohinnoittelua koskevaa näkemystä, että ”kassavirtapohjaiset arvostusmenetelmät ovat lähtökohtaisesti hyväksyttäviä”. Korkeimman hallinto-oikeuden mukaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeita voidaan pitää tärkeänä tutkintalähteenä, joka on ollut lähtökohtana kaikessa verohallinnon siirtohinnoittelutyössä. (Verohallinto 2014.)

Siirtohinnoitteluohjeissa käydään läpi markkinaehtoperiaatetta ja sen soveltamisen pääsääntöjä, siirtohinnoittelumenetelmiä ja vertailuanalyysin laadintaa ja markkinaehtoperiaatteen soveltamista uudelleenjärjestelyliiketoimissa. Maan veroviranomaisille annetaan ohjeet siitä, kuinka hallinnollisia menettelytapoja, siirtohinnoitteluriitojen ratkaisemista, dokumentaatiota, aineettomia omaisuutta ja oikeuksia, konsernin sisäisiä palveluita, sekä kustannustenjakojärjestelmiä tulisi käsitellä. (KPMG 2012. 46–47,54.)

OECD:n viidennessä luvussa käsitellään maan verohallinnolle annettavia siirtohinnoitteludokumentaation ohjeita. Veroviranomaisten tulisi ylimalkaisesti selvittää ovatko siirt hinnat verotuksen kannalta asetettu markkinaehtoperiaatteen mukaisesti. Todistaakseen verotuksen asianmukaisuuden, verotettavan tulee laatia selventävä dokumentaatio konsernin sisäisistä liiketoimista verohallinnolle. OECD:n ohjeistuksessa painotetaan sitä, että verohallinnon ei tarvitse pilkuntarkasti tutkia yrityksen liiketoimia, vaan suuntaa antavasti hahmottaa, onko hinnoittelu tehty säädösten puitteissa. Verovelvollisen on annettava kaikki relevantti informaatio verohallinnolle tämän näin vaatiessa. (OECD 2010, 181–188.)

4.2 Suomen siirtohinnoitteludokumentointia koskevat säädökset

EU:n käytännesäädökset täyttävä dokumentointi hyväksytään myös Suomessa VML 14a-14c §. Verotusmenettelylaki 14 b § mukaan siirtohinnoitteludokumentaation täytyy sisältää:

1. Kuvauksen organisaation liiketoiminnasta
 - Strategia, liiketoimintaympäristö, asema markkinoilla ja kuvaus viimevuoteen poikkeavista muutoksista.

Tarkoituksena on muodostaa verohallinnolle hyvä ja selkeä kuva koko yrityksen liiketoiminnasta.

2. Kuvauksen yrityksen etuyhteyssuhteista

- Tiedot etuyhteyssuhteista, kuvaus siitä mihin etuyhteyssuhteet perustuvat, kuvaus etuyhteyssuhteissa tapahtuneista muutoksista vuoden aikana ja selvitys oikeudellisesta ja toiminnallisesta organisaatorakenteesta.

Tiedoista tulee käydä ilmi etuyhteyssuhteiden nimi, toimipaikka ja suhteen määritelmä. Kuvaukseen tulee myös liittää tarkempi kuvaus omistussuhteista ja juridisesta rakenteesta esimerkiksi organisaationkaavion avulla.

3. Kuvauksen etuyhteyssuhteissa tapahtuneista liiketoimista

- Tiedot muun muassa tavaraosto ja -myynti tapahtumista, palveluista, kustannusten jakamisesta, immateriaalioikeuksista ja rahoituksesta. Liiketoimista tulisi selvittää: arvo, laskutus, osapuolet, tyyppi, suhde muihin liiketoimiin, sekä sopimusehdot. Lisäksi selvityksestä tulee käydä ilmi luettelo kaikista etuyhteyssiiketoimiin liittyvistä sopimuksista.

Liiketoimia ei tarvitse esittää erikseen vaan esimerkiksi taulukon muodossa. Lisäksi dokumentointiin on liitettävä luettelo mahdollisista liiketoimiin liittyvistä sopimuksista.

4. Toimintoarvioinnin etuyhteyssuhteissa tehdyistä liiketoimista

- Toimintoja voivat olla esimerkiksi suunnittelu, jakelu ja huolto. Osapuolten käyttämä omaisuus ja riskit täytyy myös kuvata, kuten esim. patentit ja jake-lukanavat ja riskeistä esimerkiksi markkina- ja luottoriski.

Toimintoanalyysissä selvitetään yhtiön rooli osana koko konsernin toimintaa. Tämä tapahtuu selvittämällä mitä tehtäviä kyseisellä yrityksellä on konsernin sisällä. Riskianalyysissä voidaan jokseenkin olettaa, että suuremman riskin kantava osapuoli on oikeutettu suurempaan osaan kokonaistuotosta, joka liiketoiminnasta syntyy. Tämän avulla vertailutaja saa liiketoimista selvimmän kuvan. Analyysin kohteeksi otetaan myös omaisuus-erät, etenkin aineeton omaisuus, sillä se on yleensä merkittävin siirtohinnoitteluun liittyvä omaisuus-erä. Dokumentaatioissa täytyy ilmetä miten ja kumpi osapuoli on omaisuutta käyttänyt. Lyhyttä kuvausta tulonmuodostuksesta pidetään riittävänä.

5. Vertailuarvioinnin

- Etuyhteydessä tehdyn liiketoimen vertailu sisäisiin ja ulkoisiin riippumattomiin samankaltaisiin liiketoimiin

Kappaleessa 5.8 selitetty monivaiheinen prosessi jonka avulla suodatetaan vertailukelpoiset yritykset vertailukelpaamattomista. Tällä on suuri merkitys hinnoittelun markki-

naehtoisuuden todistamisessa. Yleensä vertailun tulee tapahtua samalla markkina-alueella tai saman toimialan piirissä. Erityisen tarkkana täytyy olla aineettoman omaisuuden hinnoittelun kanssa dokumentaatiota laatiessa.

