

OECD:n siirtohinnoitteluoohjeen soveltaminen kansallisissa lainsäädännöissä

Laskentatoimi
Maisterin tutkinnon tutkielma
Juha Myllysilta
2012



Aalto-yliopisto
Kauppakorkeakoulu

OECD:N SIIRTOHINNOITTELUOHJEEN SOVELTAMINEN KANSALLISISSA LAINSÄÄDÄNNÖISSÄ

Pro gradu -tutkielma
Juha Myllysilta
Syksy 2012
Laskentatoimi

Hyväksytty laskentatoimen laitoksella ___ / ___ 20__ arvosanalla _____

Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Juha Myllysilta

5.7.2012

OECD:N SIIRTOHINNOITTELUOHJEEN SOVELTAMINEN KANSALLISISSA LAINSÄÄDÄNNÖISSÄ

Tutkimuksen tavoitteet

Tutkimuksen päätavoitteena on selvittää kuinka tarkasti valtiot noudattavat OECD:n siirtohinnoitteluohjeen suosituksia omassa siirtohinnoittelulainsäädännössään ja mistä mahdolliset erot valtioiden välillä johtuvat. Tarkastelu pohjautuu OECD:n vuonna 2010 julkaisemaan siirtohinnoitteluohjeeseen, jota esitellään tutkielman teoriaosuudessa. Tutkimuksen päähuomio kohdistuu OECD:n ohjeessaan korostamiin ja tärkeänä pitämiin asioihin, kuten siirtohinnoittelumenetelmiin ja siirtohinnoittelun yleisiin periaatteisiin.

Lähdeaineisto

Tutkimuksen otannassa on mukana 51 valtiota, joista 31 on OECD:n jäseniä 20 valtion ollessa järjestön ulkopuolelta. Maakohtaiset tiedot tutkimusta varten on kerätty kolmen suuren konsulttiyhtiön, Ernst & Youngin, Deloitteen ja PriceWaterhouseCoopersin siirtohinnoittelulakien tiivistelmäteoksista.

Aineiston käsittely

Tutkimuksessa verrataan kustakin maasta kerättyjä tietoja OECD:n antamiin suosituksiin. Syitä eroille yritetään löytää OECD:n kuulumisen, siihen liittymisvuoden, inhimillisen kehityksen indeksin, oikeudellisen järjestelmän ja lakien toimeenpanon laadun erojen perusteella. Työkaluina analyysissä käytetään muun muassa ristiintaulukointia, Pearsonin ja Spearmanin korrelaatiotestejä sekä monimuuttujaregressioanalyysiä.

Tulokset

Inhimillisen kehityksen indeksillä mitattuna kehittyneet OECD:n kuuluvat valtiot, joiden lakien toimeenpano on laadukasta, soveltavat täsmällisemmin OECD:n siirtohinnoitteluohjetta kuin alhaisen kehityksen valtiot, jotka eivät kuulu OECD:n ja joiden lakien toimeenpano on heikkolaatuista. Tulosten perusteella näyttää kuitenkin siltä, että tärkein vaikuttava tekijä OECD:n siirtohinnoitteluohjeen noudattamiselle on, kuten oletettua, nimenomaan OECD:n jäsenyys. Vahva yhteys tosin löytyi myös korkean inhimillisen kehityksen arvon ja OECD:n jäsenyyden väliltä. Tulosten mukaan valtion oikeudellisella järjestelmällä eli jaottelulla tapaoikeudellisiin ja säädösoikeudellisiin valtioihin ei ollut juurikaan vaikutusta OECD:n ohjeen noudattamiseen.

Avainsanat

Siirtohinnoittelu, siirtohinnoittelulainsäädäntö, OECD:n siirtohinnoitteluohje, siirtohinnoittelumenetelmät

SISÄLLYSLUETTELO

1 JOHDANTO	6
1.1 Johdatus aihepiiriin	6
1.2 Tutkimuskysymys, rajaukset ja aineisto	7
1.3 Empiirisen tutkimuksen toteuttaminen	8
1.4 Tulokset	8
1.5 Tutkimuksen rakenne	8
2 YLEISTÄ SIIRTOHINNOITTELUSTA	9
2.1 Periaate ja taustaa	9
2.2 Historia	15
2.3 Siirtohinnoittelu ja konsernin sisäiset palvelut	17
2.4 Siirtohinnoittelun suhde konserniavustukseen ja konsernitukeen	18
2.5 Siirtohinnoittelu konsernin toiminnanohjauksen ja strategian kannalta	20
2.6 Siirtohinnoittelumenetelmät	21
2.7 Lainsäädäntöön vaikuttavia tekijöitä	22
3 OECD:N SIIRTOHINNOITTELUOHJEET	24
3.1 Yleistä organisaatiosta	24
3.2 Ohjeen tarkoitus	24
3.3 Ohjeen sisältö	25
3.3.1 <i>Markkinaehtoperiaate</i>	26
3.3.2 <i>Siirtohinnoittelumenetelmät</i>	29
3.3.3 <i>Vertailuarviointi</i>	39
3.3.4 <i>Hallinnollisia menettelytapoja siirtohinnoittelukiistojen välttämiseksi ja ratkaisemiseksi</i>	41
3.3.5 <i>Dokumentointi</i>	46
3.3.6 <i>Aineetonta omaisuutta koskevia erityisiä näkökohtia</i>	47
3.3.7 <i>Konserninsisäisiä palveluja koskevia erityisiä näkökohtia</i>	48
3.3.8 <i>Kustannustenjakojärjestelyt</i>	50

<i>3.3.9 Uudelleenjärjestelyjä koskevia erityisiä näkökohtia</i>	51
3.4 Muita kansainvälisiä siirtohinnoitteluohjeita	52
<i>3.4.1 EU Transfer Pricing Documentation</i>	52
<i>3.4.2 PATA Transfer Pricing Documentation Package</i>	53
4 EMPIIRINEN AINEISTO	53
5 EMPIIRISEN TUTKIMUKSEN MENETELMÄ	55
5.1 Kysymykset taulukkoa varten	56
6 TUTKIMUSTULOKSET	60
7 ANALYYSI	63
7.1 Pisteytys	72
7.2 Pisteet ja HDI	75
7.3 Monimuuttujaregressioanalyysi	78
8 YHTEENVETO	84
LÄHTEET	86

KUVIOT JA TAULUKOT

Kuvio 1. Yhteisöverokannat EU:ssa vuonna 2011.

Kuvio 2. Maat yksittäisinä havaintoina kuvaajassa pisteiden ja HDI-luvun mukaisesti.

Taulukko 1. Vastaukset kysymyksiin maakohtaisesti.

Taulukko 2. Pistetaulukko.

Taulukko 3. Ristiintaulukointi: pisteet vs. OECD:n jäsenyys.

Taulukko 4. Khiin neliö -testi: pisteet vs. OECD:n jäsenyys.

Taulukko 5. Ristiintaulukointi: pisteet vs. oikeudellinen järjestelmä.

Taulukko 6. Khiin neliö -testi: pisteet vs. oikeudellinen järjestelmä.

Taulukko 7. Korrelaatiotestit: pisteet vs. HDI. Koko otanta.

Taulukko 8. Korrelaatiotestit: pisteet vs. HDI. Ei-OECD-maat.

Taulukko 9. Korrelaatiotestit: pisteet vs. HDI. OECD-maat.

Taulukko 10. Korrelaatiotestit: pisteet vs. OECD:n liittymisvuosi. OECD-maat.

Taulukko 11. Ensimmäisen regressioanalyysin aineisto.

Taulukko 12. Ensimmäisen analyysin korrelaatiokertoimet

Taulukko 13. Ensimmäisen analyysin regressiokertoimet ja ANOVA-tilaus.

Taulukko 14. Toisen regressioanalyysin aineisto.

Taulukko 15. Toisen analyysin korrelaatiokertoimet.

Taulukko 16. Toisen analyysin regressiokertoimet ja ANOVA-tilaus.

Taulukko 17. Kolmannen regressioanalyysin aineisto.

Taulukko 18. Kolmannen analyysin korrelaatiokertoimet.

Taulukko 19. Kolmannen analyysin regressiokertoimet ja ANOVA-tilaus.

1 JOHDANTO

1.1 Johdatus aihepiiriin

Suurten monikansallisten yhtiöiden merkitys ja maailmankauppa ovat lisääntyneet dramaattisesti viime vuosikymmeninä, ja lisäksi liiketoiminnan järjestäminen konsernin muotoon on jatkuvasti yleistymässä. Konsernirakenteen avulla riskiä voidaan jakaa, ja usein ulkomaiden liiketoimia hoitamaan perustetaan oma tytäryhtiönsä. Suurilla konserneilla on siis yleisesti toimintaa useissa, jopa kymmenissä eri valtioissa.

Verokannat kuitenkin eroavat toisistaan valtioiden välillä (EU:n verokannoista ks. kuvio 1 sivulla 10), ja yrityksillä tulee usein houkutus siirtää voittoja alhaisen verorasituksen maihin. Nokkela keino tähän on ollut tuotteiden tai palveluiden myyminen konsernin sisällä yli- tai alihintaan. Valtiot ovat kuitenkin heränneet puolustamaan verotusoikeuksiaan ja näin siirtohinnoitteluasiat ovat viimeaikoina nousseet entistä ajankohtaisemmiksi. Myös viimeaikainen talouden taantuma on aktivoanut veroviranomaisia ehkäisemään verotulojen kutistumista (Raunio & Gerdt 2010). Taantuma on saanut toisaalta myös yritykset tekemään normaalista poikkeavia päätöksiä, mikä näkyy osaltaan siirtohinnoitteluproblematiikan lisääntymisenä (Vero-opintopäivät 2010, 61-63).

Siirtohinnoittelulla tarkoitetaan siis yksinkertaistetusti konsernin sisäisen tavaroiden ja palveluiden myynnin hinnoittelua. Vaikka siirtohinnoittelun historia ulottuukin 1900-luvun alkupuolelle, on se noussut merkittäväksi puheenaiheeksi vasta aivan viime vuosina. Etenkin Suomessa siirtohinnoittelun historia on melko lyhyt: varsinaiset siirtohinnoittelua koskevat säännökset tulivat verolainsäädäntöömme vasta 1.1.2007. (Karjalainen & Raunio 2007, 11-16)

Siirtohinnoittelun kasvavaa merkitystä todistavat myös ne tosiseikat, että verotarkastuksissa siirtohinnoittelutarkastusten määrä on ollut viime vuosina vahvassa nousussa (Laaksonen 2010) sekä se, että myös monissa kehittyvissä maissa kuten Kiinassa verottajan siirtohinnoitteluosaamista on jatkuvasti lisätty ja aiheeseen on kiinnitetty erityistä huomiota (Liao 2009). Ilmiön laajuudesta ja merkityksestä kertoo lisäksi jotain myös arvio, jonka mukaan noin 60 prosenttia kaikesta kansainvälisestä kaupasta tapahtuu samaan konserniin kuuluvien yhtiöiden välillä ja on näin ollen ainakin lähtökohtaisesti siirtohinnoittelun piirissä (Choi & Meek 2008, 483).

1.2 Tutkimuskysymys, rajaukset ja aineisto

Käytännöllisesti katsoen kaikkien kehittyneiden maiden lainsäädännössä on määräys markkinaehtoisten hintojen käyttämisestä rajat ylittävissä siirtohinnoittelutapauksissa. Yleensä länsimaiden siirtohinnoittelusäännökset pohjautuvat OECD:n ensimmäistä kertaa vuonna 1979 julkaistuun ja viimeisimmän kerran vuonna 2010 uudistettuun siirtohinnoitteluohjeistoon ”OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”. (Niskakangas 2005, 101-103) Kansallisista lainsäädännöistä löytyy kuitenkin kustannuksia ja muita hankaluuksia kansainväliselle kaupalle aiheuttavia eroja siirtohinnoitteluohjeiden soveltamisessa ja tulkitsemisessa. Juuri tähän kysymykseen pyrin tutkielmassani keskittymään. Tarkemmin määriteltynä tutkimuskysymys kuuluu seuraavasti: miten OECD:n siirtohinnoitteluohjetta noudatetaan käytännössä valtioiden kansallisissa lainsäädännöissä sekä millä mahdolliset erot valtioiden välillä olisivat selitettävissä.

Siirtohinnat määritellään käyttämällä jotakin siirtohinnoittelumenetelmää. OECD esittelee ohjeissaan viisi erilaista menetelmää, jotka on asetettu suositeltavuusjärjestykseen sen mukaan, miten OECD näkee markkinaehtoperiaatteen toteutuvan kyseistä menetelmää käytettäessä. Valtioilla on kuitenkin toisinaan omia versioitaan OECD:n menetelmistä sekä omia näkemyksiä menetelmien keskinäisestä paremmuusjärjestyksestä. Käytettävät siirtohinnoittelumenetelmät ja niiden soveltaminen ovatkin tutkimuksessani eräitä tärkeimmistä indikaattoreista OECD:n ohjeen noudattamiselle. Lisäksi käsittelen tutkimuksessa muutamia muitakin OECD:n ohjeen tärkeinä pitämiä seikkoja sekä lainsäädäntöjen määräyksiä muun muassa rangaistussäännösten ja määräaikojen osalta. Lopuksi vertailen mahdollisia eroja maiden välillä ja yritän löytää niille selittäviä tekijöitä.

Empiirisenä aineistona käytän Ernst & Youngin, Deloitteen sekä PWC:n laatimia englanninkielisiä tiivistelmäteoksia eri valtioiden siirtohinnoittelulainsäädännöistä. Maailmanlaajuisesti toimivina kyseisillä yhtiöillä on toimistoja kymmenissä maissa ja monissa maissa luonnollisesti myös omat siirtohinnoittelun asiantuntijansa. Teoksen maakohtaiset osuudet päivitetään valtion omien asiantuntijoiden avustuksella, mikä takaa tietojen oikeellisuuden ja ajankohtaisuuden.

1.3 Empiirisen tutkimuksen toteuttaminen

Tutkimuksessa 51 maasta kerättiin taulukkoon tiedot 16 tekijästä. Näistä osa oli selittäviä ja osa kuvaavia tekijöitä. Taulukon perusteella suoritettiin alustavaa analyysiä keskiarvoihin ja muihin perustunnuslukuihin pohjautuen. Analyysiä jatkettiin muodostamalla seitsemästä tutkimuksen kannalta olennaisimmasta tekijästä yhdistelmämuuttuja, jonka avulla maat voitiin asettaa paremmuusjärjestykseen sen mukaan miten ne OECD:n ohjetta noudattavat.

Yhdistelmämuuttujan tuloksiin pohjautuen suoritettiin lisää analyysiä muun muassa ristiintaulukoinnin, Pearsonin ja Spearmanin korrelaatiotestien sekä monimuuttujaregressioanalyysin avulla. Näiden työkalujen avulla pyrittiin löytämään syitä valtioiden välisille eroavaisuuksille ohjeen seuraamisessa OECD:n kuulumisesta, siihen liittymisajankohdasta, ihmillisen kehityksen indeksistä, oikeudellisesta järjestelmästä sekä lainsäädännön toimeenpanon laadusta.

1.4 Tulokset

Tiivistettynä tutkimusten tuloksista voidaan todeta, että ihmillisen kehityksen indeksillä mitattuna kehittyneet, OECD:n kuuluvat valtiot, joiden lakien toimeenpano on laadukasta, soveltavat täsmällisemmin OECD:n siirtohinnoitteluohjetta kuin alhaisen kehityksen valtiot, jotka eivät kuulu OECD:n ja joiden lakien toimeenpano on heikkolaatuista. Tulosten perusteella näyttää kuitenkin siltä, että tärkein vaikuttava tekijä OECD:n siirtohinnoitteluohjeen noudattamiselle on nimenomaan OECD:n jäsenyys. Vahva yhteys tosin löytyi myös korkean ihmillisen kehityksen arvon ja OECD:n jäsenyyden välillä. Tulosten mukaan jaottelulla tapaoikeudellisiin ja säädösoikeudellisiin valtioihin ei ollut juurikaan vaikutusta OECD:n ohjeen noudattamiseen.

1.5 Tutkimuksen rakenne

Johdannon jälkeen tutkielma jatkuu teoriaosuudella, jossa tarkastellaan ensimmäisenä siirtohinnoittelua yleisesti tutustumalla sen periaatteisiin, historiaan ja eri siirtohinnoittelumenetelmiin. Samalla tarjotaan myös hieman eri näkökulmia siirtohinnoitteluun. Tämän jälkeen vuorossa on teoriaosuuden ydinosa eli OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden esittely. Teoriaosuuden jälkeen tulevassa empiriaosuudessa

kerrotaan ensin lyhyesti tutkimusmenetelmästä ja aineistosta. Tätä seuraa tutkimustulosten esittely analyyseineen ja lopuksi vielä yhteenveto.

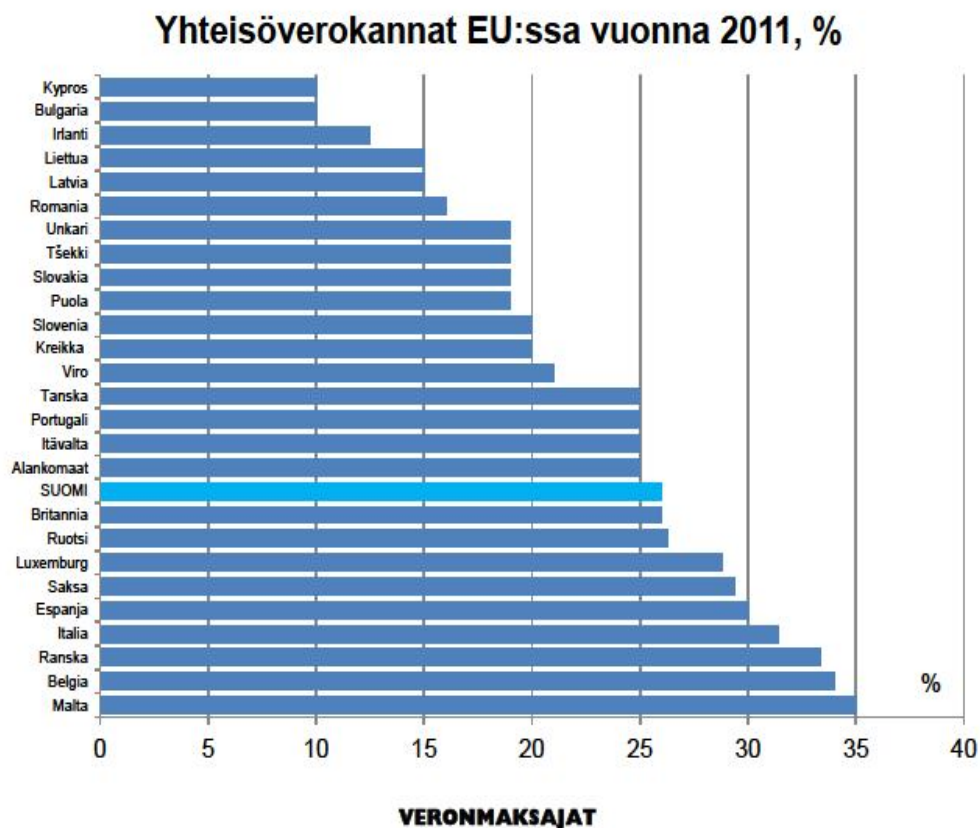
2 YLEISTÄ SIIRTOHINNOITTELUSTA

2.1 Periaate ja taustaa

Siirtohinnoittelu on tiivistetysti konsernin sisäisen kaupankäynnin hinnoittelua. Tätä prosessia ohjataan valtion tasolta yleensä lainsäädännöllä. Siirtohinnoittelulakien keskeisimpänä tehtävänä onkin ennen kaikkea turvata valtion omia verotusoikeuksia. Laajemmin nähtynä siirtohinnoittelulait säätelevät verotettavan tulon allokointia eri valtioiden välillä ja ehkäisevät sitä kautta kaksinkertaista verotusta ja niin sanottua veropakoa. (Kukkonen & Walden 2010, 161-165)

Lisäksi koska konserni ei milloinkaan ole yksi verotusyksikkö vaan jokainen konserniyhtiö on oma erillinen verovelvollinen, siirtohinnoittelulla on merkittävä asema myös konsernien taloudenpidossa ja etenkin sillä on usein verokantojen eroista johtuen suurikin merkitys konsernin maksamien verojen määrään. Yhteisö- ja tuloverojen lisäksi siirtohinnoittelulla voi olla merkitystä myös maksettavien arvonlisäverojen ja tullimaksujen määriin. Se, miten konsernin sisäinen kaupankäynti hinnoitellaan, vaikuttaa siis olennaisesti verotettavan tulon allokointiin konsernin eri maissa sijaitsevien tytäryhtiöiden välillä. (Kukkonen & Walden 2010, 161-165)

Jo Euroopan Unionin sisältäkin löytyy merkittäviä eroja yritysten tuloksestaan maksavan yhteisöveron verokannassa kuten kuviosta 1 käy ilmi. Vuoden 2011 marraskuussa alhaisimmat verokannat olivat vain 10% (Kypros ja Bulgaria) ja korkein verokanta niinkin suuri kuin 35% (Malta). Lisäksi sellaisten taloudellisesti merkittävienkin valtioiden kuten Belgian, Ranskan, Italian ja Espanjan verokannat olivat kaikki välillä 30-34%. Kaikkiaan vaihteluväli EU:n sisällä oli siis peräti 25 prosenttiyksikköä, joten on ymmärrettävää, ettei ole yhdentekevää missä valtiossa konserni voittonsa näyttää.

Kuvio 1. Yhteisöverokannat EU:ssa vuonna 2011. Lähde: Veronmaksajain Keskusliitto

Maailmasta löytyy lisäksi edelleen niin sanottuja veroparatiisivaltioita, joissa verotus on nolla tai käytännössä hyvin lähellä sitä. Yrityksen perustaminen ja rekisteröinti on tehty helpoksi ja se onnistuu nopeasti, kunhan vain maksaa rekisteröintimaksun, eikä edes täsmällistä kirjanpitoa yleensä vaadita. Asiaan kuuluu lisäksi niin sanottu pankkisalaisuus eli rikos- tai terrorismiepäilyjä lukuun ottamatta mitään tietoja ei anneta pankeista ulkopuolisille. Veroparatiisivaltioihin luetaan muun muassa Antigua, Belize, Costa Rica, Gibraltar, Jersey, Liechtenstein, Panama, Saint Kitts & Nevis ja Sveitsi. (Kananen 2009, 28-32)

Siirtohinnoittelussa tarkasteltavat transaktiot tapahtuvat toisiinsa etuyhteydessä olevien yritysten välillä. Jos tällainen kaupankäynti hinnoitellaan erilailla kuin toisistaan riippumattomat yritykset tekisivät, puhutaan peitelystä voitonsiirrosta. Peiteltyksi voitonsiirroksi voidaan tietyissä tapauksissa lukea myös niin sanottu alikapitalisointi (thin

capitalization) eli tilanne, jossa oman ja vieraan pääoman suhde on huomattavasti normaalista poikkeava. Pääomajärjestelyjen todellinen luonne voi olla kuitenkin toinen kuin mihin järjestelyillä halutaan viitata. Yleensä oman pääoman ehtoinen rahoitus halutaan verhoilla vieraaksi pääomaksi. Tälle kehityskululle voidaan löytää monia syitä, esimerkiksi verotuksessa vieraan pääoman kustannukset ovat vähennyskelpoisia kun taas osingot eivät sitä ole. Lisäksi vieraan pääoman isompi osuus kaunistelee oman pääoman tuoton tunnuslukuja. (Kukkonen & Walden 2010, 162)

Yleensä siirtohinnoittelulait ja säännöt koskevat, kuten muun muassa OECD asian ilmaisee, vain etuyhteisyriyten välisiä transaktioita. Sen vuoksi onkin tarpeellista määritellä mitä termillä etuyhteisyriykset tarkoitetaan. OECD määrittelee etuyhteydessä olevat yritykset sellaisiksi, jotka ovat saman tahon tosiasiallisessa määräysvallassa. Kansallisissa lainsäädännöissä on usein samansuuntaiset ja mahdollisesti tarkemmat määritelmät etuyhteisyriyksille, mutta hyvän yleiskuvan asiasta voisi saada OECD:n malliverosopimuksesta (OECD Model Tax Convention 2010, article 9) löytyvästä määritelmästä, joka tosin ei ole kovin yksityiskohtainen, mutta johon myös siirtohinnoitteluohjeessa (OECD Guidelines 2010, 23) tukeudutaan. Malliverosopimuksen mukaan yritykset ovat etuyhteisyriyksiä jos toinen seuraavista kahdesta ehdosta täyttyy (suomennettu itse englanninkielisestä tekstistä):

- a) yhdessä valtiossa oleva yritys osallistuu välittömästi tai välillisesti toisessa valtiossa sijaitsevan yrityksen johtamiseen, määräysvallan käyttöön tai hallintaan, tai*
- b) yhdessä valtiossa olevat henkilöt osallistuvat välittömästi tai välillisesti sekä omassa valtiossaan että toisessa valtiossa sijaitsevien yritysten johtamiseen, määräysvallan käyttöön tai hallintaan.*

Kyse voi siis olla joko yrityksestä tai henkilöstä, joka kontrolloi transaktion molempia osapuolia. Mitään omistusosuudelle tai äänimäärälle vaadittavia raja-arvoja ei malliverosopimuksessa aseteta. Kansallisissa laeissa tällaisia säännöksiä saattaa kuitenkin olla, esimerkiksi Suomen laissa rajana on 50 % osuus. Ratkaisevampaa lienee joka tapauksessa tosiasiallinen vaikutusvallan olemassaolo, ei niinkään muutoseikat tai juridiset järjestelyt.

