

# Siirtohinnoittelu globaaleissa konserneissa

Doumbouya, Séré  
Guennouni, Joonas

2013 Laurea Leppävaara

Laurea-ammattikorkeakoulu  
Laurea Leppävaara

## Siirtohinnoittelu globaaleissa konserneissa

Doumbouya Séré, Guennouni Joonas  
Liiketalous  
Opinnäytetyö  
Joulukuu, 2013

Doumbouya, Séré; Guennouni, Joonas

### Siirtohinnoittelu globaaleissa konserneissa

Vuosi 2013

Sivumäärä 75

Tässä opinnäytetyössä pyritään ymmärtämään ja selittämään suurten kansainvälisten yritysten siirtohinnoittelua, jota on kuvattu mediassa. Työ pyrkii vastaamaan kysymykseen, vastaako median kuvaus ilmiöstä todellisuutta.

Aluksi tutustutaan siirtohinnoittelun teoriaan laillisesta näkökulmasta selittämällä, mitä tarkoitetaan käsitteillä, kuten markkinaehtoisuus, etuyhteys ja vertailukelpoisuus, jotka muodostavat siirtohinnoitteluteorian perustan. Opinnäytetyössä käsitellään, miten tiettyjen veroalueiden, kuten Delawaren, Irlannin ja Hollannin, verolainsäädännöt vaikuttavat kansainvälisten konserniyritysten verosuunnitteluun. Erikoisena tarkastelunkohteena on Googlen, Applen, Microsoftin sekä Stora Enson siirtohinnoittelu ja näiden yritysten käyttämät mekanismit verosuunnittelussa ja siirtohinnoittelussa.

Siirtohinnoittelun maailmassa on tapahtumassa muutoksia. Viimeaikaisia uutisia, jotka koskevat muutoksia siirtohinnoittelulainsäädännössä, tarkastellaan ja samalla pohditaan, kuinka nämä muutokset saattavat vaikuttaa kansainvälisten yritysten verosuunnitteluun. Joillakin muutoksilla saattaa olla merkittävä vaikutus siirtohinnoittelumaailmassa, kun taas toisten uuttisten vaikutukset ovat vähäiset tai epävarmat.

Opinnäytetyön aikana suoritettiin tutkimus, jossa haastateltiin Verohallinnon siirtohinnoittelun parissa toimivaa verottajaa ja KPMG:n siirtohinnoitteluasiantuntijaa. Tutkimuksessa tutkitaan kuinka haastateltavien näkemykset vastaavat mediassa esitettyä kuvausta siirtohinnoittelusta. Tutkimusten tuloksien perusteella näiden siirtohinnoitteluasiantuntijoiden mielipiteet eroavat mediassa esitetystä kuvasta.

Opinnäytetyöntekijät pääsivät keskustelemaan suomalaisen Yritys X:n kanssa. Yritys X on konsultointiyritys, joka on osa suurempaa kansainvälistä konsernia. Työssä selitetään miten suomalainen Yritys X kokee siirtohinnoittelun globaalissa konsernissa, ja mitä ongelmia kansainvälisessä ympäristössä toimiminen aiheuttaa.

Doumbouya, Séré; Guennouni, Joonas

### Transfer Pricing in Global Corporations

Year	2013	Pages	75
------	------	-------	----

---

The purpose of this thesis is to understand and explain the transfer pricing policy of large international corporations, a subject which has been well depicted in the media. This thesis aims to answer the question of whether the media's depiction of the phenomenon equates with reality.

At first the issue of transfer pricing is considered from a legal viewpoint through an examination of such terms as the arm's length principle, shared benefit and comparability. These terms form the basis for transfer pricing. The thesis addresses how the tax laws of certain tax regions, such as those in the U.S. state of Delaware, Ireland and the Netherlands, affect the tax planning of international corporations. The transfer pricing of Google, Apple, Microsoft and Stora Enso is given special consideration as are the mechanisms these companies use in their tax planning and transfer pricing.

The world of transfer pricing is undergoing changes. The thesis analyses recent news dealing with changes in transfer pricing laws and at the same time thought is given to how these changes may affect the tax planning of global corporations. Some changes could have a significant impact in the transfer pricing world while the effects of other changes can be minimal or uncertain.

A study was conducted during this thesis project. Interviews were conducted with a transfer pricing authority from the Finnish Tax Administration and a transfer pricing consultant from KPMG. The study explores how the participants' views on transfer pricing correspond to that depicted in the media. The results show that the opinions of the interviewed transfer pricing professionals differ vastly from the image presented in the media.

The authors were able to discuss transfer pricing with Company X. Company X is a part of a global corporation. This thesis explains how the Finnish Company X encounters transfer pricing in a global corporation, and examines the problems that can arise when operating in an international environment.

Keywords      transfer pricing, media, arm's length principle

## Sisällys

1	Johdanto .....	7
2	Siirtohinnoittelun teoria .....	9
2.1	Kansainvälisen vero-oikeuden rakenne .....	10
2.1.1	Kahdenkertainen verotus ja sen poistaminen .....	10
2.2	OECD, EU ja kansainväliset verosopimukset .....	11
2.3	Etuyhteys .....	13
2.4	Markkinaehtoisuus .....	14
2.4.1	Taloudelliset olosuhteet .....	14
2.4.2	Liiketoimintastrategia ja tarkoituksellinen kuittaus .....	15
2.5	Vertailukelpoisuus .....	16
2.6	Siirtohinnoittelumenetelmät .....	17
2.6.1	Markkinahintavertailumenetelmä .....	19
2.6.2	Jälleenmyyntihintamenetelmä .....	20
2.6.3	Kustannusvoittomenetelmä .....	22
2.6.4	Voitonjakamismenetelmä .....	24
2.6.5	Liiketoiminettomarginaalimenetelmä .....	24
2.6.6	Muita menetelmiä .....	25
2.6.7	Yhteenvedo menetelmistä .....	26
2.7	Immateriaalioikeudet .....	30
2.8	Intressiyhteysyritysten sisäiset palvelut .....	31
2.9	Sisäiset rahoitustapahtumat .....	34
3	Siirtohinnoittelun dokumentointi .....	36
3.1	Dokumentoinnin yleiset säännöt .....	36
3.2	EU:n siirtohinnoitteludokumentointi .....	37
3.3	Suomen dokumentaatio säännökset .....	38
4	Siirtohinnoittelu mediassa .....	39
5	The Delaware Loophole .....	41
6	The Double Irish .....	45
6.1	Google .....	45
6.2	Think Different - Tax Different .....	48
6.3	Microsoft .....	54
7	Stora Enso .....	55
8	Muutokset Suomen lainsäädännössä .....	56
9	Tärkeät tapahtumat .....	57
9.1	Irlanti .....	57
9.2	Afrikka .....	57
9.3	OECD .....	58

10	Tutkimus .....	59
10.1	Tutkimuksen rakenne .....	59
10.2	Tulokset .....	60
10.2.1	Verokonsultti Lehtonen .....	60
10.2.2	Verottaja Koivuneva .....	62
10.3	Tulosten analysointi .....	63
10.4	Johtopäätökset .....	64
10.5	Tutkimuksen luotettavuus .....	65
11	Case: Yritys X .....	66
12	Yhteenveto .....	67
	Lähteet .....	69
	Taulukot .....	74
	Kuvat .....	75

## 1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön aiheena on siirtohinnoittelu. Mediassa on keskusteltu paljon suurten kansainvälisten yritysten, kuten Applen, Googlen ja Microsoftin siirtohinnoittelusta ja siitä, kuinka nämä yritykset käyttävät siirtohinnoittelua verojen välttämiseksi. Tämä herätti opinnäytetyöntekijöiden kiinnostuksen aihetta kohtaan, jonka vuoksi tässä työssä on pyritty ymmärtämään mediassa esitettyä ilmiötä.

Opinnäytetyön toinen kappale koskee siirtohinnoittelun teoriaa, joka pohjautuu OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin, Suomen lakiin ja kansainväliseen lakiin. Kyseisessä osiossa selitetään mitä tarkoitetaan markkinaehtoisuudella ja etuyhteyssuhteella, ja kuinka laajoja käsitteitä nämä ovat.

Kolmannessa kappaleessa kerrotaan siirtohinnoitteludokumentointisäännöksistä. Kappaleessa kerrotaan aluksi dokumentointisäännöksistä yleisesti kansainvälisestä perspektiivistä. Tämän jälkeen kerrotaan EU:n suosittlemista dokumentointisäännöksistä ja Suomen lainsäädännön dokumentointivaatimuksista

Seuraavaksi käydään läpi mediassa esiintyvää siirtohinnoittelua. Tarkastelunkohteena ovat sekä kotimaisessa että ulkomaisessa mediassa esitetyt uutisartikkelit, jotka koskevat siirtohinnoittelua. Kappaleessa pohditaan, millainen mielikuva maallikolle saattaa muodostua mediassa esitetystä kuvasta, ja vastaako tämä kuva todellisuutta.

Viidennessä kappaleessa perehdytään siihen, millainen kuva Delawaren osavaltiosta on annettu mediassa verosuunnittelun suhteen, ja kuinka tarkasti median kuvaus vastaa todellisuutta. Kappaleessa pohditaan sitä, kuinka merkittävä vaikutus niin sanotulla ”Delawaren porsaanreillä” on Yhdysvalloissa sekä globaalissa kontekstissa. Kappaleessa vastataan kysymykseen, onko Delaware ideaali veroparatiisi, jona se on esitetty mediassa. Delawaresta kerrotaan tässä työssä, koska yrityksestä on uutisoitu paljon mediassa.

Kuudennessa osiossa tarkastellaan Irlannin lainsäädäntöä ja sen tarjoamia mahdollisuuksia kansainvälisten konserniyritysten verosuunnittelua ja siirtohinnoittelua varten. Samassa kappaleessa perehdytään siihen, miten yhdysvaltalaiset suuryritykset Google, Apple ja Microsoft, hyödyntävät Irlannin lainsäädäntöä sekä globaalia lainsäädäntöä hyväksi siirtohinnoittelussa. Näiden yritysten toiminta otettiin tarkastelunkohteeksi, koska ne ovat olleet kaikista eniten otsikoissa liittyen verojen välttelyyn. Kaikki edellä mainitut yritykset hyödyntävät Irlannin lainsäädännön tarjoamia etuja, joten tästä syystä Irlantia on myös syytä tarkastella. Tämän työn tarkoituksena on valaista maallikolle on edellä mainittujen suuryritysten verojenvälttelyilmiötä.

Tämän jälkeen tarkastelunkohteena on Stora Enson siirtohinnoittelu, josta on kirjoitettu suomalaisessa mediassa. Stora Enso valittiin esimerkiksi, jotta opinnäytetyöhön saataisiin hieman suomalaista perspektiiviä ulkomaisten konsernien lisäksi. Kappaleessa selitetään, miten Stora Enso hyödyntää EU:n emo-tytäryhtiödirektiiviä keventääkseen verotaakkaansa Suomessa.

Kahdeksannessa kappaleessa kerrotaan Suomessa tapahtuvista laillisista uudistuksista, jotka saattavat potentiaalisesti vaikuttaa siirtohinnoitteluun. Nämä uudistukset ovat uusi yhteisöverokanta sekä korkovähennysoikeuslaki, jotka astuvat voimaan vuonna 2014.

Tätä seuraa kappale, jossa kerrotaan tärkeistä tapahtumista, jotka saattavat vaikuttaa siirtohinnoitteluun. Irlanti on ilmoittanut muuttavansa lakejaan poistaakseen erittäin kiistanalaisen porsaanreiän sen lainsäädännössä. Afrikan mantereen valtioilta odotetaan muutoksia siirtohinnoittelulainsäädännön suhteen. OECD:ltä on luvassa uusi siirtohinnoitteluohje. Tässä kappaleessa myös pohditaan näiden uudistusten mahdollisia vaikutuksia.

Opinnäytetyön kymmenessä kappaleessa kerrotaan opinnäytetyöntekijöiden suorittamasta tutkimuksesta. Tutkimuksessa haastateltiin verottajaa ja verokonsulttia, jotka toimivat siirtohinnoittelun parissa. Heidän näkemyksiään siirtohinnoittelusta verrattiin mediassa esitettyyn kuvaan aiheesta. Verottaja ja veronkonsultti valittiin haastateltavaksi, jotta työhön saataisiin käytännön perspektiiviä siirtohinnoittelusta, ja jotta käytännön perspektiiviä voitaisiin verrata mediassa esitettyyn kuvaan siirtohinnoittelusta. Lisäksi verottaja ja verokonsultti valittiin, jotta näiden kahden eri tahon näkemyksiä voitaisiin verrata.

Opinnäytetyöntekijät saivat haastatella Suomessa toimivaa kansainväliseen konserniin kuuluvaa yritystä, joka toivoi, ettei sen nimeä mainita opinnäytetyössä. Tätä yritystä kutsutaan työssä nimeltä Yritys X. Yhdennessätoista kappaleessa käsitellään siis Yritys X:n näkemyksiä oman konserninsa siirtohinnoittelusta. Yritys X:stä päätettiin kertoa, sillä opinnäytetyöntekijöillä oli mahdollisuus päästä haastattelemaan suomalaista yritystä, joka käy siirtohinnoittelua. Viimeisessä kappaleessa esitetään lyhyt yhteenveto olennaisista aiheista, joita on käsitelty edellisissä osioissa.



## 2 Siirtohinnoittelun teoria

Saman konsernin alaisuudessa toimivat eri yhtiöt ovat itsenäisiä verovelvollisia, sillä jokainen yhtiö toimii eri veroalueella (Kukkonen & Walden 2010, 161). Miksi käyttää termiä ”veroalue” ”valtio”-termin sijaan? Veroalue kuvastaa paremmin todellisuutta. On pidettävä mielessä, että maiden sisällä on erilaisia veroalueita. Hyvä esimerkki tästä on Yhdysvallat, jossa jokaisessa osavaltiossa on erilaiset verosäädökset. Joskus jopa yhden kaupungin eri alueilla saattaa olla eri verosäädöksiä, josta hyvänä esimerkkinä on London City, jolla on eri verosäädökset kuin muulla Lontoon kaupungilla (New Statesman 2011).

Siirtohinnoittelu koskee intressiyhteysyrityksiä, jotka käyvät keskenänsä kauppaa. Intressiyhteys perustuu muun muassa siihen, että toisella yrityksellä on enemmistöosuus toisessa yrityksessä, kuten esimerkiksi emo-tytäryhtiö suhteessa mutta intressiyhteys voi myös perustua muuhun oleelliseen vaikutusvalttaan. Intressiyhteydellä ja etuyhteydellä tarkoitetaan samaa asiaa ja tässä työssä sanoja tullaan käyttämään keskenään vaihtokelpoisesti. (Kukkonen & Walden 2010, 161.)

Tärkeä käsite siirtohinnoittelussa on markkinaehtoisuus. Kiteytetysti markkinaehtoisuudella tarkoitetaan sellaista kaupankäyntiä, jota kaksi sellaista yritystä, joilla ei ole intressiyhteyttä, kävisivät. Termi ”kaupankäynti” kattaa laajan tilannevalikoiman. Intressiyhteysyritysten välinen kaupankäynti voi muun muassa koskea tavaraliikennettä, palveluita, immateriaalioikeuksien käyttöoikeuksia, palvelumaksuja, rahoituspalveluita ja niin edelleen. (Kukkonen & Walden 2010, 161-162.)

Peitelty voitonsiirto on järjestely, jossa yritykset, joilla on intressiyhteys, käyvät kauppaa käyttäen hintoja, joita riippumattomat yritykset eli ei-intressiyhteysyritykset eivät käyttäisi. Peitellyn voitonsiirron kohdalla kyse on kaupankäynnin yli- tai alihinnoittelusta. Yli- tai alihinnoittelun avulla yritykset, joilla on intressiyhteys, siirtävät varoja veroalueesta toiseen. Kun kyse on ylihinnoittelusta, yritys A myy yritykselle B esimerkiksi tuotteita sellaiseen hintaan, joka ei ole markkinaehtoinen. Tässä esimerkkitapauksessa yritys A myy tuotteita korkeaan hintaan, jolla muu riippumattoman yritys ei olisi valmis ostamaan. Näiden kahden yritysten tavoitteena on siirtää yrityksen B varoja yritys A:lle, koska yritys A toimii veroalueella, jossa verotus on keveämpää kuin yrityksen B veroalueella. (Kukkonen & Walden 2010, 162-163.)

Kun kyse on alihinnoittelusta, yritys A myy tuotteita yritykselle B alhaiseen hintaan, joka ei ole markkinaehtoinen, koska A ei myisi tuotteita niin alhaiseen hintaan riippumattomalle yritykselle (Kukkonen & Walden 2010, 162-163). Tässä tapauksessa yritys B toimii veroalueella, jossa verotus on keveämpää. Alihinnoittelu on varsin yleistä

luonnonvararikkaassa Afrikassa (The Australian Strategic Policy Institute 2013). Kansainvälinen konserniyritys myy pilkkahintaan toiselle samaan konserniin kuuluvalla yritykselle, joka toimii ulkomailla. Yksinkertaisesti ali- ja ylihinnoittelussa on kyse verojen minimoimisesta. Kun tarkastellaan yhtä yritystä yksinään, se näyttää häviävän myymällä liian alhaiseen hintaan tai ostamalla liian korkeaan hintaan, mutta koska ostajan ja myyjän välillä vallitsee etuyhteys, kumpikin voittavat, eli kyseessä on todellisuudessa win-win-tilanne.

Etuyhteysasemassa olevien yritysten välistä siirtohinnoittelua tarkastellaan liiketaloudellisen tarkoituksenmukaisuuden valossa, kun arvioidaan onko siirtohinnoittelu ollut laillista vai ei. Liiketaloudellisen tarkoituksenmukaisuuden näkökulmana on riippumattoman yrityksen näkökulma. Liiketaloudellinen tarkoituksenmukaisuus siis koskee markkinaehtoisuutta. Markkinaehtoisuuden peruskysymyksenä on, toimisiko jokin yritys tietyllä tavalla, jos se ei olisi etuyhteysasemassa yritykseen, jonka kanssa se tekee kauppaa. Periaatteena on siis tarkastella siirtohinnoittelua siitä näkökulmasta, mitä yritykset tekisivät, jos ne toimisivat ”luonnollisesti”. Kun yritysten välillä vallitsee intressiyhteys, voi tämä johtaa keinotekoisiiin päätöksiin verotuksen välttämiseksi. (Kukkonen & Walden 2010, 164-165.)

## 2.1 Kansainvälisen vero-oikeuden rakenne

Siirtohinnoittelussa tarkastellaan, miten verotettava tulo jakautuu kahden eri veroalueen välillä, ja jakautuuko se laillisesti. Täten siirtohinnoittelukysymysten ymmärtämiseksi on tarkasteltava kansainvälistä vero-oikeutta. (Kukkonen & Walden 2010, 165)

### 2.1.1 Kahdenkertainen verotus ja sen poistaminen

Ulkomailla toimivan suomalaisyrityksen on maksettava Suomessa veroa sekä kotimaassa että ulkomailla ansaitusta tulosta. Useimmiten ulkomailla saatu tulo on myös veronalaista tuloa ulkomaisessa valtiossa. Jos yritys maksaisi veroa sekä Suomessa että ulkomailla samasta tulosta, johtaisi tämä kaksinkertaiseen verotukseen. (Verohallinto 2011.)

Kaksinkertaisen verotuksen poistamiseen on kaksi tapaa. Siihen voi käyttää joko hyvitys- tai vapautusmenetelmää. Yleisin käytetty menetelmä on hyvitysmenetelmä.

Vapautusmenetelmää käytetään silloin, kun Suomella ja toisella valtiolla on yhteinen verosopimus, joka edellyttää vapautusmenetelmän toimeenpanoa. (Verohallinto 2011.)

Hyvitysmenetelmässä Suomen verohallinto verottaa yrityksen ulkomailta saadun tulon, mutta vähentää ulkomailla maksetun veron Suomessa maksettavasta verosta. Annettakoon esimerkki, jossa suomalainen yritys ansaitsee ulkomailla 100 000 euron tulon ja maksaa tästä tulosta 15 000 euroa veroa ulkomailla. Suomessa yrityksen tulisi maksaa 24 500 euroa veroa,

mutta tämä johtaisi kaksinkertaiseen verotukseen, joten Suomen verohallinto vähentää ulkomailla maksetun 15 000 euroa Suomessa maksettavasta 24 500 euron verosta, joten jäljelle maksettavaksi jää 9 500 euroa. Ulkomailla maksettu vero vähennetään Suomen verotuksessa eli siis hyvitetään. Näin ehkäistään kaksinkertainen verotus hyvitysmenetelmän avulla. (Verohallinto 2011.)

Joissakin tapauksissa hyvittävä määrä voi olla suurempi kuin mitä Suomessa tulisi maksaa veroa. Tämä voi johtua siitä, että verokanta on korkeampi ulkomailla kuin Suomessa. Toinen tapaus on, että yrityksellä on vähemmän verotettavaa tuloa Suomessa kuin ulkomailla ja kolmas tilanne sellainen, jossa yritys tekee tappiota Suomessa. Kun hyvittävä määrä on suurempi kuin Suomessa maksettava vero, vain maksettavan veron osuus hyvitetään. Ylimenevä osuus, joka jää hyvittämättä, voidaan hyvittää seuraavan verotuksen yhteydessä kuitenkin vain seuraavan viiden vuoden aikana, jonka jälkeen sitä ei voida enää hyvittää. Hyvittämättä jäänyt osuus hyvitetään samasta tulolähteestä tai tulolajista kuuluvasta verosta, joka on verotettu ulkomailla. (Verohallinto 2011.)

Aikaisemmin mainitussa vapautusmenetelmässä Suomessa ei makseta veroa tulosta, joka on hankittu ulkomailla, mutta tulolla on kuitenkin korottava vaikutus muihin tuloihin, joista maksetaan veroa. Ulkomailta saatu tulo ei vaikuta sellaisten tulojen verotukseen, joiden verotus on suhteellista. Suhteellisiin veroihin kuuluvat yhteisöjen maksama tulovero ja pääomatulojen vero. (Verohallinto 2011.)

Yritys joutuu tekemään anomuksen verohallinnolle kaksinkertaisen verotuksen poistamiseksi, kun se jättää veroilmoituksen tietyltä verovuodelta. Yrityksen on ilmoitettava verottajalle ulkomainen tulo ja vero, sekä tulon luonne. Kyseessä voi esimerkiksi olla myynti, palkka, osinko tai vastaava. Tätä anomusta varten on oma lomake. Lisäksi yritykset voivat ehkäistä kaksinkertaisen verotuksen jo ennakoperintävaiheessa - jos yritys osoittaa, että se joutuu maksamaan veroa ulkomailla, voidaan Suomessa maksettavaa ennakoveron määrää pienentää. (Verohallinto 2011.)

## 2.2 OECD, EU ja kansainväliset verosopimukset

Suomessa tapahtuvan verotuksen taustalla tulee aina olla normisto, joka perustuu Suomen lakiin, mutta jo itse Suomen lain normiston taustalla on kansainvälisiä normistoja. Näistä normistoista kaikkein merkittävimmät ovat OECD:n ohjesäännöt, EU:n lait sekä Suomen ja muiden valtioiden välillä sovitut verosopimukset. (Kukkonen & Walden 2010, 165-167.)

OECD on lyhenne englanninkielisestä termistä ”Organisation for Economic Co-operation and Development”, joka tarkoittaa suomeksi organisaatiota taloudelliselle yhteistyölle ja

kehitykselle. OECD-järjestö perustettiin vuonna 1961, ja tällä hetkellä järjestössä on 34 jäsenmaata, joihin Suomi lukeutuu. Kyseessä on järjestö, jonka jäsenmaat ovat demokratian ja vapaiden markkinoiden puolesta. Järjestö antaa jäsenmailleen foorumin, jossa pyritään keksimään ratkaisuja taloudellisiin ongelmiin ja määrittämään hyviä käytäntöjä. Yksi tärkeimmistä järjestön laatimista ohjesäännöistä koskee nimenomaan siirtohinnoittelua. (OECD 2013.)

EU-direktiivit asettavat veloitteita Suomen kansalliselle verolainsäädännölle. EY-oikeus velvoittaa kaikkia Euroopan unionin jäsenvaltioita soveltamaan normistoa, joka on samansisältöinen. Tällä hetkellä tuloverotusta koskevia EU-direktiivejä on kolme: yritysjärjestelydirektiivi, emo-tytäryhtiödirektiivi ja korko-rojaltidirektiivi. (Kukkonen & Walden 2010, 166.)

Suomen solmiessa verosopimuksia toisten maiden kanssa ovat aikaisemmin mainitut OECD:n ohjesäännökset ja EU-direktiivit aina taustalla. Verosopimuksissa sovitaan, miten erikseen määritellyt veropohjat jakautuvat sopimusvaltioiden välillä. Verosopimuksia on kahdenlaisia. Kun verosopimus on kahden valtion välinen, on kyseessä bilateraalin verosopimus. Multilateraaliset sopimukset puolestaan koskevat useampaa kuin kahta valtiota. Suomen valtiovarainministeriö neuvottelee toisen valtion osapuolen kanssa verosopimuksen sisällöstä. Kun Suomen valtiovarainministeriö ja vieraan valtion vastaava osapuoli ovat päätyneet yhteisymmärrykseen sopimuksesta, esitetään verosopimus valtioneuvostolle, joka puolestaan esittää verosopimuksen eduskunnalle. Eduskunta hyväksyy verosopimuksen tai on hyväksymättä. Voimaantuloasetukseen jälkeen verosopimuksesta tulee osa Suomen lainsäädäntöä. (Kukkonen & Walden 2010, 166.)

OECD:llä on malliverosopimus pohja verosopimuksien laatimista varten, mutta Suomen ja eri valtioiden väliset verosopimukset poikkeavat aina jonkin verran malliverosopimuksesta tiettyjen artiklojen kohdalla. Käytännössä eri maiden väliset verosopimukset poikkeavat aina toisistaan jossain määrin, vaikka taustalla onkin OECD:n malliverosopimus pohja. Merkillepantavaa on se, että sanavalinnoilla on tärkeä merkitys verosopimuksissa. Vaikka melkein kaikissa verosopimuksissa on olennainen konfliktitilanteita käsittelevä artikla, ei valtioiden ole pakko päätyä tulkintaan, joka on yksimielinen. (Kukkonen & Walden 2010, 167.)

Valtioiden välisten verosopimusten ensisijainen tehtävä on estää kahdenkertainen verotus, josta puhuttiin aiemmin. Niiden tavoitteena on myös estää useammankertainen verotus. Toisena päätavoitteena on ehkäistä perusteettomat veropaot, joissa tuloa ei veroteta minkään valtion verotuksen piirissä. Eri valtioilla on verosäännöksiä, jotka poikkeavat toisistaan. Nämä poikkeavaisuudet voivat mahdollistaa sen, että kansainvälinen yritys käyttäisi hyväksi poikkeavaisuuksista johtuvia porsaanreikiä saavuttaen täten perusteettomia

vero-etuja. Valtioiden välisillä verosopimuksilla pyritään ehkäisemään tällaiset tilanteet. (Kukkonen & Walden 2010, 168.)

### 2.3 Etuyhteys

Etuyhteys on määritelty tarkasti laissa. Etuyhteys ei koske pelkästään konserniyhtiötä tai tilannetta, jossa jollain taholla on etuyhteysasema yritykseen, koska kyseinen taho omistaa yrityksen osakkeita. Etuyhteysasema on olemassa, jos jollain osapuolella on määräysvalta toiseen osapuoleen tai, jos on olemassa kolmas taho, jolla on määräysvalta molempiin osapuoliin, jotka suorittavat siirtohinnoittelua. Esimerkiksi yritys A ja B käyvät kauppaa, ja taholla C on määräysvalta molempiin yrityksiin. Voi myös olla tilanteita, joissa useammalla ulkopuolisella taholla on määräysvalta yrityksiin, jotka käyvät kauppaa. (Kukkonen & Walden 2010, 176.)