6. Kuvauksen siirtohinnoittelumenetelmästä ja sen soveltamisesta

- Kuvaus siirtohinnoittelumenetelmästä valinnasta ja perustelut.

Kaikki OECD:n siirtohinnoittelumenetelmät ovat sallittuja suomalaisissa yrityksissä.

Dokumentointia ei kuitenkaan tarvitse esittää määrämuotoisena, joten verovelvollinen voi esittää vaaditut tiedot haluamassaan järjestyksessä. Kohtia 4-6 ei vaadita, jos liiketoimien arvo verovuonna ei ylitä 500 000 euroa. Markkinaehtoisuuden kannalta olennainen tieto riippuu aina tapauksesta ja olosuhteista, mikä verovelvollisen on hyvä ottaa huomioon dokumentaation laadintaprosessissa. (KPMG 2012, 97–105.), (EU-vero-oikeus 2012, 226–227.)

4.3 Dokumentaation laatimisprosessin aloitus

Käytännössä laatimisprosessiin osallistuu yleensä yrityksessä muutama henkilö, sillä harvoin yhdellä työntekijällä on oikeudet saada haltuunsa kaikkia tarvittavia asiakirjoja, jotka vaaditaan dokumentaation tekemiseen. Yleensä tarvitaan talous- tai lakipuolen osaaja, sekä yhtiön liiketoimista riippuen esimerkiksi myyjä tai markkinointihenkilö. Verovelvollisella on 60 päivää aikaa toimittaa valmis siirtohinnoitteludokumentaatio verotajalle tämän sitä pyytäessä. Ennen dokumentaation laatimisprosessin alkua on hyvä kerätä kaikki mahdollinen informaatio, jotta prosessin alettua niitä ei tarvitse erikseen etsiä. Suositeltavaa on, että dokumentaatio laaditaan englannin kielellä, mutta sen keskeiset kohdat on tarvittaessa esitettävä kotimaisella kielellä. (KPMG 2012, 106–108.)

4.4 EU TPD -käytännesäännöt

Euroopan unionin neuvosto hyväksyi EU:n siirtohinnoittelufoorumin siirtohinnoitteludokumentointia koskevat käytännesäännöt (Transfer Pricing Documentation) vuonna 2006. Siirtohinnoittelun dokumentointivaatimuksia on pyritty yhdenmukaistamaan, jotta verotajan taakka helpottuisi dokumentteja tutkiessa. Käytännesääntöjen mukaan jokaisen monikansallisen yrityksen täytyy valmistella kaksiosainen dokumentaatio, joka sisältää

kaikkia konsernin yhtiöitä koskevan kantatiedoston (master file) ja vertailukelpoisia maakohtaisia dokumentaatioita (local files). Kantatiedoston luominen vähentää verovelvollisen vaivaa ja kustannuksia ja pienentää myös mahdollisten sanktioiden riskiä. (KPMG 2012, 94.)

Kantatiedoston tulee sisältää seuraavat tiedot:

1. Selvitys liiketoimista ja strategiasta sisältäen muutokset edeltäviin vuosiin
2. Selvitys konsernin juridisesta ja operaationaalista rakenteesta (organisaatiokaavio, konsernin jäsenet ja selvitys yritysten osallisuudesta toimintaan)
3. Selvitys konsernin sisäisiin liiketoimiin liittyvistä yhtiöistä
4. Selvitys EU:ssa toimivien yritysten välisistä liiketoimista (aineellinen ja aineeton omaisuus, palvelut ja rahavirta)
5. Selvitys konsernin sisäisiin liiketoimiin liittyvistä toiminnoista ja riskeistä
6. Aineettoman omaisuuden omistus konsernissa
7. Konsernin siirtohinnoittelupolitiikan kuvaus
8. Listaus kustannustenjakojärjestelmiin liittyvistä sopimuksista, APA:sta ja EU:ssa toimivien yritysten mahdollisista oikeuden päätöksistä siirtohinnoitteluun liittyen. (EU 2005, 25–27.)

Paikallisen maakohtaisen dokumentaation tulee sisältää seuraavat tiedot:

1. Tarkka kuvaus yrityksen liiketoiminnasta ja strategiasta
2. Tarkat tiedot konsernin sisäisistä liiketoimista
3. Vertailuanalyysi (omaisuus ja palvelut, taloudellinen tilanne, sekä tarkat liiketoimintastrategiat)
4. Selvitys siirtohinnoittelumenetelmien valinnasta ja niiden soveltamisesta
5. Tietoja vertailuyrityksistä (benchmarking)
6. Kuvaus siitä, miten yritys on noudattanut konsernin siirtohinnoittelupolitiikkaa. (EU 2005, 27–29.)

EU TPD -käytännesääntöjen käyttö on vapaaehtoista, mutta sen käyttämättä jättö täytyy olla perusteltua. Kun konserni päättää käyttää EU TPD -käytännesääntöä, on konsernin kaikkien jäsenten ilmoitettava päätöksestä omalle veroviranomaiselleen. Jäsenvaltiot eivät saa langettaa sanktioita yrityksille sääntöjen noudattamatta jättämisestä, eikä asia-

kirjoja ole tarpeen kääntää paikalliselle kielelle. (EU-vero-oikeus 2012, 220–222.) Suomen dokumentointivelvoitteen voi toteuttaa täyttämällä EU TPD:n, sillä se on laajempi, kuin Suomen verohallinnon vaatima dokumentaatiokokonaisuus. (Verohallinto 2007, 9.)