Etuyhteyksikriteerit täyttääkseen toisen osapuolen ei tarvitse olla juridisesti edes erillinen yritys vaan myös kiinteän toimipaikan ja konserniyhtiön väliset liiketoimet on siirtohinnoiteltava

markkinaehtoisesti. Kiinteää toimipaikkaa pidetään verotuksessa kuitenkin omana yrityksenään, jolloin puhutaan niin sanotusta erillisen yrityksen -periaatteesta. Siirtohinnoittelun kannalta on siis käytännössä sama toimiiko yritys toisessa maassa tytäryhtiön vai kiinteän toimipaikan kautta. Kuitenkin, jos kiinteää toimipaikkaa ei synny, verotetaan liiketulo lähtökohtaisesti tulonsaajan asuinvaltiossa eikä siirtohinnoittelua ainakaan verotuksellisesta näkökulmasta tarvita. (Malmgren 2011)

Ohjeellinen määritelmä kiinteälle toimipaikalle löytyy OECD:n malliverosopimuksen 5. artiklasta (OECD Model Tax Convention 2010, article 5). Sen mukaan kiinteä toimipaikka voi olla esimerkiksi johdon toimipaikka, sivuliike, toimisto, tehdas, työpaja tai luonnonvaroja hyödyntävä laitos, kuten kaivos tai öljylähte. Rakennustyömaa muodostaa kiinteän toimipaikan vain kestäessään yli 12 kuukauden ajan. Olennaista on, että kiinteästä toimipaikasta käsin suoritetaan yrityksen liiketoimintaa, pelkät tuki- tai oheistoiminnot eivät kiinteää toimipaikkaa muodosta. Agentin toimintaa ei lueta kiinteäksi toimipaikaksi, jos agentti toimii itsenäisenä yrittäjänä eikä ole yrityksen palkkalistoilla.

Useimmilla valtioilla on omat säännöksensä siirtohinnoittelussa, mutta käytännössä kaikkien kehittyneiden maiden kohdalla säännökset pohjautuvat OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin ”OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”. Vaikka OECD:lla onkin jo melko vakiintunut asema, vaihtelua ilmenee kuitenkin siinä, miten orjallisesti valtioiden lainsäädännössä OECD:n ohjetta seurataan. Likipitäen kaikkien siirtohinnoittelulakien ja -ohjeiden punainen lanka on silti markkinaehtoisuus, joka tarkoittaa sitä, että siirtohinnot etuyhteisyriyten välillä on määritettävä siten kuin kaksi itsenäistä, toisistaan riippumatonta yritystä tilanteessa sopisi. (Niskakangas 2005, 101-103)

Siirtohinnoitteluoikaisut

Kehitettävää ja kansainvälistä harmonisointia siirtohinnoittelusäännösten osalta kuitenkin varmasti vielä riittää. Yksi keskeisimmistä ongelmista liittyy verohallintojen tekemiin siirtohinnoitteluoikaisuihin. Yleensä valtiot nimittäin pidättävät itsellensä oikeuden korjata verotettavaa tuloa ylöspäin, mikäli markkinaehtoisuutta tai muuta valtion määräämää periaatetta ei ole noudatettu. Oikaisu verotettavaan tuloon voidaan siirtohinnoittelulakien lisäksi tehdä myös peitellyn osingonjaon tai veronkierron ehkäisystä laadittuihin lakeihin perustuen. (Kukkonen & Walden 2010, 174; Vero-opintopäivät 2010, 62-63)

Siirtohinnoitteluoikaisujen tekemiselle on yleisesti ottaen kolme ehtoa: 1) etuyhteysuhde transaktion osapuolten välillä, 2) markkinaehto- tai muuta vaadittua periaatetta ei ole noudatettu, ja 3) verotettava tulos on tämän noudattamatta jättämisen vuoksi jäänyt pienemmäksi tai tappio muodostunut suuremmaksi kuin muutoin olisi kuulunut. Siirtohinnoitteluoikaisun kannalta merkityksetöntä on, mitä yhtiömuotoa transaktion osapuolet käyttävät. On kuitenkin huomattava, että voittoa tavoittelemattomien organisaatioiden siirtohinnoitteluun ei normaalisti puututa, sillä niidenhän tarkoituksena ei yleensä alun perinkään ole tuottaa intressipiirilleen markkinahintaisia tuotteita tai palveluita. Yhdentekevää on lisäksi, minkä tulolajin tuloksesta on kyse ja onko edun saanut hierarkiassa määräävä, rinnasteinen vai alisteinen osapuoli. (Kukkonen & Walden 2010, 174-186)

Ongelmaksi siirtohinnoitteluoikaisujen kohdalla muodostuu kuitenkin usein se, että transaktion toisen osapuolen kotivaltiossa tulisi tällöin tehdä samansuuruinen voittoa pienentävä korjaus, jotta ei syntyisi kaksoisverotusta. Tällöin puhutaan vastaoikaisusta (corresponding adjustment), mutta yhteisymmärrykseen oikaisun tarpeellisuudesta tai suuruudesta on toisinaan erittäinkin vaikeaa päästä. Vastaavanlainen mutta päinvastainen ongelma syntyy laskusuhdanteiden aikaan: mille konserniyhtiölle kuuluu riskien realisoitumisesta aiheutuneet tappiot. Kiistaa aiheuttaa usein muun muassa se, voiko matalan riskin sopimusvalmistaja tai -jakelija olla tappiollinen ja jos voi, niin kuinka pitkään. (Kukkonen & Walden 2010, 170; Vero-opintopäivät 2010, 62-63)

Tietyissä tapauksissa tulojen siirrot voidaan katsoa pääoman sijoitukseksi tai palautukseksi ja joissakin maissa hyväksytään etuyhteysransaktioiden netottaminen, jolloin ei tarkastella yksittäisiä transaktioita vaan katsotaan, onko laskentajakson etuyhteysransaktioiden yhteenlaskettu kokonaisuus markkinaehtoinen vai ei. Toimintatapaa kutsutaan tarkoituksenmukaiseksi kuittaukseksi. Tätä periaatetta noudatettaessa alihintainen kauppa korjattaisiin vastaavansuuruisella ylihintaisella kaupalla ja toisinpäin. Esimerkiksi Suomessa netotusta ei pääosin kuitenkaan hyväksytä. (Kukkonen & Walden 2010, 174-186)

Aineettomien varallisuuserien siirtohinnoittelu

Uusia haastavia teemoja ilmestyy jatkuvasti lainsäätäjien päänvaivaksi. Varsinkin useat monimutkaiset ja uudet asiakokonaisuudet, kuten aineettomien varallisuuserien siirtohinnoittelu, vaativat vielä selkeyttä sääntelyyn ja käytäntöihin. Aineettomiin varallisuuseriin voidaan lukea mukaan monenlaisia eriä kuten tavaramerkit, tekijänoikeudet,

toiminimet, patentit, lisenssit, liiketoimintamallit ja -strategiat, liikearvo sekä markkinointiin liittyvät aineettomat oikeudet. (Haarmann 2006)

Aineettomat varallisuuserät ovat haastavia siirtohinnoiteltavia monestakin syystä. Ensinnäkin, niille löytyy harvoin verrokkeja. Toiseksi, ne myydään usein yhdessä aineellisten varallisuuserien kanssa kiinteänä ja vaikeasti erotettavana osana. Kolmantena, aineettomia varallisuuseriä voi olla jopa vaikeaa havaita tai määritellä kenellä tosiasiallinen, taloudellinen aineettoman omaisuuden omistus on. Toisin sanoen, aina ei ole edes selvää onko jossain transaktiossa kaupan kohteena aineetonta omaisuutta vai ei. Kuitenkin aineettomat varallisuuserät ovat liiketoiminnassa keskeisessä osassa ja myös niiden siirtohinnoittelu on siitä johtuen merkittävä teema. (Boos 2003, 5-6)

Kansainväliset sopimukset

Siirtohinnoittelusäännöksillä on yhden tavanomaisimman näkemyksen mukaan tarkoitus turvata valtioiden verotusoikeutta sekä jakaa verotettava tulo markkinaehtoisesti. Verotusoikeuksien jakamisessa eri valtioille sekä kahdenkertaisen verotuksen ja toisaalta nollaverotuksen ehkäisyssä myös kansainvälisillä verosopimuksilla on merkittävä asema. Verosopimukset ovat yleensä kahden valtion keskinäisiä sopimuksia, jolloin puhutaan bilateraalista verosopimuksista. Tietyissä harvoissa tapauksissa verosopimuksella voi olla useampikin kuin kaksi osapuolta, jolloin puhutaan multilateraalista verosopimuksista, esimerkkinä vaikkapa Pohjoismainen verosopimus kaikkien Pohjoismaiden kesken. Verosopimukset sitovat kyseessä olevia valtioita ja menevät kansallisen lainsäädännön edelle. Verosopimuksilla valtio voi rajoittaa verotusoikeuttaan mutta ei lisätä sitä, sillä verotusoikeus voidaan luoda ainoastaan maan omilla laeilla. (Karjalainen & Raunio 2007, 17-18; Kukkonen & Walden 2010, 166)

Erona verosopimuksilla ja siirtohinnoittelulainsäädännöllä on kuitenkin se, että verosopimukset koskevat aina vähintään kahta valtiota kun taas siirtohinnoittelulait ovat kunkin valtion kansallisesti säätämiä, sisäisiä säännöksiä. Siirtohinnoittelusäännökset ovat lisäksi yleensä verosopimuksia yksityiskohtaisempia ja koskevat myös niihin maihin kohdistuvia transaktioita, joiden kanssa verosopimusta ei ole laadittu. Molemmat vaikuttavat toki osaltaan kansainvälisten konsernien verotukseen, kuitenkin siten että verosopimusmääräykset menevät ristiriitatilanteissa kansallisten siirtohinnoittelulakien edelle. (Karjalainen & Raunio 2007, 17-18)

Verosopimusten lisäksi Euroopan Unionin maita sitovat Unionin laatimat direktiivit. Direktiivit kaventavat valtioiden vapautta verolakien laadinnassa ja sivuuttavat kansalliset lait. Niiden tarkoituksena on EU-valtioiden lainsäädännön harmonisointi. Useat direktiivit vaikuttavat verotukseen, mutta suoraan tuloverotukseen vaikuttavia direktiivejä on kolme: yritysjärjestelydirektiivi (90/435/ETY), emo-tytäryhtiödirektiivi (90/435/ETY) ja korkorojaltidirektiivi (2003/49/EY). Kuitenkin myös esimerkiksi pääomien, työntekijöiden ja palveluiden vapaata liikkuvuutta, sijoittautumisvapautta sekä syrjäntäkieltoa koskevat direktiivit on otettava huomioon. (Kukkonen & Walden 2010, 166)

Dokumentointi

Keskeinen osa siirtohinnoittelua on sen dokumentointi. Dokumentoinnilla on tarkoitus osoittaa konserniyritysten käyttämien siirtohintojen markkinaehtoisuus. Sinänsä siis dokumentaation pituudella tai muodolla ei ole yhtä keskeistä merkitystä kuin sisällöllä. Asianmukainen dokumentointi parantaa verovelvollisen asemaa myös verotarkastuksen yhteydessä. Suomessa dokumentaatiosta pitäisi löytyä kuusi osakokonaisuutta: 1) kuvaus liiketoiminnasta, 2) kuvaus etuyhteyssuhteista, 3) etuyhteystoimet, 4) toimintoarviointi, 5) vertailuarviointi sekä 6) siirtohinnoittelumenetelmä ja sen soveltaminen. (Verohallinnon muistio 2007, 1-11)

Dokumentoinnin periaatteita esitellään laajemmin OECD:n ohjetta käsittelevässä luvussa 3.3.5.

2.2 Historia

Siirtohinnoittelun esivaiheita on tutkimusten mukaan ollut havaittavissa jo 200 vuotta sitten Englannin tekstiili- ja kaivosteollisuudessa (Emmanuel & Mehafdi 1994, 34-35). Nykymuotoisen siirtohinnoittelun juuret ulottuvat kuitenkin 1900-luvun alkupuolelle. Tuolloin sotien kasvattama verorasitus sai senaikaisia mahtiyrityksiä kehittämään keinoja verojen välttämiseksi. Konsernin sisäisiä hintoja muokkaamalla onnistuttiin siirtämään voittoja alhaisen verorasituksen maihin. Tämän vuoksi valtioiden oli pyrittävä turvaamaan verokertymänsä ja näin saatettiin voimaan ensimmäiset siirtohinnoittelua sivuavat säännökset: Iso-Britanniassa vuonna 1915 ja Yhdysvalloissa kahta vuotta myöhemmin vuonna 1917. (Karjalainen & Raunio 2007, 14-16)

Näiden 1900-luvun alun tapahtumien jälkeen siirtohinnoittelun saralla oli pitkään hiljaista. 1930-luvun lama hidasti maailmankauppaa ja näin ollen siirtohinnoittelukysymykset eivät olleet yhtä lailla ajankohtaisia kuin aiemmin ja jopa lähes unohtuivat useiksi kymmeniksi vuosiksi. Seuraavan kerran teema nousi todella pinnalle vasta 1960-70 -luvuilla. Maailmankauppa kasvoi ja kehittyneillä valtioilla oli korkeahkot verokannat, mistä johtuen monikansalliset yritykset pyrkivät jälleen hyödyntämään veroparatiisivaltioita. Tässä vaiheessa myös OECD astui mukaan kuvaan ja ensimmäinen siirtohinnoitteluraportti ”Transfer Pricing and Multinational Enterprises” julkaistiin vuonna 1979. (Karjalainen & Raunio 2007, 14-16; OECD 2010, 3-4)

Noiden aikojen jälkeen maailmankauppa ja monikansallisten yhtiöiden voittokulku kuitenkin vain voimistui. Tästä kertoo muun muassa se tilastotieto, että kun vuonna 1991 maailmassa oli 35 000 monikansallista yhtiötä ja näillä 150 000 ulkomaista tytäryhtiötä, olivat vastaavat luvut vuonna 2000 jo 63 000 ja 690 000. (Boos 2003, 5-6) Etenkin siis ulkomaisten tytäryhtiöiden määrä kasvoi rajusti moninkertaistuen kymmenessä vuodessa ja toki emoyhtiöidenkin määrä lähes kaksinkertaistui. Täydennystä ohjeisiin siis tarvittiin ja ensimmäinen uusittu versio julkaistiin vuonna 1984 ja oli nimeltään ”Transfer Pricing and Multinational Enterprises, Three Taxation Issues”. Tämän jälkeen uudistetut ohjeet julkaistiin vielä vuonna 1995 ja viimeisimpänä vuonna 2010. Näiden mittavimpien päivitysten lisäksi ohjeisiin on vuosien varrella tullut myös monia pienempiä lisäyksiä liitteiden muodossa. (Karjalainen & Raunio 2007, 14-16; OECD 2010, 3-4)

Kuten siis jo mainittu, siirtohinnoittelu on melko tuore aihe ja useimmissa maissa myöskään lainsäädäntö aiheesta ei tästä syystä ole muutamaa vuotta vanhempaa. Suomi ei tee tästä poikkeusta, ja siispä varsinainen siirtohinnoittelulainsäädäntö on meilläkin melko uusi: verotusmenettelylakiin tuli siirtohinnoittelua koskevat pykälät vasta 1.1.2007. Siirtohinnoittelua sivuttiin laissa tosin jo aikaisemmin, mutta vasta mainittuna ajankohtana asiaan kiinnitettiin tosiasiallisesti huomiota omana verotuksen ongelmakohtanaan. (Verohallinnon muistio 2007, 3-4)

Kansainvälistyvässä toimintaympäristössä veronsaaja katsoi, että yhteisöverokertymän turvaamiseksi myös Suomeen oli syytä laatia ajanmukainen siirtohinnoittelulainsäädäntö. OECD:n ohjeiden lisäksi Suomen lainsäädännön kehittelyyn ovat keskeisesti vaikuttaneet myös EU:n dokumentointia koskeva käytännesääntö. Näin Suomen lainsäädännöstä on

pyritytty saamaan yhtenäisempää muiden EU-valtioiden kanssa ja yritysten toimimisesta EU:n alueella yksinkertaisempaa. (Verohallinnon muistio 2007, 3-4)

Laki sisältää siirtohinnoittelua koskevia pykäläitä useammassakin kohdassa. Ensimmäkin VML 14§ sisältää määräykset siirtohinnoittelun dokumentoinnista sekä määräajoista. VML 31§ sen sijaan sisältää määräyksen siirtohinnoitteluoikaisusta sekä etuyhteisyhtiön määrittämisen. VML 32 § taas tekee selkoa rikkomustapauksissa määrättävistä veronkorotuksista. Myös VML 75§ sivuaa siirtohinnoittelua seurannaismuutosten näkökulmasta ja VML 89§ valottaa kansainvälisen kahdenkertaisen verotuksen huojentamista.

2.3 Siirtohinnoittelu ja konsernin sisäiset palvelut

Aina siirtohinnoiteltavat suoritteet eivät ole konkreettisia tuotteita vaan suuri osa konserniyhtiöiden välisestä kaupasta koostuu palveluista. Suurissa kansainvälisissä konserneissa osan yrityksistä on mahdollista erikoistua tuottamaan tiettyjä palveluita muille konserniyhtiöille. Puhtaimmillaan tällaisten yhtiöiden koko toiminta koostuu konsernin sisälle myytävistä palveluista eikä ulkopuolisia asiakkaita ole lainkaan, mutta usein sisäisiä palveluita suoritetaan kuitenkin myös varsinaisen liiketoiminnan ohessa. Palvelut voivat olla esimerkiksi hallinnollisia, teknisiä, kaupallisia tai rahoitukseen liittyviä. Yleensä syynä konsernin sisäisten palveluiden järjestämiselle on kustannussäästöt, päällekkäisyyksien karsiminen sekä suurtuotannon edut. Tarkoituksena on näin ollen mahdollistaa erikoistuminen konsernin sisällä, ja tehtäväkentän harveneminen auttaa osaltaan konserniyhtiöitä parantamaan suoritustaan siinä missä ne ovat hyviä. (Helminen 2000, 1-3)

Sisäiset palvelut aiheuttavat kuitenkin usein ongelmia verotuksen ja siirtohinnoittelun kannalta. Ensimmäinen on määriteltävä onko palvelu todellisuudessa tapahtunut, onko palvelun vastaanottanut osapuoli saanut siitä hyötyä ja mikä on markkinaehtoinen korvaus palvelusta. Näiden selvittäminen ei aina ole yksinkertaista, sillä konserneissa esiintyy usein sellaisia palveluita, joita ei itsenäisten yritysten välillä esiinny. Vaikka nämä seikat saataisiin selvitettyä, muodostuu tämän jälkeen ongelmaksi se kuka kantaa palvelun tuottamisesta aiheutuvat kulut. Useasti toistuva tilanne on, että mikään valtio ei hyväksy kuluja vähennyskelpoiseksi ja tällöin syntyy kaksoisverotustilanne. Periaate onkin, että vähennyskelpoisiksi hyväksyttävien kulujen on hyödytettävä kyseistä konserniyhtiötä jollakin tavalla. Vähennyskelpoisuuden perusteeksi ei siis lähtökohtaisesti riitä esimerkiksi se, että tarjottu palvelu hyödyttää konsernia kokonaisuutena. Tuskin itsenäinen yhtiökään suostuisi

kantamaan kuluja, joka suurimmalta osaltaan hyödyttäisi muita yhtiöitä. (Helminen 2000, 6-19)

Yksi erityiskysymys sisäisten palveluiden siirtohinnoittelun kohdalla on passiivinen haitta tai hyöty konserniin kuulumisesta. Yksittäinen konserniyhtiö voi saada esimerkiksi lainansa halvemmalla kuin markkinaehtoisessa tilanteessa, jos sen luottoluokitus yksittäisenä yrityksenä olisi koko konsernin luottoluokitusta huonompi. Päinvastainen tilanne syntyy silloin kun yksittäisen yhtiön taloudellinen tilanne on parempi kuin konsernissa kokonaisuutena. Periaatteen mukaan tällaisista niin sanotuista passiivisista sisäisistä palveluista ei tule maksaa korvausta, sillä siirtohinnoiteltavien sisäisten palveluiden tulee perustua konserniyhtiön aktiivisiin ja tarkoituksellisiin toimiin. (Raunio & Svennas 2011)

Sisäisistä palveluista lisää luvussa 3.3.7 OECD:n siirtohinnoitteluohjeen yhteydessä.

2.4 Siirtohinnoittelun suhde konserniavustukseen ja konsernitukeen

Luultavasti kaikista merkittävin näkökulma siirtohinnoitteluun on verotuksellinen näkökulma. Valtiot haluavat estää verotulojen virtaamisen ulos maasta keinotekoisella hinnoittelun varjolla eli periaatteen mukaan tulot pitäisi verottaa siinä maassa, jossa ne on luotu. Monen maan kohdalla siirtohinnoittelusäännökset onkin kohdistettu valtion rajat ylittäviin transaktioihin konserniyhtiöiden välillä. Kehitys näyttäisi kuitenkin kulkevan siihen suuntaan että yhä useammat valtiot vaativat markkinaehtoista hinnoittelua ja siirtohinnoitteludokumentaatiota myös maan sisäisten transaktioiden osalta, esimerkkeinä tällaisista valtioista Iso-Britannia ja Tanska. Tätä kehityssuuntaa perustellaan muun muassa sillä, että kotimaisia ja ulkomaisia yhtiöitä ei haluta asettaa eriarvoiseen asemaan. (Törmänen 2006)

Suomessa siirtohinnoittelusäännökset eivät kuitenkaan ensisijaisesti koske valtion rajojen sisällä tapahtuvia transaktioita. Suomessa, kuten monessa muussakin maassa, konserneilla on nimittäin olemassa verotuksellisesti neutraali tuloksentasausjärjestelmä. Täällä meillä tuota virkaa hoitaa konserniavustus. Vaikka markkinaehtoisuutta olisi lähtökohtaisesti valtion sisäistenkin etuyhteystransaktioiden kohdalla noudatettava, on silti nähty turhaksi vaatia raskaiden ja kalliiden dokumentointien laatimista siirtohinnoittelun markkinaehtoisuudesta, kun yritykset joka tapauksessa voivat tasata voittoja konserniyritysten välillä. Näin voidaan

usein välttyä veronmaksulta, vaikka esimerkiksi joku konserniyhtiö tekisi huomattavaa voittoa konsernin kuitenkin kokonaisuudessa tehdessä Suomen toiminnoistaan tappiota. Perusteltuna tähän on se, että verotuksella ei haluta ohjata yritysten valintaa siitä toimiako yhtenä yhtiönä vai konsernina. Näin ollen nähdään, että toimintamuodon valinta olisi verotuksellisesti neutraalimpaa. Konserniavustuksen kriteerit ovat kuitenkin melko tiukat ja lähtökohtaisesti transaktioiden markkinaehtoisuudesta ollaankin tarkempia sellaisten etuyhteisyriyten kohdalla joihin konserniavustuslakia ei voida soveltaa. (Törmänen 2006)

Suomessa konserniavustus voidaan kirjata antajansa kuluksi ja saajansa tuloksi. Kirjanpidossa nämä kirjataan satunnaisiin eriin. Näin ollen konserniavustus ei aiheuta ylimääräisiä veroseuraamuksia vaan tarvittaessa tappiollisen ja voitollisen konserniyhtiön tulokset voidaan tasata. Kuten mainittua, konserniavustuksen hyväksymiselle verotuksessa on kuitenkin tiukahkot vaatimukset. Ensimmäinen vaatimus on luonnollisesti se, että antajan ja saajan on oltava suomalaisia osakeyhtiöitä tai osuuskuntia. Muutoinhan ei olisi järkeä vaatia markkinaehtoista siirtohinnoittelua edes rajat ylittävistä transaktioista. Edellytyksenä on myös samanlainen käsittely kirjanpidossa, samat tilikaudet, molempien liiketoiminnan harjoittaminen sekä koko verovuoden kestänyt vähintään 90 prosentin omistus. Jos ehdot eivät täyty ovat myös seuraukset ankarat: avustus katsotaan tällöin saajalleen veronalaiseksi mutta antajalleen vähennyskelvottomaksi. (Leppiniemi 2002)

Vaikka konserniavustuslaista on ollut keskustelua sen suhteen, syrjiikö se ulkomaisia yrityksiä ja onko se Euroopan Unionin lakien mukainen, on se edelleen voimassa. Asiasta on kuitenkin pyydetty kannanottoa muun muassa Euroopan Unionin tuomioistuimelta (Euroopan komission tiedote 2007). Päätöksessä konserniavustuslain on todettu olevan linjassa Euroopan Unionin lainsäädännön kanssa. Lisäksi Suomen lainsäätäjän perustelut, muun muassa veronkierron estämiseksi ja valtioiden välisen verotusvallan oikeudenmukaisen ja tasapainoisen jaon edistämiseksi, hyväksyttiin tuomioistuimessa.