Jos jokin taho omistaa puolet toisen tahon pääomasta tai puolet toisen tahon kaikista osakkeista tai osuuksista, jotka oikeuttavat äänimäärään, puhutaan välittömästä ja määrämuotoisesta määräysvallasta. Taho voi omistaa toisesta tahosta näitä asioita joko välittömästi tai välillisesti. Lisäksi toisella taholla on määräysvalta toiseen tahoon, jos tämä pystyy nimittämään vähintään puolet toisen tahon hallituksen jäsenistä. Vielä tarkemmin määriteltynä jäsenten nimitysoikeus ei koske pelkästään toisen tahon hallitusta, vaan myös toimielintä, joka vastaa hallitusta, tai toimielintä, jolla on oikeus nimittää vähintään puolet hallituksen jäsenistä. (Kukkonen & Walden 2010, 176.)

Etuyhteysaseman voidaan katsoa esiintyvän tilanteessa, jossa jollain taholla on tosiasiallinen määräysvalta toiseen tahoon. Tällainen tilanne voi käydä toteen, jos jollain taholla on tosiasiallinen määräysvalta toiseen, koska ensimmäinen taho on merkittävässä rahoituksellisessa asemassa suhteessa toiseen. Lisäksi tosiasiallisen määräysvallan voidaan katsoa käyvään toteen, jos jollain taholla on tosiasiallinen määräysvalta, joka perustuu osakassopimuksen ehtoihin. (Kukkonen & Walden 2010, 177.)

Yleensä kun siirtohinnoittelu on ollut aiheena mediassa, raportoinnin kohteena ovat olleet suuret julkiset osakeyhtiöt, kuten Google ja Apple, mutta siirtohinnoittelu voi koskea myös muita yritysmuotoja. OECD:n malliverosopimuksessa, joka koskee siirtohinnoittelua, termillä ”yritys” tarkoitetaan verovelvollista, joka harjoittaa yritystoimintaa. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että siirtohinnoittelu ei koske pelkästään julkisia pörssiyhtiöitä vaan kaikkia yritysmuotoja. (Kukkonen & Walden 2010, 178.)

Etuyhteysaseman voidaan katsoa syntyvän, jos esimerkiksi aviopuolisot omistavat tietyn prosenttiosuuden kahden yrityksen pääomasta. Etuyhteys voi myös syntyä, jos omistajina on

jokin henkilö ja hänen lähipiirinsä kuuluva henkilö. Tässä tapauksessa lähipiiriläisillä ei tarkoiteta ystäviä vaan perheenjäseniä. Serkut ovat ensimmäiset lähisukulaiset, jotka eivät kuulu edellä mainittuun lähipiirikäsitteeseen. (Kukkonen & Walden 2010, 179.) Nämä määritelmät koskien etuyhteyden kuvausta ovat laaja-alaisia, koska nykyliikemaaailmassa omistusyhteydet ovat laajoja.

## 2.4 Markkinaehtoisuus

Markkinaehtoisuus on käsitteenä laaja, sillä vertailukelpoisuuteen vaikuttaa monta asiaa. Kun tarkastellaan, onko jokin transaktio täyttänyt markkinaehtoisuuden merkit, tulee ottaa monta asiaa huomioon kuten muun muassa vaihdettavan tuotteen tai palvelun laatu, luonne ja laajuus. (Kukkonen & Walden 2010, 179-180.)

Tarkasteltaessa siirtyneen omaisuuden, joka voi olla esimerkiksi tuote tai rahoitusomaisuus, tai palvelun markkinaehtoisuutta on otettava huomioon, millaisia toimintoja kauppaa käyvät osapuolet suorittavat. Toiminnoilla tarkoitetaan muun muassa suunnittelua, valmistusta, tutkimus- ja kehitystyötä, huoltoa, rahoitusta, johtamista, konsultointia, hallintoa ja niin edelleen. Mitä laajempia ja vaativampia osapuolen suorittamat toiminnot ovat, sitä suurempaan korvaukseen on tämä osapuoli oikeutettu. Tätä kutsutaan toimintoarviointiksi. (Kukkonen & Walden 2010, 181.)

Markkinaehtoisuuden arviointi ei perustu pelkästään hintaan vaan myös transaktioiden sopimusehtoihin. Sopimusehdoilla tarkoitetaan kaupanhinnan oikaisuja, alennuksia, maksu- ja toimitusehtoja, sekä vahinko- ja arvonalentumisriskien kantamista. (Kukkonen & Walden 2010, 183.)

Sopimusehtojen kuuluminen markkinaehtoisuuden piiriin kuvastaa hyvin sitä, kuinka laaja käsite markkinaehtoisuus loppujen lopuksi on. Joskus saattaa olla, että kauppahinta ei ole yli- tai alihinnoiteltu, mutta jokin muu kauppasopimukseen liittyvä asia tekee siitä markkinaehtoisuuden vastaisen.

### 2.4.1 Taloudelliset olosuhteet

Yritykset eivät operoi tyhjiössä vaan taloudelliset olosuhteet vaikuttavat luonnollisesti niiden liiketoimintaan. Merkittävin taloudellisiin olosuhteisiin vaikuttava asia on kansantalouden perusoppi kysynnästä ja tarjonnasta. Taloudellisiin olosuhteisiin lukeutuvat myös maantieteellinen sijainti, toimijoiden suhteellinen kilpailuasema, lainsäädäntö ja tuotantokustannukset. (Kukkonen & Walden 2010, 183.)

Taloudellisten olosuhteiden määritelmä kuvastaa taas kerran, kuinka laaja markkinaehtoisuuden käsite on. Ne myös selittävät, miksi siirtohinnoittelun laillisuuden tarkastaminen on erittäin vaikeaa verottajan näkökulmasta. Tarkastamisen vaikeus johtuu tiedon epäsymmetriasta. Tiedon epäsymmetria suosii yrityksiä, sillä yritykset tietävät paremmin omat taloudelliset olosuhteensa sekä taloudellisen olosuhteen ympäristössä, jossa ne operoivat.

#### 2.4.2 Liiketoimintastrategia ja tarkoituksellinen kuittaus

Markkinaehtoisuuden määrittämisessä pitää myös ottaa huomioon yritysten liiketoimintastrategiat. On tilanteita, joissa yritys hinnoittelee tuotteensa alemmalla hinnalla kuin toiset yritykset, jotka ovat markkinoilla. Tämä voi johtua esimerkiksi siitä, että yritys on vasta astunut uusille markkinoille, joista se yrittää saada jalansijaa. Tämä voi saada yrityksen määrittelemään liiketoimintastrategiansa siten, että se on valmis aluksi myymään tuotteitaan tai palveluitaan hintaan, joka kattaa pelkät tuotantokustannukset, tai jopa tappiolliseen hintaan. Tosin tämä strategia saa olla vain lyhytaikainen, sillä yritysten elinehtona on, että ne tuottavat voittoa pitkällä tähtäimellä. Siirtohinnoittelussa olennaisin kysymys on, olisiko riippumaton yritys käyttänyt samanlaista strategiaa. (Kukkonen & Walden 2010, 183-184.)

Liiketoimintastrategian kuuluminen markkinaehtoisuuden piiriin osoittaa taas kuinka hinta ei ole pelkkä markkinaehtoisuuden kriteeri. Liiketoimintastrategiaan vetoaminen antaa yrityksille entistä enemmän vapautta perustella siirtohinnoittelua, joka voitaisiin muuten nähdä alihinnoitteluna.

Arvioitaessa siirtohinnoittelun laillisuutta voidaan etuyhteysasemassa olevien yritysten transaktioita tarkastella yksittäisesti tai kokonaisvaltaisesti. Kokonaisvaltaisuus tarkoittaa sitä, että katsotaan, onko kaikkien transaktioiden kokonaisuus ollut markkinaehtoisuuden mukainen. Tällaista arviointia voi käyttää, jos yritykset käyvät tietoisesti kauppaa, joka ei ole täytä markkinaehtoisuuden merkkejä. Esimerkiksi emoyhtiö saattaa myydä tytäryhtiölleen tiettyä tuotetta tai palvelua alihintaan, mutta myös tytäryhtiö myy emoyhtiölle alihintaan. Tämänlaisessa tilanteessa nämä tapaukset kumoavat toisensa eli puhutaan tarkoituksellisesta kuittauksesta. Kokonaisvaltaisesti katsottuna transaktiot voivat täydellisesti tai osittain kumota toisensa. Tarkoituksellisen kuittaus tarkoittaa siis sitä, että markkinaehtoisuuden voidaan katsoa toteutuneen, koska kaikkien transaktioiden muodostama yhteislopputulos on markkinaehtoisuuden mukainen, vaikka yksinään tarkasteltuna siirtohinnoittelutransaktiot eivät täyttäisi markkinaehtoisuuden määritelmää. (Kukkonen & Walden 2010, 185-187.)

Tarkoituksellinen kuittaus antaa yrityksille liikkumavaraa siirtohinnoittelussa, mutta on pidettävä mielessä, että yritysten on osoitettava tarkoituksellisuus siirtohinnoitteludokumentaatian avulla.

## 2.5 Vertailukelpoisuus

Tärkeintä markkinaehtoperiaatteen toteutumisen tarkastamisessa on siirtohinnoittelutransaktioiden vertailukelpoisuus. Vertailukelpoisuudella tarkoitetaan sitä, että etuyhteysasemassa olevien yritysten kaupankäynti on verrattavissa toisistaan riippumattomien yritysten väliseen kaupankäyntiin. Vertailukelpoisuudella pyritään siis vastaamaan kysymykseen, onko kahden etuyhteysasemassa olevien yritysten välinen kaupankäynti, eli siirtohinnoittelu, ollut markkinaehtoista. Pystytäänkö tämä todistamaan vertaamalla siirtohinnoittelua riippumattomien yritysten välisiin transaktioihin? Vertailukohteiden tulee olla riittävän samankaltaisia kuin siirtohinnoittelutransaktioiden. Kaikki nykyliikemaailmassa käydyt transaktiot ovat tiettyyn pisteeseen uniikkeja, joten vertailukelpoisuuden arviointi tapahtuu jokaisen siirtohinnoittelun kohdalla tapauskohtaisesti. (Kukkonen & Walden 2010, 187-188.)

Vertailukelpoisuus voidaan osoittaa joko ulkoisella tai sisäisellä vertailukohteella. Sisäinen vertailukohde on sellainen transaktio, jonka yritys on suorittanut riippumattoman yrityksen kanssa. Ulkoinen vertailukohde koskee riippumattomien ja täysin ulkopuolisten yritysten välistä kauppaa. Ulkopuolisten ja riippumattomien yritysten välinen kaupankäynti on ulkoinen vertailukohde. Kun vertailukohteeksi otetaan ulkoinen kohde, on ensimmäinen kriteeri nimenomaan riippumattomuus. Kun riippumattomuuden todetaan täyttyneen, otetaan seuraavaksi tarkastelukohteeksi muut vertailukelpoisuuteen vaikuttavat kriteerit. Näitä kriteereitä ovat muun muassa aikaisemmin mainitut asiat kuten taloudelliset olosuhteet. Ulkoisena vertailukohteena ei voi siis käyttää yritystä, jonka liiketapahtumien piirteet poikkeavat olennaisesti siirtohinnoittelutransaktiosta. (Kukkonen & Walden 2010, 189.)

Ulkoisten vertailukohteiden etsimistä varten on olemassa erilaisia julkisia tietokantoja. Jotkut tietokannat ovat ilmaisia, mutta suurin osa tietokannoista on maksullisia. Näistä tietokannoista saa yleisesti katsottuna julkisten pörssiyhtiöiden tuloslaskelmia ja tasetietoja. Lähtökohtaisesti kyseessä on konsernitilinpäätöksiä, johon on liitetty kaikkien konserniin kuuluvien yhtiöiden tilinpäätöstiedot. Tosin on huomautettava, että näistä tietokannoissa on saatavilla rajoitetusti riippumattomien yritysten välistä kaupankäyntiä koskevaa tietoa. (Kukkonen & Walden 2010, 189.)

Edellä mainittujen tietokantojen rajoitteellisuuden vuoksi on yleisesti hyväksyttyjä tietokantoja vain muutamia. Eurooppalaisella tasolla yleisin tietokanta on Amadeus. Kyseinen



tietokanta sisältää tilinpäätös- ja taustatietoja koskien noin yhdeksää miljoonaa eurooppalaista yritystä. Nämä noin yhdeksän miljoonaa yritystä ovat 38 eri Euroopan valtiosta. Tietokannassa on sekä julkisten että yksityisten yritysten tietoja. (Kukkonen & Walden 2010, 189-190.)

Tilastoluonteiset toimialatiedot eivät kelpaa vertailukelpoiseksi tiedoksi. Tämä johtuu siitä, että tilastotiedot eivät lähtökohtaisesti piittaa liiketoimien vertailukelpoisuudesta. Tilastotiedot kuvastavat keskimääräisiä arvoja, eivätkä ne huomioi riittävästi eri liiketoimien yksityispiirteitä. Mahdollinen syy ulkoisen vertailukohteen hylkäämiselle tulisi aina perustua siihen, että se ei täytä vertailukelpoisuuden yleisiä kriteereitä. (Kukkonen & Walden 2010, 190.)

Ulkoisten vertailukohteen löytämisessä on suuria tiedonhankintaongelmia. Julkisesti tarjolla olevista tietolähteistä löytää rajallisesti tietoa, jonka vuoksi riittävän yksityiskohtaista tietoa on käytännössä mahdotonta hankkia. Tästä tiedon rajoittuneisuudesta syntyy kohtuuttomuusongelma, jonka vuoksi verovelvollista ei tulisi rangaista tapauksessa, jossa vertailukohteen etsimistä on laiminlyöty tai etsiminen on jäänyt vaillinaiseksi. (Kukkonen & Walden 2010, 190.)

Ulkoisen vertailukohteen valinnan ei tulisi perustua siihen, että verrokillä on samanlainen toimialakuvaus tai sillä on samoja tuotteita tai palveluita. Ratkaisevinta vertailukohteen valinnassa tulee olla toteutuneiden olosuhteiden verrattavuus. Esimerkiksi suurta yritystä ei voi verrata pieneen samalla alalla toimivaan yritykseen. On tärkeää pystyä dokumentoimaan ja perustelemaan valittujen tai hylättyjen vertailukohteen valinta. Vertailukohteen valinnan perusteleminen painottuu nimenomaan yrityksen kohdalla, ja vertailukohteen hylkäämisen perustelu verottajan kohdalla. (Kukkonen & Walden 2010, 185-187.)

Yleisenä yhteenvetona vertailukelpoisuudesta voi sanoa sen, että se ei ole yksinkertaista. Teoria itsessään ei ole yksinkertainen, vaan se on erittäin laaja ja kattava, mikä tekee verrokin etsimisestä haastavaa. Lisäksi tietokannoista saatavan tiedon niukkuus asettaa suuret käytännön haasteet. Mediassa on paljon puhuttu siitä, kuinka suuret kansainväliset yritykset siirtävät voittonsa veroparatiiseihin siirtohinnoittelun avulla, mutta teorian valossa voidaan myös sanoa, että sellaisen yrityksen, joka ei edes halua siirtää voittoa peiteltysti, voi olla hankalaa perustella siirtohinnoitteluaan. Tulokinnan ja perustelun elementit korostuvat erittäin paljon siirtohinnoittelussa.

## 2.6 Siirtohinnoittelumenetelmät

OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa ohjeistetaan, että etuyhteysasemassa olevien yritysten tulisi käyttää hintaa, joka olisi toteutunut:

vertailukelpoisessa tilanteessa

vertailukelpoisista suoritteista ja

riippumattomien osapuolien välillä. (Kukkonen & Walden 2010, 191.)

Kuten aiemmin on jo tullut ilmi, markkinaehtoisuus on perusehto siirtohinnoittelulle. Tämän tulisi myös olla perusteltavissa ja perustelua varten on eri siirtohinnoittelumenetelmiä.

OECD:n ”Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”-siirtohinnoitteluohjeessa kerrotaan markkinaehtoisuuden perustelemista varten käytettävistä menetelmistä. Mitä tahansa menetelmää, joka on mainittu ohjeissa, voi käyttää, jos katsotaan, että se kuvaa hyvin markkinaehtoista hintaa. Markkinaehtoisen hinnan arvioimisessa voidaan käyttää myös useampaa kuin yhtä siirtohinnoittelumenetelmää samaan aikaan. (Kukkonen & Walden 2010, 192.)

Menetelmät on jaettu kahteen osaan, ensisijaisiin ja toissijaisiin menetelmiin:

#### *Ensisijaiset menetelmät*

Markkinahintavertailumenetelmä (Comparable Uncontrolled Price Method, CUP)

Jälleenmyyntihintamenetelmä (Resale Price Method)

Kustannusvoittolisämenetelmä (Cost Plus Method)

#### *Toissijaiset, summaariset ns. liiketoimivoittomenetelmät (Transactional Profit Methods):*

Voitonjakamismenetelmä (Profit Split Method)

Liiketoiminettomarginaalimenetelmä (Transactional Net Margin Method) (Kukkonen & Walden 2010, 192.)

Täydellistä markkinaehtoisuuden täyttävää hintaa ei pystytä useimmiten määrittelemään tarkkuudella käytännössä. OECD:n ohjesäännöksissä kuvatuilla siirtohinnoittelumenetelmillä pyritään pääsemään mahdollisimman lähelle hintatasoa, joka täyttää markkinaehtoisuuden kriteerit. Menetelmää valittaessa pyritään ottamaan huomioon yksilöllisen siirtohinnoittelutilanteen erityispiirteet. Lisäksi pyritään tietenkin ottamaan huomioon olemassa olevan vertailutiedon määrä sekä laatu. (Kukkonen & Walden 2010, 193.)

Verottajan tekemät siirtohinnoitteluoikaisut perustuvat olennaisesti yllä mainittuihin

siirtohinnoittelumenetelmiin. Oikaisut tehdään siten, että lasketaan

siirtohinnoittelumenetelmällä markkinaehtoinen hinta ja verrataan sitä yrityksen käyttämään kauppahintaan. Verottaja määrittää oikaisun määrän laskemalla erotuksen yrityksen

käyttämän kauppahinnan ja siirtohinnoittelumenetelmällä lasketun hinnan välillä. (Kukkonen & Walden 2010, 193.)

### 2.6.1 Markkinahintavertailumenetelmä

Markkinahintavertailumenetelmän avulla markkinaehtoisuuden kriteerit täyttävä hinta määritetään suorittamalla vertaus, jossa verrataan intressiyhteysasemassa olevien yritysten käyttämää hintaa riippumattomien yritysten käyttämään hintaan. Riippumattomien yritysten välinen transaktio tulee olla tapahtunut riittävän samanlaisissa olosuhteissa kuin missä intressiyhteysyritysten välinen transaktio on tapahtunut. Markkinahintavertailumenetelmällä voi verrata useampia riippumattomien yritysten välisiä kaupankäyntejä. Näiden vertausten tulokset kertovat rajat, jonka rajoissa intressiyhteysyritysten olisi pitänyt suorittaa siirtohinnoittelunsa. (Kukkonen & Walden 2010, 193.)

Riippumattomien osapuolten välisessä kaupankäynnissä ja neuvotteluissa uskotaan muodostuvan hinnat, jotka kuvaavat markkinaehtoisuutta (Kukkonen & Walden 2010, 193). Riippumattomien osapuolten välinen kaupankäynti on ”luonnollista” kaupankäyntiä, jota on tapahtunut kautta ihmiskunnan historian, kun taas intressiyhteysyritysten välinen kaupankäynti voi altistua keinotekoisille päätöksille muun muassa verotuksen välttämiseksi.

Markkinahintavertailumenetelmässä voidaan käyttää hyväksi kahta täysin ulkopuolista yritystä tai toisen etuyhteysasemassa olevan yrityksen käymää kauppaa ulkopuolisen ja riippumattoman yrityksen kanssa. Markkinahintavertailumenetelmä on markkinalähtöinen menetelmä. Täten markkinahintavertailumenetelmää voidaan pitää perustellusti ensisijaisena menetelmänä, joka tarjoaa suurimmat ja luotettavimmat tulokset, jos vain tarjolla on riittävästi tietoa transaktioista, jotka täyttävät vertailukelpoisuuden kriteerit. Tästä johtuen markkinahintavertailumenetelmää tulisi käyttää aina kun mahdollista. Jos markkinahintavertailumenetelmää ei voida käyttää, tulisi tämä perustella selittäen, miksi se ei sovellu siirtohintojen määrittämiseen. Markkinahintavertailumenetelmän merkitys on korostunut entisestään, koska se on käytännöllisesti katsoen ainoa menetelmä, jonka käyttö hyväksytään kaikissa valtioissa siirtohinnoittelumenetelmänä. (Kukkonen & Walden 2010, 193-194.)

OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa sanotaan, että riippumaton liiketoimi on vertailukelpoinen, jos jompikumpi seuraavasta ehdoista toteutuu:

mikään vertailtavien liiketoimien tai liiketoimet tekevien yritysten välinen ero ei voisi olennaisesti vaikuttaa hintaan avoimilla markkinoilla, tai

kohtuullisen tarkkoja oikaisuja voidaan tehdä tällaisten erojen olennaisten vaikutusten poistamiseksi. (Kukkonen & Walden 2010, 194.)

Joidenkin tuotteiden kohdalla markkinahintavertailumenetelmä käyttö on helpompaa kuin toisten, sillä joistain tuotteista on saatavilla suhteellisen helposti markkinatietoa. Koska markkinatietoa on helposti saatavilla, jäljelle jää arvioitavaksi liiketoimen yksilölliset piirteet, jotka vaikuttavat vertailtavuuteen. Tällaisia yksilöllisiä piirteitä ovat muun muassa toimitustapa ja - ehdot, sekä muut sopimusehdot. (Kukkonen & Walden 2010, 194.)

Markkinahintavertailumenetelmän käyttö soveltuu parhaiten sellaisiin tuotteisiin, joiden kohdalla on vähän yksilöllisiä piirteitä. Tällaisia tuotteita ovat muun muassa raaka-aineet, kiinteistöt ja jopa julkisesti noteeratut arvopaperit. Palvelut ja immateriaalioikeudet ovat toisaalta suurilta osin yksilöllisiä, joten niiden vertailukelpoisuuden arvioiminen on monimutkaista. Erityisesti immateriaalioikeuksien vertailukelpoisuuden arvioiminen on monimutkaista, sillä immateriaalioikeudet ovat luonnostaan uniikkeja. (Kukkonen & Walden 2010, 194.)

## 2.6.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä

Toinen ensisijaisista ja perinteisimmistä siirtohinnoittelumenetelmistä on jälleenmyyntihintamenetelmä. Jälleenmyyntihintamenetelmässä riippumattomalle yritykselle edelleen myydystä suoritteesta hinnasta vähennetään hyväksyttävä voittomarginaali ja sellaiset kulut, jotka kohdistuvat suoritteeseen. Suoritteeseen kohdistuvia kuluja ja hyväksyttävää voittomarginaalia kutsutaan kokonaisuutena jälleenmyyntihintamarginaaliksi eli bruttomarginaaliksi. Bruttomarginaali sisältää ne kustannukset, jotka syntyvät jälleenmyyjän suorittamista toiminnoista ja sopivan voittomarginaalin, joka on suhteutettu jälleenmyyjän käyttämään omaisuuteen ja toiminnan riskeihin. (Kukkonen & Walden 2010, 195.)

Jälleenmyyntihintamenetelmässä jälleenmyyntihinnasta vähennetään edellä mainittu bruttomarginaali. Se osuus, joka jää jäljelle vähennyksen jälkeen, kuvastaa tässä menetelmässä hintaa, joka on markkinaehtoinen etuyhteysasemassa olevien yritysten välillä. Jälleenmyyntihintamenetelmässä katsotaan, että ulkopuoliselle ja riippumattomalle osapuolelle jälleenmyyty suorite edustaa markkinaehtoista hintaa, sillä jälleenmyyntisuorite syntyy aidossa ja markkinaehtoisessa neuvottelutilanteessa. Täten jälleenmyyntihintaa käytetään jälleenmyyntihintamenetelmässä lähtökohtana, jonka avulla määritetään markkinaehtoinen siirtohintaa. (Kukkonen & Walden 2010, 195.)

Sanottakoon, että yritys A, joka on etuyhteysasemassa yritykseen B, myy B:lle tuotteita. Yritys B puolestaan myy tuotteita eteenpäin yritykselle C, joka ei ole intressiyhteysasemassa

kumpaankaan aiempaan mainittuun yritykseen. Hinta, jolla yritys B myy tuotteet yritykselle C, on jälleenmyyntihinta. Kun tästä jälleenmyyntihinnasta vähennetään yrityksen B kulut, jotka kohdistuvat tuotteisiin, ja kohtuullinen kate, jäljelle jää hinta, jota voidaan käyttää hyväksi siirtohinnoitteluvierailussa. (Kukkonen & Walden 2010, 197-198.)

OECD:n siirtohinnoitteluohjeista löytyy samanlaiset säännöt koskien jälleenmyyntihintamenetelmää kuin aikaisemmin mainitun markkinahintavertailumenetelmän kohdalla:

mikään vertailtavien liiketoimien tai liiketoimet tekevien yritysten välinen ero ei voisi olennaisesti vaikuttaa jälleenmyyntimarginaaliin avoimilla markkinoilla, tai kohtuullisen tarkkoja oikaisuja voidaan tehdä tällaisten erojen olennaisen vaikutuksen poistamiseksi. (Kukkonen & Walden 2010, 195.)

Hyväksyttävän voittomarginaalin arviointi jälleenmyyntihintamenetelmässä voidaan suorittaa laskemalla jälleenmyyvän yrityksen katteet niistä kaupoista, jotka yritys saa muiden riippumattomien yritysten kanssa tehdyistä kaupoista. Hyväksyttävä voittomarginaali voidaan myös arvioida laskemalla se täysin ulkopuolisten yritysten katteista. Voittomarginaali voidaan siis vaikkapa laskea kyseisen toimialan tyypillisten katteiden pohjalta. (Kukkonen & Walden 2010, 194.)

Jälleenmyyntihintamenetelmässä ei saa kuitenkaan unohtaa yksilöllisiä piirteitä, jotka vaikuttavat transaktioon. Transaktiokohtaisuus velvoittaa aina huomioimaan kyseiset piirteet. Jälleenmyyntihintamenetelmässä tulee siis huomioida yksilölliset piirteet, kuten esimerkiksi mahdolliset edut ja korvausmuodot, jotka voivat olla jälleenmyyvän etuyhteisyrityksen eduksi. (Kukkonen & Walden 2010, 195.)

Jälleenmyyntihintamenetelmän sovellus sopii parhaiten sellaisiin yrityksiin, jotka eivät tee oleellisia muutoksia jälleenmyytäviin tuotteisiin tai jalosta näitä. Hyvä esimerkki tällaisesta asetelmasta on tuotantoyhtiö, joka myy tuotteita maahantuonti- tai myyntiyhtiölle, johon sillä on etuyhteysasema, koska maahantuonti- tai myyntiyhtiö ei tee jälleenmyytäviin tuotteisiin oleellisia muutoksia, eivätkä yhtiöt jalosta niitä. Jälleenmyyntihintamenetelmä ei sovellu sellaisiin tilanteisiin, jossa jälleenmyyjä jalostaa tuotteita tai lisää niiden arvoa esimerkiksi yhdistämällä eri tuotteita. Lisäksi menetelmä sopii heikosti palveluiden arvioimiseen. (Kukkonen & Walden 2010, 196.)

Jälleenmyyntihintamenetelmässä ei tarvitse käyttää pelkkää jälleenmyyntihintaa markkinaehtoisuuden arvioimisessa, vaikka menetelmä siihen perustuukin. Menetelmässä voidaan myös hyödyntää muita tietoja. Jos jälleenmyyjä hankkii vastaavanlaisia tuotteita

muiltakin kuin etuyhteysasemassa olevalta yritykseltä, voidaan näitä hintoja käyttää hyväksi sopivan voittomarginaalin arvioimiseen. Jos etuyhteysasemassa oleva yritys myy tuotteita muillekin yrityksille kuin etuyhteysasemassa olevalle jälleenmyyjälle, voidaan näitä hintoja käyttää voiton arvioimisessa. Jos kumpikaan etuyhteysasemassa oleva yritys ei käy tällaista kauppaa riippumattomien yritysten kanssa, tulee markkinaehtoista voittoa arvioida käyttäen apuvälineenä kahden täysin riippumattoman yrityksen käyttämää bruttomarginaalia ja voittoa. (Kukkonen & Walden 2010, 196-197.)