EU:n siirtohinnoittelufoorumi suositusten mukaan veroviranomaisten tulisi hyväksyä yleiseurooppalaiset haut vertailuanalyysiin liittyen, etenkin jos kohdeyritys vastaa hyvin toimialaa ja täyttää OECD:n vertailtavuuden kriteerit, joita ovat mm. tuotteen tai palvelun ominaispiirteet, sopimusehdot, toiminnon ja riskit. Yleiseurooppalaisten hakujen käyttöä tukee toimintaolosuhteiden samanlaisuus suomalaisten yritysten kanssa, mutta lähtökohtaisesti vertailu kannattaa tehdä konsernin sisällä yritysten välillä, jos niitä löytyy. (KPMG 2012, 96.)

5 Siirtohinnoittelun dokumentointi

5.1 Johdatus dokumentointiin

Esimerkkiyrityksenä dokumentointiprosessissa on toimeksiantajayritykseni Xerox Oy. Dokumentointiesimerkissä käytän hypoteettisia lukuja, mutta teoria on validi. Siirtohinnoittelun dokumentointi tehdään tapauskohtaisella tarkkuudella. Yleensä se on laaja, noin 50 sivuinen kertomus siitä, mitä liiketoimia konsernin sisällä on tehty. Toisaalta sivumäärä ei kerro välttämättä tapauksesta olennaisimpia seikkoja, joten dokumentoinnin sisältö on huomattavasti tärkeämpää, kuin sen pituus. Dokumentaation ei tarvitse olla määrämuotoinen, sillä se perustuu kunkin tapauksen erityisiin olosuhteisiin. Pääpiirteittäin siirtohinnoittelun dokumentti koostuu seuraavista osioista:

- Tiivistelmä yrityksen toiminnasta ja toimialasta
- Relevantit säännöt dokumentointiin liittyen
- Liiketoiminta pääpiirteittäin
- Toimiala-analyysi
- Sisäiset liiketoimet
- Toiminto- ja riskianalyysi
- Vertailuanalyysi
- Yritysanalyysi

- Liitetiedot yms. (Verohallinto 2012.)

5.2 Tiivistelmä yrityksestä ja liiketoiminnasta

Siirtohinnoitteludokumentoinnin ideana on kuvata konsernin sisäisiä liiketoimia vuoden ajalta. On tärkeää painottaa, että säännöt siirtohinnoittelun laatimiselle tulevat OECD:ltä, jonka vaatimuksesta konsernin sisäisten yritysten liiketoimia on harjoitettava noudattamalla markkinaehtoisuusperiaatetta, kuten mainitsin aiemmin. (OECD, 2010.)

Työn toimeksiantaja, Xerox Oy on palveluliiketoimintayritys, joka tuottaa tietoteknisiä ratkaisuja asiakkailleen. Xerox Oy tarjoaa hallinnoituja tulostuspalveluita, ohjelmistoratkaisuja, viestintä- ja markkinointipalveluita, informaatioteknologian ulkoistamispalveluita, sekä työnkulun ohjelmistoja. Xerox Oy toimii komissionäärinä Xerox Limitedille, jonka pääkonttori sijaitsee Englannissa. (Xerox Faktat.)

Esimerkissä käytän liiketoiminettomarginaalimenetelmää. Sen avulla tutkitaan markkinaehtoisesti liiketoimia Xerox Limitedin ja Xerox Oy:n välillä. Xerox Oy:n nettotuottomarginaalia verrataan muiden vastaavien yritysten marginaaleihin, jonka avulla todistetaan toiminnan markkinaehtoisuus. Valitsin liiketoiminettomarginaalimenetelmän kolmen tärkeän tekijän takia:

1. Hyvä vertailukelpoisuus valvottujen liiketoimien ja valvomattomien vastaavanlaisten liiketoimien välillä
2. Käytettävissä olevan tiedon laajuus ja hyvä laatu, sekä todenmukaisten oletusten hyödyntäminen analyysissä
3. Puuttuvat vertailukelpoiset kolmansien osapuolten liiketoimet, joka tukisi muiden menetelmien käyttöä

Liiketoiminettomarginaalimenetelmään liittyy myös tuottotasoidikaattorin (PLI) käyttö, jonka avulla hahmotetaan testattavien yritysten toiminnalliset profiilit. Kyseessä on mittari joka määrittää suhteen tuoton ja investoitujen resurssien tai kustannusten välillä. (EY 2012.)

Kyseisessä siirtohinnoittelutapauksessa testataan siis komissionääri Xerox Oy:n ja emoyhtiö Xerox Limitedin välisiä liiketoimia liiketoiminettomarginaalimenetelmän avulla, veraten muihin samankaltaisiin eurooppalaisiin yrityksiin, käyttämällä liikevoittoprosenttia tuottotasoidikaattorina.

5.3 Relevantit säännöt dokumentointiin liittyen

Alla esitän relevantit vaatimukset, jotka pitää käsitellä tämän siirtohinnoittelutapauksen dokumentointiin liittyen OECD:n ohjeiden mukaisesti:

1. Liiketoimiin liittyvien yritysten osallisuus
2. Käsiteltävänä olevat liiketoimet
3. Toiminnallinen analyysi (otetaan huomioon tapahtuneet toiminnot, siirretyt varat ja riski)
4. Informaatio muista samankaltaisista yrityksistä, jotka ovat harjoittaneet samankaltaista liiketoimintaa
5. Liiketoimien ehdot ja luonne
6. Yrityksen taloudellinen tilanne
7. Liiketoimiin liittyvä omaisuus
8. Miten käsiteltävänä oleva tuote tai palvelu, liikkuu kyseessä olevien yritysten välillä
9. Muutokset kaupankäynnin olosuhteissa tai uudet sopimukset olemassa olevien sopimusten tilalle
10. Veronmaksajan ja tapauksen kannalta epäolennaisen tahon välisen liiketoimen tunnistaminen ja selittäminen, jos sillä on vaikutusta kyseessä olevien yritysten välisten liiketoimien markkinaehtoisuuteen
11. Vertailukelpoisten yritysten listaus, joissa on tehty samanlaisia liiketoimia
12. Liiketoiminnan rajapinta
13. Organisaatorakenne
14. Omistus ja kytkökset konsernin yritysten välillä
15. Myyntimäärä ja tulos viimeisimmiltä vuosilta ennen liiketoimia
16. Liiketoimien määrä ulkomaisten yritysten kanssa
17. Informaatio hinnoittelusta, johon sisältyy liiketoimistrategiat ja erityiset huomionarvoiset seikat
18. Selitys markkinaehtoisesta siirtohinnoittelumenetelmän valinnasta, käytöstä ja johdonmukaisuudesta

19. Huomionarvoiset seikat, esimerkiksi integroituihin liiketoimiin tai markkinaosuuteen liittyen
20. Kaupalliset ja teolliset olosuhteet (OECD 2010.)

Seuraavaksi määritellään relevanteimmat Suomen dokumentointisäädökset siirtohinnoitteluun liittyen. Suomen säädökset pohjautuvat eurooppalaiseen siirtohinnoittelun dokumentointiformaattiin. Dokumentaatiosta täytyy ilmetä:

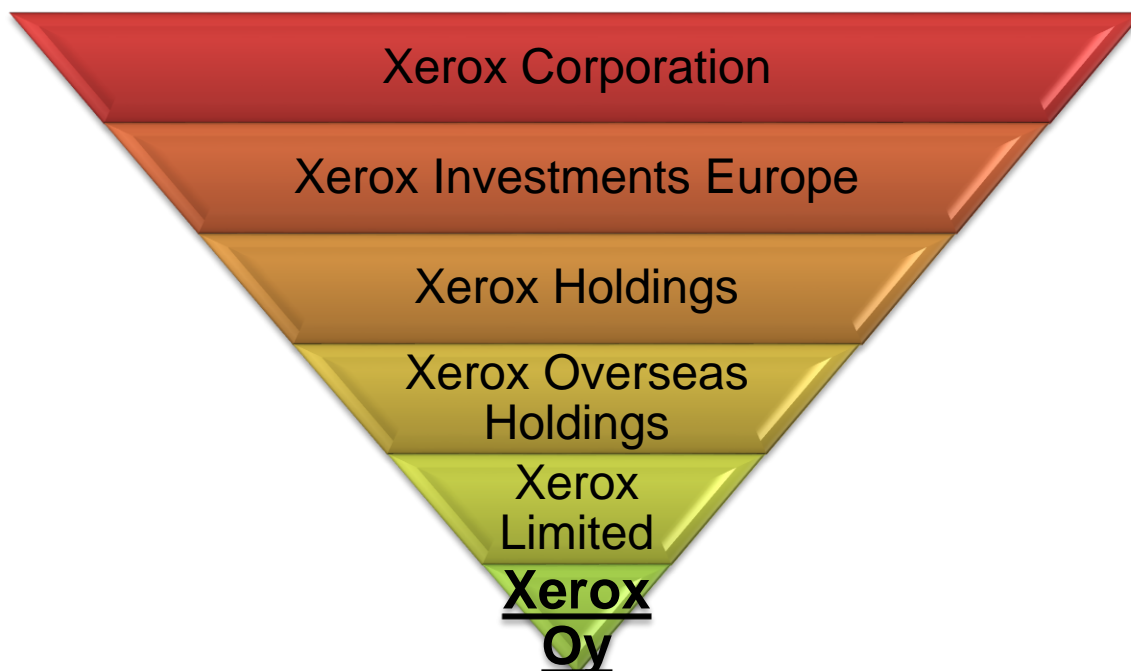
1. Kuvaus liiketoiminnasta
2. Informaatio tapaukseen liittyvistä yrityksistä
3. Kuvaus veronmaksajan liiketoimista tapaukseen liittyvien yritysten kanssa
4. Viittauksia sovellettuun informaatioon
5. Kuvaus käytetystä siirtohinnoittelumenetelmästä
6. Suomen verohallinnon pyynnöstä dokumentaatio täytyy valmistua 60 päivässä. Jos lisäselvityksiä vaaditaan, veronmaksajalla on 90 päivää vastata. Vastaavat asiat täytyy selvittää 90 päivässä, mutta on mahdollista saada lisää aikaa. Dokumentaatioita voidaan vaatia vasta 6 kuukauden kuluttua tilikauden päättymisen jälkeen. (Verohallinto 2012.)

5.4 Liiketoiminta pääpiirteittäin

Xerox Corporation on yhdysvaltalainen toimisto- ja tuotantolaitteita sekä tarvikkeita valmistava ja myyvä yritys. Se perustettiin jo vuonna 1906, jolloin yrityksen nimenä vielä oli Haloid ja se valmisti paperia ja painolaitteita. Vuonna 1960 tapahtui kansainvälinen läpimurto markkinoilla, Xerox 914 – kopiokoneen lanseerauksen myötä. Laitteen suosion myötä yritys kasvoi ja se vaurastui valtavalla vauhdilla. Samaan aikaan yritys laajentui myös tietotekniikka- ja ohjelmistoalalle. (Xerox Corporation.) Viidenkymmenen vuoden ajan on Xerox ollut johtava yritys asiakirjateknologian ja -palvelujen alueella. Xerox on maailman johtava yritys liiketoiminnan prosessien ja asiakirjanhallinnan alalla, joka tarjoaa maailmanlaajuisia palveluita vakuutushakemusten käsittelystä asiakaspalvelukeskuksiin ja henkilöstöetujen hallintaan. Uusi Xerox on omistautunut innovaatiolle ja palvelulle. (Xerox Faktat.)