Toinen tapa siirtää voittoja konserniyhtiöiden välillä on konsernituki. Konsernituelle ei kuitenkaan ole samanlaista merkitystä kuin konserniavustuksella, sillä se on verotuksellisesti huomattavasti epäedullisempi. Laissa elinkeinotulon verottamisesta on nimittäin säädetty vuonna 2004 konsernituen vähennyskelvottomuudesta, ja lisäksi usein konsernituki luetaan vieläpä saajansa veronalaiseksi tuloksi. Vähennyskelpoisuus edellyttää aina uskottavaa vastasuoritusta ja juuri suorituksen markkinaehtoisuus erottaakin siirtohinnoiteltavan transaktion konsernituen antamisesta. Verotusta tasaavaa vaikutusta konserniyhtiöiden välillä

sillä ei siis ole, eikä konsernituki näin ollen sovellu myöskään siirtohinnoittelulakien kiertämiseen. Konsernitukeahan voi luonnollisesti antaa ulkomaisillekin konserniyhtiöille, mutta lainsäätäjä on vähennyskelvottomuudella varmistanut sen, että tulo joka tapauksessa verotetaan ainakin Suomessa. (Andersson et al. 2009, 79-80; Raunio 2008)

2.5 Siirtohinnoittelu konsernin toiminnanohjauksen ja strategian kannalta

Sen lisäksi, että siirtohinnoittelu vaikuttaa konserniyhtiöiden kussakin maassa verotettavaan tuloon, on sillä merkitystä myös konsernin toiminnanohjauksessa. Ensinnäkin siirtohinnoittelun avulla määräytyy usein jopa suurelta osin konserniyhtiöiden tulokset, sillä konsernin sisäinen kaupankäynti on usein huomattavaa. Tällä on monesti myös käytännön merkitystä esimerkiksi resurssien jaossa konsernin sisällä, ja konserniyhtiöillä onkin usein varsin kovia tulospaineita. (Boos 2003, 2-3)

Toiminnanohjauksen kannalta siirtohinnoittelu on siis merkittävä teema myös saman valtion alueella sijaitsevien konserniyhtiöiden välillä. Ainahan valtion sisäisen kaupankäynnin siirtohinnoittelua ei konsernissa vaadita dokumentoimaan, sillä usein käytössä on jokin tuloksentasausmekanismi kuten aiemmin käsitellyssä ollut konserniavustusjärjestelmä Suomessa. (Boos 2003, 2-3)

Pohjimmiltaan siirtohinnoittelu on myös osa yrityksen verosuunnittelua, joka voidaan lukea yhdeksi toiminnanohjauksen osa-alueeksi. Verosuunnittelun merkitystä voidaan hahmottaa sitä tosiseikkaa vasten, että verot ovat keskimäärin yksi suurimmista kulueristä yritysten tuloslaskelmalla. Eräs radikaaleimmista kansainvälisen verosuunnittelun muodoista on harkita mihin valtioon ylipäänsä sijoittautua, mutta verotus vaikuttaa myös esimerkiksi organisaatorakenne-, rahoitus- ja investointipäätöksiin. (Choi & Meek 2008, 466; Veropintopäivät 2010, 61-62)

Vaikka liikkumavaraa siirtohintojen määrittelyssä on vielä jonkin verran, on lakeja kuitenkin pääsääntöisesti tiukennettu ja tarkennettu jatkuvasti. Konsernien laatimalla siirtohinnoittelustrategialla on silti vielä merkitystä, ja sen laatimisessa konsernin on otettava huomioon monia seikkoja niin rahoituksesta, lainsäädännöstä kuin liiketoiminnastakin. Mikäli varsinaista siirtohinnoittelustrategiaa ei jostain syystä laadita, on siirtohinnoittelu

yleensä ainakin yksi työkalu tai laskentatekniikka konsernitason strategian toteuttamisessa. (Cravens 1997; Vero-opintopäivät 2010, 61-62)

Yleisesti siirtohinnoittelun strategiset tavoitteet voidaan jakaa karkeasti kolmeen ryhmään: 1) verotukseen, 2) johtamiseen ja 3) liiketoimintaan liittyvät tavoitteet. Verotuksen osalta siirtohinnoittelustrategiaa käytetään perinteisten yhteisöverojen suunnittelun lisäksi myös esimerkiksi tullimaksujen hallintaan. Verotukseen liittyvien tavoitteiden ulkopuolelta voidaan mainita siirtohinnoittelun käyttö esimerkiksi tiedonkulun, motivoinnin ja johdon kontrollin välineenä. Yleisesti ottaen verotukselliset tavoitteet ovat tärkeässä roolissa rajat ylittävissä siirtohinnoittelutapauksissa mutta johtamiseen ja liiketoimintaan liittyvät tavoitteet taas valtion sisäisissä tapauksissa. (Cravens 1997)

Yksi yleisimmistä monikansallisten suurtyritysten käyttämistä strategioista on keskittää aineettomat varallisuuserät jonnekin suhteellisen alhaisen verotuksen maahan. Esimerkkeinä Pfizer, Vodafone ja Microsoft ovat siirtäneet suuren osan patenteistaan ja tuotemerkeistään tytäryhtiöilleen Irlantiin, missä yhteisöverokanta on ainoastaan 12,5%. Konsernit saavat veroetua aineettomia oikeuksia hallinnoivien tytäryhtiöiden veloittaessa muilta konserniyhtiöiltä vähennyskelpoisia rojalti- ja lisenssimaksuja, jotka tuloutetaan ja verotetaan Irlannissa. (Dischinger & Riedelb 2011)

Usein valtiot vaativat, että esimerkiksi edellä mainitun kaltaiset verotukselliset järjestelyt perustuvat todellisiin liiketaloudellisiin syihin, pelkkä veroetujen tavoittelu ei monesti riitä järjestelyjen hyväksymiseksi. Näin on asian laita esimerkiksi Suomessa, ja tämä on otettava huomioon myös siirtohinnoittelustrategian laadinnassa. Verottaja saattaa nimittäin usein tulkita tilannetta sivuuttaen muodolliset tai teennäiset seikat ja laskea verotettavan tulon tosiasiallisen tilanteen mukaisesti. (Vero-opintopäivät 2010, 61-62)

2.6 Siirtohinnoittelumenetelmät

Kuten on jo aiemmin tullut ilmi, OECD esittelee ohjeessaan viisi siirtohinnoittelumenetelmää. Kolme ensin mainittua (markkinahintavertailumenetelmä, jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä) luetaan niin sanottuihin perinteisiin siirtohinnoittelumenetelmiin kun taas kaksi viimeisintä (liiketoiminettomarginaalimenetelmä ja voitonjakamismenetelmä) uusiin voittopohjaisiin menetelmiin. OECD:n suosituksen mukaan perinteiset menetelmät ovat etusijalla, ja voittopohjaisia menetelmiä tulisi käyttää perinteisten rinnalla tai poikkeuksena yksin, jos

perinteisiä ei ole mahdollista käyttää. Tästä suositeltavuusjärjestyksestä huolimatta aina tulee käyttää kuitenkin sitä menetelmää, joka antaa luotettavimman tuloksen. Tarkempi kuvaus menetelmistä ja niiden valinnasta löytyy kappaleesta 3.3.2. (Karjalainen & Raunio 2007, 66-67)

2.7 Lainsäädäntöön vaikuttavia tekijöitä

Osoittautui haastavaksi löytää tutkimustietoa maiden siirtohinnoittelulainsäädännön kehitykseen vaikuttavista tekijöistä. Tämän vuoksi käytänkin suuntaa-antavana tietolähteenä tutkimusta yleisesti lainsäädäntöön vaikuttavista tekijöistä.

Glendon et al. (1994, 4-5) mukaan maan lainsäädännöllinen järjestelmä koostuu karkeasti jaoteltuna kuudesta seikasta: 1) historiallinen tausta ja kehitys, 2) lain lähteen teoriat ja hierarkiat, 3) lakimiesten työskentelymetodologia, 4) järjestelmän lakitieteellisten konseptien ominaispiirteet, 5) järjestelmän instituutiot ja 6) järjestelmän käyttämät lain jaottelut. Tarkastellaan seuraavaksi kahta yleisintä ja laajimmalle levinnyttä järjestelmää eli tapaoikeus- (common-law) ja säädösoikeusjärjestelmiä (civil-law tai code-law).

Säädösoikeudellinen suuntaus on järjestelmistä vanhempi ja laajemmalle levinnyt. Sen juuret ovat roomalais-germaanisessa perinteessä. Säädösoikeudelliset järjestelmät jaetaan vielä kolmeen alaluokkaan: 1) saksalaiseen, 2) ranskalaiseen ja 3) pohjoismaiseen suuntaukseen. Neuvostoliiton hajotessa muodostuneet valtiot sekä nykyiset sosialistivaltiot katsotaan nykyään muodostavan säädösoikeuden neljännen alaryhmän. Säädösoikeudelliset maat luottavat kattaviin ja periaatteenomaisiin kirjoitettuihin lakeihin, joita oikeusasteissa tulkitaan. Lakien luomisesta vastaavat tyypillisesti tutkijat ja tiedeyhteisön oppineet. Oikeuden ennakkopäätöksillä on lähtökohtaisesti kirjoitettua lakitekstiä vähäisempi merkitys. (Habib 2007, La Porta et al. 1998)

Tapaoikeudellisen järjestelmän juuret sen sijaan ovat Englannin lainsäädäntöperinteessä. Brittiläisen imperiumin kasvaessa järjestelmä on levinnyt laajalti myös muihin maihin ja maanosiin. Järjestelmä perustuu lähtökohtaisesti tuomarien ennakkopäätöksiin ja oikeuskäytäntöön, joilla on kirjoitettua lakia suurempi merkitys. Kirjoitetun lain ei ole tarkoituskaan kattaa kaikkia mahdollisia tilanteita, vaan enemmänkin toimia tuomarien harkinnan apuna. Periaatteen mukaan samanlaisia faktoja ja tapauksia tulee käsitellä samalla tavalla, mutta harkinta on kuitenkin tapauskohtaista. Tällöin, jos osapuolten välillä on erimielisyyttä lain tulkinnasta, katsoo tuomari ensin onko samantapaista tilannetta ratkaistu

aiemmin ylemmissä oikeusasteissa. Jos ratkaisu on jo aiemmin tehty, on tuomari velvollinen noudattamaan sitä olosuhteisiin sopivalla tavalla. Jos taas samantapaista asiaa ei ole aiemmin ratkaistu, tekee tuomari asiasta päätöksen oman harkintansa mukaan. Ylempiin oikeusasteisiin mentäessä luodaan siis uutta sitovaa lainsäädäntöä. Näin ollen huomattava vastuu lainsäädäntötyöstä on tuomareilla. Kaiken kaikkiaan tapaoikeudellista järjestelmää pidetään huomattavasti säädösoikeudellista monimutkaisempaan. (Habib 2007, La Porta et al. 1998)

Järjestelmien jaottelu ei kuitenkaan aina ole aivan yksinkertaista, vaan on joukko maita, joilla on piirteitä molemmista järjestelmistä. Tämän ohella on myös mahdollista, että maa muuttaa järjestelmänsä siten, että sen tulee katsoa siirtyneeksi järjestelmästä toiseen. Näiden kahden järjestelmän lisäksi islamilaisen järjestelmän voidaan katsoa muodostavan vielä kolmannen ryhmän, mutta sen tarkastelu rajataan tämän tutkimuksen ulkopuolelle. (Habib 2007, La Porta et al. 1998)

La Portan et al. (1998) tutkimuksessa vertailtiin sijoittajan suojaa 49 maan lainsäädännössä. Tulosten mukaan säädösoikeudelliset maat antavat sijoittajille heikomman suojan kuin tapaoikeudelliset valtiot. Tulos oli riippumaton esimerkiksi maan bruttokansantuotteesta. Lakien toimeenpanon laatu sen sijaan oli kehittyneintä saksalaista tai pohjoismaista suuntausta edustavissa säädösoikeudellisissa maissa ja heikointa ranskalaista alkuperää olevissa säädösoikeudellisissa valtioissa, tapaoikeudellisten maiden sijoituessa näiden väliin.

Habibin (2007) tutkimuksessa sen sijaan keskityttiin tutkimaan oikeudellisen järjestelmän vaikutusta muun muassa laskentainformaation laatuun. Tulosten mukaan julkisesti saatavilla oleva tilinpäätösinformaatio on laadukkaampaa tapaoikeudellisissa valtioissa. Syyksi esitetään muun muassa sitä, että tapaoikeudellisissa valtioissa osakkeenomistajia on tyypillisesti suuri määrä ja heidän suojansa on korkea, jolloin on tehokkaampaa tuottaa julkisesti laadukasta julkista informaatiota kuin olla yhteydessä jokaiseen yksittäiseen osakkeenomistajaan. Säädösoikeudellisissa valtioissa sen sijaan on vähemmän mutta merkittävämpiä osakkeenomistajia, jolloin on mahdollista neuvotella heidän kanssaan erikseen.

La Portan et al. (1997) artikkelissa otettiin lyhyesti esille vielä eräs lainsäädäntöön vaikuttava seikka, jolla on merkitystä myöhemmin myös tämän tutkielman empiirisen osuuden kannalta. Artikkelin mukaan nimittäin bruttokansantuotteen taso vaikuttaa lain toimeenpanon laatuun.

Tätä ajatusta on mielenkiintoista tutkia edelleen ja soveltaa hieman muokattuna siirtohinnoittelunkin puolelle.

3 OECD:N SIIRTOHINNOITTELUOHJEET

3.1 Yleistä organisaatiosta

OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) on kansainvälinen järjestö, jonka tehtävänä on olla mukana viemässä maailmanlaajuista kehitystä parempaan suuntaan ja lisätä kansainvälistä yhteistyötä ongelmien ratkaisemiseksi. OECD itsessään perustettiin vuosien 1960-61 vaihteessa mutta järjestön edeltäjänä pidetty Euroopan taloudellinen yhteistyöjärjestö OEEC jo vuonna 1947. OECD:n päämaja sijaitsee nykyään Pariisissa. (OECD 2011)

OECD on jatkuvasti laajentanut tehtäväkenttäänsä myös perinteisten talousasioiden ulkopuolelle. Nykyään järjestö tekeekin työtä oikeudenmukaisemman maailman puolesta myös muun muassa terveys-, siirtolaisuus- ja ympäristöasioissa. OECD julkaisee lisäksi useita merkittäviä raportteja, joista tämän tutkielman kannalta kiinnostavimpia ovat luonnollisestikin siirtohinnoitteluohjeet sekä soveltuvin osin myös malliverosopimus. (OECD 2011) Kyseisistä raporteista, kuten veroasioista yleensäkin vastaa OECD:n sisällä komitea nimeltään The Committee on Fiscal Affairs (OECD Guidelines 2010, 19).

Nykyisellään OECD:ssä on 34 jäsenvaltiota. Alkuperäisiä perustajajäseniä on näistä 20: Alankomaat, Belgia, Espanja, Irlanti, Itävalta, Islanti, Iso-Britannia, Italia, Kanada, Kreikka, Luxemburg, Norja, Portugali, Ranska, Ruotsi, Saksa, Sveitsi, Tanska, Turkki ja Yhdysvallat. 14 valtiota on liittynyt mukaan perustamisen jälkeen: Japani (1964), Suomi (1969), Australia (1971), Uusi-Seelanti (1973), Meksiko (1994), Tšekin tasavalta (1995), Unkari (1995), Puola (1995), Etelä-Korea (1996), Slovakia (2000), Chile (2010), Slovenia (2010), Israel (2010) ja Viro (2010). Myös Euroopan Unionin komissio on mukana OECD:n työssä. (OECD 2011)

3.2 Ohjeen tarkoitus

Kansainvälisen kaupan lisääntyessä ja monikansallisten suuryritysten jatkuvasti kasvattaessa merkitystään lisääntyvät myös valtioiden rajat ylittävät liiketoimet konsernien sisällä. Näin

myös siirtohinnoittelu on noussut yhdeksi suuryritysten kiperimmistä verotusteemoista. Eri valtioiden toisistaan poikkeavat säännökset aiheuttavat kuitenkin OECD:n mukaan kustannuksia ja esteitä kansainväliselle kaupankäynnille. Ylätason tavoitteena OECD:llä onkin kansainvälisen kaupan ja jäsenvaltioidensa talouskasvun edistäminen. (OECD Guidelines 2010, 17-18)

Ongelmia ei silti ilmene pelkästään yrityksillä vaan myös valtioiden verohallinnoilla on hankaluuksia miettiessään ja tulkitessaan siirtohinnoittelusäännöksiä. Valtiot kun ainakin lähtökohtaisesti haluavat välttää tilanteita, joissa yritykseen kohdistuisi moninkertainen verotus ja toisaalta etenkin tilanteita, missä niihin kohdistuisi nollaverotus. Lainsäädännöllisesti epäselvissä tilanteissa myös konfliktien ja kalliiden oikeusprosessien riski lisääntyy. Myös näiden ongelmien ehkäisyyn OECD on halunnut puuttua siirtohinnoitteluohjeessaan. (OECD Guidelines 2010, 17-20)

Avainsanana ohjeesta puhuttaessa voidaan pitää harmonisointia. Se onkin kansainvälisesti ollut tarpeen ja mitä ilmeisimmin sille on tarvetta edelleen. Harmonisointia on toteutettu paitsi siirtohinnoitteluohjeiden myös OECD:n laatiman malliverosopimuksen avulla. Malliverosopimuksen johtavat periaatteet ovat samoja siirtohinnoitteluohjeiden kanssa. Harmonisointi on hyödyllistä myös senkin takia että se vähentää kansainvälisesti haitallista verokilpailua maiden välillä. (OECD Guidelines 2010, 17-19)

Ohjeet eivät luonnollisesti ole OECD:n jäsenmaita tai muitakaan sitovia, vaan suhteessa OECD:n valtioilla on täysi itsemääräämisoikeus omista verolaeistaan. Valtioiden lainsäädäntöympäristöt ja järjestelmätkin eroavat toisistaan huomattavasti, joten yksityiskohtaisten määräysten antaminen sovellettavaksi kaikkiin valtioihin olisi hyvin hankalaa. On kuitenkin selvää, että mahdollisimman monia tahoja kannustetaan noudattamaan ohjeita lainsäädäntöjen ja toimintatapojen harmonisoimiseksi. Kaikki OECD:n jäsenmaat ja myös monet ei-jäsenmaat käyttävätkin ohjetta ratkaisu- ja tulkinta-apuna siirtohinnoitteluasioissa. (OECD Guidelines 2010, 132-133; Raunio & Svernas 2011)

3.3 Ohjeen sisältö

Tässä osiossa keskityn esittelemään 22. heinäkuuta 2010 julkaistun siirtohinnoitteluohjeen ”OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations” sisältöä. Ohje on varsin massiivinen sisältäen 375 sivua jaettuna yhdeksään päälukuun: I Markkinaehtoperiaate, II Siirtohinnoittelumenetelmät, III Vertailuarviointi, IV Hallinnollisia

menettelytapoja siirtohinnoittelukiistojen välttämiseksi ja ratkaisemiseksi, V Dokumentointi, VI Aineetonta omaisuutta koskevia erityisiä näkökohtia, VII Konserninsisäisiä palveluja koskevia erityisiä näkökohtia, VIII Kustannustenjakojärjestelyt ja IX Uudelleenjärjestelyjä koskevia erityisiä näkökohtia. (OECD Guidelines 2010, osa päälukujen suomennoksista teoksesta Karjalainen & Raunio 2007, 39)

Verrattuna edelliseen, vuonna 1995 julkaistuun ohjeeseen, uusi ohje sisältää kokonaan uutena osana luvun numero IX Uudelleenjärjestelyjen erityispiirteitä. Tämän lisäksi aiemmin perinteisiin liiketoimimenetelmiin ja muihin menetelmiin jaettu Siirtohinnoittelumenetelmä-luku on yhdistetty yhdeksi kokonaisuudeksi, Vertailuarviointi-osuus on saanut oman lukunsa ja sisältöä on muutenkin muokattu ajanmukaisemmaksi. (OECD Guidelines 2010, Karjalainen & Raunio 2007, 39)

3.3.1 I Luku: Markkinaehtoperiaate

Ohjeen ensimmäinen luku käsittelee markkinaehtoperiaatetta, joka on kaiken kaikkiaan koko siirtohinnoittelun kantava tukipilari. Markkinaehtoperiaate tarkoittaa yksinkertaistettuna sitä, että konserniyhtiöiden liiketoimissa on käytettävä sellaisia hintoja ja ehtoja, joita itsenäiset ja toisistaan riippumattomat yritykset käyttäisivät vastaavassa tilanteessa. Tässä pitääkin miettiä mitä vaihtoehtoja on tarjolla, sillä itsenäinen yritys ei todennäköisesti suostuisi maksamaan ylihintaa tai myymään alihinnalla. Tilanteita on kuitenkin monenlaisia, ja niitä on aina mietittävä kokonaisuutena ja ikään kuin ulkopuolisen näkökulmasta: jos kysymys olisi itsenäisestä yrittäjästä, suostuisiko hän tekemään sopimuksen kyseisellä hinnalla ja ehdoilla. Jos vastauksena kysymykseen on objektiivisesti määriteltynä kyllä, voidaan jo karkeasti ottaen puhua markkinaehtoisesta hinnasta. (OECD Guidelines 2010, 31-32, 42)

Markkinaehtoisten hintojen käyttämisestä seuraa OECD:n mukaan se hyöty, että se asettaa yritykset verotuksellisesti oikeudenmukaisempaan asemaan riippumatta siitä, toimivatko ne itsenäisinä yhtiöinä vai osana konsernia. OECD näkee tämän edistävän kansainvälistä kauppaa ja investointitoimintaa. (OECD Guidelines 2010, 33-34)

Ohjeessa korostetaan myös sitä, että veroviranomaisten ei lähtökohtaisesti saisi olettaa konserniyhtiöiden käyttävän markkinahinnoista poikkeavia hintoja. Jos ne kuitenkin poikkeavat, ei lähtökohtaisesti saisi olettaa että kysymys olisi verojen välttelystä tai muusta vilpistä. Joskus konserniyhtiöiden välinen kaupankäynti voi todella ollakin lähellä

markkinaehtoista kaupankäyntiä itsenäisine tulostavoitteineen. Kuitenkaan markkinaehtoisuuden todisteeksi ei riitä esimerkiksi todisteet tiukoistakaan hintaneuvotteluista, vaan markkinaehtoisuus on aina todistettava muilla tavoin. (OECD Guidelines 2010, 31-32)

Määritetyn markkinaehtoisen hinnan tueksi on nimittäin yleensä kerättävä ikään kuin todistusaineistoa dokumentaation muodossa. Näin käytetyt siirtohinnat voidaan tarvittaessa perustella. Jos siirtohintojen kuitenkin katsotaan poikkeavan markkinahinnoista tai transaktioiden todellisen luonteen ilmoitetusta, kehoitetaan ohjeessa kyseessä olevan maan veroviranomaista tekemään tarvittaessa lisäyksen verovelvollisen tuloon, jotta tilanne saadaan vastaamaan markkinaehtoista tilannetta. (OECD Guidelines 2010, 31-32, 51-52)

Tilanteet vaihtelevat suuresti, ja joissakin tilanteissa markkinaehtoperiaatteen noudattaminen ja markkinaehtoisen hinnan löytäminen on helpompaa kuin toisissa tilanteissa. Helppoa se on esimerkiksi silloin, kun tuotteelle on löydettävissä selkeä markkinoilla määräytyvä hinta kuten joillakin raaka-aineilla ja pörssiosakkeilla. Tällaisissa tilanteissa muun kuin markkinahinnan käyttö vaatii hyviä perusteluja. (OECD Guidelines 2010, 31-32)

Konserniyhtiöiden välillä käytetyt siirtohinnat voivat siis kuitenkin tietyissä tapauksissa myös poiketa markkinahinnasta. Yksi esimerkki tästä on liiketoimintastrategian vaikutus hintaan. Uudet yritykset käyttävät usein tiettyä strategiaa tunkeutuessaan markkinoille ja hankkiessaan tuotteilleen ja yritykselleen tunnettua. Tällöin on tavanomaista että lyhytaikaisesti tuotetta tai palvelua saatetaan myydä poikkeuksellisen alhaiseen hintaan ja näin myös voittomarginaalit jäävät usein keskimääräistä alemmiksi. Tilanteita on kuitenkin aina verrattava riippumattomien yritysten välillä vallitseviin tilanteisiin. Se ratkaiseekin usein kuinka kauan ja kuinka voimakkaana tällaisen strategian noudattaminen voidaan hyväksyä. (OECD Guidelines 2010, 49-51)

Konserniyhtiölle voidaan hyväksyä tappion tekeminen tietyn aikaa, mutta pitkällä aikavälillä liiketoiminnan tulisi olla voitollista. Lyhytaikaiset tappiot, esimerkiksi toiminnan aloittamisen tai epäsuotuisan taloustilanteen vuoksi, ovat kuitenkin luonnollisesti hyväksyttäviä eikä veroviranomaisten tulisi puuttua tällaiseen. Konsernissa tilanteet silti monesti poikkeavat markkinaehtoisesta tilanteesta. Usein käy niin, että konserni kokonaisuudessaan on voitollinen, mutta tietty tytäryritys tekee jatkuvasti tappiota. Tytäryrityksen toiminta on olennaisen tärkeää konsernin kannalta, ja tappiollisuus hyväksytään konsernin sisällä niin

kauan kuin konserni kokonaisuudessaan on voitollinen. Vastaavassa tilanteessa itsenäinen yrittäjä kuitenkin lopettaisi toiminnan tietyssä vaiheessa, mikäli tappiot jatkuisivat. Jos joku tai jotkut konserniyhtiöt ovat jatkuvasti tappiollisia, tulisikin OECD:n mukaan siirtohinnoittelua tarkistaa. (OECD Guidelines 2010, 53-54)