Olosuhteiden merkitys pitää myös ottaa huomioon jälleenmyyntihintamenetelmässä, kun arvioidaan sopivaa voittoa. Esimerkiksi riskin merkitys pitää ottaa huomioon. Riski kasvaa jälleenmyyjän osalta mitä kauemmin se hallitsee tuotteita, jotka se on ostanut. Mitä kauemmin tuotteet ovat jälleenmyyjän hallussa, sitä suurempi on toimintariski. (Kukkonen & Walden 2010, 197.)

Lähtökohtaisesti jälleenmyyntihintamenetelmässä voidaan hyväksyä tietyn toimialan tyypillinen voitto sopivaksi voittomarginaaliksi. Tosin korkeampi hyväksyttävä voitto voidaan perustella sillä, että jälleenmyyjällä on erikoisosaamista tai se on osoittanut tehokkuutta, joka oikeuttaa sen suurempaan voittomarginaaliin kuin muut yritykset. (Kukkonen & Walden 2010, 197.)

### 2.6.3 Kustannusvoittomenetelmä

Kolmas ensisijaisista siirtohinnoittelumenetelmistä on kustannusvoittolisämenetelmä. Markkinaehtoinen hinta määritellään kustannusvoittomenetelmässä ottamalla selvää, kuinka suuret kustannukset aiheutuvat suoritteiden tuottamisesta. Tämän jälkeen kustannuksiin lisätään hyväksyttävä voittolisä. (Kukkonen & Walden 2010, 198.)

Kustannusmenetelmässä pitää ottaa huomioon kustannukset, jotka ovat välittömästi suoritteeseen kohdistettavissa, sekä laskennallinen osuus välillisistä tuotantokustannuksista. Lisäksi pitää ottaa myös huomioon laskennallinen osuus koko yrityksen muista liikekustannuksista. (Kukkonen & Walden 2010, 198.)

Välittömien kustannuksien voidaan katsoa tarkoittavan samaa asiaa kuin muuttuvat kustannukset, jotka ovat suoraan verrannollisia tuotettujen suoritteiden määrään. Välittömiin kustannuksiin lukeutuu esimerkiksi raaka-aineet sekä palkat, jotka ovat aiheutuneet tuotantotoiminnasta. Välilliset kustannukset ovat sellaiset kulut, jotka ovat kaikkien tuotteiden yhteisesti aiheuttamia. Tällaisia kustannuksia ovat esimerkiksi kustannukset, jotka aiheutuvat tuotantokoneiden huollosta tai tuotantotiloista. (Kukkonen & Walden 2010, 198.)

Kolmas kustannuslaji koostuu kiinteistä yleiskustannuksista. Esimerkkejä tällaisista kustannuksista ovat hallinto-, yleis- ja valvontakustannukset. Välilliset kustannukset jaetaan tuotteille, palveluille ja aineettomille oikeuksille. Kustannusten kohdistaminen perustuu kustannus- ja kannattavuuslaskentaan sekä laskentainformaatioon. Kohdistaminen voidaan suorittaa esimerkiksi jako- tai lisäyslaskennan avulla. (Kukkonen & Walden 2010, 198.)

Jakolaskennassa yleiskustannusten jakajana voi toimia esimerkiksi kunkin toiminnon kokonaistuotannon, työvoiman tai sitoutuneen pääoman määrä. Loppujen lopuksi tuotantotoiminnan yksilölliset piirteet sekä saatavilla olevan tiedon määrä ja laatu määrittävät, mikä on tarkoituksenmukaisin kustannuslaskennan muoto tiettyä yritystä varten. (Kukkonen & Walden 2010, 198.)

Kustannusvoittolisämenetelmä soveltuu parhaiten sellaisiin intressiyhteisyhtiöihin, jotka myyvät toisilleen puolivalmistettuja tuotteita tai palveluita, joita ne eivät myy ulkopuolisille ja riippumattomille yrityksille. Kustannusvoittolisämenetelmä soveltuu hyvin muun muassa alihankinta- ja valmistusketjun eri portaiden väliseen siirtohinnoittelun arvioimiseen. Jos myyvä etuyhteys yritys myy vastaavanlaisia suoritteita vastaavanlaisin ehdoin muillekin yrityksille kuin toiselle etuyhteysasemassa olevalle yritykselle, määrätään hyväksyttävä voittolisä käyttäen perusteena riippumattomille yritykselle myytyjen suoritteiden hintoja. Jos etuyhteysyritys ei myy suoritteita muille ulkopuolisille yrityksille, määrätään hyväksyttävä voittolisä käyttäen hyväksi ulkopuolisten yritysten kustannusrakenteita. Käytännössä tämä on erittäin hankalaa, sillä riittävän tarkkaa tietoa kustannusrakenteista ei ole helposti saatavilla julkisista tietolähteistä. Tuotekohtaista käyttökatetta ja liikevoittoa ei tarvitse julkistaa. Lisäksi kyseessä on arkaluontoista tietoa, jota yritykset eivät mielellään julkista. Tuotekohtaisen käyttökatteen ja liikevoiton pystyy selvittämään tuloslaskelmasta - jonka yritykset joutuvat julkaisemaan, jos yrityksen toiminta on erittäin yksiselitteinen. Esimerkki tällaisesta tilanteesta on yritys, joka tuottaa vain samankaltaisia tuotteita tai palveluita. (Kukkonen & Walden 2010, 198-200.)

Hyväksyttävä kate on lähtökohtaisesti sama kate, jonka yritys saa, kun se käy kauppaa vastaavilla suoritteilla ulkopuolisten yritysten kanssa. Toinen tapa arvioida voittolisä on ottaa selvää, minkä katteen ulkopuoliset yritykset saavat vastaavista suoritteista. Kuten aikaisemmissakin menetelmissä, kokonaiskuva on olennainen kustannusvoittomenetelmässä. Hyväksyttävän voittolisän määrittelyyn vaikuttavat yksityiskohtaiset tekijät kuten markkinatilanne, yhtiöiden kantamat riskit sekä vastuut, jne. Erityislaatuinen suorite on peruste suuremmalle voittolisälle. Vastaavasti massatuote, jota tuotetaan kovan kilpailun toimialalla, on peruste pienemmälle voittolisälle. Kustannusvoittolisämenetelmässä voidaan soveltaa minimitasoa voittolisää, joka voi olla esimerkiksi 5-10 prosenttia. (Kukkonen & Walden 2010, 198-199.)

#### 2.6.4 Voitonjakamismenetelmä

Ensimmäinen toissijaisista siirtohinnoittelumenetelmistä on nimeltään voitonjakamismenetelmä. Voitonjakamismenetelmä kuuluu liiketoimintavoittomenetelmiin ja se on yleisimmin hyväksytty liiketoimintavoittomenetelmä. OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa ohjeistetaan, että kyseinen menetelmä soveltuu sellaisiin olosuhteisiin, joissa aiemmin mainitut ensisijaiset menetelmät eivät ole jostain syystä sovellettavista. Vaikka voitonjakamismenetelmä on toissijainen siirtohinnoittelumenetelmä, on se myös periaatteessa hyväksyttävissä. Kyseistä menetelmää tulisi käyttää, jos ensisijaisten menetelmien käyttö ei ole mahdollista syystä tai toisesta, tai voitonjakamismenetelmää voi käyttää muiden menetelmien rinnalla. (Kukkonen & Walden 2010, 200-201.)

Voitonjakamismenetelmällä määritellään etuyhteysyrityksille kokonaisvoitto, joka on muodostunut näiden välisestä kaupankäynnistä. Kokonaisvoitto jaetaan intressiyhteysyrityksille hyväksyttävien voitontekijöiden suhteessa. Esimerkkejä voitonjakotekijöistä ovat muun muassa liikevaihto, sitoutuneiden pääomien tai henkilöstön määrä. Voitonjakosuhteen lopputulos tulisi olla sellainen, jonka riippumattomat osapuolet olisivat voineet hyväksyä vastaavanlaisissa olosuhteissa. (Kukkonen & Walden 2010, 200-201.)

#### 2.6.5 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä

Liiketoiminettomarginaalimenetelmä on toinen toissijaisista menetelmistä, jotka tunnetaan myös liiketoimintavoittomenetelminä. Liiketoimintanettomarginaalimenetelmän avulla määritellään nettovoittomarginaali, joka olisi syntynyt vastaavanlaisissa riippumattomien yritysten käymissä transaktioissa. Tämän jälkeen nettovoittomarginaali suhteutetaan johonkin erään, joka kuvaa voiton syntymistä. Tällaisia eriä ovat muun muassa liikevaihto, kustannukset, palkat ja sitoutunut pääoma. Suhteutuksen avulla saadaan suhdeluku, jota kutsutaan voittoindikaattoriksi. Voittoindikaattoria sovelletaan sitten etuyhteysasemassa olevaan yritykseen. (Kukkonen & Walden 2010, 201.)

Liiketoiminettomarginaalimenetelmässä vertailukohteena ei ole yksittäinen transaktio eli liiketoimi vaan toimintakokonaisuus. Liiketoiminettomarginaalimenetelmä on suurin piirtein samanlainen menetelmä kuin Yhdysvaltojen siirtohintasäännöksissä määritelty Comparable Profits Method. (Kukkonen & Walden 2010, 201.)



Alla on esimerkki liiketoiminettomarginaalimenetelmästä:

<b>Voittoindikaattori</b>	<b>Yritys A</b>	<b>Yritys B</b>
<b>Liikevoiton suhde liikevaihtoon</b>	0,3	-0,2
<b>Liikevoiton suhde henkilöstökuluihin</b>	2	-3,0
<b>Liikevoiton suhde pysyviin vastaaviin</b>	3	-0,6
<b>Liikevoiton suhde taseen loppusummaan</b>	0,8	-0,2

Taulukko 1: Voittoindikaattori  
(Kukkonen & Walden 2010, 202.)

Yritys A edustaa riippumatonta yritystä, jonka voittoindikaattoreita sovelletaan intressiyhteisyrytykseen. Yritys B on intressiyhteisyrytys, jonka siirtohinnoittelun laillisuutta arvioidaan. Oheisesta taulukosta näkee, että B ei myy liiketoiminettomarginaalimenetelmän mukaan tuotteitaan markkinaehtoiseen hintaan vaan alihinnoittelee tuotteensa, koska luvut eivät täsmää yrityksen A:n lukujen kanssa. Täten B:n siirtohinnoittelulle voidaan tehdä oikaisu liiketoiminettomarginaalin perusteella. (Kukkonen & Walden 2010, 202.)

#### 2.6.6 Muita menetelmiä

Kustannusjakojärjestelmä on yksi muista siirtohinnoittelumenetelmistä. Tässä menetelmässä lasketaan, paljonko koko konsernille kertyy kustannuksia siirtohintojen toiminnoista. Kokonaiskustannukset jaetaan vähennyskelpoisiksi kuluiksi kullekin etuyhteisyrytykselle samassa suhteessa kuin kustannuksista voidaan olettaa saavan hyötyä. Tässäkin menetelmässä markkinaehtoisuusnäkökulma on mukana, sillä kustannusten tulee olla sellaisia, että voidaan olettaa riippumattomien osapuolten maksavan saman verran niistä. Tämän siirtohinnoittelumenetelmän käytön hyväksyttävyyden on kyseenalainen, mutta sen avulla pystyy kuitenkin arvioimaan markkinaehtoisuutta jossain määrin. (Kukkonen & Walden 2010, 202.)

Kustannuspanossopimuksessa siirtohintojen toiminnan kulut jaetaan intressiyhteisyrytysten kesken samassa suhteessa kuin kunkin yrityksen oletetaan hyötyvän toiminnasta. Kustannuspanossopimus on yleisesti käytetty menetelmä tutkimus- ja kehitystoiminnan siirtohinnoittelun arvioinnissa. Tässä menetelmässä kustannukset jaetaan intressiyhteisyrytyksien kesken käyttäen hyväksi markkinaosuutta, liikevaihtoa tai muuta muuttujaa, joka kuvaa välillisesti hyötyä. (Kukkonen & Walden 2010, 203.)

Globaalisen jakokaavan menetelmässä taloudellisen kokonaisuuden maailmanlaajuinen voitto jaetaan eri valtioihin käyttäen hyväksi ennalta määritettyä ja mekaanisesti sovellettavaa kaavaa. Globaalisen jakokaavan menetelmä ei huomioi valtiokohtaisesti toteutuneita voittoja eikä valtiokohtaisia eroavuuksia toiminnoissa tai riskeissä. OECD:n ohjeiden mukaan menetelmä on tästä syystä lähtökohtaisesti kielletty menetelmä. Kielto perustuu periaatteellisiin ja käytännöllisiin syihin. (Kukkonen & Walden 2010, 203.)

#### 2.6.7 Yhteenveto menetelmistä

Periaatteessa mitä tahansa laskentamenetelmä voi käyttää missä tahansa järjestyksessä. Lähtökohtaisesti mikään menetelmistä ei ole muodoltaan yleispätevä niin, että se sopisi kaikkiin tilanteisiin. Yksittäisen menetelmän torjuminen ei ole markkinaehtoperiaatteen mukaista. Tosin voidaan katsoa markkinaehtoperiaatteen sallivan mitkä tahansa laskentamenetelmät, joiden avulla pystytään tuottavan tietoa riippumattomien yritysten välisestä kaupankäynnistä, joka on käyty vastaavissa olosuhteissa kuin intressiyhteysyritysten välinen kaupankäynti. Parhaan menetelmän valitseminen perustuu näyttöön eli vertailukelpoisen tiedon laatuun ja määrään sekä siihen kuinka ne soveltuvat kyseistä menetelmää varten. (Kukkonen & Walden 2010, 203-204.)

Eri valtioilla on erilaisesti hierarkiat koskien siirtohinnoittelumenetelmien käyttöä. Lähtökohtaisesti markkinahintavertailumenetelmä on se menetelmä, jonka avulla pystytään määrittämään luotettavin lopputulos. Markkinahintavertailumenetelmä on yleisesti hyväksytty eri valtioissa ja kyseisen menetelmän käyttöön liittyy pienimmät epävarmuudet koskien tulkintaongelmia. (Kukkonen & Walden 2010, 204.)

Tarve muiden menetelmien kuin markkinahintavertailumenetelmän käytölle korostuu silloin, kun siirtohinnoittelun tulkitsemisessa on enemmän tulkinnanvaraisuutta. Vaihtoehtoisten menetelmien käyttö voidaan hyväksyä myös, jos niiden katsotaan soveltuvan paremmin markkinaehtoisen hinnan määrittämiseen. Tällaisia tilanteita syntyy usein, kun on puute luotettavasta tiedosta. (Kukkonen & Walden 2010, 204.)

Markkinahintavertailumenetelmä on pääsääntöisesti ensimmäinen ja ideaalinen vaihtoehto, jota tulisi soveltaa. Tosin tarvittavaa tietoa markkinahintavertailumenetelmän soveltamiseen on harvoin. Täten muiden siirtohinnoittelumenetelmien käyttö voi olla välttämätöntä perinteisen markkinahintavertailumenetelmän sijaan. Toisen siirtohinnoittelumenetelmän käyttö tulisi perustua menetelmän sovellettavuuteen. Joissakin tapauksissa jopa useamman siirtohinnoittelumenetelmän soveltaminen samaan aikaan on välttämätöntä. Edellytys tälle on, että menetelmien lopputulokset ovat suurin piirtein samat. Eri menetelmät tuottavat

väistämättä erilaiset markkinaehtoiset hinnat, mutta ne antavat vaihteluvälin hyväksyttävän hinnan arvioimiselle. (Kukkonen & Walden 2010, 204.)

Jälleenmyyntihintamenetelmän katsotaan lähtökohtaisesti olevan luotettavampi siirtohinnoittelumenetelmä kuin kustannusvoittomenetelmä. Tosin on mainittava, että molempien menetelmien kohdalla voi havaita valtiokohtaisia soveltamisongelmia. Yleisesti katsottuna perinteiset menetelmät, johon kuuluvat markkinahintavertailu-, jälleenmyyntihinta- ja kustannusvoittomenetelmä, ovat suorimmat menetelmät markkinaehtoisuuden arvioimista varten. (Kukkonen & Walden 2010, 204.)

Suuria epävarmuustekijöitä liittyy liiketoimivoittomenetelmiin, jotka tunnetaan myös toissijaisina siirtohinnoittelumenetelminä. Useissa eri valtioissa näiden menetelmien käytöstä on pidättäydytty juuri epävarmuustekijöiden takia. Epävarmuustekijät johtuvat siitä, että liiketoimivoittomenetelmien soveltamiselle on laajat tietotarpeet. Lisäksi liiketoimivoittomenetelmien käyttöön liittyy paljon enemmän tulkintakysymyksiä kuin laskentamenetelmien. Tästä syystä liikevoittomenetelmät ovat lähtökohtaisesti viimeinen vaihtoehto markkinaehtoisien hinnan arvioinnissa. Liiketoimivoittomenetelmien soveltaminen on suositeltavampaa laskentamenetelmien rinnalla, jolloin liiketoimivoittomenetelmiä käytetään yhdessä laskentamenetelmien kanssa hyväksyttävän vaihteluvälin arvioimisessa markkinaehtoiselle hinnalle. Voitonjakamismenetelmä on yleisesti katsottuna sovellettavampi kuin liiketoiminettomarginaalimenetelmä. (Kukkonen & Walden 2010, 204-205.)

Jokainen siirtohinnoittelumenetelmistä tuottaa lopputuloksen, joka poikkeaa enemmän tai vähemmän toisten menetelmien tuloksista. Markkinaehtoperiaate edellyttää oleellisuutta, joten tämä tarkoittaa, että verottajan tulisi välttää oikaisuja, jotka ovat merkitykseltään vähäisiä ja marginaalisia. Eri siirtohinnoittelumenetelmien avulla saadun vaihteluvälin voidaan katsoa olevan lähtökohtaisesti lähellä todellista markkinaehtoista hintaa. Jos verovelvollisen intressiyhteysyrityksen käyttämä siirtohintaa on eri menetelmien avulla määritetyllä vaihteluvälillä, tulisi verottajan pidättäytyä siirtohinnoitteluoikaisusta. (Kukkonen & Walden 2010, 205.)

Alla on esitetty taulukko (Taulukko 2), jossa on yhteenveto menetelmistä, niiden keskeisimmistä piirteistä ja esimerkkejä aloista, joilla näitä menetelmiä voidaan käyttää helposti.

<i>Menetelmän nimi</i>	Keskeiset piirteet	Esimerkki alasta johon menetelmä soveltuu
<i>Markkinahintavertailumenetelmä</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tarkastelun kohteena markkinoilla oleva hinta;</li> <li>- täysin riippumattomien yritysten välinen kaupankäynti;</li> <li>- intressiyhteisyrittäjien käymä kauppa riippumattomien yritysten kanssa</li> <li>- Hyväksytty kaikissa valtioissa</li> <li>- Ensisijainen menetelmä</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Raaka-aineisiin</li> <li>- Kiinteistöihin</li> <li>- Arvopapereihin</li> </ul>
<i>Jälleenmyyntihintamenetelmä</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tarkastelun kohteena jälleenmyyntihinta</li> <li>- Jälleenmyyntihinta edustaa markkinaehtoista hintaa, joten sitä käytetään hyväksi ostetun tuotteen markkinaehtoisen hinnan määrittämisessä</li> <li>- Sopii tuotteisiin, koska palveluja ei yleensä jälleenmyydä</li> <li>- Vähennetään jälleenmyyntihinnasta tuotteen kohdistuvat kulut ja sopiva voittomarginaali, jotta saadaa markkinaehtoinen hinta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Maahantuonti</li> <li>- Yritykset, jotka eivät tee tuotteisiin oleellisia muutoksia</li> </ul>

<i>Kustannusvoittolisämenetelmä</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selvitetään kustannukset ja sopiva voittolisä</li> </ul>	- alihankinta- ja valmistusketjun eri portaiden väliseen siirtohinnoitteluun
<i>Voitonjakamismenetelmä</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selvitetään kokonaisvoitto, joka on muodostunut intressiyhteisyritysten välisestä kaupankäynnistä</li> <li>- Jaetaan voitto intressiyhteisyritysten välillä suhteessa voitontekijöihin</li> <li>- Esimerkkejä voitontekijöistä ovat mm. liikevaihto</li> </ul>	
<i>Liiketoiminettomarginaalimenetelmä</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Määritellään nettovoittomarginaali, joka olisi syntynyt vastaavanlaisissa riippumattomien yritysten käymissä transaktioissa</li> <li>- Suhteutaan nettovoittomarginaali johonkin voiton syntymistä kuvaavaan erään, jotta saadaan voittoindikaattori</li> <li>- Verrataan riippumattomien yritysten voittoindikaattoreita intressiyhteisyrityksen voittoindikaattoreihin</li> </ul>	

Taulukko 2: Yhteenvedotaulukko menetelmistä

## 2.7 Immateriaalioikeudet

Immateriaalioikeuksilla on hyvin erityinen merkitys siirtohinnoittelussa, sillä niiden arvon määrittäminen on usein erittäin haasteellista. Immateriaalioikeuksiin, jotka tunnetaan myös aineettomina oikeuksina, kuuluu muun muassa ”patentit, tavaramerkit, kauppanimet, piirrokset tai mallit, kirjalliset ja taiteelliset varallisoikeudet sekä henkinen omaisuus kuten know-how ja liikesalaisuudet”. Kaupallisiin aineettomiin omaisuuksiin lukeutuvat muun muassa patentit, know-how sekä piirrokset ja mallit, ja näitä käytetään esimerkiksi tavarain tai palvelun tuottamisessa. Lisäksi on markkinointiomaisuutta, kuten tavaramerkkejä, joilla on myyninedistämisarvoa. (Kukkonen & Walden 2010, 205.)

Immateriaalioikeuksien tunnistaminen on jo itsessään paljon haastavampaa kuin tuotteiden tai palveluiden, sillä immateriaalioikeudet eivät usein ilmene yritysten kirjanpidosta, eikä niistä löydy usein tietoa muistakaan asiakirjamateriaalista. Tämä asia vaikeuttaa verrattavan riippumattoman kohteen löytämistä (Kukkonen & Walden 2010, 205).

Markkinahintavertailumenetelmä saattaa soveltua immateriaalioikeuksista maksettavan korvauksen eli rojaltin määrän arviointiin. Tosin sellaisiin tilanteisiin, jossa intressiyhteys siirtää omistansa immateriaalioikeudet toiselle intressiyhteysyritykselle, on harvoin löydettävissä hintoja, jotka olisivat vertailukelpoisia. Pitää mainita, että markkinahintavertailumenetelmän käyttö on myös erittäin haasteellista, sillä immateriaalioikeuksiin liittyy runsaasti tulkintakysymyksiä. (Kukkonen & Walden 2010, 206.)

Immateriaalioikeuksien markkinahinnan määrittely on tavanomaisesti pohjautunut arviointiin koskien oikeudesta saatavaa tai odotettua hyödyn määrää. Hyödyn määrää kuvastavat muun muassa seuraavat immateriaalioikeuksiin liittyvät tekijät:

- . laajuus; yksinoikeus/osittainen
- . käyttöaika
- . alueellinen laajuus
- . merkitys markkinoilla
- . innovatiivisuuden taso
- . hyväksikäyttömarkkinoiden potentiaali
- . elinkaaren vaihe
- . juridinen vahvuus (Kukkonen & Walden 2010, 206.)

Lukija voi panna merkille, että useimmat tekijät ovat luonteeltaan vaikeasti arvioitavissa ja määritettävissä. Ei ole ihme, että suuret yritykset, joiden siirtohinnoittelusta kohutaan mediassa, ovat nimenomaan yrityksiä, jotka omistavat runsaasti immateriaalioikeuksia.

Kaikkein eniten tällaisia yrityksiä kuvastaa yritys jätti Google, joka on tunnettu immateriaalioikeuksistaan.

Vaikka immateriaalioikeuksiin liittyy runsaasti muuttujia, jotka vaikeuttavat markkinaehtoisien hinnan arviointia, liittyy immateriaalioikeuksiin yleispäteviä sääntöjä, joita ei voi rikkoa. Esimerkiksi perusvaatimus immateriaalioikeuteen liittyvään siirtohinnoitteluun on, että maksava yritystaho hyötyy maksamisesta. Maksavan yritystahon on osoitettava hyötывänsä siitä, että se maksaa immateriaalioikeuksien käytöstä. Jos maksava osapuoli kärsii taloudellisesti siitä, että se maksaa immateriaalioikeuksien käytöstä rojalteja tai ostaa immateriaalioikeudet itselleen eikä hyödy tästä lainkaan, voidaan katsoa siirtohinnoittelun olevan markkinaehtoperiaatteiden vastainen. (Kukkonen & Walden 2010, 207.)

## 2.8 Intressiyhteysyritysten sisäiset palvelut

Tavallisesti konsernin sisällä suoritetaan sisäisiä palveluita. Tavanomaisimmat palvelut tapahtuvat emoyhtiön ja sen tytäryhtiöiden välillä. Tärkeintä siirtohinnoittelun kannalta on tunnistaa, että tällaisia palveluita ylipäättään tapahtuu, ja näiden palveluiden luonteen arviointi. (Kukkonen & Walden 2010, 207-208.)

Sisäisten palveluiden hinnoittelulle tärkeimpiä kysymyksiä ovat seuraavat:

- . palveluiden laatu (rutiini/erityinen)
- . palveluiden hyöty vastaanottajalle
- . palveluiden merkitys harjoitetussa liiketoiminnassa
- . onko palveluita todellisuudessa luovutettu (Kukkonen & Walden 2010, 208.)

Maksetut palvelut ovat lähtökohtaisesti vähennyskelpoisia menoja maksajalle. Menon tulee olla sellainen, että se tarjoaa maksajalle taloudellista arvoa. Konserniyhtiön sisäisten palvelujen olemassaolo eli vastaus kysymykseen, onko palveluita luovutettu todellisuudessa, perustuu siihen, olisiko riippumaton yritys ollut valmis maksamaan kyseisestä palvelusta. Jos voidaan havaita arvioinnissa, että ostavalla yrityksellä on selkeä tarve jonkin tietyn palvelun hankkimiseen, voidaan tämä hyväksyä ryhmän sisäiseksi palveluksi. (Kukkonen & Walden 2010, 208.)

Tilanteet, joissa vain kaksi konsernin sisäistä yritystä käyvät kauppaa sisäisistä palveluista, ovat suhteellisen helppoja verrattuna tilanteisiin, joissa palvelut kohdistuvat useampaan konsernin jäseneseen. Näissä tilanteissa on tärkeä pystyä osoittamaan palveluiden olevan sellaisia, että ne hyödyntävät kaikkia konserniryhmän jäseniä. (Kukkonen & Walden 2010, 208.)

Syy siihen, miksi kysymys palveluiden olemassaolosta on tärkeä, johtuu siitä, että jos tätä kysymystä ei kysyttäisi, intressiyhteysryhmät saattaisivat ”huijata” tiensä pois verotuksesta. Riippumattomien yritysten välillä ei herää kysymystä siitä, onko palvelun ostosta tai myynnistä hyötyä, mutta intressiyhteysyritysten kohdalla tämä on olennainen kysymys, sillä ne voivat keinotekoisesti käydä kauppaa toistensa kanssa verotuksen välttämiseksi.

Liiketapahtumien tulee olla tarkoituksenmukaisia eli niiden tulee tuottaa hyötyä. Hyöty jakautuu kahteen kategoriaan. Puhutaan välillisestä sekä välittömästä hyödystä. Välillinen hyöty voi esimerkiksi syntyä markkinointi- ja tuotekehityspalveluiden maksuista, sillä niiden voidaan katsoa olevan välillisesti hyödyllisiä myös toisille konsernin sisäisille jäsenille. (Kukkonen & Walden 2010, 208.)

Välitöntä hyötyä tuottavat palvelut ovat muun muassa seuraavia:

- . Hallinnolliset palvelut: suunnittelu, koordinointi, budjettivalvonta, rahoitusneuvonta, laskenta, tilintarkastus, lakiasiat, factoring- ja tietojärjestelmäpalvelut
- . Rahoituspalvelut: kassavirta- ja maksukykyisyysvalvonta, pääomanlisäykset, lainasopimukset, korko- ja valuuttariskin hoito, jälleenrahoitus
- . Tuotannon, oston, jakelun ja markkinoinnin avustaminen
- . Henkilöstöpalvelut: rekrytointi ja koulutus
- . Tutkimus- ja kehitystoiminta
- . Aineettoman omaisuuden hallinnointi (Kukkonen & Walden 2010, 208-209.)