Xeroxilla on maailmanlaajuisesti yli 140 000 työntekijää, 180 maassa ja yli 12 000 aktiivista patenttia, joka kertoo jatkuvasta panostuksesta innovaatioihin. Xeroxin kaikesta toiminnasta näkee siihen liittyvän pyrkimyksen, sillä 3,2 % 19 miljardin liikevaihdosta käytettiin tutkimus- ja kehitystyöhön. Suomessa Xerox on ollut toiminnassa 1960-luvulta.

Xerox Oy:llä oli vuoden 2014 tilikauden lopussa 134 työntekijää ja päätoimipaikka on Espoossa. (Xerox Fact Sheet - Who We Are Today 2014.)



Kuvio 1. Xeroxin organisaatiorakenne.

5.5 Toimiala-analyysi

Vuonna 1959 Xeroxin edeltäjä esitteli ensimmäisen kokonaan automaattisen toimisto kopiokoneen. Siitä lähtien laitteet, jotka prosessoivat dokumentteja ovat olleet elintärkeitä liiketoiminnan onnistumisen kannalta. Nykyään toimiala on kehittymässä yhä enemmän digitaaliseksi ja dokumentit elektronisiksi. (Xerox History 2015.)

Kansainväliset markkinat ovat hyvin kilpailulliset, jossa asiakkaiden kysyntä on laajaa. Toimialalla toimivien yritysten täytyy kehittää ratkaisujaan ja niiden helppokäyttöisyyttä vastaamaan kysyntää. Ratkaisuja toimialalla pärjäämiselle voisi olla nykyisten tuotteiden hintatason alentaminen ja dokumentointipalveluihin tehtävät parannukset.

Xerox konsernin markkinat ovat kypsyneet, sirpaloituneet ja erittäin kilpailulliset. Segmentin suurimpia haasteita ovat jatkuva tuotteiden uudistaminen, tuotteiden muokkaaminen yleishyödykkeiksi ja teknologian jatkuva päivittyminen, sekä korvaavien meto-

dien uhka. Tästä seurauksena on hintatason alentuminen, sekä paperin myyntivolyymien pieneneminen ja täten myyntikatteen kutistuminen. Perinteiset tulostinmarkkinat kohtaavat samanlaisia haasteita.

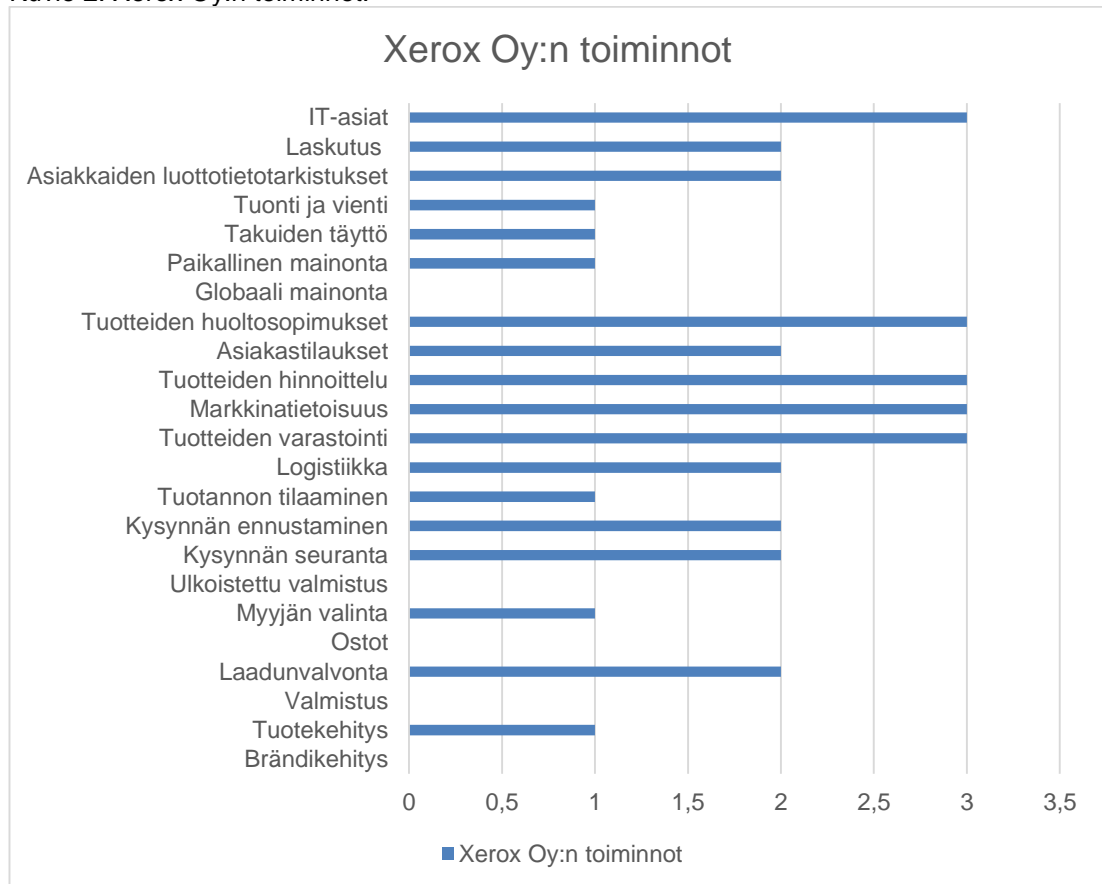
5.6 Sisäiset liiketoimet

Xerox Oy tarjoaa markkinointi- ja myyntiapua Xerox Limitedin tuotteiden myynnille Suomessa. Kaikki liikevaihto Xerox Oy:n osalta on Xerox Limitedin maksamaa komissiota. Sisäisiä liiketoimia on siis paljon, sillä kaikki laitteet tulevat päämiehen kautta.