Myös sopimusehdot vaikuttavat markkinaehtoisuuden arviointiin. Markkinaehtoisessa tilanteessa sopimukset tehdään yleensä tarkasti määritellen osapuolten vastuut, niiden kantamat riskit ja saamat hyödyt. Konserniyhtiöiden välillä ei kuitenkaan yhtä tarkkoja sopimuksia aina tehdä. Tällaisissa tapauksissa sopimusehdot pitää usein määritellä esimerkiksi sähköpostikirjeenvaihdosta tai päättelemällä liiketoimien luonteesta ja toteutuksesta. Lisäksi, vaikka sopimusehdot olisi määritelty, eivät konserniyhtiöt aina toimi yhtä tarkasti niiden mukaan kuin itsenäiset yhtiöt tekisivät. Nämä asiat on otettava huomioon sopimusehtojen markkinaehtoisuutta arvioitaessa. (OECD Guidelines 2010, 47-48)

Toisinaan on myös mahdollista, että transaktion kohteena on niin ainutlaatuinen ja monimutkainen tuote tai palvelu, että sille ei ole löydettävissä markkinaehtoista hintaa. Myös verrokkien löytäminen voi tietyissä tilanteissa aiheuttaa ongelmia, jos kyseessä on esimerkiksi sellainen tuote, palvelu tai luovutusjärjestely, jota riippumattomat yritykset eivät käytännössä edes tekisi keskenään. Tämä ei kuitenkaan vapauta markkinaehtoisen hinnan käyttämisestä, mutta ei toisaalta myöskään riitä todisteeksi siitä, etteikö transaktio silti voisi olla markkinaehtoisesti hinnoiteltu. (OECD Guidelines 2010, 31-35)

Myös valtioiden omat säännökset ja rajoitukset vaikeuttavat toisinaan markkinaehtoisuuden määrittämistä. Lainsäädännössä saattaa olla määräyksiä esimerkiksi hinta- tai korkokatoista, minimihinnoista tai tuista tietyille sektoreille tai yrityksille. Ohjeen mukaan tällaisia lakeja tulee pääsäännön mukaan käsitellä kyseessä olevalle markkina-alueelle kuuluvina markkinaehtoisina piirteinä, vaikka kaikki valtiot eivät hyväksykään hallitusten toimia osaksi markkinaehtoisuutta. Lisäksi, vaikka rajoitukset koskisivat vain tiettyä tuotantoketjun porrasta, esimerkiksi vähittäismyyjän lopullista myyntihintaa, suositellaan kustannusten jakamista hieman laajemmin tuotantoketjun kesken. Markkinaehtoisessa tilanteessahan yksi tuotantoketjun porrastus tuskin suostuisi kantamaan kaikkia kustannuksia muiden tehdessä parempaa voittoa, vaan sopimukset yhteistyökumppaneiden kanssa neuvoteltaisiin uudelta pohjalta. (OECD Guidelines 2010, 54-56)

Globaalisen jakokaavan menetelmä

Vaihtoehtojakin markkinaehtoperiaatteelle löytyy, ei tosin OECD:n mukaan läheskään yhtä hyviä tai käyttökelpoisia. Tunnetuimpia vaihtoehtoisista malleista on globaalisen jakokaavan menetelmä. Tässä menetelmässä tulot jaetaan eri maille ennalta määrätyn kaavan mukaisesti. Kaavan perustaksi asetetaan joitain muuttujia kuten myynti, kulut ja/tai varat. Menetelmä on ainakin joskus ollut paikallisesti käytössä, mutta kansainvälistä suosiota se ei liiemmin ole saanut. (OECD Guidelines 2010, 36-38)

Hankalinta globaalisen jakokaavan menetelmässä olisi välttää ensinnäkin moninkertaista verotusta ja toisaalta nollaverotusta. Kumpikaan vaihtoehto ei olisi talouden kannalta kokonaisuutena edullinen. Toisena ongelmana olisi laskukaavan muodostaminen. Valtioilla olisi joka tapauksessa omia preferenssejä kaavan suhteen ja vaatisi äärimmäistä kansainvälistä yhteistyötä, jotta kaikkia valtioita tyydyttävä ratkaisu saataisiin aikaan. Lisäksi kaavamainen ratkaisu ei ottaisi huomioon tilanne- ja yrityskohtaisia tekijöitä kuten markkinaehtoperiaate ottaa. (OECD Guidelines 2010, 38-39)

Kukkonen & Walden (2010,164) kuitenkin mainitsevat, että toisaalta globaalisen jakokaavan menetelmän soveltaminen on hallinnollisesti markkinaehtoperiaatteen soveltamista kevyempää sekä tuottaa objektiivisen käsittelyn mukaisen lopputuloksen. Onhan totta että jos siirtohinnot määritetään matemaattisen kaavan mukaisesti ilman subjektiivista ja tilannekohtaista harkintaa, saadaan tuloksesta varmasti puolueettomampi, mutta siitä huolimatta menetelmän ongelmat on yleisesti nähty hyötyjä suurempina.

3.3.2 II Luku: Siirtohinnoittelumenetelmät

Ehdottoman tärkeä seikka siirtohinnoittelun onnistumisessa on oikean ja tilanteeseen sopivimman siirtohinnoittelumenetelmän valinta. Vaikka tietyt menetelmät ovat suositeltavampia kuin toiset, ei mikään menetelmä sovi jokaiseen tapaukseen. Perusta siirtohinnoittelumenetelmän valinnalle tehdään jo toimintoarvioinnissa. Sen perusteella saadaan selville muun muassa, mitkä ovat olennaisimmat erot siirtohinnoiteltavan ja verrokkina toimivan transaktion ja yrityksen välillä. Tätä tietoa käytetään apuna menetelmän valinnassa. (OECD Guidelines 2010, 59-60)

OECD:n ohjeessa menetelmien suositeltavuusjärjestys on selkeä: perinteiset siirtohinnoittelumenetelmät menevät uusien voittopohjaisten menetelmien edelle. Perinteisten

siirtohinnoittelumenetelmien joukosta taas suositeltavin on jälleenmyyntihintamenetelmä. Suositeltavuusjärjestystä ei kuitenkaan tule tulkita liian orjallisesti, vaan valintaa tulisi aina puntaroida markkinaehtoperiaatteen toteutumisen näkökulmasta. Menetelmäksi tulisi valita siis se, mikä kokonaisuutena sopii tilanteeseen parhaiten. Suositeltavuusjärjestys tulee näkyviin lähinnä tilanteissa, joissa useampi menetelmä sopii samaan tilanteeseen. Tällöin tulisi valita mahdollisista vaihtoehdoista suositeltavin. (OECD Guidelines 2010, 59-60)

Periaatteessa OECD antaa vapauden myös muiden kuin ohjeessa esiteltyjen viiden menetelmän käytölle. Tämä on sallittua tilanteissa, joissa mikään ohjeen menetelmistä ei tarjoa tyydyttävää tulosta. Jos joku ohjeessa mainituista viidestä menetelmästä siis sopii tilanteeseen likipitään yhtä hyvin kuin vaihtoehtoinen menetelmä, ei vaihtoehtoisen menetelmän käyttö ole sallittua. Kaiken kaikkiaan vaihtoehtoisen menetelmän käyttäminen vaatii erityisiä perusteluja. (OECD Guidelines 2010, 61)

Myös useamman kuin yhden menetelmän käyttöön suhtaudutaan ohjeessa avoimesti. OECD:n mukaan markkinaehtoperiaatteen noudattaminen ei vaadi useamman menetelmän käyttöä, mutta useampaa menetelmää voi kuitenkin halutessaan käyttää. Näin voisi toimia esimerkiksi tilanteissa, missä kyseiseen transaktioon parhaiten soveltuvaa menetelmää on vaikea määrittää tai tilanne on muutoin erityisen haastava. (OECD Guidelines 2010, 61-62)

Vaikka kaikki tietyn menetelmän soveltamiseksi vaaditut ehdot eivät toteutuisikaan, on menetelmän käyttö joskus kuitenkin mahdollista. Tällaiset ongelmat johtuvat usein vertailukelpoisuuden ongelmista. Vertailukelpoisuuden puutteet voidaan monesti kuitenkin korjata tarvittavia oikaisuja tekemällä. OECD:n ohjeessa todetaan vertailukelpoisuudesta seuraavaa: vertailukelpoisuus toteutuu, jos 1) transaktioiden tai yritysten välillä ei ole sellaisia eroja, jotka vaikuttaisivat hintoihin/katteisiin/voittoihin markkinaehtoisessa tilanteessa 2) jos tällaisia eroja kuitenkin on, voidaan niiden vaikutukset oikaista riittävällä tarkkuudella.

Seuraavissa tekstikappaleissa esittelen kutakin menetelmää tarkemmin ja lisäksi kustakin menetelmästä yhden tai muutaman OECD:n ohjeesta lainatun esimerkin menetelmän käytöstä. Lähteinä olen poikkeuksellisesti käyttänyt OECD:n ohjeen lisäksi myös muuta kirjallisuutta saadakseni kuvauksiin mukaan myös käytännön kokemuksia menetelmien soveltamisesta sekä mahdollista kritiikkiä. Menetelmät on kuitenkin esitelty siten kun OECD ne määrittelee.

Markkinahintavertailumenetelmä

Markkinahintavertailumenetelmän ideana on verrata konsernin sisäisessä transaktiossa käytettyä hintaa riippumattomien osapuolten välillä käytettyyn hintaan. Markkinahintavertailumenetelmässä voidaan käyttää joko sisäistä tai ulkoista verrokkia. Sisäinen verrokki tarkoittaa tilannetta, jossa samasta tuotteesta tai palvelusta käydään kauppaa sekä konserniin kuuluvan että sen ulkopuolisen yhtiön kanssa. Sisäinen verrokki on yleensä ensisijainen jos sellainen vain on löydettävissä, sillä siitä on helpoiten saatavilla kaikki tarvittava informaatio ja näin ollen sen vertailukelpoisuus on ulkoista verrokkia helpommin varmistettavissa. (Karjalainen & Raunio 2007, 67; OECD Guidelines 2010, 63-65; Raunio & Gerdt 2010)

Ulkoisen verrokki taas tarkoittaa sitä, että vertailun lähtökohtana käytetään tilannetta, jossa kaksi ulkopuolista toisistaan riippumatonta yritystä käy kauppaa samankaltaisella tuotteella tai palvelulla. Ulkoisen verrokin löytäminen on siis vaikeampaa, koska sekä yritysten että tuotteiden on oltava riittävän samankaltaisia ja lisäksi tilanteesta olisi saatava riittävät tiedot. Usein kuitenkin riittävää informaatiota ei ole julkisesti saatavilla. (OECD Guidelines 2010, 44, 63-65; Karjalainen & Raunio 2007, 67)

Markkinahintavertailumenetelmää pidetään siirtohinnoittelumenetelmistä yleisesti ottaen luotettavimpana ja siksi myös usein suositeltavimpana. Etuna on lisäksi se että tarkastelu voidaan tehdä joko ostajan tai myyjän näkökulmasta. Tärkeimpänä vaatimuksena markkinahintavertailumenetelmässä on tuotteiden samankaltaisuus. Aineellisten tuotteiden kohdalta tulisi tarkastella ainakin fyysisiä ominaisuuksia, laatua ja luotettavuutta sekä toimituksen volyymiä. Aineettomien hyödykkeiden kohdalla tarkastelussa olisivat vastaavasti ainakin transaktion luonne, tuotteen tyyppi, sopimuksen kesto sekä suojauksen ja saatavien etujen laajuus. Näiden seikkojen lisäksi kuitenkin myös toiminnoilta ja niihin sitoutuneilta varoilta sekä riskiprofiililta vaaditaan tiettyä samankaltaisuutta. Nämä seikat osaltaan hankaloittavat menetelmän käyttöä ja ennen kaikkea kaventavat soveltamisalaa käytännössä. (Karjalainen & Raunio 2007, 89-90; OECD Guidelines 2010, 63-65)

Esimerkkejä menetelmän käytöstä (OECD Guidelines 2010, 64-65): Riippumaton yritys, joka ei kuulu konserniyritysten kauppakumppaneihin, myy samanlaista kolumbialaista kahvia kuin konserniyritys. Kahvipapujen laatu, myyntimäärät, kaupanteon ajankohdat ja olosuhteet sekä tuotantoketjun vaihe vastaavat toisiaan riippumattoman yrityksen ja konserniyritysten välillä.

Riippumaton yritys soveltuu ulkoiseksi verrokiksi markkinahintavertailumenetelmää käytettäessä. Oletetaan, että tilanne olisi muuten sama, mutta verrokkikandidaatti myykin brasilialaista kahvia kolumbialaisen sijasta. Tilanteessa on tutkittava, onko laaduilla eroa hinnassa ja jos on, voidaanko erot oikaista. Jos oikaisu ei onnistu, markkinahintavertailumenetelmää ei voida käyttää vaan on valittava joku toinen siirtohinnoittelumenetelmä.

Toinen esimerkki (OECD Guidelines 2010, 65): Yritys myy 1000 tonnia tuotetta 80€/ tonni konserniyritykselle ja 500 tonnia samaa tuotetta 100€/ tonni riippumattomalle yritykselle. Jälkimmäistä transaktiota voidaan käyttää sisäisenä verrokkina markkinahintavertailumenetelmää sovellettaessa, jos myyntimäärien vaikutus kauppahintaan voidaan eliminoida riittävällä tarkkuudella.

Jälleenmyyntihintamenetelmä

Jälleenmyyntihintamenetelmässä vertailukohdaksi otetaan hinta, jolla tuotteen konserniyhtiöltä ostanut yritys myy sen edelleen konsernin ulkopuoliselle taholle. Siirtohintaa lasketaan vähentämällä jälleenmyyntihinnasta myyjän kate. Jälleenmyyntikatteen oikea taso määritetään yhtiön toimintojen ja riskien mukaan, katteen kun tulisi riittää kulujen kattamiseen ja kohtuullisen voiton saavuttamiseen. Mitä jalostuneempia toimintoja ja mitä enemmän riskejä jälleenmyyjällä on, sitä suurempaa katetta ja voittoa sen oletetaan kerryttävän. (Karjalainen & Raunio 2007, 73; OECD Guidelines 2010, 65-70)

Myös jälleenmyyntihintamenetelmässä oikeansuuruisen katteen määrittämisen apuvälineeksi voidaan ottaa joko sisäinen tai ulkoinen verrokki. Sisäinen verrokki tarkoittaa tilannetta, jossa yritys ostaa tuotetta konserniyhtiön lisäksi myös riippumattomalta myyjältä ja myy sen edelleen riippumattomalle ostajalle. Ulkoisessa verrokkissa tilanne on muuten sama, mutta siinä myös jälleenmyyjäyritys on konsernin ulkopuolinen. (Karjalainen & Raunio 2007, 73; OECD Guidelines 2010, 65-70)

Jälleenmyyntihintamenetelmässä tuotteiden samanlaisuuden vaatimus ei ole yhtä korkea kuin markkinahintavertailumenetelmässä, sillä erot tuotteissa ei vaikuta yhtä herkästi katteisiin kuin hintoihin. Sen sijaan toimintojen, etenkin toimintaan sitoutuneiden varojen ja toimintaan liittyvien riskien, vertailukelpoisuus on olennaisen tärkeällä sijalla. Etenkin jälleenmyyjällä olevat arvokkaat aineettomat omaisuuserät, kuten hyvin tunnetut tuotemerkit, voivat vaikuttaa katteisiin. Lisäksi, jos jälleenmyyjällä on yksinmyyntioikeus tuotteeseen tietyllä

markkina-alueella, oletetaan sen saavan myös parempaa katetta. (Karjalainen & Raunio 2007, 73-76; OECD Guidelines 2010, 65-70)

Parhaiten menetelmä soveltuu käytettäväksi, jos kyseessä on puhtaasti jälleenmyyjä, joka ei tee tuotteeseen muutoksia tai parannuksia vaan toimii ainoastaan välittäjänä. Menetelmän käyttöä helpottaa lisäksi, jos tuotteiden ostamisen ja jälleenmyynnin välillä on kulunut mahdollisimman lyhyt aika. Haasteita menetelmän käyttöön tuo kuitenkin yritys- ja maakohteisesti vaihtelevat käytännöt myyntikatteen laskenta- ja kirjaustavoissa. Tällaiset erot eivät kuitenkaan ole käytön esteenä, jos ne voidaan eliminoida tekemällä oikaisuja. (Karjalainen & Raunio 2007, 73-76; OECD Guidelines 2010, 65-70)

Esimerkki menetelmän käytöstä (OECD Guidelines 2010, 70): Samaa tuotetta myy samoilla markkinoilla kaksi eri yritystä: A ja B. Yritys A tarjoaa asiakkailleen takuun kun taas yritys B ei. A myy samaa tuotetta kalliimmalla kuin B, jolloin myös A:n kateprosentti on näennäisesti suurempi (oletetaan että katteessa ei huomioida takuukuluja). Kateprosentit eivät esimerkissä ole vertailukelpoisia keskenään jos tarvittavia oikaisuja ei tehdä.

Seuraavaksi muutetaan hiukan esimerkin tilannetta (OECD Guidelines 2010, 70): Takuu koskee sekä yritys C:n että yritys D:n myymiä tuotteita sillä erolla, että C hoitaa takuutoiminnon itse kun taas D:n kohdalla sen hoitaa D:n tavarantoimittaja. Näin ollen siis tavarantoimittaja veloittaa D:ltä tuotteesta kalliimman hinnan kuin C:ltä. Myöskään tässä tapauksessa kateprosentit eivät ole vertailukelpoisia johtuen eroista yritysten toiminnoissa ja riskeissä, tarkemmin ilmaistuna takuutoiminnossa ja -riskeissä.

Kustannusvoittolisämenetelmä

Menetelmä on kolmas niin sanotuista perinteisistä siirtohinnoittelumenetelmistä. Menetelmän lähtökohtana ovat kustannukset, jotka aiheutuvat tuotteen myymisestä toiselle konserniyhtiölle. Käytettävään siirtohinnaan päästään kun kustannuksiin lisätään myyjän toimintoihin ja riskeihin nähden kohtuullinen kate. Kohtuullisen katteen määrä voidaan määrittää samaan tyyliin kuin edellä esiteltyjenkin menetelmien kohdalla joko sisäisten tai ulkoisten verrokkien avulla. (Karjalainen & Raunio 2007, 77-80; OECD Guidelines 2010, 70-76)

Erityisen käytetty kustannusvoittolisämenetelmä on palvelujen hinnoittelussa. Tällaisia voivat olla esimerkiksi hallintopalvelut, mutta myös vaikkapa valmistuspalvelut kuten

sopimusvalmistus. Lisäksi menetelmää käytetään yleisesti monien puolivalmisteiden ja komponenttien hinnoittelussa. Samoin kuin jälleenmyyntihintamenetelmässä myös kustannusvoittolisämenetelmässä tuotteiden samankaltaisuus ei ole niinkään kriittistä kuin toimintojen samankaltaisuus. Etenkin kulupohjan olisi oltava samankaltainen. Kuten jälleenmyyntihintamenetelmänkin kohdalla erilaiset laskenta- ja kirjaustavat saattavat aiheuttaa haasteita menetelmän soveltamisessa sekä lisäksi esimerkiksi sen päättäminen, mitä kustannuksia otetaan mukaan ja mitkä jätetään laskelmien ulkopuolelle. Monesti hankalimpia käsitellä ovat yleiskustannukset ja muut välilliset kustannukset. (Karjalainen & Raunio 2007, 77-80; OECD Guidelines 2010, 70-76)

Otetaan jälleen esimerkkejä menetelmän soveltamisesta OECD:n ohjeesta sivuilta 75-76: Yritys A tekee koneistoja massatuotantokelloihin ja myy tuotteitaan ulkomailla sijaitsevalle tytäryhtiölle B kerryttäen viiden prosentin katetta. Yritykset X, Y ja Z ovat itsenäisiä A:n kanssa samassa maassa toimivia yrityksiä, jotka valmistavat samaa tuotetta. Näiden kolmen yrityksen saamat kateprosentit vaihtelevat kolmesta viiteen prosenttiin. A ei sisällytä hallinnollisia tai yleiskuluja mukaan valmistuskuluihin kun taas X, Y ja Z sisällyttävät. Tämän vuoksi katteet eivät ole vertailukelpoisia, joten verrokeiksi soveltuakseen on erot laskentatavoissa ensin korjattava.

Yritys C sijaitsee valtiossa D ja on sataprosenttisesti maassa F sijaitsevan yhtiön E omistama. Verrattuna maahan F palkat ovat maassa D huomattavasti alemmat. Yritys C kokoaa televisioita yrityksen E riskillä ja kustannuksilla. Yritys E vastaa myös kaikista tarpeellisista komponenteista, tietotaidosta ym. sekä on sitoutunut ostamaan tuotannon ja markkinoimaan sitä oman jakeluverkostonsa kautta. Yritys C on siis puhtaasti sopimusvalmistaja eikä kannan merkittäviä riskejä. Kustannusvoittolisämenetelmä soveltuu tämäntyylliseen sopimusvalmistustilanteeseen erityisen hyvin. Tässä tapauksessa siirtohinnan tulisi perustua kokoamiskuluihin, joille sitten määritetään toimintoihin ja riskeihin nähden sopiva kate.

Liiketoiminettomarginaalimenetelmä

Tähän mennessä kaikki kolme perinteistä siirtohinnoittelumenetelmää on esitelty ja jäljellä olevat kaksi kuuluvat uusiin voittopohjaisiin menetelmiin. Liiketoiminettomarginaalimenetelmässä valitaan niin sanotuksi voittoindikaattoriksi jokin yrityksen tunnusluku kuten liikevaihto, varat tai kustannukset. Voittoindikaattoriksi valitaan sopivin tunnusluku perustuen toimintoanalyysiin ja saatavilla olevaan informaatioon. Tähän

voittoindikaattoriin pohjautuen määritetään yritykselle sopiva nettovoittomarginaali, jonka perusteella taas käytettävät siirtohinnot sovitaan yksiin. Nettovoittomarginaalille voidaan hakea vertailupohjaa joko sisäisistä tai ulkoisista verrokeista. (Karjalainen & Raunio 2007, 81-82; OECD Guidelines 2010, 77-78)

Periaatteeltaan liiketoiminettomarginaalimenetelmä siis on hyvin paljon toisaalta kustannusvoittolisämenetelmän ja toisaalta jälleenmyyntihintamenetelmän kaltainen. Erona on lähinnä se, että kustannusvoittolisä- sekä jälleenmyyntihintamenetelmissä keskitytään löytämään verrokeista kustannusten päälle lisättävä sopiva kate kun taas liiketoiminettomarginaalimenetelmässä liikutaan tuloslaskelmassa alempana, operatiivisen toiminnan tuloksen tasolla. (Karjalainen & Raunio 2007, 81-82; OECD Guidelines 2010, 77-78)

Erot nettovoittomarginaalin laskentatavoissa aiheuttavat toisinaan ongelmia, mutta yleensä käsitteellä ymmärretään tarkoitettavan liikevoittoa. Eri maissa toimivien yhtiöiden välillä ei ole aina selvää, mitkä kulut kuuluu ottaa huomioon liikevoiton laskemisessa ja mitä ei, ja tarvittaessa onkin tehtävä korjauksia, jotta laskentatavat saadaan vastaamaan toisiaan ja tunnusluvut vertailukelpoisiksi. (Karjalainen & Raunio 2007, 81-82; OECD Guidelines 2010, 77-78)

Oleellisinta liiketoiminettomarginaalimenetelmää käytettäessä on riskiprofiilin ja toimintojen samankaltaisuus. Näiden lisäksi moni muukin asia voi vaikuttaa yritysten liikevoittoon kuten yrityksen tehokkuus, markkinat ja kilpailuolosuhteet. Esimerkkeinä tällaisista seikoista voisi mainita vaikkapa kilpailevat tai korvaavat tuotteet sekä alalle tulon esteet. Nämä tekevät menetelmän soveltamisesta omalta osaltaan haastavaa ja ovat lisäksi yleensä vaikeasti eliminoitavissa. Liikevoitto ei silti ole yhtä herkkä yritysten välisille eroille kuin mitä pelkkä kate olisi. (Karjalainen & Raunio 2007, 81-84; OECD Guidelines 2010, 78-80)

Myöskään tuotteen tai toimintojen samankaltaisuus eivät ole yhtä kriittisiä kuin aiemmin esiteltyjen menetelmien kohdalla. Tämä voidaan lukea menetelmän yhdeksi vahvuudeksi, minkä vuoksi liiketoiminettomarginaalimenetelmän käyttö tietyissä tilanteissa on hyvinkin perusteltua. Lisäksi monimutkaisen analyysin tekeminen ei ole välttämätöntä kuin transaktion toisesta osapuolesta, mikä helpottaa menetelmän käyttöä nimenomaan silloin, jos toisen osapuolen toiminta on erityisen vaikeaselkoista ja monimutkaista. (Karjalainen & Raunio 2007, 81-84; OECD Guidelines 2010, 78-80)

Esimerkkinä menetelmän käytöstä OECD (s. 92) mainitsee, että jos kustannusvoittolisämenetelmän kohdalla esitellyssä ensimmäisessä tapauksessa (toinen yritys laskee hallinto- ja yleiskulut mukaan valmistuskustannuksiin ja toinen ei) korjauksia ei voitaisi tehdä katteen tasolla, olisi silti mahdollista, että korjaukset onnistuisivat liikevoiton tasolla. Tämä tarkoittaa sitä, että liiketoiminettomarginaalimenetelmä on usein käyttökelpoinen silloin, kun kustannusvoittolisämenetelmän käyttö ei onnistu.