Omistamis- tai valvontaintressissä toteutettujen toimintojen vähennyskelpoisuus on kyseenalaistettu. Tällainen toiminta tunnetaan osakastoimintana. Omistusyhteys ei itsessään oikeuta lähtökohtaisesti veloittamaan kustannuksista, jotka syntyvät tavanomaisesti omistuksesta. Esimerkkejä lähtökohtaisesti vähennyskeltottomista palveluista ovat seuraavat:

- . Emoyhtiön oikeudelliseen rakenteeseen liittyvät kustannukset (yhtiökokoukset, osakeanti- ja hallintoelinkustannukset)
- . Emoyhtiön raportointivaatimuksiin liittyvät kustannukset (konsernitilinpäätös, vuosikertomuksen laadinta)
- . Emoyhtiön rahoituksen hankkimisesta liittyvät kustannukset (Kukkonen & Walden 2010, 209.)

Yllä mainitut esimerkit eivät lähtökohtaisesti kelpaa ryhmän sisäisistä palveluista. Emoyhtiön tarkastus- ja raportointikulut, jotka syntyvät emoyhtiön sijaintivaltion lainsäädännöllisistä



vaatimuksista, ovat lähtökohtaisesti vähennyskeltottomia tytäryritysten osalta. Tosin tietenkin on selvää, että tytäryhtiön itselleen tekemät tai tilaamat tarkastukset ovat vähennyskelpoisia menoja, sillä ne on tehty tytäryhtiön omassa intressissä. Tällaiset tarkastuskulut ovat vähennyskelpoisia tytäryritykselle vaikka ne olisi tilattu emoyhtiön kautta. (Kukkonen & Walden 2010, 209-210.)

Ryhmän sisäiseksi palveluksi ei hyväksytä sellaista palvelua, jonka jokin konserniryhmän jäsenistä hankkii itselleen omassa intressissään, ja jonka muut konserniryhmän jäsenet toistavat ilman, että palvelusta olisi erityistä hankintaintressiä heille. Tällaisia palveluita kutsutaan toistuviksi palveluiksi. Esimerkki tällaisesta toistuvasta palvelusta on lainopillinen palvelu, joka annetaan sellaisenaan tiedoksi muille konserniryhmään kuuluville jäsenille. On myös tilanteita, joissa muut konserniryhmään kuuluvat yritykset hyötyvät satunnaisesti toisen konserniryhmään kuuluvan yrityksen tekemistä toimista, jotka se tekee omassa intresseissään. Yhden konserniryhmän jäsenen omassa intresseissään suorittamat toimet voivat konsernin ryhmän muiden jäsenten mielestä tuottaa synergia- tai muunlaisia etuja. Tosin verottaja katsoo, että kyseiset edut syntyvät passiivisena assosiaationa, joten yhden konserniryhmän omassa intresseissään tekemät toimet eivät kelpaa ryhmän palveluiksi. (Kukkonen & Walden 2010, 210.)

Kun edellä mainitut kriteerit koskien ryhmän sisäisen palvelun määritelmää toteutuvat, tulee seuraavaksi tarkastelukohteeksi sisäisen palvelun markkinaehtoisien hinnan määrittely. Markkinaehtoisuutta tarkastellaan sekä palvelun suorittavan tahon että palvelun vastaanottavan tahon kannalta. (Kukkonen & Walden 2010, 210.)

Markkinahintavertailumenetelmä sekä kustannusvoittolisämenetelmä ovat ne siirtohinnoittelumenetelmät, joiden varaan käytännössä konserniryhmän sisäisten palveluiden markkinaehtoinen hinnoittelu perustuu. Jos voidaan perustella, että edellä mainitut menetelmät eivät sovi tiettyyn tilanteeseen, voidaan markkinaehtoisien hinnan tarkastamiseen käyttää viimeisenä keinona liiketoimivoittomenetelmiä. Jälleenmyyntihintamenetelmä ei pääsääntöisesti sovi sisäisten palveluiden markkinaehtoisien hinnan määrittelyyn, koska palveluita ei jälleenmyydä tai toimiteta sellaisenaan eteenpäin. (Kukkonen & Walden 2010, 211.)

Sisäisten palveluiden hinnoittelu tulisi ensisijaisesti perustua markkinahintavertailumenetelmään. Sisäisissä palveluissakin käytetään sisäistä verrokkia, jos sellainen on. Jos konserniryhmän jäsen tarjoaa samanlaisia palveluita riippumattomille yrityksille kuin mitä se tarjoaa toiselle konserniryhmään kuuluvalla yritykselle, käytetään riippumattomille yrityksille tarjottua hintaa ensisijaisena vertailukohteena. Tosin palveluita, joita tarjotaan konserniryhmään kuuluville, tarjotaan harvoin ulkopuolisille yrityksille.

Markkinahintavertailumenetelmän käyttö sopii parhaiten sellaisiin ryhmän sisäisiin palveluihin, joista on helposti saatavilla vertailuhintoja. Tällaisiin palveluihin lukeutuvat muun muassa ”talous-, tilintarkastus-, laki- ja tietojärjestelmäpalvelut”. (Kukkonen & Walden 2010, 211.)

Liiketoimintastrategialla on suuri merkitys sisäisten palveluiden hinnoittelussa, sillä yritykset voivat vedota liiketoimintastrategiaan, jos ne myyvät palveluita ilman voittolisää. Yksi tällainen liiketoimintastrategia on sellainen, jossa palveluntuottaja joissain tilanteissa tarjoaa palveluita ilman voittolisää, koska tämä tapa täydentää yrityksen muita toimintoja tai tekee yrityksen asiakkaista sitoutuneempia. (Kukkonen & Walden 2010, 212.)

Markkinatilanne on keskeisessä asemassa kohtuullisen voittolisän määrittelyssä. On tilanteita, joissa voittolisää ei saada, koska markkinoilla on erittäin kova kilpailu tai on jokin vastaavanlainen tekijä, joka estää voittolisän perimisen. Tästä syystä ei myöskään konsernin sisäisten palveluiden tarvitse aina sisältää voittolisää, jos pystytään osoittamaan, että palveluiden tuottaminen ilman voittolisää on perusteltua. (Kukkonen & Walden 2010, 212.)

Kun sisäisen palvelun hinnan markkinaehtoisuutta tarkastellaan ostajan näkökulmasta, tulisi sitä arvioida ostajan saaman hyödyn perustella. Tulisi tarkastella, mitä tapahtuisi, jos ostaja olisi valinnut vaihtoehtoisen toiminnan. Ostaja olisi voinut esimerkiksi tuottaa palvelun itse, hankkia sen riippumattomalta yritykseltä tai luopua palvelusta joko osittain tai kokonaan. (Kukkonen & Walden 2010, 213.)

## 2.9 Sisäiset rahoitustapahtumat

Intressiyhteysyritykset usein keskittyvät pääoman hankkimisen. Pääoman keskittämisellä tarkoitetaan sitä, että jokin konserniin kuuluva yritys, vaikkapa emoyhtiö, hankkii pankeilta lainaa ja allokoii hankittua pääomaa muille konserniin kuuluville yrityksille. Pääoman hankinnasta ja allokoinnista vastaava taho hankkii rahoituksen tietyillä sopimusehdoilla ja allokoii saatua pääomaa toisille konserniryhmään kuuluville yrityksille sopimusehdoin, jotka poikkeavat sopimusehdoista, joilla se sai rahoitusta. Tästä syystä pitää siirtohinnoittelua koskevat kysymykset myös ottaa huomioon, kun tarkastellaan rahoitusta. (Kukkonen & Walden 2010, 214.)

Rahoitusriskillä on olennainen merkitys sisäisen rahoituksen hinnoittelussa. Rahoitusriskin määrittävät velkaa ottavan tahon vakavaraisuus sekä vakuudet, jotka se asettaa velkapääomalle. Jos konsernilla on keskitetty pääoman hankintasysteemi, on tarkoituksena usein saada rahoitusta edullisimmin ehdoin kuin, jos jokainen konserniryhmään kuuluva yritys hankkisi rahoituksensa yksin. Tämä tarkoittaa kuitenkin usein sitä, että konserniryhmään

kuuluvilla yksittäisillä yrityksillä ei olisi mahdollisuutta saada lainaa samoin ehdoin kuin silloin, kun laina hankitaan keskitetysti. Tällaisissa tilanteissa, joissa vieras pääoma on hankittu keskitetysti konsernin sisällä, jää ratkaistavaksi korkotaso ja lainehdot, joilla sisäinen laina tarjotaan. (Kukkonen & Walden 2010, 214.)

Sisäisen rahoituksen kohdalla pitää ottaa huomioon, mikä rahoitusmuoto on kyseessä. Yritys voi rahoittaa samaan konserniryhmään kuuluvaa yritystä kahdella tavalla - joko vieraan tai oman pääoman ehdoin. Kyse on siis siitä, millä ehdoilla konserniyritys rahoittaa toista konserniyritystä. Lainaako yritys rahat vai sijoittaako se rahat? Jos yritys rahoittaa toista yritystä lainamuotoisena, perii se kyseisestä lainasta korkoa, joka on vähennettävissä korkoa maksavan yrityksen verotuksessa. Jos yritys sijoittaa rahat toiseen yritykseen, ei rahoitusta saava yritys maksa korkoa. (Kukkonen & Walden 2010, 214-215.)

Alikapitalisoinnin käsite on keskeisenä käsitteenä, kun on kyse siirtohinnoittelusta. Alikapitalisointi tarkoittaa sellaista tilannetta, jossa yrityksellä on enemmän vierasta pääomaa, eli lainaa, kuin omaa pääomaa. Useissa maissa on alikapitalisointia sekä koronvähennysoikeutta koskevat säädökset johtuen konserniyritysten sisäisistä lainoista. Useimmissa maissa konserniyritys voi ottaa lainaa vain tiettyyn pisteeseen saakka. Syy siihen, miksi tällaiset säännökset ovat olemassa, johtuu siitä, että muuten samaan ryhmään kuuluva konserniyritys voisi antaa tuhattomasti lainaa toisella yritykselle, joka maksaisi tästä lainasta tuhattomasti korkoa. Useimmissa maissa koron vähennyskelpoisuus voidaan evätä sen nojalla, että yritys on alikapitalisoitu. (Kukkonen & Walden 2010, 215.)

Suomessa ei ole tällä hetkellä säännöksiä, jotka koskevat alikapitalisointia sekä koronvähennysoikeutta. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että ulkomainen yritys voi tarjota suomalaiselle etuyhteysasemassa olevalle yritykselle rajoittamattomasti lainaa, josta suomalainen yritys maksaa korkoa. Korkokulut ovat vähennyskelpoisia suomalaiselle intressiyhteysyritykselle. Lisäksi ulkomaisen yrityksen ei tarvitse maksaa lähdeveroa saamistaan korkotuloista. (Lehtonen 2013.)

Jos valittu rahoitusmuoto on vieraspääoma eli laina, tulee lainan korkoa ja ehtoja tarkastella markkinaehtoisuuden näkökulmasta. Lähtökohtana markkinaehtoiselle lainalle voidaan pitää markkinakorkoa, joka perittäisiin vastaavanlaisissa tilanteissa, jos lainaava taho olisi riippumaton taho. Lainaavan tahon asuinvaltion korkotaso on ensisijainen korkokanta. (Kukkonen & Walden 2010, 215.)

Korkotason määrittelyn jälkeen arvioidaan lainasopimuksen yksilöllisiä ehtoja. Asioita, jotka vaikuttavat oleellisesti markkinaehtoisien korkotasoon, ovat muun muassa ”lainapääoman absoluuttinen määrä, laina-ajan pituus, lainapääoman käyttötarkoitus, valuuttariskin luonne,

lainapääomalle asetettu vakuus sekä velallisen luottokelpoisuus”. (Kukkonen & Walden 2010, 215.)

Sisäiset vertailukohteet ovat rahoitustapahtumien markkinaehtoisuuden arvioimisessa keskeinen tiedonlähde. Jos lainanantaja on lainannut muille riippumattomille tahoille, tulee vertailukohteeksi ottaa riippumattomille tahoille lainatun lainan ehdot sekä koron hinta. Rahoitustapahtuman markkinaehtoisuuden arvioinnissa pitää myös ottaa huomioon, millaiset ovat yleiset käytännöt konserniyrityksen toimialalla pitkä- ja lyhytaikaisen vieraan pääoman suhteen. Lisäksi viivästyskoron periminen on pakollista intressiyhteistilanteissa, jos viivästyskorkoa peritään myös riippumattomilta tahoilta. (Kukkonen & Walden 2010, 215.)

### 3 Siirtohinnoittelun dokumentointi

#### 3.1 Dokumentoinnin yleiset säännöt

Siirtohinnoitteludokumentointi perustuu näyttökysymyksiin, jotka puolestaan perustuvat selvitysvelvollisuuteen ja todistustaakkaan. OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa annetaan suosituksia siirtohinnoitteludokumentaation sisällöstä, mutta lähtökohtaisesti on verovelvollisen syytä dokumentoida kaikki asiat, jotka koskevat vertailutietoja ja siirtohinnoittelulaskelmia. Jokaisella valtiolla on oikeus soveltaa omia siirtohinnoittelua koskevia säännöksiään, mikä johtaa siihen, että dokumentaation sisällön vaatimukset saattavat vaihdella paljon eri valtioiden säännösten mukaan. Tämä asettaa kansainväliselle konserniyhtiölle vaativat haasteet. (Kukkonen & Walden 2010, 216.)

Suomen lainsäädännön mukaan näyttötaakka jakautuu sekä verottajan että verovelvollisen välille riippuen tilanteesta. Lähtökohtaisesti sen osapuolen, jolle tiedon todisteiden hankkiminen on helpompaa, tulee hankkia näyttö. Verovelvollinen on ensisijaisesti velvollinen vastaamaan omien tosiseikkojensa selvittämisestä. Verottajan ensisijainen velvollisuus on yleisten vertailutietojen hankkiminen muun muassa julkisista tietokannoista sekä rekisteritiedoista. Verottajalla on myös oikeus saada nähdä kaikki tieto, jolla voi olla oleellinen merkitys markkinaehtoisin hinnan määrittelemisessä. (Kukkonen & Walden 2010, 216.)

Tosiasioiden dokumentointi on perusedellytys markkinaehtoisuuden eli liiketaloudellisen tarkoituksenmukaisuuden ja vertailukelpoisuuden todentamisessa. Dokumentoinnissa ei tule ottaa huomioon pelkästään määrämuotoisia asioita vaan kaikki materiaali, jolla on oleellinen merkitys siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden arviointiin.

Siirtohinnoittelun oikeellisuuden arvioinnissa ei tule pelkästään ottaa huomioon markkinaehtoista hintaa ja siirtohinnoittelun sopimusehtoja. Oikeellisuuden arvioinnissa tulee myös ottaa huomioon, onko sopimusehtoja noudatettu, ja sen lisäksi myös sopimuksen jälkeiset tapahtumat. (Kukkonen & Walden 2010, 217.)

### 3.2 EU:n siirtohinnoitteludokumentointi

EU:lla on omat siirtohinnoitteludokumentointia koskevat käytännösäädökset, joiden perusteella intressiyhteisyritysten tulisi laatia siirtohinnoittelua koskevat asiakirjat Euroopan unionissa. EU:n säännöstö määrittelee siirtohinnoitteludokumentointia koskevan vähimmäistietosisällön, jonka tulisi riittää kaikissa EU-jäsenmaissa. Säännöstö on jaettu kahteen osaan osaa. Ensimmäinen osa on yleinen osa nimeltä ”master file”-osio. Tämä on yhteinen dokumentti konserniryhmän kaikille jäsenille. Toinen osa on erityisosa, johon dokumentoidaan valtiokohtaiset yksilölliset tiedot. (Kukkonen & Walden 2010, 217.)

Dokumentissa, joka koskee koko konserniryhmää, tulisi esiintyä seuraavat tiedot:

Ensimmäisessä osassa kuvaillaan konserniryhmän liiketoimintaa yleisesti. Tämän lisäksi kuvataan konsernin liiketoimintastrategia sekä konserniryhmän liiketoimintastrategiassa tapahtuneet muutokset edellisen verovuoden liiketoimintastrategiaan verrattuna. Toisessa osiossa kuvaillaan konserniryhmän organisaatio- ja operaatorakennetta. Lisäksi tulee myös kuvata yrityksen laillista rakennetta.

Kolmannessa osiossa annetaan yleinen luettelo etuyhteysasemassa yrityksistä, joilla on ollut liiketapahtumia Euroopan unionin alueella.

Neljännessä osiossa annetaan yleinen kuvaus EU:n alueella tapahtuneista liiketoimista. Tämä tarkoittaa muun muassa transaktiovirtojen eli aineellisen ja aineettoman omaisuuden, palveluiden ja rahoituksen virroista.

Viidennessä osiossa kuvaillaan suoritettuja toimintoja sekä otettuja riskejä. Lisäksi tulee myös kuvailla, millaisia muutoksia toiminnoissa ja riskeissä on tapahtunut edellisestä verovuodesta. Kuudennessa osiossa kerrotaan immateriaalioikeuksien omistussuhteista sekä maksetuista rojalteista.

Seitsemännessä osiossa selitetään konserniryhmän sisäinen siirtohinnoittelupolitiikka ja -järjestelmä, jonka avulla selitetään, kuinka siirtohinnot ovat markkinaehtoisia. Kahdeksannessa osiossa annetaan luettelo mahdollisista kustannustenjako- sekä ennakkotietosopimuksista ja ennakkoratkaisuista, jotka koskevat siirtohinnoittelua. Tämä luettelo annetaan kaikista ryhmän yrityksistä, jotka sijaitsevat Euroopan unionin alueella.

Yhdeksännessä osiossa jokainen yritys sitoutuu toimittamaan täydentäviä tietoja kotimaiselle verottajalle koskien siirtohinnoittelua. (Kukkonen & Walden 2010, 217-218.)

Erityisosiossa eli maakohtaisessa osiossa annetaan maakohtaiset tiedot siirtohinnoittelusta. Erityisosiossakin on monta osaa aivan kuten yleisessä osiossa: Erityisosion ensimmäinen osa on samanlainen kuin yleisen osion. Siinä annetaan kuvaus liiketoiminnasta ja -strategiasta sekä liiketoimintastrategisista muutoksista edelliseen verovuoteen verrattuna. Erona on tietenkin, että tämä on maa- ja yrityskohtainen kuvaus. Toisessa osassa kuvaillaan ja selitetään yrityksen liiketoimet, jotka ovat tapahtuneet yrityksen ja intressiyhteisyritysten välillä ja kolmannessa osassa annetaan vertailuarviointi. Neljännessä osassa selitetään, mikä siirtohinnoittelumenetelmä valittiin, miksi se valittiin ja miten kyseistä menetelmää sovellettiin ja viidennessä osassa kerrotaan sisäistä tai ulkoisista vertailukohdista, jos sellaisia on. Viimeisessä osiossa kuvaillaan siirtohinnoittelupolitiikan soveltamisesta (Kukkonen & Walden 2010, 218.)

EU:n julkaisema käytännösäännöstö on perusteellinen, mutta lukijan tulee panna merkille, että se ei ratkaise siirtohinnoitteluun liittyviä ongelmia. Siirtohinnoittelun ongelmat eivät johdu muodollisista syistä. Siirtohinnoittelun perimmäinen ongelma on se, että siirtohinnoittelukysymykset ovat erittäin alttiita tulkinnanvaraisuudelle. Tulkinnanvaraisuus johtuu siitä, että muuttujia on erittäin paljon. Määrämuotoiset dokumentointisäännökset saattavat tehdä dokumentoinnista helpompaa, mutta loppujen lopuksi, se mikä on riittävä dokumentaatio, tulee aina perustumaan tulkinnanvaraisuuteen.

### 3.3 Suomen dokumentaatisäännökset

Määrämuotoinen siirtohinnoitteludokumentointi ei ole edellytys pienille ja keskisuurille yrityksille. Pieni ja keskisuuri yritys on sellainen, jolla 1) on alle 250 työntekijää sekä 2) sen tase on enintään 43M tai liikevaihto enintään 50M. Jos kansainvälinen konserniryhmä täyttää nämä ehdot, on kyseessä pieni tai keskisuuri yritys. Tämä kriteeri koskee koko kansainvälistä konsernia. Kansainväliseen konserniin kuuluva suomalaisyritys, joka täyttää molemmat kahdesta edellä mainitusta ehdosta mutta, jonka konserni ei täytä edellä mainittua kahta ehtoa, ei siis ole vapautettu määrämuotoisen siirtohinnoitteludokumentoinnin suorittamisesta. (Kukkonen & Walden 2010, 194.)

Vaikka konserni jäisi alle dokumentaatiovelvoitteiden alarajojen eikä sen täten tarvitse suorittaa määrämuotoista dokumentaatiota, tulee kyseisen konsernin silti kyetä perustelemaan verottajalle sen käyttämien siirtohintojen markkinaehtoisuus. Vapautus määrämuotoisesta dokumentoinnista ei siis tarkoita sitä, ettei yrityksen tarvitsisi noudattaa

markkinaehtoisia hintoja tai kyetä perustelemaan siirtohinnoitteluaan tarpeen vaatiessa. (Kukkonen & Walden 2010, 220.)

Syy siihen, miksi pienet ja keskisuuret yritykset on vapautettu määrämuotoisen siirtohinnoitteludokumentoinnin pitämisestä, johtunee siitä, että pienillä ja keskisuurilla yrityksillä on suhteellisen rajatut resurssit. Toinen merkittävin syy lienee se, että on järkevää pitää tarkemmin silmällä isoja tekijöitä kuin pieniä, sillä isot yritykset tekevät eniten rahaa ja täten maksavat eniten veroja.

Jos Suomessa toimivan verovelvollisen yrityksen ja sen etuyhteisyriksen väliset liiketoimet ovat vähäisiä ja jäävät alle 500 000 € per vuosi, on Suomen verovelvollinen oikeutettu kevennettyyn dokumentaatiomenettelyyn. Tämä koskee siis kansainvälistä konserniryhmää, joka ei täytä pienen ja keskisuuren yritykseen määreitä. Jos liiketoimet jäävät alle 500 000 €, voi Suomen verovelvollinen jättää pois dokumentoinnin raskaimmat osiot, jotka ovat ”toimintoarviointi, vertailuarviointi ja kuvaus siirtohinnoittelumenetelmästä ja sen soveltamisesta”. Kevennys koskee kahta intressiyhteisyriksen välistä liiketoimintaa. Tämä tarkoittaa sitä, että suomalainen yritys on oikeutettu dokumentaatiokevennykseen vaikka sen käymät liiketoimet eri konserniryhmään kuuluvien yritysten kanssa olisivat yhteensä yli 500 000 €. (Kukkonen & Walden 2010, 221.)

Veronkorotuksen enimmäismäärä on 25 000 € siinä tapauksessa, ”jos verovelvollinen ei ole esittänyt siirtohinnoitteludokumentointia tai sitä täydentävää lisäselvitystä tarkoitettussa määräajassa taikka on esittänyt siirtohinnoitteludokumentoinnin tai lisäselvityksen olennaisesti vaillinaisena tai virheellisenä”. Veronkorotuksen enimmäismäärä koskee yhtä todettua laiminlyöntiä. Jos laiminlyöntejä on useampi, voidaan kullekin laiminlyönnille määrätä erikseen veronkorotuksen enimmäismäärä. (Kukkonen & Walden 2010, 222.)

#### 4 Siirtohinnoittelu mediassa

Siirtohinnoittelusta on annettu mediassa jokseenkin huono kuva. Monet uutiset käsittelevät siirtohinnoittelua veronkierron välineenä eikä asiasta yleensä kirjoiteta positiiviseen sävyyn. Tästä johtuen maallikot saattavat assosoida siirtohinnoittelun veronkierron sekä paratiisien kanssa.

Ulkoasiainministeriön tiedotteen otsikkona on ”Siirtohinnoittelu on taikuutta”. Tiedotteessa lainataan intialaista verokonsulttia, joka rinnastaa siirtohinnoittelun taikuuteen. Hänen käsitteensä mukaan monikansalliset yritykset ovat taikureita, jotka siirtävät tytäryhtiöiden avulla voitot veroparatiiseihin. Tämä on ääriesimerkki mediassa esitetystä kuvasta, mutta huomionarvoista on, että kyseessä on ulkoasianministeriön uutinen. (Koski 2012.)

On merkillepantavaa, että mediassa esitetyt artikkelit, jotka koskevat siirtohinnoittelua, sisältävät usein tekijän mielipiteen aiheesta. Siirtohinnoittelusta ei siis kirjoiteta pelkästään laillisesta näkökulmasta vaan yleensä myös moraalisesta. Teivainen (2011) kirjoittaa Helsingin Sanomissa talouden vapauden olevan pelkkä myytti. Artikkelissaan hän sanoo, että suuryritykset pyrkivät siirtohinnoittelun avulla ohjaamaan varojaan alhaisen verotuksen maihin. Huomionarvoista on, että Teivainen on maailman politiikan professori Helsingin yliopistossa. Kun maallikko lukee professorin kirjoittamia artikkeleita, saattaa hän todella uskoa, että siirtohinnoittelu on pelkkä veronkierron työkalu, vaikka todellisuus ei ole niin yksiselitteinen.

Helsingin Sanomat (2013) kirjoittaa, että Saksa, Ranska ja Britannia haluavat saada veroja pakoilevat suuryhtiöt kuriin. Artikkelissa puhutaan siitä, kuinka edellä mainitut valtiot alkavat tutkia säädöksiä, jotka koskevat siirtohinnoittelua. Artikkelin on suhteelliseen neutraali eikä ota moraalista kantaa siirtohinnoitteluun. Artikkelissa selitetään siirtohinnoittelu lyhyesti ja siinä käsitellään faktoja. Tämänlaista uutisointia on kuitenkin suhteessa hyvin vähän. Dramaattisimmat uutiset koskevat siirtohinnoittelua ja sen vaikutusta kehitysmaihin. Huovinen (2013) kirjoittaa Kansan Uutisissa suuryhtiöiden veronkierron vievän Afrikalta enemmän kuin mantere saa kehitysapua. Toisessa artikkelissa kerrotaan Afrikan menettävän yli 100 miljardia dollaria vuodessa siirtohinnoittelun takia (Attack 2010). Ulkoasiainministeriön (2012) mukaan veroparatiisit mahdollistavat varojen siirron köyhiltä rikkaille, mikä luo ongelmia etenkin kehitysmaissa. Tämä antaa siirtohinnoittelusta erittäin negatiivisen kuvan kehitysmaiden eriarvoisuuden edistäjänä. Samassa artikkelissa kyllä muistetaan myös mainita, että siirtohinnoittelu itsessään ei ole laitonta, mutta siirtohinnoittelu osana aggressiivista verosuunnittelua tai laitonta veronkiertoa on ongelma. Tosin artikkelissa ei käsitellä siirtohinnoittelua syvällisemmin, joten maallikolle voi muodostua yksipuolinen kuva siirtohinnoittelusta ja siitä, miten ja mihin sitä käytetään.

Kansainvälisesti siirtohinnoittelusta uutisoidaan samaan tyyliin. Sikkan (2009) kirjottaman The Guardian-lehdessä esiintyvän artikkelin siirtohinnoittelu on maailman suurin veronvälttelyjuoni ikinä. Sheppardin (2010) kirjoittamassa artikkelissa mainitaan, että lehdissä siirtohinnoittelu kuvataan verojen välttelyn keinona. Artikkelissa myös sanotaan, että siirtohinnoittelun ammattilaiset ovat eri mieltä asiasta. Tämän jälkeen Sheppard toteaa, että toimittajat ovat oikeassa - siirtohinnoittelu on verojen välttelyn keino.

Yhteenvetona mediassa esitetystä kuvasta voi todeta, että siirtohinnoittelu on esitetty liian yksipuolisesti. Siirtohinnoittelua voi toki käyttää väärin ja se voi aiheuttaa menetyksiä sekä kehitysmaissa että kehittyneissä maissa. Suurista yrityksistä puhutaan aivan kuin ne olisivat yhtä suurta homogeenistä ryhmää. Tämä kuva on liian yksinkertainen, ja täytyy ottaa huomioon, että kaikki yritykset ovat erilaisia ja niillä on eri toimintatavat ja -tavoitteet. Osa yri-



tyksistä haluaa myös toimia eettisesti ja niille siirtohinnoittelu on vain osa normaalia yritystoimintaa.