5.7 Toiminto- ja riskianalyysi

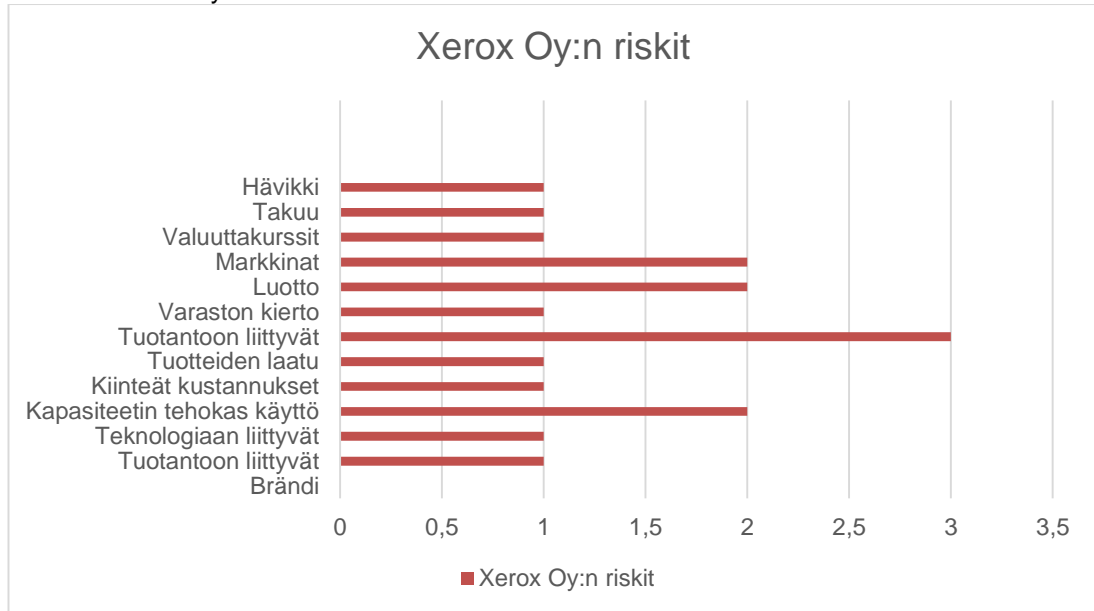
Toiminto- ja riskianalyysin voisi jakaa viiteen kategoriaan, jossa 1 vaikuttaa vähän ja 5 erittäin paljon. Xerox Oy:n toiminnot vaikuttavat Xerox Limitediin seuraavasti:

Kuvio 2. Xerox Oy:n toiminnot.



Samanlaisen taulukon voisi luoda riskeistä, jotka kohdistuvat Xerox Limitediin Xerox Oy:n kautta:

Kuvio 3. Xerox Oy:n riskit.



Kuten taulukoista pystyy toteamaan, Xerox Oy:n vaikutus Xerox Limitedin toimintoihin on erittäin pieni. Toiminnot ovat joustamattomia, sillä komissionääritoiminta on tiukkoihin ehtoihin ja sopimuksiin perustuvaa liiketoimintaa.

5.8 Vertailuanalyysi

Vertailuanalyysin avulla valitaan siirtohinnoittelumenetelmä. OECD:n ohjeiden mukaan veronmaksajan täytyy käyttää siirtohinnoittelumenetelmää, joka parhaiten tukee markkinaehtoisuusperiaatetta (KPMG 2012, 21.). Menetelmän valintaprosessissa täytyy ottaa huomioon saatavilla olevan informaation laajuus ja laatu. Tässä esimerkissä käytiin läpi kaikki perinteiset siirtohinnoittelumenetelmät ja lopulta soveltuvimmaksi menetelmäksi valittiin liiketoiminettomarginaalimenetelmä, sillä informaatio Xerox Oy:n operaatioista ja toiminnoista oli helposti saatavilla. Menetelmän avulla voidaan tutkia ovatko Xerox Oy:tä koskevat sisäiset liiketoimet olleet markkinaehtoisia. Liiketoiminettomarginaalimenetelmä vertaa Xerox Oy:n kannattavuuslaskelmia muiden vastaavanlaisten yritysten kannattavuuslaskelmiin.

Vertailuanalyyssissä käytetään esimerkiksi jonkinlaista yritystietokantaa, jonka avulla suodatetaan kaikki vertailukelpaamattomat yritykset pois (Verohallinto 2012, 32.). Tässä esimerkissä suodatus voisi tapahtua näin:

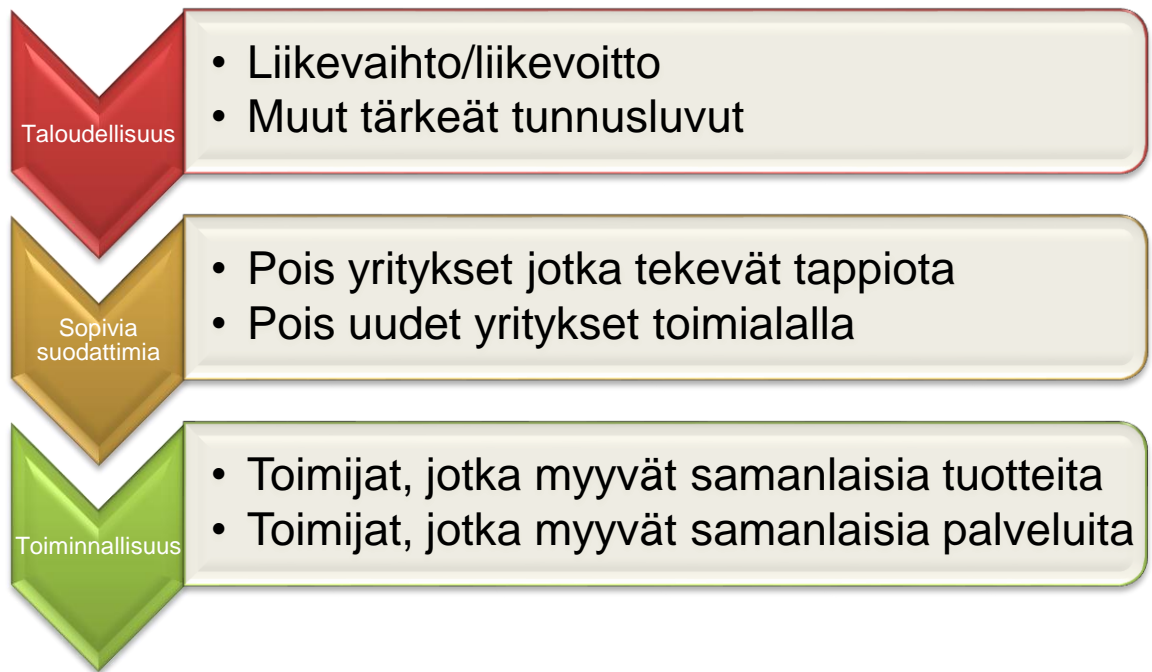


Kuvio 4. Ensimmäisen vaiheen suodatus.

Lisäksi, jos suodattamisen avulla ei löydy tarpeeksi vertailukelpoisia yrityksiä, niitä voidaan etsiä monesta tietokannasta avainsanojen avulla. Tässä esimerkissä hyviä avainsanoja olisivat muun muassa:

1. Dokumentointi
2. Kopiointi
3. Skannaus
4. Digitaalisuus
5. Graafisuus
6. Paperi

Nyt jäljellä tulisi olla 1000–2000 yritystä, jotka kannattaa vielä suodattaa noin 10–50 yrityksen lopulliseen vertailuryhmään. Suodattaminen voisi tapahtua näin:



Kuvio 2. Toisen vaiheen suodatus.

Toiminnallisessa suodatuksessa yritykset, jotka ovat erikoistuneet vahvasti myös muihin toimiin, poistetaan vertailuanalyysistä. Esimerkiksi jos yritys Z tuottaa kopiokoneita, kuten Xerox, mutta erikoistuu myös juoma-automaattien valmistukseen, sitä ei hyväksytä vertailukelpoiseksi. Suodatetaan vielä pois yritykset joista on vaikeaa kerätä riittävää informaatiota ja yritykset, jotka ovat osana monikansallista konsernia, eikä yksin toimivia, niin jäljelle jää muutaman kymmenen yrityksen vertailujoukko joihin liiketoimia vertailaan.

Tässä esimerkissä vertailuyrityksistä lasketaan liikevoittomarginaalit, sillä liiketoimintomarginaalimenetelmän mukaan jotakin tuottotasoidikaattoria (Price level indicator) täytyy hyödyntää vertailussa. Yrityksistä lasketaan maksimi ja minimi voittomarginaalit, mediaani, sekä esimerkiksi parhaan ja huonoimman kvartaalin voittomarginaalit tarkentamaan tulosta. Liikevoittomarginaali lasketaan seuraavasti:

Liikevoittomarginaali = Liikevoitto/nettomyynti.

5.9 Yritysanalyysi

Xerox Oy:n nettomyynti vuonna xxxx oli 100.000.000€. Liikevoitto taas oli 1.500.000€. Tästä laskettu liikevoittomarginaali on $(1.500.000\text{€}/100.000.000\text{€}) \cdot 100\% = 1.5\%$. Vertailuyritysten liikevoittomarginaalit olivat seuraavia:

- Maksimi: 12,3 %
- Paras kvartaali: 4,0 %
- Huonoin kvartaali 1,0 %
- Mediaani 2,1 %
- Minimi: -0,4 %

Tällä todistetaan, että Xerox Oy:n liiketoiminta on markkinaehtoista, sillä liikevoittomarginaali on samalla tasolla, kuin vertailuyrityksissä. Dokumentaation informaation ja analyysin pohjalta on kohtuullista päätellä, että:

- Siirtohinnoittelumenetelmä oli hyväksyttävästi valittu ja se antoi järkevän ja luotettavan kuvauksen liiketoimien markkinaehtoisuudesta
- Vertailuryhmä oli hyvin valittu ja se antaa luotettavan arvion yritysten markkinaehtoisuudesta
- Konsernin sisäiset liiketoimet todistetaan dokumentaation avulla, että hinnoittelu on ollut markkinaehtoista
- Dokumentaatio on tehty sääntöjen puitteissa kyseisen maan lainsäädännön mukaisesti

6 Pohdinta

Komissionäärin siirtohinnoittelu- aiheen idea syntyi keväällä 2015. Samana kesänä aloitin keräämään tietoa yrityksen tähänastisista siirtohinnoitteludokumentaatiosta, sekä yleisesti sen tarkoituksesta. Ensimmäisiä pohdittavia kysymyksiäni olivat mitä siirtohinnoittelu on ja miksi siitä täytyy laatia vuosittain siirtohinnoitteludokumentaatio. Näihin löydettyäni vastauksen aloin keräämään aineistoa ja tutkimaan OECD:n ja Suomen verohallinnon luomia sääntöjä dokumentaatiota koskien.