Toinen esimerkkitapaus, jossa liiketoiminettomarginaalimenetelmä olisi erityisen käyttökelpoinen, on tilanne, jossa markkinahintavertailumenetelmää ei voida käyttää sen vuoksi, että toiminnot yritysten välillä eroavat liikaa toisistaan. Tällöin usein myös jälleenmyyntihintamenetelmä jää huonommaksi vaihtoehdoksi, etenkin jos mukana on vaikeasti eliminaitavia eroja laskentatavoissa. Luotettavimman siirtohinnan saa tällöin vertaamalla katteiden sijasta liikevoittoa.

Käytännönläheisempi esimerkki menetelmän soveltamisesta löytyy Karjalaisen & Raunion kirjasta Siirtohinnoittelu (2007, 84-86), mistä seuraavassa tiivistelmä. Suomalainen yritys F pullottaa ja myy lähdevettä tuotemerkillä Soliseva. Vettä on markkinoitu luksusmerkkinä ja mukana markkinoinnissa on ollut useita kuuluisuuksia. Yrityksellä on viiden hengen tuotekehittelytiimi ja kahdeksan hengen markkinointitiimi.

F Oy:llä on tytäryhtiöt USA:ssa, Kanadassa, Saksassa, Ranskassa ja Kiinassa, jotka toimivat jälleenmyyjinä ostaen veden F Oy:ltä ja myyden sen jakeluverkostonsa asiakkaille. Soliseva-veden saatavuutta rajoitetaan tarkoituksella, jotta luksusmerkin imago säilyisi. Näin ollen myyntiyhtiöt eivät pidä varastoja, vaan F Oy toimittaa pullot suoraan asiakkaille. Myyntiyhtiöiden tehtäväksi jää näin ollen lähinnä markkinointi ja jakeluverkoston hoito.

Siirtohinnoittelumenetelmistä markkinahintavertailumenetelmä on hylättävä heti alussa, sillä kyseessä on luksusbrändi, jolle ei ole löydettävissä vertailukelpoista hintaa. Myös jälleenmyyntihintamenetelmän soveltaminen olisi vaikeaa, sillä markkinoilta tuskin löytyisi yritystä, jonka toiminnot olisivat riittävän samankaltaisia. Parhaana menetelmänä kysymykseen tulisi liiketoiminettomarginaalimenetelmä. Ensinnäkin tytäryhtiöt suorittavat lähinnä rutiinotoimintoja, joille määritetään ensin rutiinituotto. Hinnat määritetään tämän tuoton mukaan ja budjetoinnin sekä seurannan ansiosta hintoja voidaan tarvittaessa oikaista, jotta tavoitellulle tuottotasolle päästään.

Voitonjakamismenetelmä

Voitonjakamismenetelmässä liiketoimen osapuolille määritetään ensin yhteinen voitto, joka tämän jälkeen pyritään jakamaan markkinaehtoisella tavalla. Myös mahdolliset tappiot tulee jakaa vastaavasti markkinaehtoisella tavalla. Menetelmää käytetään useimmin niissä tapauksissa, joissa konserniyritykset toimivat niin tiiviisti yhdessä, että siirtohinnoittelun suorittaminen muita menetelmiä käyttäen olisi hankalaa. Toisistaan riippumattomat yhtiöt muodostaisivat vastaavissa tilanteissa luultavasti joint venturen tai yhtymän. (Karjalainen & Raunio 2007, 86-88; OECD Guidelines 2010, 93-94)

Voitonjakamismenetelmän etu on kuitenkin siinä, että verrokkiakaan käytettäessä menetelmä ei edellytä tiukkaa samankaltaisuutta tuotteiden, toimintojen tai riskien osalta. Kaiken lisäksi menetelmää voidaan käyttää vaikka sopivaa verrokkia ei löytyisikään. Lisäksi menetelmä ottaa huomioon molempien osapuolten tilanteet eikä siis johda kestävämpään tilanteeseen kummankaan kannalta. (Karjalainen & Raunio 2007, 86-90) OECD:n ohjeen mukaan (s. 93-94) menetelmä soveltuu erityisen hyvin rahoitusinstrumenttien hinnoitteluun konserniyhtiöiden välillä sekä tilanteisiin, joissa transaktio vaatii molemmilta konserniyhtiöiltä huomattavaa panostusta esimerkiksi arvokkaiden ja ainutlaatuisten aineettomien varallisuuserien hyödyntämistä. Voitonjakamismenetelmä ottaakin muita menetelmiä paremmin huomioon konserniyhtiöiden erityisominaisuudet.

Voitonjakamismenetelmää ei kuitenkaan pidetä yhtä suositeltavana kuin muita menetelmiä, sillä veronsaajan näkökulmasta voittonjakamismenetelmään liittyy merkittäviä läpinäkyvyysongelmia sekä lisäksi soveltajaltaan menetelmä vaatii työlää ja hintavan toimintoanalyysin tekoa molemmista osapuolista. Vielä vaikeammaksi soveltaminen käy, jos esimerkiksi projektia on toteuttamassa useampi kuin kaksi konserniyritystä ja voittoja aletaan jakaa näiden kesken. Lisäksi veroviranomaisten tiedonsaanti ulkomaisista konserniyhtiöistä voi olla haastavaa ja jälleen kerran myös laskentaperiaatteiden erot jaettavan voiton määrittelyssä aiheuttavat toisinaan ongelmia. (Karjalainen & Raunio 2007, 86-90; OECD Guidelines 2010, 94-95)

Menetelmää voidaan soveltaa kahdella tavalla: jakaa joko yhdistetty voitto tai jäännösvoitto. Yhdistetty voitto jaetaan useimmin suoritettujen toimintojen suhteessa ja yhtenä kanttäsummana erittelemättä itse voittoa sen tarkemmin. Tätä menetelmää varten on tehtävä myös niin sanottu contribution analysis, johon jako perustuu. Jäännösvoitto- eli niin

sanotussa residual profit split -menetelmässä jaetaan ensin perustuotto suoritetuille rutiinitoiminnoille vaikkapa jotakin muuta siirtohinnoittelumenetelmää käyttäen, minkä jälkeen jäännösvoitto jaetaan osapuolten kesken esimerkiksi R&D- panostusten tai muiden aineettomien erien suhteessa. Tällöin jakoa varten tehdään vuorostaan residual analysis. Kumpaa hyvänsä näistä näkökulmista käytetäänkin, on myös osapuolten kantamille riskeille annettava painoarvoa voittoa jaettaessa. (Karjalainen & Raunio 2007, 86-88; OECD Guidelines 2010, 95-97)

OECD:n ohje ei tarjoa käytännöllisiä esimerkkejä menetelmän käytöstä, joten seuraava esimerkki on referoitu Karjalaisen & Raunion kirjasta Siirtohinnoittelu (2007, 88-89): A Oy ja B AB ovat osa maailmanlaajuisista liikkeenjohdon konsulttipalveluja tuottavaa ABC-konsernia. A:n toiminta käsittää konsulttipalvelujen myyntiä suomalaisille asiakkaille sekä toimimisen tukkumyynnin konsultointin osaamiskeskuksena pohjoismaissa. B AB sen sijaan myy konsulttipalveluja ruotsalaisille asiakkaille ja toimii vähittäismyynnin osaamiskeskuksena pohjoismaissa. Konsultointiprojektit ovat usein laajoja ja käsittävät konsultointia sekä tukku- että vähittäismyynnin alalta. Tällöin A Oy ja B AB suorittavat projektin yhdessä kuitenkin siten, että projektin myynyt konserniyhtiö vastaa projektin johtamisesta ja laskutuksesta.

A Oy ja B AB siis myyvät konsulttipalveluja sekä toisilleen että ulkopuolisille asiakkaille. Ensi alkuun tässä tapauksessa tulisi mieleen käyttää markkinahintavertailumenetelmää, mutta sisäisen verrokin käyttö on kuitenkin hankalaa, sillä konserniyhtiöiden välisestä myynnistä puuttuu kokonaan sellaiset toiminnot kuin projektin johtaminen, myyminen ja markkinointi. Yhteisissä projekteissa yritykset lisäksi käyttävät merkittävää aineetonta oikeutta, yhtiön sisäistä tietotaitoa. Tämän vuoksi kustannusvoittolisämenetelmäkään ei sovellu, sillä se ei riittävästi huomioi näitä aineettomia varallisuuseriä. Jälleenmyyntihintamenetelmä taas on poissa laskuista sen vuoksi, että päävastuussa oleva yhtiö tuottaa palvelulle lisäarvoa, jota menetelmä ei riittävästi huomioi.

Parhaiten tapaukseen soveltuu voitonjakamismenetelmän jäännösvoitto (residual profit split) -menetelmä. Ensimmäisessä vaiheessa projektin johtamiselle, joka luetaan rutiinitoiminnaksi, lasketaan rutiinituotto. Jäljelle jäävä osuus projektin voitosta jaetaan käytettyjen työtuntien suhteessa (mukaan lukien projektin myyntiin ja markkinointiin käytetyt tunnit) A Oy:lle ja B AB:lle.

3.3.3 III Luku: Vertailuarviointi

Vertailtavuus perustuu viime kädessä siihen että olosuhteet vertailtavien tilanteiden välillä ovat merkittävältä osin riittävän yhdenmukaiset. Transaktioiden välinen vertailukelpoisuus toteutuu jos: 1) transaktioiden tai yritysten välillä ei ole sellaisia merkittäviä eroja, jotka vaikuttaisivat hintoihin markkinaehtoisessa tilanteessa tai 2) jos tällaisia eroja kuitenkin on, voidaan niiden vaikutukset oikaista riittävällä tarkkuudella. Tällaisia vertailtavuuteen vaikuttavia tekijöitä voivat olla esimerkiksi erot siirrettävien tuotteiden tai palveluiden ominaisuuksissa, mutta myös erot yritysten toiminnoissa, riskeissä tai varoissa. Käytetystä siirtohinnoittelumenetelmästä riippuu, mitkä erot ovat kriittisiä vertailtavuuden kannalta ja mitkä eivät. (OECD Guidelines 2010, 41-43)

Vertailuarvioinnin pohjana käytetään toimintoarviointia. Toimintoarviointi onkin tarpeen kahden yrityksen vertailukelpoisuuden selvittämiseksi. Lisäksi toimintoarvioinnin perusteella saadaan osviittaa siitä, mikä siirtohinnoittelumenetelmä on tapaukseen sopivin. Toimintoarvioinnissa pyritään osapuolten kuvaamiseen keskittyen erityisesti yritysten toimintoihin, yrityksellä oleviin varallisuuseriin ja riskeihin. Markkinaehtoisessa tilanteessa oletetaan että yritys, jolla on hallussaan arvokkaita tase-eriä tai joka kantaa merkittäviä riskejä, saa myös kompensationsa paremman voittomarginaalin toiminnastaan kuin sellainen yritys jolla ei näitä ole. Toimintoarvioinnilla keskitytäänkin enemmän määrittelemään osapuolten yleistä tilannetta ja toimintaa. (OECD Guidelines 2010, 45-47)

Vertailtavuuteen vaikuttaa osaltaan myös yritysten toimintaympäristö. Markkinatilanne olisi oltava pääosiltaan sama. Siksi onkin harvoin mahdollista valita verrokkia joltakin aivan erilaiselta markkina-alueelta. Markkinoiden samankaltaisuutta arvioitaessa tulisi ottaa huomioon esimerkiksi markkinoiden sijainti, koko, kilpailutilanne, ostajien ja myyjien väliset voimasuhteet, lainsäädännöllinen ympäristö, kustannustaso ja mahdolliset korvaavat tuotteet tai palvelut. (OECD Guidelines 2010, 48-49)

OECD:n ohjeessa (s. 108-109) esitellään yhdeksänportainen prosessi vertailuarvioinnin toteuttamiseksi kuitenkin sillä varauksella, että prosessin toteuttaminen mainitulla tavalla ei ole ainoa keino markkinaehtoperiaatteen turvaamiseksi. Yleiskuvan saamiseksi esittelen seuraavassa tämän esimerkkiprosessin vaiheet pääpiirteissään:

1. Määritetään käsiteltävät vuodet. Tämä on tarkoituksenmukaista määrittää ensin seuraavien vaiheiden mahdollistamiseksi. Vaikka tehtävän analyysin ei sinänsä tarvitsekaan

ulottua käsiteltävien vuosien ulkopuolelle, on tärkeimmistä tapahtumankuluista ennen ja jälkeen aikajanan hyvä olla tietoinen arviointia tehtäessä.

2. Laaditaan laajapohjainen analyysi verovelvollisen tilanteesta. Analyysissä voi käsitellä esimerkiksi alaa kokonaisuutena, kilpailutilannetta sekä taloudellisia olosuhteita. Vertailuarvioinnissa paino on siis yrityksen/konsernin ulkopuolisissa tekijöissä, kun toimintoarvioinnissa paino on sisäisissä seikoissa. Tässä vaiheessa ei kuitenkaan ole vielä tarkoituksenmukaista tutkia yksittäisiä transaktioita vaan suurempaa kokonaisuutta.

3. Määritetään käsiteltävät konserniyritysten väliset transaktiot perustuen toimintoarviointiin. Lähtökohtaisesti transaktiot tulee käydä läpi kukin yksitellen. Tietyissä tapauksissa riittävän samanlaisia transaktioita voidaan kuitenkin käsitellä myös yhtenä kokonaisuutena, kuten vaikkapa pitkäaikaisia toimitussopimuksia tai saman tuotelinjan keskenään samankaltaisia tuotteita. Lisäksi tämän portaan kohdalla luodaan pohja siirtohinnoittelumenetelmän sekä tarvittaessa testattavan osapuolen (valittava kustannusvoittolisä-, jälleenmyyntihinta- sekä liiketoimintomarginaalimenetelmässä) ja mahdollisten indikaattorien (liiketoimintomarginaalimenetelmässä) valinnalle. Pääsäännön mukaan testattavaksi osapuoleksi valitaan se, jolle siirtohinnoittelumenetelmää voidaan soveltaa luotettavimmin, jolle on löydettävissä sopivimmat verrokkit ja jolle toimintoanalyysin tekeminen on yksinkertaisempaa.

4. Selvitetään löytyykö sisäisiä verrokkeja. Sisäisten verrokkien käyttäminen on pääsäännön mukaan suositeltavampaan kuin ulkoisten verrokkien käyttö, sillä sisäiset verrokkit liittyvät yleensä läheisemmin käsiteltävään transaktioon ja tehtävistä analyyseistä tulee yleensä luotettavampia ja yksinkertaisempia. Lisäksi tiedonsaanti sisäisestä verrokista on yleensä helpompaa ja halvempaa. Kuitenkin samat vertailukelpoisuuden edellytykset pätevät sekä sisäisiin että ulkoisiin verrokkeihin, joten aivan varauksettomasti ei sisäisiin verrokkeihinkaan voi luottaa. Tässä yhteydessä tulee huomata myös se seikka, että kyseessä olevan yhtiön aikaisempia liiketoimia etuyhteydessä olevien yhtiöiden kanssa ei voida hyödyntää markkinaehtoisen siirtohinnan määrittelyssä. Toisen osapuolen on joka tapauksessa aina oltava riippumaton yhtiö.

5. Käydään läpi ulkoisia lähteitä mahdollisten ulkoisten verrokkien löytämiseksi. Tällaisia ulkoisia lähteitä voivat olla esimerkiksi erilaiset kaupalliset tietokannat. Tietokantojen käyttöön liittyy kuitenkin yleensä luotettavuus- ja tiedonsaantiongelmia.

Kuitenkin jos sopivia sisäisiä verrokkeja on löytynyt edellisessä vaiheessa, ei ulkoisten verrokkien hakua luonnollisestikaan tarvitse tehdä. Verrokkit valitaan neljännen ja viidennen vaiheen perusteella ja kriteereinä käytetään sekä kvantitatiivisia että kvalitatiivisia tekijöitä.

6. Valitaan siirtohinnoittelumenetelmä kerättyyn informaatioon perustuen. Valinnan osuessa liiketoimintomarginaalimenetelmään valitaan myös käytettävä voittoindikaattori.

7. Määritetään mahdollisten verrokkien pääpiirteet. Jotta siirtohinnan määrittäminen onnistuisi, on verrokeista saatava riittävästi informaatiota.

8. Tehdään tarvittavat korjaukset vertailukelpoisuuden saavuttamiseksi. Korjauksia tulee tehdä ainoastaan siinä tapauksessa, että ne lisäävät luotettavuutta. Lisäksi OECD ei suosittele korjauksia muuta kuin sellaisten seikkojen kohdalla, jotka ovat vertailukelpoisuuden kannalta merkittäviä. Tulee silti huomata, että kaikkia eroja ei koskaan voida täysin eliminoida, vaan tietty määrä eroja on hyväksyttävä. Korjaukset voivat olla monenlaisia, mutta yleisimmät korjaukset koskevat erilaisia laskentatapoja, varallisuuseriä, toimintoja tai riskejä.

9. Tulkitaan informaatiota ja määritetään siirtohintaa. Siirtohinnan määrittämisessä päädytään harvoin tilanteeseen, että arvoksi saataisiin joku yksi tarkka hinta tai marginaali. Yleensä tulokseksi saadaan joku arvojen vaihteluväli, jolla kaikki arvot ovat yhtä todennäköisiä. Markkinaehtoisessa tilanteessakin käytettävä hinta saattaa vaihdella eikä välttämättä ollenkaan ole aina sama. Tarvittaessa vaihteluväliä voidaan kaventaa käyttämällä tilastollisia menetelmiä. Jos tulokseksi saadaan jonkinlaisia ääriarvoja, eli siirtohintaa tai marginaali, jonka mukaan yhtiö tekisi joko tappiota tai poikkeuksellisen suurta voittoa, tulee näiden tulosten oikeellisuus tutkia erityisen tarkkaan.

3.3.4 Luku IV: Hallinnollisia menettelytapoja

siirtohinnoittelukiistojen välttämiseksi ja ratkaisemiseksi

OECD:n ohjeen luku neljä käsittelee veroviranomaisten ja yritysten välille syntyviä yleisimpiä ongelmia siirtohinnoitteluasioissa sekä tarjoaa niihin omalta osaltaan myös joitain ratkaisuja. Ongelmista yleisimpiä ovat varmastikin kiistat hintojen tai marginaalien tasossa. Valtiot haluavat luonnollisestikin mahdollisimman paljon voittoja kohdistetuksi oman valtionsa verotusvallan piiriin, kun taas yritykset haluavat kotiuttaa voittonsa mahdollisimman alhaisen verotason valtiossa. Siirtohinnoitteluasioissa oman haasteensa

luovat myös tulkintaongelmat: tapaukset ovat usein monimutkaisia ja aineistoa on monesti suuret määrät. Tällöin yhden ainoan oikean ratkaisun kaivaminen esille voi muodostua haastavaksi. (OECD Guidelines 2010, 131)

Toinen yleinen ongelmien aiheuttaja on kaksoisverotus, joka on hyvin ei-toivottavaa kansainvälisen kaupan kehityksen kannalta. Kaksoisverotus jaetaan taloudelliseen ja juridiseen kaksoisverotukseen. Taloudellisella kaksoisverotuksella tarkoitetaan tilannetta, jossa kahta eri verovelvollista verotetaan samasta tulosta, kun taas juridisella kaksoisverotuksella tarkoitetaan tilannetta, jossa yhtä verovelvollista verotetaan samasta tulosta kahdessa eri valtiossa. Siirtohinnoittelutilanteissa kysymykseen saattaa tulla kumpi tahansa kaksoisverotuksen muodoista. (OECD Guidelines 2010, 131)

Eräänä tapana välttää siirtohinnoittelulakien rikkomista on tietysti asianmukainen rangaistussäännöstö. Rangaistusten tulisi olla sellaisia, että lakien noudattamatta jättämisestä aiheutuisi keskimäärin suuremmat kustannukset kuin niiden noudattamisesta. Yleensä siirtohinnoitteluasioissa tulevat kyseeseen siviilioikeudelliset (sakko)rangaistukset, sillä rikosoikeudelliset rangaistukset vaativat jo hyvin vakavia tekoja ja merkittävää piittaamattomuutta. Suuri osa rikkomuksista on kuitenkin verrattain pieniä, kuten määräaikojen noudattamatta jättäminen tai muutoseikkojen rikkominen. Tällöin rangaistuksetkaan eivät voi olla ankaria mutta kuitenkin sen suuruisia, että pienetkään rikkomukset eivät lähtökohtaisesti kannattaisi. (OECD Guidelines 2010, 136-137)

Tutkittaessa valtioiden kansallisia rangaistussäädöksiä on kuitenkin otettava huomioon muutama seikka. Ensinnäkin, rangaistus samasta asiasta saatetaan ilmaista hyvin erilaisilla eri maissa. Sanallisena muotona voidaan käyttää esimerkiksi ilmaisuja rangaistus, lisävero tai korko. Tähän liittyy osittain myös se, että lakeja tulkittaessa on hyvä ottaa huomioon valtion lainsäädännölliset ja verojärjestelmän erityispiirteet. Näiden seikkojen vuoksi eri valtioiden lakien vertailu toisiinsa ei aina ole aivan yksinkertaista. (OECD Guidelines 2010, 136-138)

Rangaistussäännösten tulkinnassa OECD silti painottaa muutamia seikkoja, jotka eivät ole riippuvaisia valtion lainsäädännöllisistä tai verojärjestelmän erityispiirteistä. Siirtohinnoittelurikkomuksesta seuraavan rangaistuksen tulisi ennen kaikkea olla suhteessa rikkomuksen vakavuuteen sekä tahallisuuteen. Tahallisuuden asteen selvittäminen on luonnollisestikin vaikeaa tai usein jopa mahdotonta. Joka tapauksessa OECD lausuu ohjeessaan, että inhimillisestä virheestä johtuvaa rikkomusta ei saisi rangaista yhtä ankarasti

kuin välinpitämättömyydestä tai veronkiertotarkoituksesta johtuvaa rikkomusta. Lisäksi kovia rangaistuksia tulee välttää tilanteissa, joissa verovelvollinen on kohtuullisin ponnistuksien pyrkinyt noudattamaan lakia ja etenkin jos lain noudattamatta jättäminen johtuu siitä, että verovelvollisella ei ole pääsyä tarvittaviin tietoihin tai mahdollisuutta tietojen riittävään soveltamiseen. (OECD Guidelines 2010, 138-139)

Yhtenä keinona kaksoisverotuksen välttämiseksi OECD mainitsee keskinäisen sopimismenettelyn (mutual agreement procedure), jota käsitellään myös OECD:n malliverosopimuksen 25. artiklassa (OECD Model Tax Convention 2010, 19-20). OECD on vuonna 2007 julkaissut myös erillisen ohjeen keskinäisen sopimismenettelyn tehokkaasta soveltamisesta käytännön tilanteisiin (MEMAP 2007).

Keskinäisessä sopimismenettelyssä valtiot sopivat verotusoikeuksien jakamisesta keskenään. Näin on mahdollista välttyä kaksoisverotukselta etenkin tilanteissa, joissa syynä on veroviranomaisten toisessa valtiossa tekemä siirtohinnoitteluoikaisu. Huomionarvoista on, että aloite keskinäisen sopimismenettelyn aloittamisesta voi tulla joko toiselta kyseessä olevalta valtiolta tai, kuten useimmiten asian laita on, verovelvolliselta. Veroviranomaiset eivät saa hylätä pyyntöä keskinäisen sopimusmenettelyn aloittamisesta muutoin kuin ”hyvästä syystä”. Vaikka veroviranomaisille annetaan periaatteessa valtuudet päättää miten paljon verovelvollinen saa osallistua prosessiin, tulisi antaa ainakin kuulemismahdollisuus ja riittävät tiedot prosessin etenemisestä väärinkäsitysten välttämiseksi.