## 5 The Delaware Loophole

Delawaren osavaltio mielletään USA:ssa ja ympäri maailmaa yritysystävällisenä osavaltiona. Yksi syy tähän on Delawaren kehittämä Court of Chancery, jossa ratkaistaan yritysten välisiä kiistoja. Lakituvassa toimii tuomareita, jotka ovat erikoistuneita yrityslakiin. Kun muissa USA:n osavaltioissa käydään yleensä pitkiä oikeussalitaisteluja, Delawaren Court of Chancery on tunnettu siitä, että siellä lausunto saadaan nopeasti. (Bloomberg 2013.) Lisäksi osavaltiossa ei ole muun muassa arvonlisäveroa eikä siellä tarvitse maksaa veroa esimerkiksi osakkeiden siirtämisestä. Osavaltioon on helppo perustaa yritys. Yrityksen perustaminen sujuu sähköisesti muun muassa the Company Corporation-nettisivujen kautta. (the Company Corporation 2013.)

Yllä mainittujen seikkojen lisäksi Delawaren osavaltio on tunnettu USA:ssa sekä ympäri maailmaa veroparatiisina. Yleinen mielikuva veroparatiisista on jokin pieni saari jossain keskellä Karibiaa, joten se, että yksi USA:n osavaltioista olisi veroparatiisi, saattaa olla yllätys monelle.

Delawaren osavaltiossa sijaitsevalla 1209 North Orange Streetillä on rakennus, joka on osoite 285 000:lle eri yritykselle. North Orange Street on osoite muun muassa seuraaville kansainvälisille suuryrityksille: American Airlines, Apple, Bank of America, Berkshire Hathaway, Cargill, Coca-Cola, Ford, General Electric, Google, JPMorgan Chase ja Wal-Mart. Kansainvälisten suuryritysten lisäksi Delawaren osavaltio on onnistunut myös vetämään puoleensa vähemmän lainkuuliaisia tahoja kuten kriminaaleja. (the New York Times 2013.)

Delawaren osavaltiossa on noin 920 000 asukasta ja yli 945 000 yritystä, jotka ovat rekisteröityneitä osavaltioon (the Economist 2013). Mikä selittää Delawaren vetovoiman? Ensimmäinen merkittävä selittävä tekijä Delawaren suosiolle on anonymiteetti. Delawaren osavaltiossa tieto siitä, kuka tai ketkä omistavat osavaltioon rekisteröityneen yrityksen, ei ole saatavilla (the New York Times 2013). Tästä syystä muun muassa FBI ja Financial Action Task Force, joka on rahanpesua vastaan taisteleva taho, ovat olleet huolissaan asiasta. (the Guardian 2009). Tämän lisäksi Lontoossa sijaitseva the Tax Justice Network, joka on veroparatiiseja tutkiva organisaatio, nimesi Yhdysvallat ensimmäiseksi Financial Secrecy-indeksissään - Delaware oli pääsyy USA:n nimeämiseksi (the New York Times 2013).

On ilmiselvää, miksi Delawaren osavaltion lait ovat ongelmallisia verotuksen ja siirtohinnoittelun kannalta. Tämän opinnäytetyön aikaisemmassa osiossa selitettiin, mikä etuyhteysuhde

on ja mitä seikkoja siihen liittyy. Yksi näistä seikoista oli, että kaksi tai suurempi määrä yrityksiä voi olla etu-yhteysasemassa toisiinsa, jos jollain taholla on määräysvalta näihin yrityksiin. Delawaren osavaltio tarjoaa mahdollisuuden tällaiselle taholle kätkeytyä laillisesti anonyymiteetin taakse.

Toinen Delawaren osavaltioon liittyvä viehätys liittyy verosuunnitteluun. Delawaren osavaltio ei verota tiettyjä immateriaalioikeuksista ansaittuja voittoja. Tämä tarkoittaa siis sitä, että osavaltio ei veloita immateriaalioikeuksista saatuja rojalTIMaksuja. Seuraava tilanne valaisee sitä, kuinka kansainväliset yritykset toimivat vähentääkseen USA:ssa maksettavia veroja. Delawaressa toimiva konserniyritys antaa samaan konserniin kuuluvalla yritykselle, joka toimii toisessa osavaltiossa, luvan käyttää immateriaalioikeuksia. Toisessa osavaltiossa toimiva yritys maksaa Delawareen rekisteröityneelle yritykselle rojalTIMaksuja, joista ei tarvitse maksaa tuloveroa Delawaressa. Toisessa valtiossa toimiva yritys pystyy vähentämään delawarelaiselle yritykselle maksamansa rojalTI-maksut omassa tuloverotuksessaan. Täten konserniyritys pystyy keventämään omaa verotaakkaansa merkittävästi. (the New York Times 2013.)

Jos Delawaressa ei tarvitse maksaa veroa rojalTIMaksuista, tarkoittaako tämä, että se on ihannekohde kansainväliselle yritykselle verosuunnittelun kannalta? Vastaus tähän on, ei täysin. Pitää panna kuitenkin merkille, että Delawaressa toimivat yritykset joutuvat maksamaan tuloveroa. Immateriaalioikeuksista saadut rojalTitulot ovat ainoa tulonlähde, josta ei joudu maksamaan tuloveroa, mutta kaikesta muusta joutu. Immateriaalioikeuksista saatuja tuloja koskee siis poikkeussääntö.

Delawaren yritysverokanta on 8,7 % (Tax Foundation 2013). Osavaltion yritysverokanta on silti alhaisempi kuin joidenkin muiden USA:n osavaltioiden, joten varojen siirtäminen osavaltioon on kannattavaa konserniyrityksille, vaikka Delawareen maksetut tulot eivät olisikaan immateriaalioikeuksista ansaittuja rojalTIMaksuja. Syy siihen, miksi on olemassa termi nimeltä ”the Delaware loophole” eli Delawaren porsaanreiä, johtuu siitä, että muut USA:n osavaltiot eivät ole luonnollisesti mielissään siitä, että ne menettävät paljon rahaa, kun rahaa virtaa pois heidän osavaltioistaan Delawareen konserniyritysten verosuunnittelun myötä. Yksi osavaltio, joka on kärsinyt niin sanotusta Delawaren porsaanreiästä, on Pennsylvanian osavaltio. Osa Pennsylvanian päättäjistä on vuosien ajan yrittänyt saada läpi lain, jolla suljettaisiin Delawaren porsaanreiä (Pittsburgh Post-Gazette 2013). Nyt Pennsylvanian päättäjät ovat saaneet läpi tällaisen lain, joka astuu voimaan ensi vuonna. Laissa lukee, että immateriaalioikeuksien hankkimisesta johtuvat kulut, jotka on maksettu etuyhteysyritykselle, eivät ole vähennyskelpoisia - lukuun ottamatta tiettyjä poikkeustapauksia. Laissa sanotaan, että tällaiset poikkeustapaukset koskevat muun muassa transaktioita, joiden päätarkoituksena ei ole verojen välttäminen, ja jotka on suoritettu markkinaehtoperiaatteiden mukaisesti (Mondaq 2013). Lukija voi panna merkille, että kyseiset seikat eli onko päätavoitteena kyse verojen välttäminen, ja onko ky-

seessä markkinaehtoperiaatteen mukainen transaktio, ovat tulkinnanvaraisia kysymyksiä. Transaktioiden pitäisi muutenkin olla markkinaehtoperiaatteiden mukaisia USA:n lainsäädännön mukaan. Nähtäväksi jää onko uudella Pennsylvanian lailla mitään konkreettista vaikutusta konserniyritysten siirtohinnoitteluun vai onko uusi laki pelkästään symbolinen ele.

Onko Delawaren osavaltio ideaali sijainti verosuunnittelun kannalta? Tämä kysymys esitettiin jo aikaisemmin hieman eri sanoin, mutta esitämme sen jälleen kerran. Totuus on, että USA:ssa on osavaltioita, joissa yritysten ei tarvitse maksaa lainkaan tuloveroa. Esimerkkejä tällaisista osavaltioista ovat Nevadan ja Wyomingin osavaltiot. Lisäksi näissä osavaltiossa ei tarvitse maksaa muitakaan veroja. Tarkempaa tietoa löytyy Incorp-sivustolta. Lisäksi Nevadassakaan ei tarvitse ilmoittaa, ketkä ovat yrityksen osakkeenomistajia, aivan kuten Delawaressa. Mikä saa suuryritykset valitsemaan päämajakseen Delawaren ylitse Nevadan tai Wyomingin vaikka Delawaressa onkin yritysvero? Vastaus tähän on, the Court of Chancery, josta puhuttiin aiemmin. Suurilla yrityksillä voi olla satoja meneillään tai tulossa olevia oikeusjuttua, joten bisneslakiin erikoistuneen lakituvan merkitys on suuri. Lisäksi Delawareen rekisteröitymisellä voi olla jonkinlaista imagoarvoa. Yli 60 %:lla Fortune 500:n yrityksistä on päämaja Delawaressa. Lukijan tulee ottaa huomioon, että konserniyrityksellä voi olla tytäryhtiöitä missä tahansa valtiossa tai osavaltiossa, mutta päämaja vain yhdessä. Delawaren oikeussali kuulee vain sellaisia yrityksiä, joiden päämaja on Delawaressa. (Incorp 2013.)

Kansainvälisestä näkökulmasta Delawaren osavaltio ei ole kuitenkaan se veroparatiisi, miksi sitä voisi luulla lehdistössä kirjoitettujen artikkeleiden perusteella. Pitää kuitenkin pitää mielessä, että vaikka Delawaressa onkin alhainen veroprosentti eikä immateriaalioikeuksilla ansaituista tuloista tarvitse maksaa yritysveroa, ei tämä tarkoita sitä, ettei Delawaressa rekisteröitynyt yritys joutuisi maksamaan liittovaltion veroa. Yhdysvalloissa yritys joutuu maksamaan liittovaltion veron sekä osavaltion veron. (PWC 2013.)

Annettakoon esimerkki siitä, mikä on suhde liittovaltion verolla, jonka verokanta on 35 %, ja osavaltion verolla, jonka verokanta riippuu tietenkin osavaltiosta. Sanottakoon, että konserni A ansaitsee 100 dollaria Mainen osavaltiossa. Mainen osavaltion verokanta on 8,9 %, joten konserni A joutuu maksamaan 8,9 dollaria veroa Mainen osavaltiolle. Kun Mainen osavaltion veron vähentää A:n tulosta, jäljelle jää 91,1 dollaria. Jäljelle jäävästä summasta konserni A joutuu maksamaan liittovaltion veroa eli konserni maksaa jäljelle jääneestä 91,1 dollarista 35 % liittovaltion veroa. Kun liittovaltion vero on maksettu, jäljelle jää 59,21 dollaria. Konserni maksaa yhteensä veroja 40,78 dollaria eli sen yhteisveroprosentti on 40,78 %, kun liittovaltion ja osavaltion verot lasketaan yhteen. (Pomerleau 2013.)

Annettakoon toinen vaihtoehtoesimerkki. Sanottakoon, että konserniyritys A ”siirtää” siirtohinnoittelun keinoin 5 dollaria Delawaren osavaltioon. Sanottakoon, että kyseessä on immate-

riaalioikeusrojalTIMAKSU, josta ei tarvitse maksaa osavaltioveroa. Mainen osavaltioon jää siis 95 dollaria verotettavaksi. Kun Mainessa on maksettu osavaltion ja liittovaltion vero, ja Delawaressa pelkkä liittovaltion vero, on konserni A maksanut yhteensä 40,49 dollaria veroja eli yrityksen yhteisveroprosentti on 40,49 %, joka on pienempi kuin aikaisemmassa esimerkissä. Jos konserni A siirtää siirtohinnoittelun keinoin varoja Delawareen, maksaa se vähemmän veroja, joten sille jää enemmän rahaa käytettäväksi. Jos suurempi osa 100 dollarista siirtyy Delawareen immateriaalioikeustulona, sitä suuremmat ovat konsernin A verosäästöt. Suuret yritykset tekevät tietenkin enemmän rahaa kuin 100 dollaria. (Pomerleau 2013.)

Yllä olevat esimerkit kuvastavat, kuinka Delawaren osavaltio ei ole kuitenkaan maailman paras veroparatiisi verrattuna sellaisiin veroparatiiseihin, joissa ei ole yhtään maksettavaa yritysveroa, sillä Delawaressa joutuu kuitenkin maksamaan liittovaltion veron, joka on erittäin korkea. Useimmat artikkelit, jotka puhuvat Delawaresta veroparatiisina jättävät mainitsematta sen, että siellä joutuu maksamaan liittovaltion veron (the Economist 2013; MyPrivateBanking Research 2009; the New York Times 2013). Ottaen huomioon, että liittovaltion verokanta on 35 %, ei kyseessä ole pieni asia, joka on jäänyt mainitsematta. Syy siihen, miksi USA:n liittovaltion ja osavaltioiden verojen välisestä suhteesta kerrottiin viimeisenä, johtuu siitä, että tämä asia tuli tietoomme myöhemmin. Olimme lukeneet USA:n liittovaltion verosta, joten meitä jäi askarruttamaan, kuinka liittovaltion vero toimii suhteessa osavaltion veroon. Tästä syystä otimme yhteyttä Tax Foundationin Kyle Pomerlau'hon, joka selvitti asian. Missään lukemassamme lehtiartikkelissa, joissa uutisoitiin Delawaren porsaanreiästä, ei käsitelty sitä, kuinka USA:n liittovaltion verotus vaikuttaa Delawaressa toimivaan yritykseen. Tämä osoittaa sen, kuinka on aina tärkeää ajatella asioita holistiselta kannalta, ja kuinka joskus jonkin asian kertomatta jättäminen voi antaa jokseenkin vääristyneen kuvan tietystä ilmiöstä.

On syytä mainita, että Brasilian valtio pitää Delawarea veroparatiisina. Tästä johtuen kaikki Delawaressa toimivan yrityksen tulot, jotka on ansaittu käymällä vienti- tai tuontikauppaa Brasilian kanssa, verotetaan aivan kuin ne olisivat Brasiliassa verotettavaa tuloa. Lakifirma Fuerst Ittleman David & Joseph, PL (2010) kommentoi, että Brasilian veropäättäjät eivät ymmärrä, eivätkä ole ottaneet huomioon USA:n liittovaltion verotusta päätöksessään.

Merkillepantavaa on, että konserniyritykset eivät perusta Delawareen pelkästään yhtä tytäryritystä, jonka omistukseen rekisteröidään konsernin immateriaalioikeudet. Yleensä konserneilla on monia tytäryhtiöitä Delawaressa. Näillä tytäryhtiöillä on eri immateriaalioikeudet, joista ne saavat rojalTI-tuloja. Konsernit tekevät näin riskin hajauttamiseksi. (DyrenG 2012, 9.) Kuten tässä työssä on tullut ilmi, etuyhteysyritysten väliseen siirtohinnoitteluun liittyy myös riskejä, sillä siirtohinnoittelu on tulkinnanvaraista. Tämä on siis se syy miksi yritykset hajauttavat immateriaalioikeudet.

## 6 The Double Irish

Mikä on maailman tuottoisin maa USA:n kansainvälisille yrityksille? Maallikko voisi luulla, että vastaus on USA, sillä onhan kyseessä maailman suurin talous. Tosin oikea vastaus tähän on Irlanti Tax Notesin mukaan. Tax Notesin tutkimuksen mukaan yhdysvaltalaisen yritysten voitot kasvoivat Irlannissa vuodesta 1999 vuoteen 2002 13,4 miljardista 26,8 miljardiin, kun taas voitot muissa eurooppalaisissa maissa laskivat. (FinFacts 2005.)

Tämä luonnollisesti herättää kysymyksen siitä, mikä selittää ilmiön. Ensimmäinen selittävä tekijä on se, että Irlannin yritysverokanta on 12,5 prosenttia tietyille liiketoimille. Toinen selittävä tekijä on Irlannin EU-jäsenyys, joka tarjoaa Irlannille poliittisen vakauden lisäksi pääsyn EU:n markkinoille. EU-jäsenyys tarkoittaa myös sitä, että Irlantia ei pistetä veroparatiisien mustalle listalle toisin kuin klassiset veroparatiisit kuten Bermuda tai Cayman saaret. Kolmas selittävä tekijä on Irlannin lainsäädännössä olevat aukot, jotka tarjoavat mahdollisuuden kansainvälisille amerikkalaisille yrityksille keventää verotaakkaansa merkittävästi. (Secrecy Jurisdiction 2011, 2.)

Tässä osiossa keskitymme pääsääntöisesti kolmannen selittävän tekijän havainnollistamiseen. Selitämme, mikä Irlannin lainsäädännössä tekee siitä erinomaisen kohteen amerikkalaisille konserniyrityksille verosuunnittelun kannalta. Käytämme havainnollistamista varten esimerkkinä amerikkalaisia suuryrityksiä Googlea, Applea ja Microsoftia.

### 6.1 Google

Maailmantunnettu Google on ollut viime aikoina otsikoissa verojen välttelemisestä. Yritys siirsi muun muassa vuonna 2011 9,8 miljardia dollaria Bermudaan, jossa ei makseta yritysveroa lainkaan. Googlen hallituksen puheenjohtaja, Eric Schmidt sanoo, että yritys maksaa paljon veroa ja, että yritys maksaa kaikki verot, jotka sen on lain nojalla maksettava. Hän kertoo olevansa ylpeä Googlen aikaansaamasta struktuurista, jolla minimoidaan verojen maksamista. Hän toteaa myös, että se, mitä Google tekee, on kapitalismia. (the Telegraph 2011.)

Miten Google on pystynyt saavuttamaan niin valtavat veroedut, että sen USA:n ulkopuolinen efektiivinen veroaste on 2,4 %? Tämä asia on erittäin mielenkiintoinen, koska yritys toimii ympäri maailmaa maissa, joissa keskimääräinen veroprosentti on selvästi yli 20 %. Google on onnistunut saavuttamaan näinkin valtavat veroedut, koska yritys käyttää verosuunnittelussaan yritysjärjestelyä, joka tunnetaan veropiireissä englanninkielisellä termillä ”the Double Irish” eli tuplairlantilainen. (Bloomberg 2010.)

Googlessa on Irlannissa tytäryhtiö, jossa työskentelee yli 2000 työntekijää. Kyseinen tytäryhtiö myy mainostoimintoja Euroopassa, Lähi-idässä ja Afrikassa ja tytäryhtiön nimi on Google Ireland Limited. (Bloomberg 2010.) Googlessa on myös toinen Irlannissa toimiva tytäryhtiö. Kyseisen tytäryhtiön nimi on Google Ireland Holdings. Tytäryhtiöstä tekee erikoisen sen, että vaikka se on irlantilainen yritys, se on verovelvollinen toisessa maassa - Bermudassa, jossa ei ole yritysveroa. Irlannin lainsäädäntö sallii tällaisen käytännön, koska Google Ireland Holdingsin hallinto sijaitsee Bermudassa eli yhtiötä hallinnoidaan Bermudasta käsin. Kyseinen lainsäädäntö mahdollistaa Googlen verojen minimoimisen. (Bloomberg 2010.)

Tuplairlantilaisessa käytetään hyväksi kahta irlantilaista yritystä. Googlen tapauksessa nämä ovat edellä mainitut tytäryhtiöt Google Ireland Limited ja Google Ireland Holdings. Tytäryhtiö Google Ireland Limited ansaitsee noin 90 % Googlen USA:n ulkopuolisesta liikevaihdosta. Tytäryhtiö Google Ireland Holdingsilla, joka on verovelvollinen Bermudassa, on oikeudet Googlen immateriaalioikeuksiin, joita se lisensoi Google Ireland Limitedille. Google Ireland Limited luonnollisesti maksaa lisenssimaksuja immateriaalioikeuksien käytöstä, ja lisenssimaksut ovat verotuksessa vähennettävää kuluja. Lisenssimaksujen ansioista suurin osa Google Ireland Limitedin ansaitsemasta liikevaihdosta siirtyy Google Ireland Holdingsille. Tällä taktiikalla Google välttää maksamasta liikaa veroa Irlantiin. Tällä verosuunnittelustrategialla suurin osa Googlen voitoista siirtyy Google Ireland Holdingsille, jonka ei tarvitse maksaa veroa, koska se on verovelvollinen Bermudassa. Google Ireland Limitedin ja Google Ireland Holdingsin välisessä transaktiossa on kyse siirtohinnoittelusta. (Bloomberg 2010.)

Useimmissa artikkeleissa, jotka käsittelevät Googlen verosäästöstrategiaa, ei puhuta siitä, kuinka yritys tekee näin. Osissa artikkeleista kerrotaan yllä mainitusta skenaariosta eli siitä, kuinka Google Ireland Limitedin voitot siirretään Google Ireland Holdingsille siirtohinnoittelun keinoin. Tämä on valitettavaa, sillä skenaariolla on pidempi historia.

Suurimmassa osassa artikkeleita ei selitetä sitä, kuinka Googlen immateriaalioikeudet ovat päättyneet Google Ireland Holdingsin käsiin. Google Ireland Holdings ei kehittä mitään. Googlen tutkimus- ja kehitystyö tapahtuu Yhdysvalloissa. Tämä tarkoittaa siis sitä, että Google Ireland Holdingsin hallussa olevat immateriaalioikeudet on kehitetty USA:ssa. Google sai luvan Yhdysvaltojen veroviranomaisilta siirtää oikeudet Google Ireland Holdingsille osana siirtohinnoittelusopimusta. Google Ireland Holdings on siis ostanut oikeudet USA:ssa toimivalta emoyhtiöltä tai sitten Google Ireland Holdings maksaa lisenssimaksuja USA:n emoyhtiölle ja lisensoi oikeuksia eteenpäin. Google sai USA:n veroviranomaisten suunauksen siirtohinnoittelujärjestelylle vuonna 2006 - kolmen vuoden neuvottelujen jälkeen. Google ei ole siis suorittanut mitään salamyhkäistä toimintaa, vaan se konsultoi veroviranomaisia pitkään ennen kuin se sai luotua tuplairlantilaisyrityskuvion. (Bloomberg 2010.) Lukijan tulisi panna merkille, että Google ei

ole siirtänyt kaikkia immateriaalioikeuksiaan Bermudassa verovelvollisena olevalle yritykselle, sillä Google kehittää koko ajan uusia immateriaalioikeuksia.

Tähän kohtaan on hyvä tarkentaa, että Google Ireland Limitedin maksu ei siirry suoraan Bermudaan vaan se käy ensiksi Alankomaissa. Irlanti perii 20 prosentin veron patenttirojaltimaksuista, jotka maksetaan ulkomaille, paitsi joidenkin maiden kohdalla (Deloitte 2013). Alankomaiden kohdalla ei peritä tätä veroa, joten rojaltimaksut siirtyvät ensiksi Google Netherlands Holdings B.V:lle Alankomaihin ennen kuin ne päätyvät lopullisesti Bermudaan. (Bloomberg 2010.)

Lukija on saattanut panna merkille, että tässä osiossa on puhuttu amerikkalaisista yrityksistä. Syy tähän on, että Yhdysvaltojen lainsäädäntö kytkeytyy olennaisesti tuplailantilauskuvioon. USA:n verolainsäädännössä sanotaan, että kansainvälinen amerikkalaisyritys on velvollinen maksamaan veroa ulkomailla saaduista tuloista, mutta yritys ei joudu maksamaan veroa USA:n ulkopuolisista tuotoistaan ennen kuin se on kotiuttanut ne USA:han. Tämä tarkoittaa siis sitä, että amerikkalaisyrityksen ulkomaisen tytäryhtiön voitoista ei tarvitse maksaa veroa ennen kuin ne on siirretty USA:han. Jos tytäryhtiö ei koskaan siirrä voittoja USA:han, ei niistä myöskään koskaan makseta veroa. Käytännössä kansainväliset amerikkalaisyritykset eivät koskaan kotiuta voittojaan USA:han - eivät ainakaan suurta osaa (Cohen 2011). Syy tähän on selkeä; amerikkalaisyritykset voivat investoida ulkomailla ansaitut voitot, jos ne eivät kotiuta voittoja USA:ssa, ja USA:n veroprosentti on erittäin korkea maailman mittakaavalla.

Jotkut USA:n viranomaiset ovat yrittäneet saada aikaan muutosta verolainsäädäntöön, jotta valtio saisi enemmän verotuloja amerikkalaisyritysten ulkomailla ansaituista voitoista. Tosin uutta verolainsäädäntöä ei ole saatu aikaan lobbareiden ansiosta. Lobbareina ovat tietenkin toimineet suuret kansainväliset amerikkalaisyritykset, jotka hyödyntävät verosuunnittelustrategioita, joiden avulla ne pystyvät merkittävästi keventämään verotaakkaansa. (Bloomberg 2010.)

Mielestämme on selkeää, miksi USA:n poliitikoilta puuttuu todellista poliittista tahtoa puuttua vallitsevaan tilaan. Kuten aikaisemmin tuli jo ilmi, Irlannissa ja muualla maailmassa veroaste on paljon alhaisempi. USA:ssa on puhuttu paljon viime aikoina siitä, kuinka amerikkalaisten töitä siirretään ulkomaille. Tällaiset puheet olivat muun muassa keskeisessä asemassa viime presidentinvaaleissa. Tästä syystä voidaan perustellusti olettaa, että USA:ssa pelätään muidenkin töiden siirtyvän ulkomaille. Kansainvälisillä suuryrityksillä kuten Googlella on jo entuudestaan paljon väkeä esimerkiksi Irlannissa. Irlannin verolain mukaan patenteista saadut tuotot ovat verovapaita olettaen, että patenttiin liittyvää työtä on tapahtunut Irlannissa. Patenttiin liittyvällä työllä tarkoitetaan muun muassa suunnittelua, prosessointia, testausta tai muuta vastaavaa toimintaa, joka johtaa patentin keksimiseen (FinFacts 2005). Ottaen nämä

asiat huomioon ei ole kaukaa haettava olettaa, että USA:ssa pelätään esimerkiksi piilaakson siirtyvän muualle. Täten on USA:n omissa intresseissä, että se antaa vallitsevan tilan jatkua. Jos piilaakso esimerkiksi siirtyisi Irlantiin, heikentäisi tämä USA:ta merkittävästi talousmarkkinoilla. USA:n poliittiset päättäjät ajattelevat varmasti pragmaattisesti, että on parempi, että he saavat pitää piilaakson ja kerätä verotuloja piilaakson työntekijöiltä - ja yrityksiltä - kuin että uusi piilaakso nousisi Irlantiin tai johonkin muuhun maahan. Irlanninkaan poliittisilta päättäjiltä on turha odottaa muutosta, sillä veroetujen tarjoaminen suuryrityksille on yksi maan kilpailukeinoista. Monessa maassa, kuten Yhdysvalloissa ja Isossa-Britanniassa, viranomaiset ovat kuulleet suuria kansainvälisiä yrityksiä niiden verosuunnittelustrategioista. Se, että Irlannin kansanedustajat hylkäsivät ajatuksen tällaisesta kuulustelusessiosta, ei liene mikään yllätys (the Guardian 2013).

## 6.2 Think Different - Tax Different

Yllä oleva otsikko ”Think Different - Tax Different” on otettu Forbes-lehdestä (2013). Ensimmäinen osa ”Think Different” on ollut kauan Applen iskulause. Toinen osa ”Tax Different” on ironinen viittaus siihen, että Applen verojärjestelyt ovat omalaatuisia.

Applella on toimisto Renossa, joka sijaitsee Nevadan osavaltiossa. Kyseinen toimisto ei valmista Applen tuotteita eikä se tarjoa asiakaspalvelua Applen asiakkaille. Applen pääkonttori sijaitsee Californiassa 200 kilometrin päässä Renon konttorista. Renon konttori kerää Applen voittoja ja investoi niitä osakkeisiin, joukkovelkalainakirjoihin ja rahoitusinstrumentteihin. Sijoittamalla konttorin Nevadan osavaltioon Apple pystyy välttämään Californian 8,84 prosentin yritysverokannan sekä muiden osavaltioiden yritysverokannan. Aikaisemmassa osiossa havainnollistimme esimerkin avulla, miten Delawaren porsaanreikä toimii. Renon konttorin kohdalla toimivat samat periaatteet. Nevadassa ei tarvitse maksaa yritysveroa eikä veroa pääomatuotoista. (The New York Times 2012.)