Teoria aiheesta valmistui hiljalleen syksyn myötä. En halunnut pitkää teoriaosioita, sillä aihe on valtavan laaja, eikä työni keskity siihen, vaan itse dokumentaatioon ja sen luomista helpottavaan oppaaseen. Toimeksiantajayritykselleni tehdystä oppaasta tuli kompakti kokonaisuus siitä, mitä siirtohinnoitteludokumentaatioon kuuluu Suomessa. Oppaasta pyrin luomaan mahdollisimman käytännönläheisen, jotta siitä olisi mahdollisimman paljon hyötyä verottajan pyytäessä siirtohinnoitteludokumentaatioita. Oppaasta käy ilmi kaikki vaadittavat työvaiheet, jotta verohallinnolle pystytään todistamaan siirtohinnoittelun oikeaoppinen toteutus.

Alun perin opinnäytetyöni muoto piti olla toiminnallinen työ, ilman opasta. Työtä tehdessä kuitenkin se muokkaantui kehityshankkeeksi, joka oli lopputuloksen kannalta erinomainen asia, sillä siirtohinnoittelun oppaasta tuli koko työn kulmakivi. Oppaan luominen oli helppoa, sillä se oli viimeinen työvaihe opinnäytetyö prosessini tekemisessä. Puolen vuoden siirtohinnoittelun opiskelun jälkeen, oppaasta valmistui ammattimainen lopputuote, jota toimeksiantajayritykseni toivottavasti pääsee hyödyntämään lähitulevaisuudessa.

Työn luomisen aikana opin valtavasti verotuksesta ja sen tärkeydestä kansantalouden kannalta. Veroasiat ovat valtavan mutkikkaita ja laajoja kokonaisuuksia, joiden hallitsemiseen tarvitaan ammattilaisia. Työtä tehdessä selvisi, että komissionäärillä ei ole erityisiä vaatimuksia siirtohinnoitteludokumentation tekemisestä. Vaikka kyseessä on kiinteän toimipaikan ja ulkomaisen pääkonttorin väliset toimet, ne täytyy dokumentoida samalla tavalla, kuin muidenkin etuyhteisyriyten kanssa.

Tulevaisuudessa opasta voi laajentaa ja päivittää vastaamaan senhetkisiä säädöksiä ja muutoksia. Verotukseen liittyvät asiat elävät joka vuosi ja kymmenessä vuodessa voi olla, että säännöt on laitettu täysin uuteen uskoon.

Lähteet

Borkowski, S.C. 2003. Global Trading of Financial Instruments and Transfer Pricing: A Brief History and Exploratory Study. *The International Tax Journal*. Vol. 29

Borkowski, S.C. 2000. Transfer pricing advance pricing agreements: Current status by country. The International Tax Journal. ProQuest

EU Joint Transfer Pricing Forum 2005

http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/company_tax/transfer_pricing/forum/12th-legis_rep_en.pdf. Luettu 22.9.2015

EU-vero-oikeus. 2012. Välitön verotus. Talentum Media Oy. Helsinki

EY. 2012. <http://www.xerox.com/about-xerox/history-timeline/1950-decade/enus.html>. Luettu 22.9.2015.

Feinschreiber, Robert & McNeill, Fiona & Kent, Margaret. Wiley Corporate F and A : Transfer Pricing Handbook : Guidance for the OECD Regulations. Somerset, NJ, USA: John Wiley & Sons, 2012. ProQuest ebrary.

Holtzman, Yair & Nagel, Paul. 2014. An introduction to transfer pricing, Journal of Management Development. Vol. 33

King, Elizabeth. 2009. Transfer Pricing and Corporate Taxation: Problems, Practical Implications and Proposed Solutions. Springer New York.

KPMG. 2012. Siirtohinnoittelu käytännössä. Edita Publishing Oy. Helsinki

Kukkonen, Matti & Walden, Risto. 2010. Konzernin verosuunnittelu. WSOY Pro, Helsinki

OECD. 2010. Transfer Pricing Methods, OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. OECD Publishing. Paris

Sandelin, Eric. KPMG. 2015. <http://suuntakasvuun.kpmg.fi/2015/05/28/voiko-verottajan-kanssa-tehda-yhteistyota/>. Luettu 10.12.2015

Tikka, Kari S. & Nykänen, Olli & Juusela, Janne & Viitala, Tomi. 2015. Yritysverotus I–II. Talentum Media Oy, Helsinki

Valtioneuvoston kanslian julkaisusarja. 17/2014. Siirtohinnoittelu. Helsinki.

Valtiovarainministeriö. 2012. http://wanda.uef.fi/oikeustieteet/luennot12-13/5Yritysverotuksesta_kansainvalisissa_tilanteissa11_2012.pdf. Luettu 9.12.2015

Verohallinto. Laaksonen, Sami & Kemell, Ann-Mari & Koskinen, Sami. 2007. Muistio. [https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Siirtohinnoittelun_dokumentointi\(10053\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Siirtohinnoittelun_dokumentointi(10053)). Luettu 17.12.2015

Verohallinto. 2014. [https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Kansainvalinen_toiminta/Mita_on_siirtohinnoittelu/Verohallinnon_siirtohinnoittelua_koskeva\(31959\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Kansainvalinen_toiminta/Mita_on_siirtohinnoittelu/Verohallinnon_siirtohinnoittelua_koskeva(31959)). Luettu 10.12.2015

Xerox Corporation

<http://www.fundinguniverse.com/company-histories/Xerox-Corporation-CompanyHistory.html>. Luettu 21.7.2015

Xerox Fact Sheet – Who Are We Today

http://www.xerox.com/downloads/usa/en/x/Xerox_Fact_Sheet_Who_We_Are_Today.pdf. Luettu 21.7.2015

Xerox Faktat

<http://www.xerox.com/about-xerox/company-facts/fifi.html>. Luettu 21.7.2015

Xerox History

<http://www.xerox.com/about-xerox/history-timeline/1950-decade/enus.html>. Luettu 21.7.2015