Jos ratkaisua asiaan ei saada kahden vuoden kuluessa menettelyn aloittamisesta, on verovelvollisella oikeus vaatia välimiesmenettelyn aloittamista. Välimiesmenettelyssä asialle on saatava päätös riippumatta valtioiden omista laeista tai menettelytavoista. Euroopan Unioniin kuuluvat valtiot ovat tehneet sitovan sopimuksen välimiesmenettelyn soveltamisesta jos asiasta sopiminen ei onnistu kahdessa vuodessa. Sopimus allekirjoitettiin 23. heinäkuuta 1990 ja se on ollut voimassa Unionin jäsenvaltioita velvoittavana sopimuksena 1. tammikuuta 1995 alkaen. Lisäksi vastaavanlainen pykälä on otettu myös moniin kahdenvälisiin verosopimuksiin. (OECD Guidelines 2010, 139-140)

Oleellista välimiesmenettelyyn päätyksen ehkäisemiseksi on löytää keino, jolla kaksoisverotus voidaan välttää alun alkaen ja tilanne saadaan ratkaistua markkinaehtoperiaatteen mukaisesti. Helpoin tie ratkaisun löytämiseksi olisi, jos toisena osapuolena oleva valtio olisi yhtä mieltä oikaisusta ja tekisi verotuksessaan samansuuruisen

vastaoikaisun (corresponding adjustment). Esimerkiksi jos valtio A lisäisi yrityksen verotettavaan tuloon tietyn summan (primary adjustment), tulisi valtion B vastaavasti vähentää verotettavasta tulosta sama määrä toiselta konserniyhtiöltä (corresponding adjustment). Muutoin samaa tuloa verotetaan kahteen kertaan ja syntyy taloudellista kaksoisverotusta. (OECD Guidelines 2010, 140-141)

Ongelmaksi vastaoikaisun soveltamisessa saattaa kuitenkin muodostua kansallisissa lainsäädännöissä olevat määräajat. Toisinaan laissa nimittäin määritellään tietty aikaraja, jonka jälkeen verotusta ei voida enää muuttaa. Jos valtioiden välillä mahdollisesti tehty verosopimukseen ei poista ongelmaa, on veroviranomaisten määräaikojen umpeutumisen jälkeen mahdotonta tehdä enää mitään asian ratkaisemiseksi. Vastaoikaisun ajallinen venyminen onkin varsin yleistä, ja sen vuoksi OECD suosittelee jäsenmailleen lakia, jonka nojalla muutokset verotukseen olisivat mahdollisia keskinäisen sopimismenettelyn ollessa vielä vireillä. Toisaalta OECD asettaa kolmen vuoden määräajan myös verovelvolliselle keskinäisen sopimismenettelyn aloittamiseksi. Tämän jälkeen prosessia ei voi enää käynnistää. (OECD Guidelines 2010, 144-146)

Tietyt valtiot sallivat myös niin sanotun tasausoikaisun tekemisen (compensating adjustment). Tämä tarkoittaa sitä, että verotusta varten verovelvollinen määrittelee omasta mielestään markkinaehtoisen siirtohinnan, joka ei ole kuitenkaan sama kuin todellisessa transaktiossa käytetty hinta. Suurin osa OECD valtioista kuitenkaan ei salli tällaisen menettelyn käyttöä vaan lähtökohtana on, että verottajalle ilmoitetut luvut tulee perustua todellisiin transaktioihin ja todellisiin rahavirtoihin. Ongelman muodostaa myös se, että kun toisessa valtiossa sallitaan tasausoikaisu ja toisessa ei, aiheuttaa tilanne jälleen kaksoisverotuksen riskin. (OECD Guidelines 2010, 142-143)

Ohjeessa (OECD Guidelines 2010, 154-159) mainitaan yhtenä ratkaisumallina epäselviin tilanteisiin yhtäaikaista verotutkimusta (simultaneous tax examination). Menetelmä perustuu pohjimmiltaan malliverosopimuksen 26. artiklaan, joka koskee tietojenvaihtoa eri maiden veroviranomaisten välillä sekä OECD maiden ja Eurooppa-neuvoston allekirjoittamaan Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters (1988) -sopimukseen. Menetelmässä on kyse siitä, että vähintään kaksi valtiota tutkii samanaikaisesti yhteistyössä tiettyä verovelvollista koskevaa epäselvyyttä. Perinteisesti menetelmää on käytetty erityisesti veronkiertotapauksissa joihin liittyy veroparatiisien hyväksikäyttöä, mutta viime aikoina

menetelmää on käytetty entistä enemmän myös tavanomaisten tapausten tutkimiseen tehokkuuden ja tiedonkulun lisäämiseksi.

Lainsäädännön monimutkaistuesssa ja tietomäärän kasvaessa siirtohinnoittelussa OECD näkee tarpeelliseksi suositella valtioille myös niin sanottua turvasatama-lakia. Sen mukaan yritys saisi takuun siirtohinnan hyväksymisestä noudattamalla tiettyä yksinkertaistettua menetelmää hinnan määrittelyssä. Säännös voi tosin olla kaikessa yksinkertaisuudessaan esimerkiksi pelkkä hinnan tai marginaalin minimiarvo ilman sen kummempia hinnanmääritysmenetelmiä. Säännöksessä olevia ohjeita noudattamalla verovelvollinen voi saada suojan veroviranomaisten tarkastuksia vastaan. Hieman samantyylinen on monien valtioiden käyttämä säännös helpotuksista pienille verovelvollisille. Tällainen helpotus on käytössä muun muassa Suomessa. (OECD Guidelines 2010, 159-163)

Turvasatama-säännöksen olisi tarkoitus helpottaa lakien noudattamista, lisätä varmuutta hinnan määrittämisessä sekä yksinkertaistaa prosesseja. Aivan varauksettomasti ei turvasatama-säännöksiinkään ohjeessa suhtauduta. Ongelmina on esimerkiksi vastavuoroisuus: jos samanlaiset säännökset eivät ole voimassa kaikissa maissa, saattaa yhdessä maassa säännösten noudattaminen johtaa ongelmiin transaktion toisen osapuolen kotivaltiossa. Lisäksi säännösten määrittäminen siten, että ne olisivat järkeviä joka tilanteessa, on haastavaa, ja jos ei olla tarkkoina, voi jopa markkinaehtoperiaate vaarantua. Joku yritys saattaa nimittäin valita turvasatamasäännösten noudattamisen saadakseen turvan veroviranomaisten toimia vastaan, vaikka hinnat eivät olisikaan aivan lähellä markkinaehtoisia hintoja tai vaikka tilanteesta olisi seurauksena kaksoisverotusta. Toisaalta keskimääräistä paremmin markkinoilla pärjänneet yritykset voivat käyttää turvasatamasäännöksiä verosuunnittelussa veroedun hankkimiseen. (OECD Guidelines 2010, 159-163)

Siirtohintojen määrittäminen etukäteen voidaan myös tietyissä valtioissa ja tietyissä tilanteissa hyväksyä (advanced pricing arrangements). Jos lainsäädäntö sallii tällaisen järjestelyn, on hinnoittelu hyväksyttävä etukäteen myös veroviranomaisilla. Jos viranomaiset sen hyväksyvät, sitoutuvat ne myös siihen, etteivät myöhemmin kyseenalaista hintojen oikeellisuutta. Sopimuksen noudattamista on viranomaisten luonnollisesti pystyttävä myös valvomaan ja väärinkäytöstilanteissa järjestely voidaan peruuttaa takautuvastikin. Jotta siirtohinnat voitaisiin määrittää etukäteen, on yrityksellä oltava hinnoittelun tärkeimmät komponentit kuten menetelmä, verrokkit, mahdolliset oikaisut sekä ennuste tulevaisuuden

tärkeimmistä hintaan vaikuttavista tapahtumista valmiiksi mietittynä. Menetelmän käyttökelpoisuus riippuu paljolti siitä, kuinka luotettavasti tulevaisuutta voidaan arvioida. Liiketoimintaympäristössä, joka on alttiina jatkuville ja voimakkaille muutoksille, siirtohintojen määrittäminen etukäteen sopii huonoiten. Parhaimmillaan menetelmä kuitenkin lisää ennustettavuutta, tehokkuutta ja vähentää kalliita riitatilanteita siirtohinnoittelussa. (OECD Guidelines 2010, 168-180)

3.3.5 V luku: Dokumentointi

Dokumentointi on tärkeä osa siirtohinnoittelua, sillä tekemällä sen huolellisesti lakien mukaan ja määräaikoja noudattaen verovelvollinen saa itselleen suojaa, ja veroviranomaiset voivat riittävällä tavalla valvoa siirtohinnoittelua. Yleensä kansallisissa lainsäädännöissä on säädetty, että todistustaakka siirtohinnoitteluasioissa on verohallinnolla, mutta laiminlyöty dokumentointi voi kääntää tilanteen pääläelleen. OECD kuitenkin huomauttaa, että dokumentaatiovaatimusten on oltava kohtuullisia ja toteutettavissa ilman huomattavan suuria kustannuksia. Dokumentoinnin ei saa myöskään vaatia sisältävän tietoa, joka ei ole kohtuullisin ponnistuksin saatavissa eikä varsinkaan tietoa, joka olisi saatavilla vain lakeja rikkomalla, kuten kilpailijoiden liikesalaisuudet. (OECD Guidelines 2010, 181-183)

Dokumentaation tulee luonnollisesti sisältää tietoa myös etuyhteisyryksistä. Tämän tiedon suhteen OECD patistaa lainsäätäjää maltillisuuteen vaatimuksissaan, sillä etenkin tilanteissa, joissa tietoa vaaditaan sellaisista ulkomaisista etuyhteisyryksistä, joissa verovelvollisella ei ole määräysvaltaa (yli 50% äänimäärää tai muutoin vastaavaa valtaa), voi ilmetä ongelmia. Tällaisissa tilanteissa kysymykseen tulevat usein myös kalliit kääntämis- ja tulkintatoimenpiteet. Usein asiakirjat on vieläpä valmisteltava alusta asti saadun tiedon pohjalta. Erityistä varovaisuutta on noudatettava myös silloin, kun dokumentaatioon vaaditaan liitettäväksi tietoa liikesalaisuuksista, tieteellisistä tutkimustuloksista tai muusta salaiseksi luokitellusta informaatiosta. Jos tällaisen tiedon liittämistä kuitenkin vaaditaan, on ehdottomasti varmistuttava siitä, että ne eivät missään tilanteessa joudu ulkopuolisten käsiin. (OECD Guidelines 2010, 181-183)

OECD ei suosittele tarkan siirtohinnoitteludokumentaation vaatimista vielä veroilmoituksen täyttövaiheessa. Lisäksi minkä tahansa dokumentaation vaatiminen näin aikaisessa vaiheessa ei ole suositeltavaa. OECD:n mukaan on riski, että liian aikainen ja kuormittava dokumentointivelvollisuus vahingoittaisi kansainvälistä kauppaa ja investointitoimintaa.

Käytännössä veroviranomaiset haluavat tietoa usein sen verran, että pystyvät arvioimaan, mitkä verovelvolliset valitaan yksityiskohtaisempaan tarkasteluun. (OECD Guidelines 2010, 184-185)

Dokumentaatiovaatimukset vaihtelevat maittain, mutta taustatiedot alasta, konsernista, transaktion osapuolista sekä niiden strategiasta, riskeistä ja suorittamista toiminnoista kuten myös tiedot itse transaktioista ovat luonnollisestikin aina hyödyllisiä. Lisäksi tiedot omistussuhteista, tilinpäätöstiedoista, käytetyistä siirtohinnoittelumenetelmistä, siirtohinnoista ja verrokeista sekä yksityiskohtaiset, numeeriset tiedot transaktioista ovat myös olennaisessa asemassa. Verovelvollisten ei siitä huolimatta tulisi katsoa dokumentaatiovaatimuksia ainoastaan tiukasti lainsäädännön näkökulmasta, vaan kaikki tarpeellinen tieto on hyödyllistä liittää mukaan, sillä se yleensä auttaa veroviranomaisia vakuuttumaan siirtohintojen markkinaehtoisuudesta ja vähentää lisäselvitysten ja -tarkastusten tarvetta. (OECD Guidelines 2010, 185-189)

3.3.6 VI luku: Aineetonta omaisuutta koskevia erityisiä näkökohtia

Ohjeen luvut VI-XI sisältävät opastusta yrityksille ja verohallinnoille uusissa, haastavissa ja ajalle tyypillisissä teemoissa. Ensimmäisenä käsiteltävänä on aineetonta omaisuutta koskeva luku. Aihe on varsin merkittävä, sillä nykyään aineettomat varallisuuserät muodostavat jopa arvokkaimman osan monen konsernin varallisuudesta. Teema on myös verotuksellisesti erityisen hankala ja nopeasta kehityskulusta johtuen verolainsäädäntö ei aina pysy tahdissa mukana, mikä taas avaa yrityksille uusia verosuunnittelumahdollisuuksia. (Linnanvirta 2011; OECD Guidelines 2010, 191-193)

Käsitteenä aineeton omaisuus pitää sisällään monia erilaisia eriä kuten patenteja, lisensejä, tuotemerkkejä, liikearvoa, tietotaitoa, markkinointiomaisuutta ja R&D-tuotoksia. Huomattavaa monien aineettomien varallisuuserien kohdalla on se, että vaikka ne ovat olennainen osa yritysten tulonmuodostusta, eivät ne välttämättä näy lainkaan taseessa. Osittain tästä johtuen monesti on hankalaa määritellä edes sitä, siirtyykö jossakin transaktiossa aineellisten varallisuuserien lisäksi myös aineettomia eriä vai ei. (OECD Guidelines 2010, 191-193)

Aineettomia oikeuksia voidaan jakaa monellakin tavalla, mutta OECD esittää ohjeessaan jaon liiketoimintaan liittyviin aineettomiin oikeuksiin ja markkinointiin liittyviin oikeuksiin. Liiketoimintaan liittyviä eriä käytetään tuotteiden tai palveluiden tuottamiseen, eli ne ovat sellaisenaan varallisuuseränä käytössä yrityksen operatiivisessa toiminnassa. Esimerkkinä liiketoimintaan liittyvistä oikeuksista voidaan mainita vaikkapa patentit, designit ja tuotemallit. Markkinointiin liittyvät oikeudet sen sijaan ovat sellaisia, joita käytetään tuotteen tai palvelun kaupallisessa hyödyntämisessä ja myynnin edistämiseksi, kuten tuotemerkit, asiakaslistat ja jakelukanavat. Jaon tekeminen näiden kahden ryhmän välillä on kuitenkin monesti haastavaa ja rajapinta on varsin liukuva. (OECD Guidelines 2010, 192-195)

Aineettomien oikeuksien moninaisuus ja ainutlaatuisuus vaikeuttaa osaltaan niiden siirtohinnoittelua. Sopimukset voidaan tehdä erittäin monella tavalla ja ne riippuvat useista muuttujista. Lisäksi verrokkien etsimistä hankaloittaa se, että etuyhteisyrietykset tekevät usein sellaisia järjestelyitä, joihin toisistaan riippumattomat yritykset eivät edes ryhtyisi. Tällöin verrokkien löytyminen voi olla jopa mahdotonta. Yleensä myös riskit ja epävarmuus, mitä aineettomiin eriin liittyy, ovat suurempia kuin aineellisten erien kohdalla. Aineettomien oikeuksien siirtohinnoittelussa ei ole mitään yhtä oikeaa menetelmää, vaan sovellettava menetelmä on valittava tilanteen mukaan. (OECD Guidelines 2010, 198-200)

Aiheeseen liittyvä kehitystyö OECD:n sisällä on kuitenkin jo käynnissä. Ratkaistakseen vielä jäljellä olevia ongelmia aineettomien oikeuksien siirtohinnoittelussa OECD Committee on Fiscal Affairs on vuonna 2011 aloittanut erityisen yhteistyöprojektin. Tavoitteena on päivittää jäsen- ja tarkkailijavaltioiden sekä yritysten edustajien yhteistyöllä ohjeen VI ja VII lukuja. Keskusteluluonnos työn tuloksista on tarkoitus julkaista vuoden 2013 loppuun mennessä. (Linnanvirta 2011)

3.3.7 VII Luku: Konsernin sisäisiä palveluja koskevia erityisiä näkökohtia

Konsernit tarvitsevat monenlaisia hallinto-, johto-, tutkimus-, suunnittelu-, laki-, it- ja rahoituspalveluita. Yleensä tämäntyyppiset palvelut hoidetaan konsernin sisäisesti joko emoyhtiön tai jonkin palveluiden tuottamiseen erikoistuneen tytäryhtiön kautta. Jos palveluita siirtyy konsernin sisällä valtiosta toiseen yhtiöiden välillä, on huolehdittava myös asianmukaisesta siirtohinnoittelusta. Tässä OECD korostaa erityisesti kahta seikkaa: onko

palvelu oikeasti suoritettu konserniyhtiöiden välillä, ja mikä on palvelun markkinaehtoinen hinta. (OECD Guidelines 2010, 205-206)

Pohdinta palvelun olemassaolosta on olennaista siirtohinnoittelun kannalta. Siirtohinnoiteltavan sisäisen palvelun kriteerit täyttääkseen palvelun on tuotettava vastaanottajalleen lisäarvoa. Käytännössä siis jos vastaanottaja olisi ostanut palvelun riippumattomalta yritykseltä, sen olisi pitänyt olla valmis maksamaan siitä. Entistä vaikeampaa palvelun olemassaolon määrittäminen on, jos palvelu ei kohdistu millekään konserniyritykselle erityisesti vaan koko konsernille. Tilanteessa, jossa tällaisen palvelun suorittaa emoyhtiö muulle konsernille, palvelua ei tietyissä tapauksissa katsota suoritetun, vaan toimia pidetään tällöin omistajan normaalina toimintana (stewardship activity). Esimerkkeinä tällaisista omistajan toimista voidaan mainita vaikkapa konsernin koordinointi- tai valvontaelimien toiminta tai koko konsernin kattavien raporttien laatiminen. (OECD Guidelines 2010, 206-208)

Yhden erityistilanteen sisäisten palvelujen kohdalla muodostaa tilanne, jossa joku konserniyhtiö on jatkuvassa valmiudessa tarjoamaan jotakin palvelua. Voidaanko tai pitääkö tällaisesta valmiustilasta veloittaa toista konserniyhtiötä? Suurimmassa osassa tilanteista todennäköisesti pitää, sillä konsernin ulkopuolinen yritys mitä ilmeisimmin vaatisi korvauksen vastaavanlaisessa tilanteessa. Toisaalta jos palvelun tarve olisi hyvin epätodennäköinen, ei palvelun vastaanottaja luultavasti maksaisi tällaisesta, vaan irtisanoisi konsernin ulkopuolisen yhtiön kanssa tehdyn tarpeettoman sopimuksen. Tällöin palvelun siirtohinnoittelu ei yleensä ole perusteltua. (OECD Guidelines 2010, 206-210)

Kun on todettu, että palvelu on todellisuudessa suoritettu, ja että siitä on veloitettava, tulee eteen siirtohinnan määrittäminen. Hinnan määrittämisessä on tiedostettava sekä palvelun tarjoajan että vastaanottajan näkökulmat. Toisaalta hintaan vaikuttaa se, mitä kustannuksia palvelun tarjoajalle on palvelun tuottamisesta aiheutunut ja toisaalta se, mitä vastaanottaja olisi markkinaehtoisessa tilanteessa valmis palvelusta maksamaan. Menetelmänä voidaan tilanteen mukaan käyttää periaatteessa mitä tahansa siirtohinnoittelumenetelmää, mutta käytännössä markkinahintavertailumenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä soveltuvat konsernin sisäisille palveluille usein parhaiten. Helpointa siirtohinnan määrittäminen luonnollisesti olisi, jos markkinahintavertailumenetelmää varten löytyisi sisäinen verrokki, eli jos palveluja tuottava konserniyritys myy samoja palveluita myös konsernin ulkopuolelle, tai jos

konserniyhtiö ostaa samaa palvelua myös muilta kuin etuyhteisyryyksiltä. (OECD Guidelines 2010, 210-216)

3.3.8 VIII Luku: Kustannustenjakojärjestelyt

Kustannustenjakojärjestelyillä (cost contribution arrangement) tarkoitetaan nimensä mukaisesti sopimusta yritysten välillä, minkä perusteella tietyn projektin, hankkeen tai muun vastaavan kustannukset, riskit ja tuotot jaetaan osapuolten kesken. Tällöin sopimuksen mukaiset edut saadaksesen osapuolen ei lähtökohtaisesti tarvitse maksaa mitään rojaltimaksuja, sillä kustannukset on alun perin jaettu saatavien etujen suhteessa. (OECD Guidelines 2010, 219-221)

Eräs yleisimmistä kustannustenjakojärjestelyistä on jonkin aineettoman oikeuden kehityshanke. Tällaisessa tilanteessa esimerkiksi yhteisen R&D-hankkeen avulla pyritään kehittämään aineetonta omaisuutta, jota voidaan sitten yhteisesti hyödyntää. Sopimuksesta riippuen syntyvän varallisuuden juridinen omistus osoitetaan yhdelle tai useammalle konserniyhtiölle, mutta taloudellisiin hyötyihin pääsee jokainen käsiksi panostuksensa suhteessa. Toisena tyypillisenä esimerkkinä voisi mainita vaikkapa yhteisen mainoskampanjan. Yhteisesti saadaan enemmän näkyvyyttä kuin erikseen, ja jokainen osapuoli yleensä hyötyy. (OECD Guidelines 2010, 220-221)

Jotta kustannustenjakojärjestely voitaisiin hyväksyä markkinaehtoiseksi, tulee siitä olla odotettavissa hyötyjä, joko tulonodotuksia tai kulusäästöjä, sopimuksen kaikille osapuolille. Tässä yhteydessä on tarkoituksenmukaista puhua nimenomaan odotettavissa olevista hyödyistä, sillä hankkeilla on aina riskinä mennä pieleen, jolloin kaikille osapuolille voi aiheutua vain tappioita ja kuluja. Lisäksi osapuolten tulee sopimuksen mukaan saada lähtökohtaisesti yhtä iso osa tuloista kuin on sen suhteellinen osuus hankkeen panostuksesta. Jos kyseessä olisivat itsenäiset yritykset, mitä markkinaehtoperiaatteen kannalta on aina mietittävä, eivät ne varmaankaan lähtisi järjestelyyn mukaan muuta kuin edellä mainituilla ehdoilla. (OECD Guidelines 2010, 222-223)

Suhteellisen panostuksen määrää on kuitenkin vaikeaa arvioida, jos kaikki panostus ei ole rahamääräistä. Helpointa se olisi silloin, jos projekti teetetään ulkopuolisella yrityksellä ja kulut jaetaan sopimusosapuolten kesken. Tällöin jokaisen osuus määritettäisiin suhteellisen osuutena loppulaskusta. Usein mukana voi kuitenkin olla työpanostusta tai palveluita, jotka koskevat vain osittain yhteistä projektia osan hyödyttäessä ainoastaan yhtiötä itseään.

Osuuksien jakamista hankaloittavat myös monet erityisjärjestelyt kuten yhden tai useamman osapuolen mukaantulo tai vetäytyminen projektin ollessa kesken tai koko projektin ennenaikainen lopettaminen. Jos järjestelyt eivät ole markkinaehtoisia, kehottaa OECD verohallintoja oikaisemaan tuloja tai kuluja tarvittavalla määrällä. (OECD Guidelines 2010, 223-226)

3.3.9 IX Luku: Uudelleenjärjestelyjä koskevia erityisiä näkökohtia

Liiketoimien uudelleenjärjestelyt (business restructurings) on yksi ajankohtaisimmista aiheista siirtohinnoittelun saralla. Liiketoimien uudelleenjärjestelyllä tarkoitetaan tilannetta, jossa yhtiö siirtää toimintoja, varoja tai riskejä paikasta toiseen. Siirtohinnoittelun kannalta tutkitaan yleensä luonnollisestikin tilanteita, joissa siirto tapahtuu maasta toiseen. Uudelleenjärjestelyihin ryhdytään normaalisti, jotta saavutettaisiin synergiaetuja ja suurtuotannon hyötyjä eli esimerkiksi kustannussäästöjä, parempaa tehokkuutta tai arvo- ja tuotantoketjun suoraviivaisuutta. Samalla kuitenkin tulojen jakautuminen konserniyhtiöiden sisällä yleensä muuttuu. (OECD Guidelines 2010, 235-236)

Esimerkkeinä liiketoimien uudelleenjärjestelyistä voisi mainita vaikkapa jonkin toiminnon, kuten valmistuksen, tuotekehityksen tai hallinnon, siirtämisen toiseen, usein kustannustasoltaan halvempaan maahan. Yleensä uudelleenjärjestelyiden suunta on siirtää vähän osaamista vaativat rutiinotoiminnot halvempiin kehittyviin maihin ja korkeamman tason osaamista vaativat toiminnot kalliimpiin länsimaihin. Tähän liittyy yleensä myös merkittävimpien aineettomien oikeuksien ja riskien keskittäminen kehittyneisiin maihin. (OECD Guidelines 2010, 235-236)

Siirrettäessä riskejä konsernin sisällä myös konsernin tulonjakokaava yleensä muuttuu. Korkeampaa riskiä vastaan odotetaan normaalisti saatavan myös parempia tuottoja. Etuyhteyksyritysten tapauksessa riskien ja tuottojen kohdistaminen ei kuitenkaan välttämättä käy samalla tavalla luonnostaan kuten itsenäisten yritysten välisissä transaktioissa. Riskien jako konsernin sisällä käy ilmi yleensä toimintoarvioinnin yhteydessä, ja jaon markkinaehtoisuutta voidaan arvioida tarvittaessa verrokkien avulla. Yksittäisten transaktioiden kohdalla on hyvä aloittaa vaikkapa kirjoitettuja sopimusehtoja tai todellisia taloudellisia suhteita tarkastelemalla. (OECD Guidelines 2010, 239-251)

Uudelleenjärjestelyjen markkinaehtoisuutta arvioidaan yleensä tutkimalla, mitä todella muuttuu, mitkä ovat muutoksista odotettavissa olevia hyötyjä sekä mitä vaihtoehtoja on käytettävissä. Päätösten ja toimintatapojen tulisi olla sellaisia, minkä mukaan itsenäinen yrittäjä tilanteessa voisi toimia. Ollakseen markkinaehtoperiaatteen mukainen, uudelleenjärjestelyn on siis oltava houkuttelevin ja kannattavin vaihtoehto käsillä olevassa tilanteessa. (OECD Guidelines 2010, 252-256)

Toiminnan uudelleenjärjestely voi tapahtua monella eri tavalla, eikä toteuttamista ole ohjeissakaan rajoitettu. Jos kysymys on toiminnon luovutuksessa maasta toiseen, voidaan tämä toteuttaa esimerkiksi kauppana, voitonjakona vai purkautumisena. Tietyissä tapauksissa toiminnon luovutus voi tapahtua myös ilman näkyvää transaktiota. Jos esimerkiksi konserniyhtiöt yhteisesti sopivat, että asiakassopimukset hoidetaan aiemmasta poiketen toisessa konserniyhtiössä, on tällöinkin kyse toiminnan uudelleenjärjestelystä. (Linnanvirta & Leppänen 2011)

Yleisesti on uudelleenjärjestelyjen yhteydessä ollut muodissa myös käytäntö, jonka mukaan valtio, jonka alueelta yritys tai sen osa muuttaa toiseen valtioon, toteuttaa niin sanotun maastapoistumisverotuksen (exit taxation). Tätä perustellaan sillä että valtio, josta verovelvollinen muuttaa, haluaa verottaa realisoitumattoman arvonnousun, jonka yritys on maassa toimiessaan ansainnut, mutta jota ei vielä siellä ole verotettu. Euroopan Unioni on kuitenkin katsonut tämän olevan sijoittautumisvapauden vastaista, ja ongelmaan on esitetty ratkaisuksi muun muassa verotuksen lykkäämistä arvonnousun realisoitumiseen saakka. (Euroopan Unionin kannanotto maastapoistumisverotuksesta 2007)

3.4 Muita kansainvälisiä siirtohinnoitteluohteja

OECD:n ohje on epäilemättä yleisin ja pääasiallinen kansallisten siirtohinnoittelulainsäädäntöjen pohjana käytetyistä ohjeista. OECD:n lisäksi moni muukin organisaatio on kuitenkin julkaissut siirtohinnoittelua koskevia ohjeistuksia. Tähän olen valinnut tärkeimmistä päästä kaksi lyhyeen esittelyyn. Etenkin EU:n ohjeella on merkitystä myös Suomessa, ja se onkin osaltaan ollut muokkaamassa Suomen lainsäädännön sisältöä.