Yllä oleva esimerkki Renon konttorista kuvastaa, kuinka Apple pystyy verosuunnittelun keinoin vähentämään verotustaan USA:n sisällä. USA:n liittovaltion verokanta on joka tapauksessa erittäin korkea, ja yritys joutuu maksamaan liittovaltion veron, vaikka yritys sijaitsisikin osavaltiossa, jossa ei tarvitse maksaa osavaltioveroa. Tästä syystä Applen USA:n ulkopuolinen verosuunnittelustrategia on keskeisimmässä asemassa sen koko verosuunnittelun kannalta. Apple säästää miljoonia sijoittamalla konttorin esimerkiksi Nevadaan, mutta yritys säästää miljardeja valitsemalla huolellisesti USA:n ulkopuoliset valtiot, joissa se toimii. (The New York Times 2012.)

Applen iTunes on tunnettu ympäri maailmaa. Kuluttaja ostaa iTunes-palvelusta ladatun laulukappaleen netistä ja lataa sen koneelleen. Apple myy kyseisiä lauluja Luxembourgin valtiosta.



Kun asiakkaat Euroopasta, Afrikasta tai Lähi-idästä ostavat kappaleita iTunesista, niiden myynti kulkee Luxembourgin kautta. Luxembourgistä myytyjen iTunes-tuotteiden arvo ylitti vuonna 2011 miljardin dollarin rajan edustaen täten 20:tä prosenttia maailmanlaajuisesta iTunes-myyntistä. Luxembourgin valtio on tehnyt Applen kanssa sopimuksen, jonka mukaan Applea verotetaan kevyesti, jos yritys kirjaa myynnit Luxembourgiin. (The New York Times 2012.)

Joidenkin mielestä ladattavat tuotteet osoittavat sen, kuinka nykyinen maailmanlaajuinen verosysteemi ei ole sopiva nykyaikaan, koska merkittävä osa nykyajan kaupankäynnistä on digitaalista - ja digitaalisen tuotteen myyntipaikka ei ole rajoitettu kuten esimerkiksi ruoan, sillä toimintaympäristönä on Internet. (The New York Times 2012.)

The New York Timesin (2012) mukaan Applekin käytti samanlaista tuplailantilaistrategiaa kuin Googlekin. The New York Times raportoi, että Apple on antanut osan irlantilaisten tytäryhtiöidensä omistuksesta Baldwin Holdings Unlimited nimiselle holding-yhtiölle, jonka sijainti on Brittiläiset Neitsytsaaret. Tosin kun Applea kuultiin USA:n senaatissa sen verojärjestelyistä, sanoi Applen edustaja, että sillä ei ole pankkitiliä Karibian saarilla, ja brittiläiset Neitsytsaaret ovat osa Karibian saaristoja (Apple 2013).

Tämä seikka herätti runsaasti kysymyksiä tämän opinnäytetyön tekijöissä. Monet lehdet ovat kirjoittaneet, että Apple nimenomaan käyttää tuplailantilaistrategiaa verojensa vähentämiseksi. The New York Times (2012) kirjoittaa, että Apple siirtää varojaan juuri Karibian saarille, joissa ei makseta yritysveroa. Artikkelissa sanotaan The New York Timesin haastatelleensa Applen entisiä johtajia asiasta. Applen sana näyttää siis olevan ristiriidassa lehtiartikkeleissa kirjoitettujen asioiden kanssa. Siinä missä Googlen tapaus tuplailantilaisen kannalta on suhteellisen yksiselitteinen, Applen ei ole.

Yksi mahdollinen selitys ristiriidan ratkaisemiseksi on, että Apple on vaihtanut strategiaa, sillä tuplailantilaistrategiassa pystyy myös hyödyntämään muuta maata kuin jotain Karibian saarista. Toisen irlantilaistytäryhtiön ei tarvitse välttämättä sijaita Bermudalla tai muulla Karibian saarella. Toinen vaihtoehto on, että Applella ei ole pankkitiliä Karibian saarilla vaan pelkästään Baldwin Holdings Unlimitedilla on. Ne artikkelit, jotka kertovat Applen siirtäneen varoja Karibian saarille, eivät selitä, miten yritys tekee näin, jos yritys ylipäättään tekee näin. Voi siis olla, että Applesta on jossain määrin raportoitu väärin lehdistössä. Voi myös olla, että jotkut lehdet ovat väärinymmärtäneet tuplailantilaistrategian. Ymmärryksemme mukaan tuplailantilaistrategia vaatii muun muassa rojaltilmaksujen käytön tai muiden palveluiden myynnin strategian hyödyntämiseksi. Se, että Applella on kaksi irlantilaista tytäryhtiötä, ei vielä itsessään tarkoita, että yritys käyttää tuplailantilaistrategiaa.

Apple sanoo, että se ei siirrä immateriaalioikeuksiaan veroparatiiseihin (Apple 2013). Miten Apple pystyy siis minimoimaan maksettavia veroja USA:ssa? Applella on ”cost-sharing”-sopimus sen kahden irlantilaisen tytäryhtiön kanssa. Applella on ollut kyseinen sopimus voimassa irlantilaisten tytäryhtiöiden kanssa jo vuodesta 1980 (Apple 2013). Cost sharing-sopimus tarkoittaa sitä, että USA:n emoyhtiö sekä irlantilaiset tytäryhtiöt jakavat immateriaalioikeuksien kehittämiskulut. Tämä tarkoittaa siis käytännössä sitä, että irlantilaiset tytäryhtiöt osallistuvat rahallisesti Applen patenttien kehitykseen, joka tapahtuu USA:ssa. Vastineeksi irlantilaiset yhtiöt saavat käyttää Applen immateriaalioikeuksia ilman, että yhtiöiden tarvitsisi maksaa emoyhtiölle rojaltimaksuja, joista verotettaisiin USA:ssa. Tällainen järjestely on erittäin hyödyllinen Applelle, koska Applen immateriaalioikeuksien kehittämiseen kuluu selvästi vähemmän rahaa kuin mitä se ansaitsee myymistään tuotteista, joissa on hyödynnetty yrityksen immateriaalioikeuksia. Jos irlantilaiset tytäryhtiöt joutuisivat maksamaan rojaltimaksuja sen sijaan, että ne osallistuisivat rahallisesti patenttien kehittämiseen, joutuisivat ne maksamaan paljon enemmän rojaltimaksuina USA:han kuin mitä patenttien kehittäminen maksaa, koska Applen tuotteet ovat menneet erittäin hyvin kaupaksi. Apple on siis oikeassa, että sillä ei immateriaalioikeuksia veroparatiiseissa, mutta cost-sharing-sopimus mahdollistaa samankaltaisen vaikutuksen. (Forbes 2013.)

Cost-sharing-sopimus tarjoaa myös toisen edun. Kun patentti on lopulta kehitetty ja hyväksytty patentiksi, se ei enää vaadi enempää kuluja irlantilaisilta tytäryhtiöiltä - toisin kuin rojaltimaksut - vaan patentti on pysyvästi niiden käytettävissä ilman jatkuvia kuluja. Tosin pitää mainita, että Applella on aina kehitys- ja tutkimustyötä meneillään, ja irlantilaiset tytäryhtiöt osallistuvat rahallisesti tähän tutkimustyöhön, mikä oikeuttaa tytäryhtiöitä käyttämään patentteja.

USA:n verohallinnon säännöt koskien cost-sharing-sopimusta ovat muuttuneet. Nykyään tytäryhtiö joutuisi maksamaan paljon enemmän, mutta Apple näköjään hyödyntää vanhempia säännöksiä, sillä se solmi sopimuksen irlantilaisten tytäryhtiöidensä kanssa ennen kuin säännöksiin tuli muutos. (Forbes 2013.) Applenkin lausunto antaa ymmärtää, että yritys hyödyntää verohallinnon vanhoja säädöksiä, sillä Applen lausunnossa ei mainita mitään cost-sharing-sopimuksen uusista säännöistä. On tärkeää mainita, että USA:n veroviranomaiset suorittavat säännöllisesti valvontatarkastuksen koskien Applen cost sharing-sopimusta. Kyseessä ei ole siis mikään sopimus, jota ei valvota, vaan pikemminkin sopimus, joka on saanut USA:n veroviranomaisten siunauksen aivan kuten Googlenkin tapauksessa. (Apple 2013.) Voi myös olla, että cost-sharing-sopimus on kannattava uudistuneiden säännöstenkin alla vaikka ulkomainen tytäryhtiö joutuisi maksamaan enemmän.

Kaikkein suurimman kohun Applen ympärillä on herättänyt se, että sillä on irlantilainen tytäryhtiö, joka ei ole verovelvollinen missään maassa. USA:n senaattori Levin sanoi, että Apple on

tavoitellut verojen välttämisen pyhää gralia, kun sillä on tytäryhtiö, joka ei ole verovelvollinen missään valtiossa (the Telegraph 2013). Apple myöntää USA:n senaatille valmistamassaan lausunnossa, että kyseinen holding-tytäryhtiö, jonka nimi on Apple Operations International, ei ole verovelvollinen USA:ssa eikä Irlannissa. Tosin Apple myös sanoo, että kyseisen tytäryhtiön saamia varoja on verotettu. Kyseinen tytäryhtiö saa varansa osinkoina muilta ulkomaisilta tytäryhtiöiltä. Apple sanoo, että osingot ovat veron jälkeisiä voittoja, joten näistä voitoista on maksettu veroa niissä maissa, joissa voitot on ansaittu. Lisäksi Apple sanoo, että kyseisen tytäryhtiön investoinneista saamat tulot ovat veronalaista tuloa Applen emoyhtiölle. Apple selittää, että se ei vältä USA:n veroja kyseisen tytäryhtiön avulla, sillä jos kyseistä tytäryhtiötä ei olisi olemassa, jäisivät sen muilta ulkomaisilta tytäryhtiöiltä saamat osingot näiden muiden tytäryhtiöiden haltuun. (Apple 2013.)

Apple Sales International (ASI) on Applen irlantilainen tytäryhtiö, jolla on cost sharing-sopimus Applen emoyhtiön kanssa. Cost sharing-sopimuksen myötä ASI:lla on oikeudet Applen kehittämiin immateriaalioikeuksiin, koska ASI rahoittaa USA:ssa tapahtuvaa kehitystyötä. ASI ostaa tuotteita sopimusvalmistajalta, kuten esimerkiksi kiinalaiselta Foxconnilta (Greenberg International 2013). Tämän jälkeen ASI myy ostamansa tuotteet muille Applen konserniin kuuluville yrityksille kuten Apple Distributions Internationalille (ADI) ja Apple Singaporelle, jotka myyvät tuotteet eteenpäin jälleenmyyville tahoille. ADI:n ostamat tuotteet myydään Euroopassa, Lähi-idässä, Afrikassa ja Intiassa. Apple Singaporen tuotteet myydään Aasiassa ja Tyynenmeren alueella. USA:n senaatin raportin mukaan ASI:n sopimusvalmistajilta ostamat tuotteet eivät useimmissa tapauksissa päädy Irlantiin vaan tuotteet lähetetään sopimusvalmistajalta heti suoraan maahan, jossa tuotteet on tarkoitus myydä. (US Senate 2013, 25-26.)

USA:n senaatin laatiman raportin mukaan ASI:kaan ei ole verovelvollinen missään valtiossa. Ennen vuotta 2012 ASI:lla ei ollut työntekijöitä. Tosin kun Apple strukturoi uudelleen sen irlantilaiset tytäryhtiöt vuoden 2012 jälkeen, on ASI:lla nyt töissä noin 250 työntekijää. USA:n senaatin raportissa kerrotaan, että kaikki ASI:n hallituksen kokoukset vuodesta 2006 vuoteen 2012 pidettiin Cupertinoin kaupungissa, jossa sijaitsee Applen emoyhtiön päämaja. Näistä seikoista huolimatta ASI väittää, että yrityksen hallinnointi ei tapahdu Irlannissa eikä USA:ssa. (USA Senate 2013, 24.)

USA:n senaatin raportissa kerrotaan, että Apple on neuvotellut Irlannin hallituksen kanssa erikoisen kahden prosentin veroprocentin (US Senate 2013, 5), minkä Irlannin hallitus kiistää. Oli Applella erikoissopimus Irlannin hallituksen kanssa koskien yrityksen verotusta tai ei, se, että ASI ei ole verovelvollinen missään maassa, tarjoaa Applelle suuret veroedut, sillä suurin osa Applen myymistä tuotteista kulkee paperilla ASI:n kautta - vaikka tuotteet eivät koskaan käy Irlannissa. Jos ASI:n ei tarvitse maksaa veroa saamistaan voitoista, jotka se ansaitsee

myymällä sopimusvalmistajilta ostamia tuotteita eteenpäin, ovat sen ansaitsemat veroedut selkeät.

Reuters (2013) raportoi, että kongressin järjestämän raportin mukaan Applen veropääällikkö, Phillip Bullock, kertoi kongressikomitealle, että Applella on erikoisverojärjestely Irlannin kanssa, mikä mahdollistaa sen, että Applen veroprosentti Irlannissa on ollut viimeisen kymmenen vuoden ajan kaksi prosenttia tai alle. Tosin Irlannin pääministeri kieltää, että Irlanti tarjoaisi minkäänlaisia erikoisveroetuksia Applelle. Mikä on totuus? Tähän on vaikea ottaa kantaa, mutta tämä on taas hyvä osoitus siitä, kuinka kiistanalainen Applen tapaus loppujen lopuksi on.

Tarkastellessamme Applen tapaista opimme merkittävän seikan USA:n kirjanpitolainsäädännöstä. Kuten kerroimme aiemmin, amerikkalaiset yritykset ovat velvollisia maksamaan veroa ulkomailla ansaitsemistaan voitoista, kun voitot kotiutetaan USA:han. Tosin jos yritys katsoo, että se ei koskaan tule kotiuttamaan voittoja vaan sen sijaan investoimaan ne ulkomailla, yrityksen ei tarvitse kirjata kirjanpitoon ulkomaisista voitoista maksettavia USA:n veroja. Jos yritys katsoo, että se aikoo kotiuttaa voittoja USA:han, voi yritys merkitä voitoista maksettavat verot kirjanpitoon. Jos yritys myöhemmin katsoo, että se ei aiokaan kotiuttaa kyseisiä voittoja, mutta se on jo tehnyt niistä verokirjauksen, yritys tekee vastakirjauksen. (Sullivan 2012.)

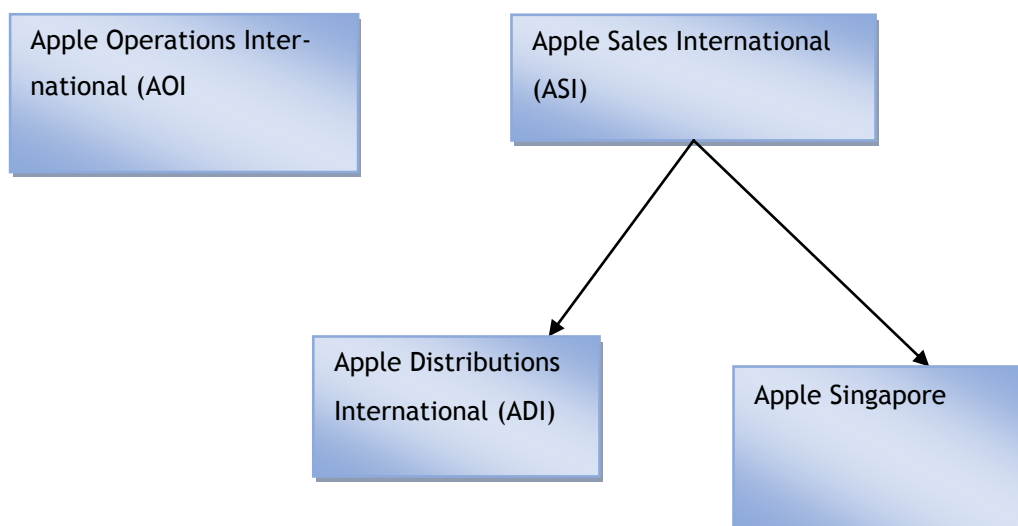
Lukijan tulee panna merkkeille, että vaikka yritys ei olisi koskaan aikeissa kotiuttaa ulkomaisia voittoja USA:han, voi se silti tehdä kirjanpitoon kirjauksen, joka saisi sen näyttämään siltä, että se aikoo kotiuttaa ulkomaisia voittoja. Sullivan kirjoittaa, että suurin osa amerikkalaisyrityksistä jättää kirjaamatta USA:han maksettavat verot ulkomaisista voitoista eli suurin osa olettaa, että ulkomaisia voittoja ei koskaan kotiuteta USA:han vaan investoidaan ulkomailla. Yritykset tekevät näin, jotta niiden efektiivinen veroprosentti näyttäisi pienemmältä ja verojen jälkeinen voitto suuremmalta. Sullivan epäilee, että Apple ei hyödynnä tällaista taktiikkaa. Hän sanoo, että Apple kirjaa verot kirjanpitoon aivan kuin se olisi kotiuttamassa ulkomaisia voittoja USA:han, vaikka se ei todellisuudessa ole tekemässä tätä. Miksi Apple teki näin? Hän sanoo, että voimme vain spekuloida asiasta. Hän sanoo yhden mahdollisen syyn olevan se, että Applella menee tällä hetkellä niin hyvin ja yritys on jo niin tuottoisa, eli yritys säästäisi voittoja huonommille ajanjaksoille. Voiton säästämällä huonoille ajoille Sullivan tarkoittaa tietenkin sitä, että Apple tekisi vastakirjauksen koskien USA:han maksettavia veroja, mikä pienentää verojen määrää ja kasvattaa voittoa. Sullivan spekuloi toisen mahdollisen syyn olevan, että Apple ei halua näyttää yritykseltä, joka jättäisi verot maksamatta. (Sullivan 2012.) Tämän opinnäytetyön tekijöiden mielestä on olemassa myös kolmas spekulatiivinen vaihtoehto - Apple kirjaa veronsa aivan kuten suurin osa amerikkalaisista yrityksistä, mutta

sen verotaakka on silti erittäin suuri. Totuuden tietää loppujen lopuksi varmaan vain Applen johto.

Yksi merkittävä asia liittyen Applen veropolitiikkaan on, että vaikka yrityksellä on 145 miljardia dollaria käteistä ulkomailla, on se silti päättänyt ottaa 17 miljardin dollarin lainan ostaakseen takaisin omia osakkeitaan (The Economist 2013). Kyseinen teko on herättänyt paheksuntaa joissakin ihmisissä. Syy siihen, miksi Apple on päättänyt nostaa lainaa sen sijaan, että se kotiuttaisi ulkomaisia voittoja USA:han, on yksinkertainen - lainanotto tulee halvemmaksi, koska ulkomaisten voittojen kotiuttamisesta joutuisi maksamaan USA:n liittovaltion veron unohtamatta tietenkään maksettavaa veroa Kalifornian osavaltiolle, jossa Applen päämaja sijaitsee. Apple sanoo, että yritys on toiminut lainanotossa tavalla, joka palvelee parhaiten yrityksen osakkeenomistajia (Apple 2013). Tämän opinnäytetyön tekijät yhtyvät Applen kantaan.

Mainittakoon viimeiseksi, että SEC eli Yhdysvaltain arvopaperimarkkinoita valvova elin totesi Applen olevan syytön mitä tulee senaatin esittämiin veronkiertoväitteisiin, ja että yritys noudattaa lakeja (Forbes 2013).

Alla esitetään yhteenvetokuva Applen eri tytäryhtiöistä.



Kuva 1: Applen tytäryhtiöt  
(Apple 2013.)

Yllä olevassa kuvassa (kuva 1) on esitetty Applen tytäryhtiöt, joista on kirjoitettu. Apple Operations International (AOI) on tytäryhtiö, joka saa osinkoja muilta tytäryhtiöiltä. AOI on siis holding-yritys. AOI on irlantilainen tytäryhtiö eikä se ole verovelvollinen missään maassa. (Apple 2013.)

Apple Sales International (ASI) on tytäryhtiö, joka osallistuu Applen tutkimus- ja kehitystyöhön cost sharing-sopimuksen mukaisesti. Cost sharing-sopimus tarjoaa tälle yritykselle oikeudet Applen patentteihin. ASI ei ole verovelvollinen missään maassa. Yritys ostaa tuotteita sopimusvalmistajilta ja myy ne eteenpäin muun muassa Apple Distributions Internationalille (ADI), joka on irlantilainen tytäryhtiö, ja Apple Singaporelle. ADI ja Apple Singapore myyvät tuotteita eteenpäin muille tytäryhtiöille. (Apple 2013.)

### 6.3 Microsoft

Microsoft on yksi amerikkalaisista suuryrityksistä, joka hyödyntää verosuunnittelua verojensa minimoimiseksi. Microsoftin kohdalla keskeisessä asemassa yrityksen verosuunnittelun kannalta ovat sen tytäryhtiöt, jotka toimivat Irlannissa, Puerto Ricossa ja Singaporessa. Irlannin yksikkö valvoo Euroopan, Afrikan ja Lähi-idän toimintoja. Puerto Ricon yksikkö valvoo koko Pohjois-Amerikan toimintoja ja Singapore Aasian toimintoja. Irlannissa, Puerto Ricossa ja Singaporessa toimivat yritykset osallistuvat Microsoftin tutkimus- ja kehitystyöhön eli kyseessä on samanlainen cost-sharing-sopimus kuin aikaisemmassa Applen esimerkissä. Tämä cost-sharing antaa näille yritykselle oikeudet Microsoftin immateriaalioikeuksiin. (Business Insider 2013.)

Irlannissa toimiva Microsoft Ireland Research (MIR) on tytäryhtiö, joka on osallinen cost-sharing-sopimuksessa. MIR lisensoi Microsoftin immateriaalioikeuksia Microsoft Ireland Operations Limitedille (MIOL). MIOL maksaa MIR:ille lisenssimaksuja yhdeksän miljardin dollarin verran. Näistä yhdeksästä miljardista dollarista ei ole maksettu veroa. Business Insiderin artikkeli ei mainitse, että MIR olisi verovelvollinen Bermudassa, joten syy siihen, miksi yhdeksän miljardin dollarin lisenssimaksuista ei ole maksettu veroa, johtunee siitä, että MIR eli Microsoft Ireland Research kehittää nimensä mukaan patentteja Irlannissa. MIR:llä on 350 työntekijää. (Business Insider 2013.) Aikaisemmassa osiossa selitimme, kuinka Irlannissa ei tarvitse maksaa veroa patenteista, jos Irlannissa toimiva yritys on osallistunut patentin kehittämiseen.

Singaporessa Microsoft Asia Island Limited (MAIL) on yritys, joka osallistuu cost-sharing-sopimukseen. Kyseinen yritys sijaitsee itse asiassa Bermudassa eikä sillä ole lainkaan työntekijöitä. Yritys lisensoi oikeuksia Microsoft Operations Pte. Ltdille (MOPL). MOPL puolestaan hyödyntää lisenssioikeuksiaan tekemällä tuotteita ja jakamalla niitä myyntipisteisiin ympäri Aasiaa. MAIL:in ja MOPL:in omistaa Microsoft Singapore Holdings Pte. Ltd, jonka puolestaan omistaa, ja jota hallinnoi Microsoftin USA:n emoyhtiö. (Business Insider 2013.)

Yllä mainitut yrityskuviot ovat monimutkaiset, mutta lukemalla Singaporen lakia pystymme ymmärtämään kontekstin niiden takana. Singaporen kohdalla pätee samaa porsaanreikä kuin Irlannin. Singaporessa verovelvollisuus määritetään sen perusteella mistä yritystä hallinnoidaan. Esimerkiksi MAIL, joka sijaitsee Bermudassa, ei joudu maksamaan veroa saamistaan lisenssituloista, koska yrityksen hallinto ei ole Singaporessa. Microsoft Singapore Holdings Pte. Ltdin hallintoryhmä on luultavasti Singaporessa, mikä tekee siitä verovelvollisen Singaporessa, jotta kyseinen holding-yhtiö pystyy hyödyntämään Singaporen lakia. Singaporen lain mukaan verovelvollinen yritys ei siis joudu maksamaan veroa ulkomaisista osingoista. Lisäksi Singaporessa tarjotaan muita verokannusteita, joita voi anoa hakemuksella. (Inland Revenue of Singapore 2013; Deloitte 2012 .)

Puerto Ricossa oleva tytäryhtiö Microsoft Operations Puerto Rico (MOPR) osallistuu cost-sharing-sopimukseen, jotta yritys pystyy myymään tuotteita koko Pohjois-Amerikassa. Toisin kuin Apple, Microsoft käyttää ulkomaalaista tytäryhtiötä hyväkseen jopa myydessään tuotteita USA:ssa eli Microsoftin Pohjois-Amerikassa myytävät tuotteet tehdään Puerto Ricossa. (Business Insider 2013.)

## 7 Stora Enso

Tässä työssä on tarkasteltu pääsääntöisesti amerikkalaisia teknologiayrityksiä, joten seuraavaksi tarkastelemme suomalaista yritystä. Tarkastelun kohteena on Stora Enso.

Stora Enso hyödyntää verosuunnittelussa Hollantia. Stora Enson hollantilainen tytäryhtiö Stora Enso Amsterdam ostaa sellua halvalla Brasiliasta ja myy sen eteenpäin. Stora Enson Oulun tehtaat olisivat voineet ostaa sellun suoraan Brasiliasta, mutta jos näin olisi tehty, Stora Enso ei olisi pystynyt hyödyntämään Hollannin alhaista verotusta. (Talouselämä 2012.)

Suomessa ei oteta huomioon ulkomaisen tytäryhtiön tuloja suomalaisen emoyhtiön verotuksessa (Bergmann, Greiner & Jaspers 2011, 189). Poikkeustapaus on väliyhteisö (Koivuneva 2013). Väliyhteisö on yritys, joka on alhaisen verotuksen maassa, jotta konserni pystyy välttämään veroja korkeamman verotuksen maassa. Jos kyseessä on väliyhteisö, perii Suomi myös ulkomaisen tytäryhtiön tulosta veroa (Finlex 1994). Stora Enson hollantilaisen tytäryhtiön tapauksessa kyse ei ole väliyhteisöstä.

Toinen tärkeä asia Stora Enson verosuunnittelussa on, että hollantilainen tytäryritys voi siirtää voittovarot verovapaina Suomeen emo-tytäryhtiödirektiivin ansiosta (Talouselämä 2012). Emo-tytäryhtiödirektiivi koskee vain muista EU-jäsenvaltioista saatuja osinkoja. Koska Stora Enso on listattu yhteisö, pystyy se saamaan hollantilaiselta listatulta tai listaamattomalta yh-

teisöltä osingot verovapaana. EU:n ulkopuolista osingoista joutuu maksamaan veroa, ellei Suomen ja ulkomaisen valtion välillä ole verosopimusta, jossa määritellään erikseen osinkojen verovapaudesta. (Verohallinto 2012.)

Helsingin yliopiston kansainvälisen verotuksen professori Marjaana Helminen kommentoi Talouselämän Stora Enson verosuunnittelua koskevassa artikkelissa, että verosuunnittelu on arkipäivää myös kansainvälisille suomalaisille yrityksille. Lauri Peltola, joka kuuluu Stora Enson johtoryhmään, kommentoi, että verohyödyt Stora Enson asetelmalle ovat olleet vain noin 10 miljoonaa ja, että sellukauppa on Hollannissa logistisista syistä. (Talouselämä 2012.)

## 8 Muutokset Suomen lainsäädännössä

Merkittävimmät Suomen lainsäädäntömuutokset, jotka voivat vaikuttaa yritysten verosuunnitteluun, ovat yritysverokannan laskeminen 24,5 prosentista 20 prosenttiin, ja uusi korkovähennysoikeuslaki. Nämä muutokset astuvat voimaan vuonna 2014.