3.4.1 EU Transfer Pricing Documentation

Euroopan Unionin siirtohinnoittelun käytännesäännöstä löytyy myös niin sanottu EU Transfer Pricing Documentation -malli (EU TPD), jonka on tarkoitus yhtenäistää

dokumentointivelvoitteita EU:n sisällä. Käytännössä on suositus eikä siis sitova jäsenmaille, mutta moni valtio, kuten myös Suomi, on ottanut suosituksen huomioon omassa lainsäädännössään. Verottaja hyväksyy sellaisenaan EU TPD:n mukaisesti laaditun dokumentaation, sillä Suomen asettamat velvoitteet ovat tätä kevyempiä. Mallin mukaan dokumentointi koostuu kahdesta osasta: 1) yleinen osa (masterfile), joka koskee koko konsernia ja 2) maakohtainen osa (countryfile), joka käsittelee kussakin jäsenmaassa sijaitsevia konserniyhtiöitä ja niiden osalta tapahtuvia rajat ylittäviä etuyhteystoimia erikseen. (Verohallinnon muistio 2007, 3-9; Euroopan Unionin siirtohinnoittelun käytännössä 2006)

Euroopan Unioni on muutenkin viime vuosina kohdistanut kasvavassa määrin huomiota verotuksen ongelmakohtiin ja ennen kaikkea siirtohinnoitteluun. Niin sanottu Arbitraatiosopimus solmittiin EU-maiden kesken kaksinkertaisen verotuksen poistamiseksi ja erillinen keskustelufoorumi, EU Joint Transfer Pricing Forum, avattiin edistämään keskustelua siirtohinnoittelusta EU:n sisällä. (Karjalainen & Raunio 2007, 18)

3.4.2 PATA Transfer Pricing Documentation Package

PATA (Pacific Association of Tax Administrations) on myös julkaissut oman siirtohinnoittelusuosituksensa yhtenäistääkseen dokumentointia jäsenvaltioidensa alueella. PATA:aan kuuluvat tällä hetkellä Yhdysvallat, Kanada, Australia sekä Japani. Ideana on, että tekemällä siirtohinnoitteludokumentaationsa PATA:n ohjeiden mukaan riittää dokumentointi sellaisenaan täyttämään kaikkien maiden dokumentointivaatimukset eikä erillisiä lisäselvityksiä tällöin tarvita. PATA:n ohjeiden noudattaminen on kuitenkin vapaaehtoista, sillä yritys voi aina valita laativansa dokumentaation mieluummin erikseen kunkin valtion alueelle. (PATA 2011)

4 EMPIIRINEN AINEISTO

Tutkimusaineistona käytän Ernst & Youngin ”Transfer Pricing Global Reference Guide”, PWC:n ”International Transfer Pricing” sekä Deloitteen ”Global Transfer Pricing Desktop Reference” -teoksia, joihin on koottu englanniksi tiivistelmämuodossa tietoa kymmenien eri maiden siirtohinnoittelulainsäädännöistä. Kyseiset yhtiöt toimivat lukuisissa eri maissa ja luonnollisesti monissa maissa on myös omat asiantuntijat siirtohinnoitteluasioille. Kun

teoksia päivitettäessä konsultoidaan kunkin maan omia asiantuntijoita, varmistetaan siitä, että teoksissa on paikkansapitävät ja ajankohtaiset tiedot lainsäädännöstä.

Kaikki kolme teosta on päivitetty vuosien 2010 tai 2011 aikana. Ernst & Youngin teos on päivitetty marraskuussa 2010, PWC:n teos maaliskuussa 2010 ja Deloitteen teoksessa päivitysajankohdaksi mainitaan vain vuoden 2011 tilanne erittelemättä sen tarkemmin. Koska olen käyttänyt tutkimuksessa kaikkia kolmea teosta rinnan ja lisäksi ottaen huomioon, että joku tieto on saattanut olla saatavilla vain yhdestä aineistoteoksesta, on taattua, että tiedot ovat ajan tasalla vähintään maaliskuun 2010 tilanteen mukaisesti. Joka tapauksessa mitään vuonna 2012 tapahtuneita muutoksia ei ole otettu huomioon, vaikka saatan kuitenkin tekstissä näistä lyhyesti mainita. Todennäköisesti myös vuoden 2011 aivan loppupuolen muutokset jäävät suurelta osin huomiotta.

Tutkittaviksi maiksi valitsin kaikki valtiot, joista on saatavilla profiili jokaisessa kolmessa aineistoteoksessa. Tutkittavien valtioiden valintaa voi perustella sillä, että todennäköisesti näin tutkittaviksi valikoituu taloudellisessa mielessä merkittävimmät valtiot. Lisäksi lienee pääteltävissä, että mikäli esittely puuttuu jostakin teoksesta, ei valtio ainakaan teoksen laatineen tahon mukaan ole taloudellisesti aivan merkittävimmästä päästä. Huomattavaa on myös se, että aineistoteosten laatijat ovat suuria monikansallisia organisaatioita, joten teoksissa mukanaolevat valtiot eivät ole merkittäviä pelkästään Suomen näkökulmasta vaan myös kansainvälisesti.

Yllä mainituilla perusteilla tutkimukseen valikoitui seuraavat 51 valtiota:

Argentiina, Australia, Belgia, Brasilia, Chile, Ecuador, Espanja, Etelä-Afrikka, Etelä-Korea, Filippiinit, Hollanti, Indonesia, Intia, Irlanti, Iso-Britannia, Israel, Italia, Itävalta, Japani, Kanada, Kazakstan, Kenia, Kiina, Kolumbia, Kreikka, Luxemburg, Malesia, Meksiko, Norja, Peru, Portugali, Puola, Ranska, Romania, Ruotsi, Saksa, Singapore, Slovakia, Suomi, Sveitsi, Taiwan, Tanska, Thaimaa, Tšekki, Turkki, Unkari, Uusi-Seelanti, Venezuela, Venäjä, Vietnam ja Yhdysvallat.

Edellä mainittujen aineistoteosten lisäksi kysymysten numero 11 ja 16 osalta käytin aineistona La Porta et al. (1998) artikkelia "Law and Finance".

5 EMPIIRISEN TUTKIMUKSEN MENETELMÄ

Tutkin aihetta nostaen esiin muutamia OECD:n erityisesti korostamia seikkoja kuten sallittuja siirtohinnoittelumenetelmiä ja niiden suositeltavuusjärjestystä sekä dokumentaatiovaatimuksia. Lisäksi tutkin myös kysymyksiä, joihin OECD antaa suuntaviivoja, mutta ei suoria vastauksia kuten sovellettavia määräaikoja, rangaistussäännöksiä sekä sitä, koskevatko siirtohinnoittelulait myös valtion rajojen sisällä tapahtuvia etuyhteystransaktioita. Tutkin seikkoja eri maiden kohdalta, kerään tiedot taulukkomuotoon, vertaan tuloksia ja yritän löytää selittäviä tekijöitä mahdollisille eroille.

Käytän analyysin välineinä joitakin tilastotieteiden perustyökaluja. Lasken muuttujille keskiarvoja, mediaaneja sekä muita tunnuslukuja ja vertaan näitä keskenään. Lisäksi käytän riippuvaisuuksien määrittämisessä muun muassa ristiintaulukointia ja Pearsonin sekä Spearmanin korrelaatiokertoimia. Näiden osalta tilastollisen merkitsevyyden mittaamiseen sovellan esimerkiksi khin neliö -testiä. Viimeisenä vuorossa on vielä monimuuttujaregressioanalyysi.

Kysymykset 1-10 käsittelevät kuvaavia tekijöitä. Tutkimuksen kannalta tärkeimpinä näistä kysymykset 1-7, ja niiden antamia vastauksia pyrin selittämään selittäviä tekijöitä kuvaavien kysymysten 11-16 antamalla vastauksilla. Kuvaavien tekijöiden on tarkoitus olla sellaisia, jotka auttaisivat mahdollisimman hyvin antamaan käsitystä OECD:n ohjeen noudattamisesta.

Kuten edellä mainittu, kysymykset 11-16 ovat tutkimuskysymystä selittäviä tekijöitä. Näistä tärkeimpiä tutkimuksen kannalta ovat kysymykset 11, 12 ja 14. Kysymys numero 15 on tarkoitettu enemmän lisätiedoksi, sillä en usko sen vaikuttavan olennaisesti tutkimuskysymykseen. Otan sen kuitenkin mukaan muun muassa regressioanalyysiin asian varmistamiseksi. Kysymykset 11-16 tarjoavat siis vertailupohjaa ja niiden olisi tarkoitus auttaa selittämään eroja siirtohinnoittelulainsäädännössä. Oletukseni on, että OECD:n kuuluminen, siihen liittymisajankohta, valtion oikeudellinen järjestelmä, lakien toimeenpanon laatu sekä maan yleinen kehittyneisyys vaikuttavat siihen miten tiukasti OECD:n ohjetta seurataan. Valtion yleistä kehittyneisyyttä mittaam inhimillisen kehityksen indeksillä (Human Development Index). Indeksiin vaikuttavat odotettu elinikä, koulutus sekä tulotaso (HDR 2009).

Jonkinlaisena rajoituksena tutkimukselle voidaan pitää sitä, että OECD:n viimeisin ohje, johon olen siis tutkimuksen kuluessa kaikista seikkaperäisimmin tutustunut, on vuodelta

2010. Tämä tarkoittaa, että monen maan lainsäädäntö on peräisin jo ajalta ennen uusimman ohjeen ilmestymistä. Kuitenkin erot vuoden 1995 ja 2010 ohjeissa etenkin tutkittavien asioiden kohdalla ovat siinä määrin pieniä, että näkemykseni mukaan tätä ei voida pitää merkittävänä rajoitteena tutkimukselle. Uutta viimeisimmässä vuonna 2010 julkaistussa ohjeessa on nimittäin lähinnä osiot kaikkein ajankohtaisimmista aiheista kuten liiketoiminnan uudelleenjärjestelyistä ja aineettomista omaisuususeristä. Peruseriaatteet ja suuret linjat ovat pysyneet käytännössä samoina. Lisäksi harvan valtion tällä hetkellä voimassaoleva lainsäädäntö on tullut voimaan vielä ennen vuotta 1995 tai ainakin tuolloin julkaistu OECD:n ohje on saanut aikaan vastaavia muutoksia ja tarkennuksia lainsäädäntöön.

5.1 Kysymykset taulukkoa varten

Käytän tutkimusongelmaa selvittäessäni ja taulukkoa kootessani apuna kysymyksiä, joiden pohjalta käyn läpi ja jäsenän aineistoa. Tämän tekstikappaleen jälkeen seuraavassa listassa ovat empiirisessä osiossa käyttämäni kysymykset sekä mahdolliset vastausvaihtoehdot. Listan jälkeen käyn kysymyskohtaisesti läpi käytännön tutkimuksen aikana esille tulleita selitystä vaativia seikkoja sikäli kun tällaisia tulee ilmi.

1. Soveltaako valtio markkinaehtoperiaatetta?	Kyllä/ei
2. Koskevatko lait myös maan rajojen sisällä tapahtuvia etuyhteystransaktioita?	Kyllä/ei
3. Laissa mainittujen siirtohinnoittelumenetelmien määrä?	0,1,2,3,...n
4. Onko kaikki viisi OECD:n suosittellemaa menetelmää sallittu?	Kyllä/ei
5. Onko sallittujen menetelmien joukossa muita kuin OECD:n mainitsemia menetelmiä?	Kyllä/ei
6. Onko menetelmien järjestys sama kuin OECD:n suosituksessa?	Kyllä/ei
7. Onko advanced pricing arrangement sallittu?	Kyllä/ei
8. Määräaika dokumentaation antamiselle?	0,1,2,3,...n pv/(kk)
9. Minimisakkorangaistus säännösten rikkomisesta?	0,1,2,3,...n/x
10. Maksimisakkorangaistus säännösten rikkomisesta?	0,1,2,3,...n/x

11. Tapaoikeudellinen vai säädösoikeudellinen valtio?	Common/Civil (Fr.)/Civil (Ger.)/ Civil (Sc.)/Civil (So.)
12. OECD:n jäsenmaa?	Kyllä/ei
13. Liittymisvuosi?	vvvv/-
14. Inhimillisen kehityksen indeksi vuonna 2007 (HDR 2009)?	0-1
15. Siirtohinnoittelulain voimaantuloavuosi/verohallinnon siirtohinnoitteluohjeen julkaisuvuosi?	vvvv/-
16. Lakien toimeenpanon laadun indeksin arvo?	0-10

Kysymys 2: Lakien soveltaminen maan sisäisiin transaktioihin

Kaikkien maiden kohdalla ei löytynyt varmaa tietoa siirtohinnoittelulakien soveltamisesta maan sisäisiin etuyhteystransaktioihin, vaan tieto oli etsittävä tietyissä tapauksissa jopa tulkitsemalla sanamuotoja. Oletuksena voidaan kuitenkin pitää, että jos lakeja noudatettaisiin myös sisäisiin transaktioihin, se olisi todennäköisesti mainittu. Lienee nimittäin edelleen jonkin verran tavallisempaa, että siirtohinnoittelulakeja sovelletaan ainoastaan rajat ylittävissä tapauksissa, vaikka suunta onkin kohti entistä kattavampia säännöksiä.

Kysymys 3: Siirtohinnoittelumenetelmien määrä

Tämän kysymyksen vastausta varten laskin laissa mainitut siirtohinnoittelumenetelmät. Joissakin tapauksissa mainittiin lopussa esimerkiksi: ”tai muu tilanteeseen sopiva menetelmä”, mutta tällöinkin laskin vain nimeltä mainitut menetelmät.

Kysymys 4: OECD:n suosittelemat menetelmät

Kuten kysymyksen 3 osalta mainitsin, sallituiksi menetelmiksi laskin menetelmät, jotka on mainittu laissa nimeltä. Kuitenkin jos selvästi todettiin että kaikki OECD:n suosittelemat menetelmät on sallittu, ei luonnollisestikaan menetelmien nimeämistä erikseen enää vaadita.

Kysymys 5: Muut kuin OECD:n mainitsemat menetelmät

Katsoin tämän kysymyksen kohdalla vain menetelmän nimeä, jos jonkin/joidenkin menetelmän/metelmien nimi oli eri kuin OECD:n ohjeessa mainittujen viiden, tuli kysymykseen vastaukseksi kyllä.

Kysymys 6: Menetelmien suositusjärjestys

Jotta tähän kysymykseen tulisi vastaukseksi kyllä, on menetelmien suositeltavuusjärjestys mainittava laissa, ja sen on oltava sama kuin OECD:n ohjeessa. Tällöin on ilmaistava vähintään, että perinteiset liiketoimintapohjaiset menetelmät ovat ensisijaisia uusiin voittopohjaisiin menetelmiin nähden. Jos taas järjestystä ei ole laissa erikseen mainittu tai jos sanotaan, että mikään menetelmä ei ole ensisijainen toiseen nähden, tulee vastaukseksi tähän kysymykseen ei. Vastaukseksi voi tulla kyllä myös, vaikka valtion sallimat menetelmät eivät olisi kaikki samoja OECD:n kanssa tai jos jotain menetelmiä puuttuisi. Tällöin olen katsonut, onko yhtenevien menetelmien järjestys sama.

Kysymys 8: Määräaika dokumentaatiolle

Tämän kysymyksen kohdalla valtioilla on kahdenlaisia käytäntöjä. Toisissa tapauksissa sanotaan, että dokumentaation valmisteluun on tietty määrä aikaa tilikauden päättymisen jälkeen ja toisissa tapauksissa, että dokumentaatio on valmisteltava vasta viranomaisten pyynnöstä. Jos molemmat aikamääreet ovat saatavilla, käytän tutkimuksessa aikamäärettä, jonka laskeminen alkaa siitä kun viranomaiset ovat pyytäneet dokumentaatiota. Jos tilikauden päättymisestä laskettava määräaika on mainittu, on se ilmaistu kuukausissa ja olen laittanut sen sulkuihin. Viranomaisten pyynnöstä laskettava aikamääre on ilman sulkuja ja ilmaistu päivissä.

Kysymykset 9 ja 10: Rangaistussäännökset

Näihin kysymyksiin ei useimpien maiden kohdalla löytynyt rahamääräistä summaa, vaan rangaistukset oli ilmoitettu yleensä suhteessa maksamattoman veron määrään. Huomattavaa on myös, että kyseessä on lain noudattamatta jättämisestä seuraava rangaistus. Sanomattakin lienee selvää, että transaktiot ja näin ollen myös maksettavan veron määrä korjataan joka tapauksessa lain määräämällä tavalla, ja mahdollinen rangaistus tulee vielä tämän päälle.

Tilanteen korjaamista lailliseksi ei nimittäin voida pitää rangaistuksena, sillä se on kaiken toiminnan lähtökohta.

Kaikissa tapauksissa ei myöskään löytynyt erityisiä rangaistussäännöksiä juuri siirtohinnoittelua varten. Tällöin olen käyttänyt yleisiä verorikkomuksista seuraavia rangaistussäännöksiä, mikäli sellaisia oli aineistosta saatavilla ja mikäli aineistossa on kerrottu, että niitä sovelletaan myös siirtohinnoittelurikkomuksiin. Kysymyksen 9 kohdalla on lisäksi huomattava, että usein rangaistuksia ei määrätä ollenkaan kaikkein pienimmistä rikkomuksista, jolloin vastaukseksi kysymykseen otetaan alin laissa määrätty rangaistus. Joissakin tapauksissa tahattomuudesta aiheutuvat rikkomukset jätetään kokonaan rankaisematta, ja tämän olen huomionut taulukossa erikseen.

Kaikkein törkeimmissä tapauksissa määrättävät rikosoikeudelliset vankeusrangaistukset olen rajannut kokonaan tutkimuksen ulkopuolelle. Huomioon on otettu siis ainoastaan sakkorangaistukset.

Kysymys 11: Oikeudellinen järjestelmä

Kysymyksessä numero 11 tarkastellaan, onko valtiossa käytössä tapaoikeudellinen (common-law) vai säädösoikeudellinen (civil-law) järjestelmä. Aineistona tämän kysymyksen kohdalla käytän La Porta et al. (1998) artikkelia, jossa on esitetty jaottelu valtioiden oikeudellisista järjestelmistä. Pienenä varauksena voidaan vielä todeta, että periaatteessa on mahdollista, että jonkun maan järjestelmä olisi ehtinyt muuttua ajan mittaan toiseksi. Tämä ei todennäköisesti kuitenkaan muodosta isoa ongelmaa, sillä valtion ns. alkuperäisellä järjestelmällä olisi joka tapauksessa vaikutusta lainsäädännössä vielä pitkään.

Taulukossa käyttämäni lyhenteet:

Common	Tapaoikeudellinen järjestelmä
Civil (Fr.)	Säädösoikeudellinen järjestelmä, ranskalainen suuntaus
Civil (Ger.)	Säädösoikeudellinen järjestelmä, saksalainen suuntaus
Civil (Sc.)	Säädösoikeudellinen järjestelmä, pohjoismainen suuntaus
Civil (So.)	Säädösoikeudellinen järjestelmä, sosialistinen suuntaus

Kysymys 15: Siirtohinnoittelulain voimaantulo

Viimeisen kysymyksen kohdalla ongelmia tuottaa sen määrittely, mikä on siirtohinnoittelulaki ja mikä ei. Monella valtiolla on yksittäisiä säännöksiä, jotka yleisesti viittaavat hieman siirtohinnoittelun suuntaan, mutta eivät ole kattavia tai yksityiskohtaisia. Tämän kysymyksen kohdalla kuitenkin hyväksyin siirtohinnoittelulaiksi sellaiset lakipykälät, joissa säädetään etuyhteysyritysten välisten transaktioiden hinnoittelusta esimerkiksi markkinaehtoperiaatteeseen viitaten siten, että siinä olisi jotakin yksityiskohtaisempaa ohjeistusta kuin pelkkä periaate. Merkittävää ei siis ole se, millä nimellä lakia kutsutaan tai sisältyvätkö siirtohinnoittelulait ripoteltuina jonkin toisen lain sisälle, vaan enemmänkin lain tosiasiallinen sisältö.

Tämän kysymyksen tuloksiin on silti muutenkin suhtauduttava varauksella, sillä jokaisen maan kohdalla ei aineistosta varmuudella käynyt ilmi, kerrotaanko siinä viimeisimpänä julkaistusta lainsäädännöstä vai ensimmäisestä lainsäädännöstä. Lisäksi mainittakoon vielä, että koska tarkkaa päivää lain voimaantulolle ei aineistosta aina käynyt ilmi, merkitsin ainoastaan voimaantulovuoden, mutta joka tapauksessa yleisimpiä päiviä lain voimaantulolle lienevät 1.1. ja 1.7.

Kysymys 16: Lakien toimeenpanon laatu

Lakien toimeenpanon laadun mittaamisessa käytän La Portan (1998) artikkelista löytyviä indeksiarvoja. Jokaisesta maasta ei tietoa kuitenkaan löytynyt, vaan taulukkoon jää aukkoja tämän kysymyksen kohdalle.

6 TUTKIMUSTULOKSET

Kahdella seuraavalla sivulla on esitelty tulokset taulukkomuodossa. Seikkaperäinen analyysi löytyy jäljempää pääluvusta 7.

Taulukko 1. Vastaukset kysymyksiin maakohtaisesti.