Yritysverokannan alentuminen voi vaikuttaa yritysten verosuunnitteluun ja siirtohinnoitteluun. Teoriassa verokannan alentumisen ei pitäisi vaikuttaa intressiyhteysyritysten väliseen siirtohinnoitteluun, sillä hinnoittelun tulisi tapahtua markkinaehtoperiaatteiden mukaisesti. Tosin, kuten tuli ilmi aiemmassa osiossa, jossa käsiteltiin markkinaehtoperiaatetta, markkinaehtoperiaate ei ole yksiselitteinen, mustavalkoinen käsite. Markkinaehtoperiaatteeseen liittyy siis paljon harmaata aluetta, ja suuret kansainväliset yritykset tietävät tämän. Aiemmin mainittiin, että harvoin eri siirtohinnoittelumenetelmillä saadaan yhtä tiettyä hintaa, vaan yleensä saadaan hyväksyttävä hintavaihteluväli. Konserniyritykset voivat siis hinnoitella myymiään ja ostamiaan suoritteita tietyllä hyväksyttävällä hintavälillä tavalla, joka suosii niitä verotuksellisesta näkökulmasta. Ei tule myöskään unohtaa, että alhaisemman tai korkeamman hinnan pystyy perustelemaan vetoamalla strategiaan, kuten kerroimme aiemmassa osiossa.

Finnwatch (2013, 17), joka ”on yritystoiminnan globaaleja vaikutuksia tutkiva kansalaisjärjestö”, sanoo, että ”yritykselle on melko riskitöntä hinnoitella tuotteet ja palvelut suunnilleen markkinaehtoisesti, mutta samalla viilaamalla hintoja tapauskohtaisesti hieman ylös- tai alaspäin”. Järjestö toteaa, että hintojen pysyessä suurin piirtein markkinaehtoisella tasolla on kiinnijäämisen riski pieni mutta, että ”suurilla myyntivolyymeilla voi kuitenkin olla huomattava vaikutus yhtiön voittoihin”. Lisäksi järjestö toteaa, että selkeä yli- tai alihinnoittelu saattaa olla kannattavaa, jos verorangaistus suhteessa voittoihin on pieni, tai verohallinnon resurssit siirtohinnoittelun oikeellisuuteen ovat puutteelliset. Järjestö sanoo, että jälkimmäinen ongelma, eli verohallinnon puutteelliset resurssit ovat erityinen ongelma monissa etelän mais-



sa, sillä näiden maiden verohallintojen resurssit ovat huonot sekä toimintakyky heikko. (Finnwatch 2013, 17).

Korkovähennysoikeutta koskeva laki, joka astuu voimaan vuonna 2014 (Finlex 2012), voi myös vaikuttaa yritysten siirtohinnoitteluun. Uusi korkovähennysoikeutta koskeva laki, ei tarkoita sitä, ettei lainojen tulisi enää olla markkinaehtoisia (Koivuneva 2013), mutta jos jollain kansainvälisillä konserniyrityksillä on ollut aikomuksena tai tapana siirtää varoja Suomesta antamalla tuhottomasti lainaa, tulee uusi laki varmasti vaikuttamaan tähän asiaan. Kun ei pysty vähentämään tuhottomasti korkokuluja, ei ole yhtä järkevää ottaa paljon lainaa, jos korkovähennysoikeus evätään sen nojalla, että suomalainen yritys on alikapitalisoitu.

## 9 Tärkeät tapahtumat

Maailma muuttuu koko ajan verosuunnittelun ja siirtohinnoittelun kannalta. Tässä osiossa esittelemme merkittävimmät tapahtumat ja uutiset, joilla tulee olemaan tai on potentiaalinen vaikutus verosuunnittelun ja siirtohinnoittelun maailmassa.

### 9.1 Irlanti

Kuten aiemmin kerroimme, Applella on tytäryhtiö, joka ei ole verovelvollinen missään maassa. BBC (2013) uutisoi 15. lokakuuta Irlannin hallituksen aikovan sulkea porsaanreiän, joka mahdollistaa sen, että jokin irlantilainen yritys ei ole verovelvollinen missään maassa. Verroekspertit sanovat kuitenkin, että kyseinen muutos ei tule vaikuttamaan vallitsevaan olotilaan, koska irlantilainen yritys voi silti olla verovelvollinen esimerkiksi Bermudassa. Tosin mitään varsinaista päätöstä ei ole tehty Irlannin hallituksessa, joten nähtäväksi jää, millainen laki tulee voimaan - jos tulee lainkaan - ja millaiset vaikutukset kyseisellä lailla on suurten kansainvälisten yritysten verosuunnitteluun. (BBC 2013.) Jos Irlanti sulkisi porsaanreiän, joka mahdollistaa sen, että jokin irlantilainen yritys ei ole verovelvollinen missään maassa, saattaisi tämä johtaa muun muassa siihen, että irlantilaisen tytäryhtiön Apple Sales International eli ASI:n merkitys Applen verosuunnittelussa vähenisi. Tällä hetkellä ASI ostaa tuotteita sopimusvalmistajilta ja myy ne eteenpäin. ASI ei ole tällä hetkellä verovelvollinen Irlannissa eikä USA:ssa.

### 9.2 Afrikka

Tässä työssä on mainittu muutamaan otteeseen OECD ja sen siirtohinnoitteluohjeet, mutta joskus saattaa unohtua, että siirtohinnoittelun maailma on paljon laajempi kuin pelkät OECD:n jäsenvaltiot. Muun muassa Afrikan mantereella on vielä paljon kehitettävää. Joillakin mailla, kuten Kenialla, Egyptillä, Marokolla ja Etelä-Afrikalla, on vankat siirtohinnoittelusään-

nökset, jotka perustuvat markkinaehtoperiaatteeseen, mutta toisaalta on taas maita, kuten Kongon tasavalta ja Mosambik, joilla ei ole kattavia siirtohinnoittelusäännöksiä, eivätkä ne välttämättä perustu markkinaehtoperiaatteeseen. (PwC 2012, 12.)

Vaikka monella Afrikan valtiolla on siirtohinnoittelusäännökset, nämä valtiot tarjoavat usein erikoisia verojärjestelyjä yrityksille, jotka toimivat kaivos-, öljy- tai kaasualoilla. Nämä valtioiden tarjoamat erikoisverojärjestelyt mahdollistavat sen, että suuret yritykset, jotka toimivat edellä mainituilla aloilla, eivät maksa paljon veroa Afrikan valtioissa. Tosin tulevaisuudessa tähän saattaa tulla muutos eli Afrikan valtiot saattavat poistaa nämä erikoisverojärjestelyt. (PwC 2012, 12.)

On tärkeää tietää, että kaikissa Afrikan maissa markkinaehtoperiaate ei ole siirtohinnoittelusäännöksiä perustana. Tosin PwC:n mukaan on odotettavissa, että useimmat Afrikan valtiot hyväksyvät markkinaehtoperiaatteen ja alkavat käyttämään sitä siirtohinnoittelusäännösten perustana. (PwC 2012, 12.)

Kaikkein tärkeintä Afrikan valtioille ei ole pelkästään, että ne säätävät siirtohinnoittelusäännöksiä, vaan että nämä säännökset myös pannaan toimeen. Muun muassa PwC sanoo, että Nigeria menettää vuotuisesti paljon verorahoja, koska maa ei ole pannut toimeen siirtohinnoittelusäännöksiä (Vanguard 2012). Karen Miller, joka työskentelee Ernst & Youngille, sanoo, että useilla Afrikan valtioilla ei ole lakisääteisiä dokumentointivaatimuksia (How We Made It In Africa 2012). Hän sanoo, että joissain tapauksissa on maita, joilla on vuosia ollut siirtohinnoittelusäännökset, mutta näillä mailla ei silti ole tästä huolimatta vielä lakisääteisiä dokumentointivaatimuksia. Esimerkki tällaisesta tapauksesta on Millerin mukaan Etelä-Afrikka.

Dokumentaatiovaatimus on meidän mielestämme erittäin tärkeä, sillä muuten on erittäin hankalaa valvoa, onko siirtohinnoittelusäännöksiä noudatettu vai ei. Mitä hyötyä on siirtohinnoittelusäännöksistä, jos ei niiden noudattamista ei valvota?

### 9.3 OECD

Tällä hetkellä OECD:llä on kehitteillä ”Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting”, joka nimensä mukaan on kehitetty vastaukseksi kansainväliselle peiteltylle voitonsiirrolle. Suunnitelmassa esitetään 15 kohtaa, joihin tarvitaan ratkaisuja. (The Economist 2013.) Esimerkiksi ensimmäinen suunnitelman kohta liittyy digitaaliseen talouteen. Tämä liittyy siis siihen, miten Apple ja Google pystyvät valitsemaan, mistä ne myyvät digitaalisia tuotteitaan ja palveluitaan. Käsittelimme tätä aihetta, kun kerroimme, kuinka Apple myy iTunes-tuotteitaan Luxembourgistä. OECD näkee, että nykyiset siirtohinnoittelusäädökset eivät sovi digitaalisen

kaupankäynnin aikaan. OECD:n suunnitelmassa on monia voitonsiirtoon liittyviä ongelmakohtia, ja näistä kohdista pystyy lukemaan tarkemmin OECD:n sivuilta. (OECD 2013.)

Nähtäväksi jää pystyykö OECD kehittämään ratkaisuja sen esittämälle viidelletoista ongelma-alueelle. OECD:llä on tavoitteena löytää ratkaisuja kahden vuoden aikana kyseisiin ongelmiin. Nähtäväksi jää myös ratifioivatko OECD-maat OECD:n tulevat ehdotukset, sillä pitää muistaa, että OECD:n säännökset eivät ole velvoittavia. OECD:n pääsihteeri sanoi, että OECD:n ”Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting” on käännekohta kansainvälisen verotusyhteistyön historiassa. *The Economist* (2013) kirjoittaa, että vielä on matkaa ennen kuin OECD:n suunnitelma on käännekohta. Me olemme samaa mieltä, sillä kaikki riippuu siitä pystyykö OECD kehittämään kunnon ratkaisuja ja hyväksyvätkö OECD:n jäsenmaat kyseiset ehdotukset. Historia osoittaa, että OECD:n aikaisemman veroehdotuksen kohdalla kesti yli 20 vuotta ennen kuin ehdotus sai tarpeeksi jäsenvaltioita ratifioimaan ehdotuksen. (*The Economist* 2013.)

## 10 Tutkimus

Tutkimus suoritettiin kvalitatiivisena tutkimuksena, koska tutkimuksella haluttiin valaista siirtohinnoittelua käsitteenä. Mediassa siirtohinnoittelusta on annettu hyvin negatiivinen kuva veronkierron välineenä, ja tämän tutkimuksen tavoitteena on selvittää mitä siirtohinnoittelu on, ja miten sitä hyödynnetään konsernin verosuunnittelussa. Tutkimuksessa myös vertaillaan verosuunnittelijan ja verokonsultin näkemyksiä siirtohinnoittelusta.

### 10.1 Tutkimuksen rakenne

Tutkimus aloitettiin ottamalla yhteyttä verottajaan ja KPMG:hen mahdollisten haastattelujen saamiseksi. Tätä ennen oli laadittu tutkimussuunnitelma, joka lähetettiin haastattelupyynnön ohella, jotta verottaja ja KPMG saisivat paremman kuvan siitä, mihin haastattelulla haluttiin vastauksia. Molemmat tahot vastasivat nopeasti pyyntöihin ja haastattelut saatiin sovittua jo parin viikon päähän alkuperäisestä pyynnöstä.

Haastateltavina olivat siis siirtohinnoittelun asiantuntijat. Verottajan puolelta haastateltavana oli Janne Koivuneva ja KPMG:ltä saimme haastateltavaksi Antti Lehtosen. Haastattelu suoritettiin puolistrukturoituna asiantuntijahaastatteluna, mutta vastauksista riippuen asiantuntijoille esitettiin tarkentavia kysymyksiä.

Haastatteluissa esitetyt kysymykset laadittiin siirtohinnoittelun teoriapohjan perusteella. Tutkimuskysymykset liittyivät verosuunnittelijan ja verottajan arkeen, siirtohinnoittelua koskevaan lainsäädäntöön ja verosuunnitteluun, sekä veronkiertoon. Haastattelut nauhoitettiin, ja niistä tehtiin erilliset muistiinpanot tulosten analysoimisen helpottamiseksi.

## 10.2 Tulokset

Seuraavissa kappaleissa esitetään haastateltavilta saadut vastaukset. Ensimmäisenä käydään läpi verokonsultti Lehtosen näkemys asiasta, jonka jälkeen siirrytään verottaja Koivunevan antamiin vastauksiin.

### 10.2.1 Verokonsultti Lehtonen

Siirtohinnoittelu käsitteenä on hyvin abstrakti. Siirtohinnoittelun ammattilainen joutuu työssään hahmottamaan samanaikaisesti erilaisia, monimutkaisia verotuksellisia asioita mutta siirtohinnoittelu hoidetaan kuitenkin aina lain puitteissa. Siirtohinnoittelua koskevaa lakia voi tulkita monella tavalla, ja tämä tekee siirtohinnoittelusta moniulotteista. Lehdistä saa usein kuvan, että siirtohinnoittelu on niin sanotusti luovaa työtä, mutta Lehtosen mukaan asia ei ole näin. Suunnittelua ajatellessa ensimmäiseksi katsotaan mitä lakipykälät sanovat, ja siitä lähdetään sitten muokkaamaan yritykselle sopivaa siirtohinnoittelua. (Lehtonen 2013.)

Siirtohinnoittelusta vastaavan konsultin arkeen kuuluu asiakkaan siirtohinnoitteludokumentaation luominen ja muokkaaminen lakien ja verotustarpeiden mukaiseksi. Dokumentaatio laaditaan melkein poikkeuksetta aina englanniksi. Yleisimpinä ongelmina dokumentaatioissa on väärinhinnoittelu tai -laskeminen. Toisena suurena linjauksena verokonsultin arkeen kuuluu yrityksen auttaminen verotarkastusten aikana. Tähän kuuluu yrityksen neuvominen verotarkastajalta tulleiden pyyntöjen vastausten luonnissa. Verotarkastuksen jälkeen yritykselle tulee vielä verontarkastuskertomus, johon yrityksen tulee antaa vastine. Tämän jälkeen saatetaan vielä tehdä mahdolliset muutoksenhaut, jos katsotaan, että se mitä verottaja on esittänyt, ei ole ihan se mihin voidaan tyytyä. Siirtohinnoittelun suunnittelu on myös osa verosuunnittelijan arkea. On olemassa tilanteita, joissa yrityksellä ei mene hyvin ja asiakkaalla on jo ajatus siitä, mitä tulisi tehdä tilanteen parantamiseksi. Näissä tilanteissa yritys haluaa tietää, miten asia hoidetaan, jotta se on lain mukainen. Tarkastuksen jälkeiset riitaprosessit ovat hyvin aikaa vieviä ja saattavat muodostua hyvin kalliiksi yrityksille, joten niitä yritetään välttää. Lisäksi on yrityksiä, jotka tarvitsevat apua kokonaisverorasitteen pienentämisen suunnittelussa. (Lehtonen 2013.)

Siirtohinnoittelussa vaikeutena on hyvin usein markkinaehtoisien hinnan asettaminen. Riskiksi muodostuu hinnan huono perustelu, joka johtaa siihen, että veroviranomainen myöhemmin kyseenalaistaa tämän hinnan ja mahdollisesti tekee asiasta oikaisupyynnön. Tämä on erityisesti ongelmana, kun käsitellään immateriaalioikeuksia. Miten esimerkiksi brändi arvostetaan? Yrityksillä saattaa olla joku brändi mutta minkä arvoinen tämä brändi oikeasti on, ja kuka sen määrittää? (Lehtonen 2013.)

Siirtohinnoittelusta etsitään tietoa ensisijaisesti OECD:n siirtohinnoitteluohjeistuksesta. Tämän lisäksi voidaan käyttää oikeuskirjallisuutta ja verosopimuksia. Verosopimukset vaikuttavat paljolti siirtohinnoitteluun, eli on tärkeää olla perillä siitä, mitä eri maiden väliset verosopimukset sisältävät. Usein joudutaan myös selvittämään miten verosopimuksen vastapuoli-valtiossa on tietty asia tulkittu ja meneekö se oman tulkinnan mukaan. Siirtohinnoitteluun voi vaikuttaa uusilla laeilla hyvin vähän, koska tällä hetkellä siirtohinnoittelu on lähinnä veromenettelylain, johon markkinaehtoperiaatekin on kirjattu, soveltamista. (Lehtonen 2013.)

Mediassa on ollut yritysten aggressiivinen siirtohinnoittelu hyvin paljon esillä. Helsingin Sanomien mukaan Suomessa yritykset siirtävät siirtohinnoittelun avulla voittojaan alhaisemman verotuksen maihin (Karjanmaa 2012). Yritykset Suomessa eivät Lehtosen (2013) mukaan harasta aggressiivista siirtohinnoittelua. Usein konsernin sisäiset transaktiot ovat suuria rahamäärältään, joten jos verottaja tekee oikaisun, voi se muodostua hyvin suureksi yrityksen kannalta. Tämä yleensä antaa pohjan virheellisille johtopäätöksille - ajatellaan, että jos verottaja tekee suuren verotuksellisen oikaisun, on yritys tehnyt jotain todella väärin. Tästä ei kuitenkaan ole kyse, koska asiat siirtohinnoittelun näkökulmasta ovat hyvin moniselitteisiä. On esimerkiksi tilanteita, joissa ulkoista verrokkia ei löydy konsernin sisäiselle liiketoimelle, mutta siirtohinnoittelu tulee kuitenkin tehdä markkinaehtoperiaatteen puitteissa. Konsernilla ja verottajalla saattaa siis vain olla eri käsitys markkinaehtoperiaatteen mukaisesta hinnasta, jos sopivaa ulkoista verrokkia ei ole löytynyt. Lehtonen (2013) on kuitenkin sitä mieltä, että jotkut saattavat kokea lain puitteissakin tehdyn siirtohinnoittelun aggressiivisena, jos se on heidän mielestään moraalisesti väärin. Lehtonen (2013) muistuttaakin, että verokonsulttina hänen tehtävänsä on toimia lain, eikä vallitsevan moraalikäsitteen mukaan.

Lehtonen (2013) ei koe, että laissa olisi välttämättä porsaanreikiä, mutta hän on sitä mieltä, että on tilanteita, joissa liiketoiminta kannattaa järjestää tietynlaisen struktuurin mukaisesti verojen minimoimiseksi. Hän on myös sitä mieltä, että usein kun puhutaan verosuunnittelusta ja siirtohinnoittelusta, pääsee keskustelusta unohtumaan se fakta, että loppupeleissä verot ovat liiketoiminnan kulu. Julkisuudessa on lyöty varsinkin siirtohinnoitteluun sellainen leima, että se on laitonta, vaikkei kyseissä asiassa mitään laitonta olisikaan.

USA:ssa siirtohinnoitteluun kohdistuva traditio on hieman erilainen. Kovan veroprosentin ja kompleksin verojärjestelmän myötä USA:ssa on niin sanotusti ”kannattavampaa” harjoittaa keinokeinoista siirtohinnoittelua kuin esimerkiksi Suomessa. Tässä tilanteessa keinokeinoisella siirtohinnoittelulla tarkoitetaan pelkistetysti siirtohinnoittelua, jolla yritetään välttää veroja, ja jolla ei ole muuta substanssia. Lähdeveroprosentit ovat myös hyvin korkeita USA:ssa, joten rahan kotiuttaminen on kallista. (Lehtonen 2013.)

Lisäksi siirtohinnoittelusta keskusteltaessa unohtuu myös, että Suomessa on väliyhteyslainsäädäntö. Suomalaiselle yritykselle ei siis ole mitään verotuksellista arvoa perustaa tytäryhtiötä esimerkiksi Bermudaan. (Lehtonen 2013.)

### 10.2.2 Verottaja Koivuneva

Verohallinto ei lähtökohtaisesti pyri tutkimaan siirtohinnoittelua veronkierron näkökulmasta toisin kun media antaa ymmärtää. Siirtohinnoittelun katsotaan olevan vain konsernin yhtiöiden välistä hinnoittelua, ja siirtohinnoittelu itsessään halutaan pitää erossa veronkiertomaailmasta. Konserniyhtiö voi esimerkiksi ostaa toiselta konserniyhtiöltä autoja ja maksaa niistä 10 000 euroa kappaleelta toiselle konserniyhtiölle. Verottajan mielestä saman auton arvo voi olla esimerkiksi 20 000 euroa, jonka jälkeen verottaja tekee veroesityksen asiasta. Yritys on tällaisissa tilanteissa usein käyttänyt vääränlaista ulkoista verrokkia: BMW:tä on esimerkiksi voitu verrata johonkin itämaiseen autoon, jolloin sen arvo voi muuttua radikaalisti. Tällaista tilannetta ei kuitenkaan katsota veronkierroksi. Välillä yritysten välisissä transaktioissa on huomattavissa tilanteita, joissa on nähtävissä veronvälttämistarkoituksella, mutta suhteessa koko siirtohinnoitteluun, on tämänlainen toiminta hyvin pientä. (Koivuneva 2013.)

Kun yrityksen huomataan tehneen siirtohinnoittelun väärin, on verottajan tehtävänä tehdä oikaisu ja neuvoa, kuinka siirtohinnoittelu tehdään oikein seuraavaa kertaa varten. Siirtohinnoittelu-oikaisuihin ryhdytään aina kun huomataan, että jotain on pielessä yrityksen koosta tai sijainnista riippumatta. Esimerkkinä tästä on tilanne, jossa on verottajan mielestä nähtävissä, että hinnoittelu on ollut markkinaehtoperiaatteen vastaista. Siirtohinnoittelu on pitkälti tulkintaa. Verottajan ja yhtiön ollessa eri mieltä siitä, onko tuote tai palvelu hinnoiteltu markkinaehtoperiaatteen mukaisesti, on kyseessä yleensä hyvin pitkälle tulkintakysymys. Konsernin sisäisten palveluiden hinnoitteluun ei kovin usein löydy täsmälleen vastaavaa ulkoista verrokkia, joka tekee hinnoittelusta haastavaa. Yhtiö saattaa olla perustellusti jotain toista mieltä hinnoittelusta mutta vastaavasti verottajalla saattaa olla hyvät perustelut toisenlaiselle hinnalle. Siirtohinnoitteluverotus on lähtökohtaisesti vaikeampaa kuin normaali verotus, koska se perustuu pitkälti tulkinnanvaraiseen toimintaan. Tästä huolimatta vuonna 2011 verotettaviin tuloihin tehtiin noin 240 miljoonan euron siirtohinnoittelu-oikaisut suurimmaksi osin verotarkastusten perusteella. (Koivuneva 2013.)

Verotarkastuksen kohteeksi joutuvat yritykset valikoidaan kattavan riskianalyysin avulla. Verottaja pyrkii näin löytämään tietynlaisia yrityksiä, joilta dokumentaatio sitten pyydetään nähtäväksi. Siirtohinnoitteluhankkeessa dokumentaation tarkastuksen kohteeksi joutuvat helpommin isommat yritykset niiden tekemien suurien transaktiomäärien takia mutta yrityksiä ei varsinaisesti valikoida niiden koon perusteella. (Koivuneva 2013.)

Verottaja pyrkii siihen, että kaikkien yritysten, joilla on kansainvälisiä transaktioita, siirtohinnoitteludokumentaatio käydään läpi yksityiskohtaisesti. Säädös siirtohinnoitteludokumentointipakosta on vielä aika tuore, joten läheskään kaikkien yritysten dokumentaatiota ei ole ehditty käydä läpi. (Koivuneva 2013.)

Aina verottaja ei kuitenkaan tee yritykselle tarkastusta. Tilanteissa, joissa huomataan, että konserniyritys on tekemässä jonkinlaista isoa transaktiota, voi verottaja käydä yrityksen luona keskustelemassa transaktiosta ja varmistamassa, että yritys varmasti haluaa ryhtyä siirtämään esimerkiksi aineettomia oikeuksia, koska tämä saattaa loppupeleissä olla aika hintavaa yritykselle. Verottaja toimii siis ikään kuin ennaltaehkäisevästi. (Koivuneva 2013.)

Yrityksillä on todella hyvä oikeusturva siirtohinnoitteluun liittyvissä asioissa, ja yritystä kuullaan verotarkastuksen yhteydessä enemmän kuin kerran. Yrityksillä on 60 päivää aikaa toimittaa siirtohinnoitteludokumentaatio verottajan pyynnöstä alkaen. Yleensä verotarkastaja tekee alustavan kertomuksen, jonka jälkeen, jos yritys on eri mieltä, on yrityksen mahdollista toimittaa verotarkastajalle lisäselvityksiä toiminnastaan ennen lopullisen kertomuksen luomista. Aina yrityksen toimittama lisäselvitys ei kuitenkaan vaikuta alustavaan kertomukseen. Verottajalle ei tule minkäänlaisia seurauksia oikaisuista, joista on valitettu, ja jotka oikeus katsoo vääriksi, ellei verottaja ole tehnyt jotain todella oleellisesti väärin. (Koivuneva 2013.)

Siirtohinnoittelu suomalaisten yritysten parissa on hyvällä mallilla suhteessa siihen kuinka tuoreita asioita siirtohinnoittelu ja verotusaspekti siirtohinnoittelussa ovat. Dokumentointien tasossa on sitä vastoin paljon parantamisen varaa vaikkakin taso on selkeästi parantunut. Aggressiivista siirtohinnoittelua ei Koivunevan mukaan lähtökohtaisesti Suomessa harrasteta vaikkakin voi olla, että joillain yrityksillä on veronkiertoaspekti taustalla siirtohinnoittelua tehtäessä. Jos kuitenkin huomataan, että transaktio on tehty puhtaasti veronvälttämistarkoituksessa, sovelletaan tapaukseen veronkiertopykälää. Tämänlaisia tapauksia on Suomessa ollut muutamia, mutta ne ovat harvassa. Usein suomalaisille yrityksille on tärkeää maineen säilyttäminen, joten siirtohinnoittelu halutaan hoitaa oikein ja lain mukaisesti. (Koivuneva 2013.)

### 10.3 Tulosten analysointi

Siirtohinnoittelu on molempien, verokonsultin ja verottajan, näkökulmasta vain konsernien välistä hinnoittelua, eikä sitä tulisi rinnastaa veronkiertoon, kuten mediassa usein tehdään. Siirtohinnoittelua on myös puolusteltu toteamalla, että siirtohinnoittelu on välttämätön osa monikansallista yritystä ja täysin lain mukaista (Salminen 2012). Suomessa veronvälttämistarkoitus on hyvin pieni ja tämänlaisia tapauksia esiintyy Suomessa harvoin, koska riskit ovat suuremmat kuin mahdollinen hyöty (Koivuneva 2013). Koivunevan mielipiteestä huolimatta

Verohallinto katsoo siirtohinnoittelulla kikkailun ongelmaksi. Verotulojen menetys vuosittaisella tasolla ylittää 320 miljoonaa euroa. (Kiviranta 2013). Koivunevan (2013) mielestä aggressiivinen siirtohinnoittelu on huono ilmaisu, koska se antaa siirtohinnoittelulle turhan negatiivisen sävyn. Aggressiivinen siirtohinnoittelu on ilmaisu, jota usein käytetään lehdissä, jotta ne myisivät paremmin ja lehdillä olisi niin sanotusti jotain puhumista.

Verottajan ja verokonsultin arjet eroavat toisistaan hyvin paljon. Verokonsultin tehtävänä on auttaa siirtohinnoitteludokumentaation laatimisessa ja verottajan antamiin vastineisiin vastaamisessa, kun taas verottaja tarkastaa dokumentaatioita ja tekee niiden pohjalta oikaisuja. Mielipiteet siirtohinnoittelusta ovat tästä huolimatta hyvin samanlaisia. Yritykset Suomessa hoitavat siirtohinnoittelun hyvin, vaikka dokumentaatioissa on usein puutteita. Verottajan mukaan nämä puutteet eivät kuitenkaan oleellisesti haittaa, koska siirtohinnoittelulainsäädäntö Suomessa on todella uusi. (Lehtinen 2013; Koivuneva 2013.)

Molemmat tahot etsivät tietonsa siirtohinnoittelusta OECD:n siirtohinnoitteluohjeesta. Siirtohinnoittelussa eri näkemykset ovat suurimman osan aikaa tulkintakysymyksiä, joten OECD:n siirtohinnoitteluohjeesta yritetään löytää tukea omalle näkökannalle. Samalla myös tutkitaan aiempia tapauksia, ja katsotaan kuinka niissä on menetelty ja miten asia on tulkittu. Verokonsultti Lehtosen mukaan verottaja lähtee ehkä hieman turhankin herkästi tekemään oikaisuja, kun taas verottajan näkökanta asiaan on, että oikaisuja tehdään, jos niille on aihetta. (Lehtinen 2013; Koivuneva 2013.)

USA:ssa tilanne on molempien haastateltavien mielestä erilainen kuin Suomessa. Korkean verotusasteen myötä USA:ssa yritysten on niin sanotusti helpompi sortua keinotekoiseen siirtohinnoitteluun. Yhdysvaltojen laatimat verosopimukset eri maiden kanssa, kuten esimerkiksi Irlanti, vaikuttavat hyvin paljon siirtohinnoitteluun luonteeseen maassa. Tekstissä on aiemmin kerrottu, kuinka esimerkiksi jättiyhtiöt Apple ja Google käyttävät näitä sopimuksia hyväkseen. Yhdysvalloissa verotus on hyvin erilainen kuin Suomessa ja isot yritykset ottavat mahdolliset siirtohinnoittelu-oikaisut huomioon tekemällä varauksia tilinpäätökseen. Myös laki siirtohinnoittelusta on Amerikassa erilainen, ja tämä itsessään vaikeuttaa Yhdysvalloissa tehtyjen siirtohinnoittelujen arvostelua suomalaisesta näkökulmasta. (Lehtinen 2013; Koivuneva 2013.)

#### 10.4 Johtopäätökset

Verottajan ja verokonsultin haastatteluista voidaan päätellä, että yleinen käsitys siirtohinnoittelusta on epätarkka. Suuri osa ihmisistä lukee siirtohinnoittelusta lehdistä tai kuulee asiasta uutisista, ja tämän jälkeen kokevat siirtohinnoittelun negatiivisena asiana, sen enempää ymmärtämättä sitä mistä on oikeasti kyse. Suomessa siirtohinnoittelua ei verottajan eikä verokonsultin mukaan tehdä veronvälttämistarkoituksessa vaan suurin osa yrityksistä hoitaa



asiansa oikein (Lehtinen 2013; Koivuneva 2013). Isot yritykset otsikoihin joutuessaan ovat antaneet siirtohinnoittelusta negatiivisen kuvan. Hyvä esimerkki tästä on Stora Enso, joka joutui julkisen arvostelun kohteeksi osaksi omistamansa brasilialaisyhtiön takia. Yhtiö myi sellua Brasiliasta ensin Hollantiin, jota pidetään veroparatiisina, jonka jälkeen sitä myytiin korkeammalla hinnalla Ouluun. Hollantiin kertyi siis suuret voitot, joista Stora Enso joutui maksamaan paljon vähemmän veroa, kuin yritys olisi Suomessa joutunut maksamaan. Kaikki tehtiin kuitenkin Stora Enson kannalta lain puitteissa, joten verottaja ei lähtenyt oikaisemaan asiaa. (Salminen 2012.)

Siirtohinnoittelusta puhutaan mediassa veronkiertona mutta suurimman osan aikaa kyse on moraalista. Ei hyväksytä sitä, että isot yritykset säästävät veroissa, vaikka säästö tehtäisiin kokonaan lain mukaisesti. Niin kuin verokonsultti Lehtonen (2013) aiemmin mainitseekin, ei siirtohinnoittelua hoideta vallitsevan moraalikäsitteen mukaan vaan puhtaasti lain puitteissa. Ei siis ole olemassa ”laillista veronkiertoa”. Ongelmia siirtohinnoittelussa on toki ja sitä yritetään jatkuvasti kehittää eteenpäin mutta median antama kuva siirtohinnoittelusta on hyvin harhaanjohtava. Helsingin Sanomat (10.8.2012) julkaisi Virpi Pasasen mielipidekirjoituksen, jossa Pasanen korjaa Helsingin Sanomien 8.8.2012 julkaisemaa artikkelia ”Verokikkailu vie 1,6 miljardia euroa”, jossa käsiteltiin siirtohinnoittelun haittoja Suomelle. Pasanen (2012) painottaa, että siirtohinnoittelu ei ole laitonta toimintaa ja, että yritykset ovat kansainvälisten säästöjen ja Suomen sisäisen lainsäädännön mukaan velvoitettuja tekemään sitä.

Siirtohinnoittelu on hyvin kompleksi asia ja sitä on vaikea ymmärtää perehtymättä asiaan syvemmin. Siirtohinnoittelussa käytettyjen hintojen tulee olla markkinaehtoisia mutta miten tämä markkinaehtoisuus lopulta määritetään? Entä miten määritetään markkinaehtoisuus esimerkiksi immateriaalioikeuksille, joita muut maailmassa eivät voi myydä? OECD:n siirtohinnoitteluohjeistuksesta löytyy eri menetelmiä, joilla näihin kysymyksiin voi yrittää saada vastauksen mutta samaa menetelmää käyttämällä voidaan päästä eri tuloksiin, koska menetelmiä voidaan tulkita eri tavalla. Tästä juuri syntyy siirtohinnoittelun monimutkaisuus. Kenen tulkinna on oikein? Usein jopa konsernin eri maissa sijaitsevat tytäryhtiöt ovat eri mieltä sopivasta hinnasta ja sopivaan hintaan pääseminen tulee yrityksille kalliiksi. Siirtohinnoittelu ei siis ole helppoa yrityksille, eikä niin ikään verottajalle, mutta se on osa kansainvälisen konsernin normaalia yritystoimintaa. Siirtohinnoittelua ei tulisi leimata lailliseksi veronkierroksi median antaman harhaanjohtavan kuvan vuoksi.

## 10.5 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksen reliabiliteetti on hyvä, koska haastattelut nauhoitettiin ja sen jälkeen litteroitiin, joten haastateltavien vastaukset eivät olleet vain muistin ja muistiinpanojen varassa. Tutkimus on lähetetty verottajalle luettavaksi, joten mahdolliset virheelliset omat tulkinnat

on täten minimoitu. Tutkimuksessa ei ole esitetty kysymyksiä, joihin verottaja tai verokonsultti eivät olisi asemansa takia voineet vastata rehellisesti, joten on syytä olettaa, että vastaukset ovat todellisia.

On syytä ottaa huomioon, että haastattelussa on haastateltu vain yhtä verokonsulttia ja yhtä verottajaa, joten eri konsulttien ja verottajien näkemykset saattavat erota toisistaan oleellisesti. Tutkimuksen pohjimmaisena tarkoituksena on kuitenkin selventää ja havainnollistaa siirtohinnoittelua käsitteenä, ja tähän tutkimus on pätevä eli sen validiteetti on hyvä.

## 11 Case: Yritys X

Yritys X on suomalainen konsulttiyritys, joka kuuluu suureen kansainväliseen konserniin. Opin-  
näytetyöntekijät haastattelivat yrityksen johtoa yrityksen siirtohinnoittelustrategiasta.

Yritys X käy kauppaa emoyhtiön ja muiden samaan konserniin kuuluvien tytäryhtiöiden kanssa. Haastatteluissa ilmeni, ettei yrityksellä ole siirtohinnoitteludokumentaatiota, vaikka konsernilta löytyy yleiset ohjeet siirtohinnoittelusta. Ohjeet määrittävät, että siirtohinnoitteludokumentaatio on pakko jokaisella tytäryhtiöllä olla. Talousjohtajan mukaan he eivät pysty siirtohinnoitteludokumentaatiota luomaan, koska konserni ei ole antanut riittäviä tietoja eikä Suomessa olevalla tytäryhtiöllä ole lupaa luoda erillistä dokumentaatiota ilman konsernin hyväksyntää. Tämä on kuitenkin ristiriidassa verottaja Koivunevalta saadun haastattelun kanssa. Koivuneva (2013) toteaa, että jokaisella yrityksellä, joka harjoittaa siirtohinnoittelua, tulisi olla siirtohinnoitteludokumentaatio konsernista ja emoyhtiöstä riippumatta. Konsernin ei siis pitäisi millään tavalla vaikuttaa tytäryhtiön siirtohinnoitteludokumentaation olemassaoloon.

Yritys X kokee, että muille tytäryhtiöille myytävät konsulttipalvelut on alihinnoiteltu. Yhtiössä siirtohinnoittelumenetelmäksi on valittu cost plus - eli kustannuslisämenetelmä. Konsernin sääntöjen mukaan sisäiset palvelut tulee hinnoitella cost plus 28 prosentin mukaan eli palvelun tuottamisesta aiheutuneisiin kuluihin lisätään 28 prosenttia. Tämä sääntö koskee kaikkia Yritys X:n kanssa samaan konserniin kuuluvia yrityksiä, ja ei näin vastaa siirtohinnoittelun periaatteita. Esimerkkinä voidaan käyttää Intiaa. Jos Suomesta myydään Intiaan palveluita cost plus 28 prosenttia -menetelmällä, joutuu Intia maksamaan palveluista paljon yli sen oman markkinahinnan, koska Intian palkka- ja hintataso on paljon matalampi kuin Suomessa. Tämä on itsessään jo siirtohinnoittelun markkinaehtoperiaatteen vastaista.

Suomen yrityksen johto valitti, että jos palveluiden myynti tapahtuisi ”normaalille” asiakkaalle, eli riippumattomalle osapuolelle, olisi yrityksen liikevaihto parempi. Kun kysimme mitä tapahtuu Suomen verottajan astuessa kuvaan, oli vastaus turhautunut. Talousjohtajan mukaan ongelma siirtyy sen jälkeen konsernille.

Konsernilla on kovat vaatimukset talousennusteiden toteuttamisen suhteen. Kehitystä seurataan viikoittaisella tasolla ja varsinkin liikevaihto ja NOI (net operating income) ovat tärkeitä talousmittareita konsernille. Tämä asettaa kovat paineet Yritys X:lle tuloksenteon suhteen. Suomen yrityksen toiminta on niin vähäistä kansainvälisessä tasolla, että pienempikin hintamuutos voi vaikuttaa oleellisesti nettotulosprosenttiin (NOI).

Yritys X on hyvä esimerkki siitä, että siirtohinnoittelu ja sen dokumentointi ovat suhteellisen uusia käsitteitä Suomessa. Laki katsoo, että emoyhtiö ja sen tytäryhtiö ovat kaksi itsenäistä osapuolta siirtohinnoittelussa mutta kuten nähdään, todellisuus saattaa olla hyvin erilainen.

## 12 Yhteenveto

Siirtohinnoittelu on monimutkainen aihe, koska siirtohinnoittelun teoria ja sitä koskevat lainsäädännöt ovat erittäin laaja-alaiset. Siirtohinnoittelun oikeellisuuteen vaikuttaa todella monta asiaa. Muuttujia on siis useita, ja kun muuttujia on useita, tekee tämä siirtohinnoittelun oikeellisuuden tarkastamisesta hankalaa. Lisäksi lainsäädäntö on tulkinnanvaraista, mikä tekee oikeellisuuden arvioimisesta vielä hankalampaa, koska ihmisillä voi olla eri tulkintoja.

Mediassa siirtohinnoittelu on jossain määrin leimattu joko tahallisesti tai tahattomasti veronkierroksi. Varsinkin kehitysmaita ja suuria yrityksiä, kuten Googlea ja Applea, koskevat uutiset antavat siirtohinnoittelulle negatiivisen konnotaation. Osassa uutisartikkeleista on tosin selitetty yritysten veronkiertoaspekti kattavasti mutta suurimmassa osassa, varsinkin suomalaisessa mediassa esiintyvistä artikkeleista, siirtohinnoittelu on kuvattu veronkierroksi väärin perustein.

Opinnäytetyön aikana suoritettu tutkimus osoittaa, että verokonsultin ja verottajan näkemykset siirtohinnoittelusta ovat yhteneviä. Haastatteluissa tuli esille, että suomalaiset yritykset eivät normaalisti harrasta mediassa puhuttua aggressiivista siirtohinnoittelua. Suomessa siirtohinnoittelu ja sen dokumentointi on jokseenkin nuorta. Sekä veroviranomaiset että yritykset kehittävät toimintaansa vastaamaan Suomen lain ja OECD:n mukaisia standardeja.

Yritys X:n tilanne siirtohinnoittelun saralla on huono. Yritys toimii byrokraattisessa konsernissa, jossa konserni tarkastaa ja hyväksyy siirtohinnoitteludokumentaatiot. Yrityksen siirtohinnoittelu on jokseenkin markkinaehtoperiaatteen vastaista, sillä yritys soveltaa samaa siirtohinnoittelumenetelmää kaikkiin konsernin eri maissa sijaitseviin yrityksiin. Yritys X:llä, kuten usealla muullakin suomalaisella yrityksellä, on kehitettävää siirtohinnoittelun dokumentoinnin suhteen.

Tämä työ on kirjoitettu maallikolle, joka halua ymmärtää siirtohinnoittelun maailmaa, ja sitä mistä mediassa puhutusta ilmiöstä on kyse. Tämän työn avulla maallikko pystyy ymmärtämään suurten kansainvälisten yritysten käyttämiä verosuunnittelukeinoja. Lukemalla opinnäytetyön maallikko pystyy saamaan yleisen käsityksen siirtohinnoittelun teoriasta, työssä mainittujen veroaluiden lainsäädäntöjen tarjoamista veroeduista, sekä suurten kansainvälisten yritysten soveltamasta verosuunnittelusta.

## Lähteet

Apple. 2013. TESTIMONY OF APPLE INC. BEFORE THE PERMANENT SUBCOMMITTEE ON INVESTIGATIONS US SENATE. Viitattu 22.10.2013.  
[http://www.apple.com/pr/pdf/Apple\\_Testimony\\_to\\_PSI.pdf](http://www.apple.com/pr/pdf/Apple_Testimony_to_PSI.pdf)

Attack. 2010. KEHITYSMAAT MENETTÄVÄT 100 MILJARDIA DOLLARIA VEROTULOJA VUODESSA LAITTOAMAN SIIRTOHINNOITTELUN VUOKSI. Viitattu 26.11.2013.  
<http://www.attac.fi/node/139>

The Australian Strategic Policy Institute. 2013. Business or plunder: international corruption robbing Africa's poor. Viitattu 22.9.2013. <http://www.aspistrategist.org.au/business-or-plunder-international-corruption-robbing-africas-poor/>

BBC. 2013. Ireland is to close a tax loophole used by Apple. Viitattu 22.10.2013.  
<http://www.bbc.co.uk/news/business-24542794>

Bergmann, H. Greiner, C. Jaspers, P. Kansainvälistyvä yritys laki- ja vero-opas. Viitattu 22.10.2013. Helsinki: Helsingin Kamari.

Bloomberg. 2013. How Delaware Became the King of U.S. Corporate Charters. Viitattu 13.10.2013. <http://www.bloomberg.com/news/2012-06-08/how-delaware-became-the-king-of-u-s-corporate-charters.html>

Bloomberg. 2010. Google 2.4% Rate Shows How \$60 Billion Lost to Tax Loopholes. Viitattu 22.10.2013. <http://www.bloomberg.com/news/2010-10-21/google-2-4-rate-shows-how-60-billion-u-s-revenue-lost-to-tax-loopholes.html>

Business Insider. 2013. IT'S NOT JUST APPLE: The Ultra-Complicated Tax Measures That Microsoft Uses To Avoid \$2.4 Billion In U.S. Taxes. Viitattu 22.10.2013.  
<http://www.businessinsider.com/apple-microsoft-avoids-taxes-loopholes-irs-2013-1>

Cohen, R. 2011. Ron Cohen Weekly Tax Update: "Dutch Sandwich" and "Double Irish" Offshore Planning Strategy. Viitattu 22.10.2013. <http://www.youtube.com/watch?v=4bxmB6WR5IE>

The Company Corporation. 2013. Delaware. Viitattu 13.10.2013.  
<https://www.incorporate.com/delaware.html>

Deloitte. 2013. Ireland Highlights 2013. Viitattu 22.10.2013.  
[http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/Tax/Taxation%20and%20Investment%20Guides/2013/dttl\\_tax\\_highlight\\_2013\\_Ireland.pdf](http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/Tax/Taxation%20and%20Investment%20Guides/2013/dttl_tax_highlight_2013_Ireland.pdf)

Deloitte. 2012. Taxation and Investment in Singapore 2012. Viitattu 22.10.2013.  
[http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/Tax/Taxation%20and%20Investment%20Guides/2012/dttl\\_tax\\_guide\\_2012\\_Singapore.pdf](http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/Tax/Taxation%20and%20Investment%20Guides/2012/dttl_tax_guide_2012_Singapore.pdf)

Dyren, S. 2012. Exploring the Role Delaware Plays as a Domestic Tax Haven. Viitattu 13.10.2013. [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1737937](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1737937)

The Economist. 2013. How to stop companies and people dodging tax, in Delaware as well as Grand Cayman. Viitattu 13.10.2013. <http://www.economist.com/news/leaders/21571873-how-stop-companies-and-people-dodging-tax-delaware-well-grand-cayman-missing-20>

The Economist. 2013. Some onshore jurisdictions can be laxer than the offshore sort. Viitattu 13.10.2013. <http://www.economist.com/news/special-report/21571554-some-onshore-jurisdictions-can-be-laxer-offshore-sort-not-palm-tree-sight>

The Economist. 2013. Pity the taxpayer. Viitattu 22.10.2013.

<http://www.economist.com/blogs/buttonwood/2013/05/apples-bond-issue>

The Economist. 2013. A plan for curbing tax avoidance begins to take shape. Viitattu 22.10.2013. <http://www.economist.com/news/business/21582279-plan-curbing-tax-avoidance-begins-take-shape-minimise>

FinFacts. 2005. Ireland top location for US Multinational Profits. Viitattu 14.10.2013.

<http://www.finfacts.com/irelandeconomy/usmultinationalprofitsireland.htm>

Finlex. 2013. Laki ulkomaisten väliyhteisöjen osakkaiden verotuksesta. Viitattu 22.10.2013. <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1994/19941217>

Finlex. 2012. HE 146/2012. Viitattu 23.11.2013.

<http://finlex.fi/fi/esitykset/he/2012/20120146/>

Finwatch. 2013. Ei tietoja, ei tuloja?. Viitattu 23.11.2013.

[http://www.finnwatch.org/images/ei\\_tietoja\\_finnwatch.pdf](http://www.finnwatch.org/images/ei_tietoja_finnwatch.pdf)

Finnwatch. 2013. KEITÄ OLEMME. Viitattu 23.11.2013. <http://www.finnwatch.org/keitae-olemme>

Forbes. 2013. Apple: Think Different. Tax Different. Viitattu 22.10.2013.

<http://www.forbes.com/sites/robertwood/2013/05/22/apple-think-different-tax-different/>

Forbes. 2013. How Does Apple Avoid Taxes?. Viitattu 22.10.2013.

<http://www.forbes.com/sites/leesheppard/2013/05/28/how-does-apple-avoid-taxes/>

Forbes. 2013. SEC Clears Apple Taxes---SEC Thinks Different Too. Viitattu 22.10.2013.

<http://www.forbes.com/sites/robertwood/2013/10/10/sec-clears-apple-taxes-sec-thinks-different-too/>

Fuerst Ittleman David & Joseph, PL. 2010. Brazilian Regulations List Delaware as a Tax Haven. Viitattu 13.10.2013. <http://www.fuerstlaw.com/wp/index.php/14/brazilian-regulations-list-delaware-as-a-tax-haven/>

Greenberg International. 2013. Apple Avoids Paying \$17 Million In Taxes Every Day Through A Ballsy But Genius Tax Avoidance Scheme. Viitattu 23.11.2013.

<http://greenbergtaxandlaw.com/?p=1>

The Guardian. 2009. Obama faces criticism as US state tops secrecy table. Viitattu

13.10.2013. <http://www.theguardian.com/business/2009/nov/01/delaware-first-choice-tax-haven>

The Guardian. 2013. Irish MPs vote not to grill Google and Apple bosses over tax. Viitattu

14.10.2013. <http://www.theguardian.com/world/2013/jul/03/ireland-mps-vote-google-apple-tax-inquiry>

Helsingin Sanomat. 2013. Saksa, Ranska ja Britannia: Veroja pakoilevat suuryhtiöt kuriin. Viitattu

26.11.2013. <http://www.hs.fi/talous/a1360981934362>

How We Made It In Africa. 2012. Developing transfer pricing laws in Africa. Viitattu

22.10.2013. <http://www.howwemadeitinafrica.com/developing-transfer-pricing-laws-in-africa/20316/>

Incorp. 2013. Where to Incorporate?. Viitattu 13.10.2013. <http://www.incorp.com/where-to-incorporate.aspx>

Karjanmaa, H. 2012. HS: yritysten veronkierrosta vuosittain miljoonien laskut. Taloussanommat. Viitattu 20.11.2013.  
<http://www.taloussanommat.fi/yritykset/2012/08/09/hs-yritysten-veronkierrosta-vuosittain-miljoonien-laskut/201235144/12>

Kiviranta, V. 2012. Verohallinto: yritysten siirtohinnoittelussa merkittäviä ongelmia. Viitattu 20.11.2013.  
[http://yle.fi/uutiset/verohallinto\\_yritysten\\_siirtohinnoittelussa\\_merkittavia\\_ongelmia/6249073](http://yle.fi/uutiset/verohallinto_yritysten_siirtohinnoittelussa_merkittavia_ongelmia/6249073)

Koivuneva, J. 2013. Verottaja. Verohallinto. Haastattelu 23.9.2013.

Koivuneva, J. 2013. Verottaja. Sähköpostikeskustelu. Viitattu 22.10.2013.

Koski, K. Siirtohinnoittelu on taikuutta. 2012. Ulkoasiainministeriö. Viitattu 26.11.2013.  
<http://formin.finland.fi/public/Print.aspx?contentid=251875&nodeid=15148&culture=fi-FI&contentlan=1>

Kukkonen, M. & Walde, R. 2010. Konsernin verosuunnittelu. Helsinki: WSOYpro.

Lehtonen, A. 2013. Verokonsultti. KPMG. Haastattelu 19.9.2013.

Mondaq. 2013. Pennsylvania Enacts "Delaware Loophole" Closer And Other Significant Tax Changes. Viitattu 13.10.2013.  
<http://www.mondaq.com/unitedstates/x/253670/Corporate+Tax/Pennsylvania+Enacts+Delaware+Loophole+Closer+And+Other+Significant+Tax+Changes>

My Private Banking Research. 2009. US: The Biggest Tax Haven?.  
<http://www.myprivatebanking.com/article/offshore-in-delaware/>

New Statesman. 2011. The Tax Haven in the Heart of Britain. Viitattu 22.9.2013.  
<http://www.newstatesman.com/economy/2011/02/london-corporation-city>

The New York Times. 2012. How Apple Sidesteps Billions in Taxes. Viitattu 22.10.2013.  
<http://www.nytimes.com/2012/04/29/business/apples-tax-strategy-aims-at-low-tax-states-and-nations.html>

The New York Times. 2012. How Delaware Thrives as a Corporate Tax Haven.  
[http://www.nytimes.com/2012/07/01/business/how-delaware-thrives-as-a-corporate-tax-haven.html?pagewanted=all&\\_r=1&](http://www.nytimes.com/2012/07/01/business/how-delaware-thrives-as-a-corporate-tax-haven.html?pagewanted=all&_r=1&)

OECD. 2013. About. Viitattu 22.9.2013. <http://www.oecd.org/about/>

OECD. 2013. Action Plan on Base Erosion and Profit shifting. Viitattu 22.10.2013.  
<http://www.oecd.org/ctp/BEPSActionPlan.pdf>

Pasanen, V. 2012. Siirtohinnoittelu ei ole laitonta toimintaa. Helsingin Sanomat. Viitattu 21.11.2013.  
<http://www.hs.fi/paivanlehti/mielipide/Siirtohinnoittelu+ei+ole+laitonta+toimintaa/a1344483987023>

PCW. 2013. Dispel the Myth About Delaware Being a Tax Haven. Viitattu 13.10.2013.  
<http://www.pwc.tw/en/challenges/taxation/taxation-20101104.jhtml>

Pittsburgh Post-Gazette. 2013. 'Delaware loophole' targeted by bill. Viitattu 13.10.2013.  
<http://www.post-gazette.com/stories/business/news/delaware-loophole-targeted-by-bill-694453/>

Pomerleau, K. 2013. Sähköpostikeskustelu. Viitattu 13.10.2013.

Reuters. 2013. Ireland rejects blame for Apple's low tax rate. Viitattu 22.10.2013.  
<http://www.reuters.com/article/2013/05/21/us-usa-tax-apple-ireland-idUSBRE94K0IS20130521>

RTE News. 2013. Apple confirms 2% tax rate for two Irish subsidiaries. Viitattu 22.10.2013.  
<http://www.rte.ie/news/business/2013/0521/451564-apple-tax-arrangements/>

Salminen, E. 2012. Siirtohinnoittelu: välttämätön osa kauppaa vai ovi veronkiertoon? Viitattu 21.11.2013. <https://www.kepa.fi/uutiset/9303>

Secrecy Jurisdictions. 2011. Ireland. Viitattu 14.10.2013.  
<http://www.secrecyjurisdictions.com/PDF/Ireland.pdf>

Sheppard, L. 2010. Transfer Pricing As Tax Avoidance. Forbes. Viitattu 26.11.2013.  
<http://www.forbes.com/2010/06/24/tax-finance-multinational-economics-opinions-columnists-lee-sheppard.html>

Sikka, P. 2009. Shifting profits across borders. The Guardian. Viitattu 26.11.2013.  
<http://www.theguardian.com/commentisfree/2009/feb/11/taxavoidance-tax>

Talouselämä. 2012. Verosuunnittelu lihottaa Stora Enson sellusampoa. Viitattu 22.10.2013.  
<http://www.talouselama.fi/uutiset/verosuunnittelu+lihottaa+stora+enson+sellusampoa/a2132333>

Tax Foundation. 2013. Delaware. Viitattu 13.10.2013. <http://taxfoundation.org/state-tax-climate/delaware>

Teivainen, T. Talouden vapaus on pelkkä myytti. 2011. Helsingin Sanomat. Viitattu 26.11.2013.  
<http://www.hs.fi/paakirjoitus/artikkeli/Talouden+vapaus+on+pelkk%C3%A4+myytti/1135268220695>

The Telegraph. 2012. Google's tax avoidance is called 'capitalism', says chairman Eric Schmidt. Viitattu 14.10.2013. <http://www.telegraph.co.uk/technology/google/9739039/Googles-tax-avoidance-is-called-capitalism-says-chairman-Eric-Schmidt.html>

The Telegraph. 2013. Apple 'tried to find Holy Grail of tax avoidance', US Senate committee claims. Viitattu 22.10.2013. <http://www.telegraph.co.uk/technology/apple/10069971/Apple-tried-to-find-Holy-Grail-of-tax-avoidance-US-Senate-committee-claims.html>

Ulkoasiainministeriö. 2013. Veroparatiisien vaikutus kehitysmaihin. Viitattu 26.11.2013.  
<http://formin.finland.fi/Public/default.aspx?contentid=259673>

US Senate. 2013. Memorandum. Viitattu 23.11.2013. <http://www.ft.com/cms/ab635df2-c18c-11e2-b93b-00144feab7de.pdf>

Vanguard. 2012. Nigeria losing trillions from non-regulation of Transfer Pricing - PWC. Viitattu 22.10.2013. <http://www.vanguardngr.com/2012/04/nigeria-losing-trillions-from-non-regulation-of-transfer-pricing-pwc/>

Verohallinto. 2011. Yritysten ulkomaantulojen kaksinkertaisen verotuksen poistaminen. Viitattu 22.9.2013.  
[http://www.vero.fi/fiFI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Kansainvalinen\\_toiminta/Yritysten\\_ulkomaantulojen\\_kaksinkertaise\(11928\)](http://www.vero.fi/fiFI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Kansainvalinen_toiminta/Yritysten_ulkomaantulojen_kaksinkertaise(11928))

Verohallinto. 2012. Osinkotulojen verotus. Viitattu 22.10.2013. [http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat\\_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Osinkotulojen\\_verotus\(19821\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Osinkotulojen_verotus(19821))



Veronmaksajat. 2013. YHTEISÖVEROTUS. Viitattu 23.11.2013.

<http://www.veronmaksajat.fi/fi-FI/tutkimukset/jatilastot/tuloverotus/yhteisoverotus/>

## Taulukot

Taulukko 1: Voittoindikaattori .....	25
Taulukko 2: Yhteenvetotaulukko menetelmistä .....	29

## Kuvat

Kuva 1: Applen tytäryhtiöt .....	53
----------------------------------	----