Valtio	Kysymys						7.	8.
	1.	2.	3.	4.	5.	6.		
Argentiina	Kyllä	Ei	6	Kyllä	Kyllä	Ei	Ei	(8kk)
Australia	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	- ⁵
Belgia	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	30 pv
Brasilia	Ei	Ei	6	Ei	Kyllä	Ei	Ei	(6kk)
Chile	Kyllä	Ei	3	Ei	Ei	Kyllä	Ei	- ⁵
Ecuador	Kyllä	Ei	6	Ei	Kyllä	Kyllä	Ei	(n. 6kk)
Espanja	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	- ⁵
Etelä-Afrikka	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Ei	Ei	Ei	(12kk)
Etelä-Korea	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Ei	Ei	Kyllä	60 pv
Filippiinit	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	45 pv
Hollanti	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Ei	Kyllä	28 pv
Indonesia	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	30 pv
Intia	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Kyllä ⁶	Ei	Ei	30 pv (9kk)
Irlanti	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Ei	(9kk)
Iso-Britannia	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	30 pv
Israel	Kyllä	Ei	6	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	60 pv
Italia	Kyllä	Ei	7	Ei	Kyllä	Kyllä	Kyllä	10 pv
Itävalta	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	- ⁵
Japani	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Kyllä ⁶	Kyllä	Kyllä	- ⁵
Kanada	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	90 pv (6kk)
Kazakstan	Kyllä	Ei ¹	5	Ei	Kyllä	Kyllä	Kyllä	90 pv (4,5kk)
Kenia	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Kyllä ⁶	Ei	Ei	- ⁵
Kiina	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Kyllä ⁶	Ei	Kyllä	20 pv (5kk)
Kolumbia	Kyllä	Ei	6	Kyllä	Kyllä	Ei	Kyllä	(6kk)
Kreikka	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Ei	30 pv (4,5kk)
Luxemburg	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Ei	Ei	Ei	- ⁵
Malesia	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	(7kk)
Meksiko	Kyllä	Ei	6	Ei	Kyllä	Kyllä	Kyllä	(3kk)
Norja	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Ei	45 pv
Peru	Kyllä	Kyllä	6	Kyllä	Kyllä	Ei	Kyllä	(5kk)
Portugali	Kyllä	Ei ³	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	(6,5kk)
Puola	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	7 pv
Ranska	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Tietyissä tapauksissa	60 pv
Romania	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	90 pv
Ruotsi	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	30 pv
Saksa	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	60 pv (6kk)
Singapore	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Ei	Kyllä	- ⁵
Slovakia	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	60 pv
Suomi	Kyllä	Ei	5	Kyllä	Ei	Ei	Ei	60 pv
Sveitsi	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	30 pv
Taiwan	Kyllä	Kyllä	5	Ei	Kyllä	Ei	Kyllä	30 pv (4,5kk)
Tanska	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	60 pv
Thaimaa	Kyllä	Kyllä	3	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	- ⁵
Tšekki	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Ei	Kyllä	15 pv
Turkki	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Kyllä ⁶	Kyllä	Kyllä	15 pv
Unkari	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Kyllä ⁶	Kyllä	Kyllä	(5kk)
Uusi-Seelanti	Kyllä	Kyllä	5	Ei	Kyllä	Kyllä	Kyllä	ei määräaikaa laissa
Venezuela	Kyllä	Kyllä	5	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä	- ⁵
Venäjä ⁴	Kyllä	Kyllä	3	Ei	Ei	Ei	Ei	ei määräaikaa laissa
Vietnam	Kyllä	Kyllä	5	Ei	Kyllä	Ei	Ei	30 pv
Yhdysvallat	Kyllä	Ei	10	Ei	Kyllä	Ei	Kyllä	30 pv

Valtio	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.
Argentiina	1 X maksamaton vero	10 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Ei	-	0,866	1999	6,00
Australia	0,1 X maksamaton vero	0,6 X maksamaton vero	Common	Kyllä	1971	0,970	1981	10,00
Belgia	0,1 X maksamaton vero	2 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Kyllä	1961	0,953	2004	9,50
Brasilia	monia eri säännöksiä	2,25 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Ei	-	0,813	1997	5,75
Chile	monia eri säännöksiä	0,6 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Kyllä	2010	0,878	1997	7,25
Ecuador	korko maksamattomalle verolle	15 000 \$	Civil (Fr.)	Ei	-	0,806	2005	6,25
Espanja	1 500 €	600 000 €	Civil (Fr.)	Kyllä	1961	0,955	1995	6,25
Etelä-Afrikka	0,1 X maksamaton vero	2 X maksamaton vero	Common	Ei	-	0,683	1995	6,00
Etelä-Korea	0,1 X maksamaton vero	100 milj KRW	Civil (Ger.)	Kyllä	1996	0,937	1996	6,00
Filippiinit	0,25 X maksamaton vero	0,5 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Ei	-	0,751	1998	4,75
Hollanti	ei rangaistusta tahattomuudesta	1 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Kyllä	1961	0,964	2002	10,00
Indonesia	0,02 X maksamaton vero	4 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Ei	-	0,734	1983	2,50
Intia	1 X maksamaton vero	3 X maksamaton vero	Common	Ei	-	0,612	2001	8,00
Irlanti	0,03 X maksamaton vero	1 X maksamaton vero	Common	Kyllä	1961	0,965	2010	8,75
Iso-Britannia	ei rangaistusta tahattomuudesta	1 X maksamaton vero	Common	Kyllä	1961	0,947	1999	10,00
Israel	Ei erityisiä säännöksiä	Ei erityisiä säännöksiä	Common	Kyllä	2010	0,935	2003	10,00
Italia	1 X maksamaton vero	2 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Kyllä	1962	0,951	1986	6,75
Itävalta	Ei erityisiä säännöksiä	Ei erityisiä säännöksiä	Civil (Ger.)	Kyllä	1961	0,955	2010	9,50
Japani	0,1 X maksamaton vero	0,15 X maksamaton vero	Civil (Ger.)	Kyllä	1964	0,960	1986	10,00
Kanada	0,1 X siirtohinnoitteluoikaisu	0,1 X siirtohinnoitteluoikaisu	Common	Kyllä	1961	0,966	1997	9,25
Kazakstan	0,5 X maksamaton vero	0,5 X maksamaton vero	Civil (So.)	Ei	-	0,804	2009	-
Kenia	0,2 X maksamaton vero	0,2 X maksamaton vero	Common	Ei	-	0,541	2006	5,75
Kiina	2000 RMB	50 000 RMB	Civil (So.)	Ei	-	0,772	2008	-
Kolumbia	1% transaktioiden summasta	1,6 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Ei	-	0,807	2002	7,25
Kreikka	10% transaktioiden summasta	20% transaktioiden summasta	Civil (Fr.)	Kyllä	1961	0,942	1994	7,00
Luxemburg	monia eri säännöksiä	4 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Kyllä	1961	0,960	- ²	-
Malesia	1 X maksamaton vero	3 X maksamaton vero	Common	Ei	-	0,829	2003	9,00
Meksiko	0,4 X maksamaton vero	0,75 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Kyllä	1994	0,854	1997	6,00
Norja	ei rangaistusta tahattomuudesta	0,6 X maksamaton vero	Civil (Sc.)	Kyllä	1961	0,971	2008	10,00
Peru	130 \$	32 500 \$	Civil (Fr.)	Ei	-	0,806	2001	6,75
Portugali	korko maksamattomalle verolle	100 000 €	Civil (Fr.)	Kyllä	1961	0,909	2001	5,50
Puola	0,5 X maksamaton vero	0,5 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Kyllä	1996	0,880	1997	-
Ranska	10 000 €	1,5 X siirtohinnoitteluoikaisu	Civil (Fr.)	Kyllä	1961	0,961	1996	8,00
Romania	0,05 X maksamaton vero	0,15 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Ei	-	0,837	2004	-
Ruotsi	0,1 X maksamaton vero	0,4 X maksamaton vero	Civil (Sc.)	Kyllä	1961	0,963	2001	10,00
Saksa	5 000 €	1 000 000 €	Civil (Ger.)	Kyllä	1961	0,947	1983	9,00
Singapore	1 X maksamaton vero	4 X maksamaton vero	Common	Ei	-	0,944	2006	10,00
Slovakia	korko maksamattomalle verolle	33 200 €	Civil (Ger.)	Kyllä	2000	0,880	2009	-
Suomi	0,3 X siirtohinnoitteluoikaisu	25 000 €	Civil (Sc.)	Kyllä	1969	0,959	2007	10,00
Sveitsi	1 X maksamaton vero	3 X maksamaton vero	Civil (Ger.)	Kyllä	1961	0,960	- ²	10,00
Taiwan	monia eri säännöksiä	2 X maksamaton vero	Civil (Ger.)	Ei	-	0,943	2004	6,75
Tanska	1 X maksamaton vero	2 X maksamaton vero	Civil (Sc.)	Kyllä	1961	0,955	1998	10,00
Thaimaa	1 X maksamaton vero	2 X maksamaton vero	Common	Ei	-	0,783	2002	3,25
Tšekki	korko maksamattomalle verolle	0,2 X maksamaton vero	Civil (Ger.)	Kyllä	1995	0,903	2011	-
Turkki	0,15 X maksamaton vero	1 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Kyllä	1961	0,806	2007	4,00
Unkari	7 300 €/ transaction	0,5 X maksamaton vero	Civil (Ger.)	Kyllä	1996	0,879	1992	-
Uusi-Seelanti	0,2 X maksamaton vero	1,5 X maksamaton vero	Common	Kyllä	1973	0,950	1997	10,00
Venezuela	0,25 X maksamaton vero	2 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Ei	-	0,844	2002	6,50
Venäjä⁴	korko maksamattomalle verolle	0,4 X maksamaton vero	Civil (So.)	Ei	-	0,817	1999	-
Vietnam	500 000 VND	5 X maksamaton vero	Civil (Fr.)	Ei	-	0,725	2006	-
Yhdysvallat	0,2 X maksamaton vero	0,4 X maksamaton vero	Common	Kyllä	1961	0,956	1968	10,00

- ¹ Kazakstanissa siirtohinnoittelulakia sovelletaan myös ei-etuysteys-transaktioihin.
- ² Luxembourgiissa ja Sveitsissä ei ole julkaistu siirtohinnoittelulakeja tai -ohjeita, ainoastaan yleisluontoisia periaatteita. Lainsäädännön puuttuessa muut kohdat on täytetty oikeuskäytännön perusteella.
- ³ Portugalissa Madeira luetaan ulkomaaksi ja näin ollen siirtohinnoittelulait koskevat konserneja, joilla on toimintaa molemmissa.
- ⁴ Venäjällä uusi siirtohinnoittelulaki voimassa 1.1.2012 alkaen. Tässä tutkielmassa on käytetty kuitenkin vanhan lain tietoja.
- ⁵ Laissa ei ole määräaikaa dokumentaation laatimiselle. Todetaan ainoastaan, että dokumentaatio on toimitettava viranomaisille pyydettyä.
- ⁶ OECD:n mainitsemien viiden menetelmän lisäksi myös muuta tilanteeseen sopivaa menetelmää voi käyttää, vaikka niitä ei mainitakaan nimeltä.

7 ANALYYSI

Tässä kappaleessa analysoin tuloksia jokaisen kysymyksen ja tiettyjen teemojen osalta erikseen. Kussakin kohdassa muistutetaan lyhyesti, mikä kysymyksessä oli ajatuksena. Lista kysymyksistä sekä tarkemmat määritelmät ja rajaukset löytyvät kappaleesta 5.1. Esittelen tulokset kysymysten numerojärjestyksessä eli ensin selitettävät ja sen jälkeen selittävät tekijät.

Tämän jälkeen kappaleessa 7.1 muodostan taulukoiduille maille niin sanotun yhdistelmämuuttujan pisteityksen avulla. Määritän siis pisteet jokaiselle vastaukselle ja tämän avulla saadaan jonkinlainen lukuarvo sille, miten hyvin kukin maa OECD:n ohjetta seuraa.

Kappaleessa 7.2 toteutan Pearsonin ja Spearmanin korrelaatioanalyysit tutkiakseni vielä muun muassa inhimillisen kehityksen indeksin suhdetta kunkin maan saamiin pisteisiin.

Kappaleessa 7.3 vuorossa on regressioanalyysi, jossa saadaan lisätietoa riippuvuuksista useamman muuttujan osalta kerralla.

Vielä ennen analyysiä muutamia tunnuslukuja selittävästä tekijöistä koko otannan 51 maan osalta helpottamaan lukemista:

Civil-law-maita:	38 (74,5%)
Common-law-maita:	13 (25,5%)
OECD:n kuuluvia valtioita:	31 (60,8%)
OECD:n kuulumattomia valtioita:	20 (39,2%)
Inhimillisen kehityksen indeksi:	keskiarvo 0,876 mediaani 0,909

Kysymys 1: Markkinaehtoperiaatteen noudattaminen

Tutkimusaineiston mukaan ainoa valtio, joka ei noudata markkinaehtoperiaatetta on Brasilia. Valtio ei ole OECD:n jäsen, inhimillisen kehityksen indeksin arvo on 0,813 (0,063 tutkimuksen valtioiden keskiarvon alapuolella) ja siirtohinnoittelulaki on julkaistu vuonna 1997. Brasiliaa lukuun ottamatta kaikissa muissa valtioissa on siirtohinnoittelussa otettu käyttöön markkinaehtoperiaatteen mukainen käytäntö.

Aineistoa tutkiessa huomionarvoista oli kuitenkin se, että siirtohinnoittelulainsäädännössä on monissa maissa tapahtunut paljon ja isojaakin muutoksia vasta aivan viime vuosina. Markkinaehtoperiaatteenkin osalta tulokset olisivat olleet varsin erilaisia muutama vuosi sitten, sillä monilla mailla (esimerkiksi Venezuela ja Vietnam) markkinaehtoperiaate on otettu lainsäädäntöön vasta aivan muutaman viime vuoden aikana.

Kysymys 2: Lakien soveltaminen maan sisäisiin transaktioihin

Tämän kysymyksen osalta tulosten keräämiseen liittyi joitain tulkintaongelmia (tarkemmin ks. kappale 5.1.). Saatujen tulosten mukaan 27 (52,9%) valtiossa siirtohinnoittelulait eivät koske ja 24 (47,1%) valtiossa koskevat maan sisällä tapahtuvia etuyhteystransaktioita.

Näiden 24 valtion joukossa, joiden osalta vastaukseksi tuli kyllä, 14 on OECD:n jäseniä ja 10 taas ei OECD maita. Tämä on prosentuaalisesti 58,3% eli vain 2,5 prosenttiyksikköä koko otannan keskiarvon alapuolella. Sen sijaan niiden 27 valtion joukossa, joiden osalta vastaukseksi tuli ei, 17 on OECD:n jäseniä ja 10 ei OECD maita. Tämä on suhteellisen

osuutena 62,9%, toisin sanoen 2,1 prosenttiyksikköä kaikkien tutkittavien valtioiden keskiarvon yläpuolella.

Inhimillisen kehityksen indeksin osalta tiukempia säännöksiä noudattavien keskiarvoksi tulee 0,884, ja lievempiä säännöksiä noudattaville valtioille 0,869. Yllättäen siis erivapauksia OECD:n ohjeen suhteen ottaneiden valtioiden keskiarvo on korkeampi.

Kyllä-ryhmään kuuluneista valtioista 7 oli tapaoikeudellisia ja loput säädösoikeudellisia. Tapaoikeudellisten valtioiden osuus on näin ollen 29,2% eli 3,7 prosenttiyksikköä koko otannan keskiarvon yläpuolella.

Erikoisuutena tutkimuksessa tuli ilmi Kazakstan, jossa siirtohinnoittelulaki ei koske maan sisäisiä transaktioita, mutta rajanylittävät transaktiot on tehtävä siirtohinnoittelulakeja ja markkinaehtoperiaatetta noudattaen olipa kyseessä etuyhteustransaktio tai ei. Vastaavanlaista ei tullut esille minkään muun valtion kohdalla.

Kysymys 3: Siirtohinnoittelumenetelmien määrä

Kysymykset 3-6 koskevat siirtohinnoittelumenetelmiä, ja tämä osuus onkin tutkimuksen ydinaluetta sekä laskentatoimen tieteenalan kannalta erityisen kiinnostavaa. Nyt käsiteltävä kolmas kysymys koskee siis siirtohinnoittelumenetelmien määrää. Valtaosassa tapauksista laissa mainittujen menetelmien määrä oli sama kuin OECD:n ohjeessa eli viisi. Huomionarvoista on, että vaikka menetelmien määrä olisi sama kuin OECD:n ohjeessa, ei se tarkoita kuitenkaan sitä, että nämä viisi menetelmää olisivat välttämättä samoja kuin ohjeessa mainitut. Tätä seikkaa käsitellään kuitenkin tarkemmin kysymysten 4 ja 5 kohdalla.

39 maan lainsäädännössä oli mainittu viisi menetelmää, kolmella valtiolla menetelmiä oli vähemmän ja yhdeksällä enemmän kuin viisi. Vaihteluväli menetelmien määrälle oli kolmesta (Chile, Thaimaa ja Venäjä) kymmeneen (Yhdysvallat). Keskiarvona menetelmien määrälle saadaan 5,16 kahden desimaalin tarkkuudella ja mediaaniarvoksi tulee viisi.

Joillakin valtioilla oli jätetty auki mahdollisuus muidenkin kuin laissa nimenomaisesti mainittujen menetelmien käytölle. Yleensä tällöin edellytyksenä kuitenkin pidettiin, että mainittujen menetelmien ulkopuolelta valittu menetelmä antaa perustellusti luotettavamman tai paremmin markkinaehtoperiaatetta vastaavan siirtohinnan.

Tarkastelemalla tarkemmin 12 valtiota, joilla menetelmiä on viidestä poikkeava määrä, voidaan todeta näistä viiden olevan OECD:n jäseniä. Prosentuaalisesti osuus on 41,7%, ja tämä luku on 19,1 prosenttiyksikköä kaikkien tutkimukseen mukaan otettujen valtioiden määrästä lasketun keskiarvon alapuolella.

Laskemalla inhimillisen kehityksen indeksin näille 12 maalle keskiarvoksi saadaan 0,856, mikä on 0,020 koko otannan keskiarvon alapuolella.

Tapaoikeudellisia näistä 12 valtiosta on 3, joka on prosentuaalisesti 25,0%. Tämän suhteen ollaan siis käytännössä samoissa kuin koko otannan osalta.

Kysymys 4: OECD:n suosittelemat menetelmät

Tällä kysymyksellä pyrittiin selvittämään, ovatko kaikki viisi OECD:n määrittelemää siirtohinnoittelumenetelmää sallittu tai pikemminkin onko ne mainittu kansallisessa laissa. Varmaa tietoa siitä, mikä menetelmä tarkalleen ottaen on sallittu ja mikä ei, on aineistoni perusteella käytännössä mahdotonta saada. Lisäksi sekin on mahdollista, että lain sanamuodosta ja viranomaisten tulkinnoista saisi aivan eri kuvan asiasta. Kuten aiemmin on selostettu, siirtohinnoittelulakien puuttuessa Sveitsin ja Luxembourgin osalta kysymys on nimenomaan viranomaisten noudattamista käytännöistä, ei niinkään lain kirjaimesta.

Tulokseksi saatiin, että 40 valtiossa kaikki viisi menetelmää oli sallittu kun taas 11 valtiossa joku tai jotkut menetelmistä puuttuivat. Näistä 11 valtiosta viisi on OECD:n jäseniä, joten ei-OECD maiden edustus on tässä joukossa keskimääräistä suurempi. OECD-valtioiden suhteelliseksi osuudeksi tulee 45,5%, joka on 15,3 prosenttiyksikköä keskiarvon alapuolella.

Näiden 11 maan inhimillisen kehityksen indeksin keskiarvo on 0,863 eli 0,013 keskiarvon alapuolella.

Tapaoikeudellisia valtioita näiden 11 joukossa on 2. Prosentuaalisesti tämä on 18,2%, joten tässä suhteessa edustus on pienempi kuin koko otannassa.

Kysymys 5: Muut kuin OECD:n mainitsemat menetelmät

Kysymyksellä numero viisi oli tarkoituksena selvittää, onko jokin muu siirtohinnoittelumenetelmä sallittu OECD:n suositteleman viiden menetelmän lisäksi. Tässä

kysymyksessä katsottiin erikseen myös sitä, onko laissa sanottu, että myös muita kuin mainittuja tilanteeseen sopivia menetelmiä voi käyttää.

Tulosten mukaan 32 valtiossa sallittujen menetelmien joukossa oli vain OECD:n suosittelemia menetelmiä. Kuuden valtion kohdalla oli maininta myös muista tilanteeseen sopivista menetelmistä ja 13 valtion kohdalla oli sallittu, ja myös nimeltä mainittu muitakin menetelmiä.

Tutkitaan vielä tarkemmin näitä 13 valtiota. Niistä vain 5 on OECD:n jäseniä. OECD:n jäseniä on prosentuaalisesti 38,5%, mikä on 22,3 prosenttiyksikköä vähemmän kuin osuus kaikkien 51 valtion joukossa.

Näiden 13 valtion inhimillisen kehityksen mittarin keskiarvo on 0,863 eli 0,013 keskiarvon alapuolella.

Tapaoikeudellisia näistä 13 valtiosta on 3, joka vastaa prosentuaalisena edustuksena 23,1 prosenttia. Ollaan siis hieman keskiarvon alapuolella.

Kysymys 6: Menetelmien suositusjärjestys

Kysymyksessä kuusi verrattiin laissa mainittua siirtohinnoittelumenetelmien järjestystä OECD:n suositukseen. 33 valtion kohdalla järjestys oli sama kuin OECD:n ohjeessa, ja 18 valtiolla oli järjestyksessä joko eroavaisuuksia tai siitä ei ollut lausuttu mitään.

Näiden 18 valtion joukosta vain 6 on OECD:n jäseniä. Prosentuaalisesti OECD:n jäseniä on siis tässä joukossa 33,3%, kun kaikkien tutkittavien maiden osalta luku on 60,8%. Ero on siis peräti 27,5 prosenttiyksikköä. Huomattavaa kuitenkin on, että esimerkiksi Suomi ja Yhdysvallat kuuluvat näiden kuuden maan joukkoon.

Inhimillisen kehityksen indeksikin keskiarvoksi näille 18 valtiolle tulee 0,834. Näin ollen nämä maat ovat myös inhimillisen kehityksen indeksillä mitattuna 0,042 keskiarvon alapuolella.

Tapaoikeudellisten maiden määrä näistä 18 on 5, prosentuaalisesti 27,8%. Tämän suhteen edustus on siis hieman koko otannan keskiarvon 25,5 prosentin yläpuolella.

Kysymys 7: Advanced pricing arrangement

Tutkittavana oli, mitkä valtiot hyväksyvät advance pricing arrangement -järjestelyn. Ranskan laskin tutkimuksessa kyllä-ryhmään, vaikka APA-järjestelyille onkin siellä pääosin tiukemmat vaatimukset kuin muissa positiivisen vastauksen saaneissa maissa. Ranskassa järjestelyyn ei siis pääse kuka tahansa. OECD esittelee APA-järjestelyn ohjeessaan ja pitää sitä hyvänä keinona epäselvyyksien ja riitatilanteiden ehkäisyssä. Tutkimuksessa mukana olleista maista 37 hyväksyy järjestelyn, kun taas 14 valtiolla ei lainsäädäntö sitä mahdollista.

Näistä 14 valtiosta kuusi on OECD:n jäseniä kun taas kahdeksan valtiota ei kuulu järjestöön. Prosentuaalisesti OECD:n jäseniä on siis vain 42,9%, joka on 17,9 prosenttiyksikköä vähemmän kuin koko otannassa.

Inhimillisen kehityksen indeksillä mitattuna nämä 14 valtiota saavat keskiarvokseen 0,824. Tulos on peräti 0,052 koko otannan keskiarvon alapuolella.

Tapaoikeudellisia valtioita näistä 14 on 4, joka vastaa 28,6% edustusta. Luku on noin kolmen prosenttiyksikön koko otannan keskiarvon yläpuolella.

Kysymys 8: Määräaika dokumentaatiolle

Kysymyksen analysoinnin tekee vaikeaksi maiden noudattamat erilaiset käytännöt. Tämän suhteen valtiot voidaan jakaa karkeasti kolmeen luokkaan: 1) maat, jotka ilmoittavat määräajan dokumentaation antamiselle laskien viranomaisten pyynnöstä, 2) maat, jotka ilmoittavat määräajan ainoastaan tilikauden päättymisestä lukien ja 3) maat, jotka eivät ilmoita laissaan mitään määräaikoja vaan toteavat ehkä ainoastaan, että dokumentaatio on toimitettava pyydettyä.

Ryhmään yksi kuuluvia maita on tutkituista 28, ryhmään kaksi kuuluvia 11 ja ryhmään kolme kuuluu näin ollen 12 valtiota. On huomattava lisäksi, että ryhmään yksi kuuluvista maista seitsemän ilmoittavat määräajan myös sen mukaan, kauanko tilikauden loppumisen jälkeen dokumentoinnin valmisteluun on aikaa. Monien maiden kohdalla se tarkoittaa sitä, että vasta tämän jälkeen viranomaisilla on oikeus pyytää dokumentaatiota, ja siitä lähtee juoksemaan kohdan yksi mukainen määräaika. Lisäksi monen maan kohdalla mainitaan, että lisäaikaa dokumentaation antamiselle on mahdollista hakea perusteluja vastaan ja tämä lieneekin pääsääntö.

Dokumentaation antamisajan keskiarvoksi 1)-ryhmän maille saadaan 42,0 päivää arvojen vaihdella seitsemästä (Puola) 90:een (Kanada, Kazakstan ja Romania). 2)-ryhmän maiden keskiarvoksi tulee 6,68 kuukautta ja laskien mukaan kaikki 18 valtiota, jotka tämän arvon ilmoittivat, asettuu keskiarvo lukemaan 6,28 kuukautta. Näiden suhteen arvot vaihtelevat kolmesta (Meksiko) kahteentoista (Etelä-Afrikka).

Ryhmän kolme valtiota voisi olla syytä tutkia vielä erikseen. Tähän ryhmään kuuluvista 12 maasta seitsemän on OECD:n jäseniä ja viisi ei ole. OECD-edustus 58,3% on siis vain 2,5 prosenttiyksikön päässä koko otannan keskiarvosta.

Inhimillisen kehityksen indeksi näiden maiden osalta saa keskiarvon 0,880. Näin ollen näiden maiden keskiarvo on jopa hieman koko otannan keskiarvon yläpuolella.

Tapaoikeudellisia valtioita näistä 12:sta on 5, joka on prosentuaalisesti 41,7%. Luku on peräti 16,2 prosenttiyksikköä koko otannan keskiarvon yläpuolella.

Kysymys 9: Minimirangaistukset

Tuloksia on tämänkin kysymyksen osalta vaikea analysoida, sillä mailla oli tässäkin tapauksessa hyvin erilaisia käytäntöjä. Selvimmin erottuva ryhmä oli kuitenkin valtiot, jotka ilmoittivat rangaistuksen suhteessa maksamattoman veron määrään. Tällaisia valtioita oli 26. Minimirangaistukset vaihtelivat välillä 2% (Indonesia) ja 100% (kahdeksan valtiota) maksamattoman veron määrästä. Keskiarvoksi näille 26 valtiolle tulee 43,7%.

Tämän ilmaisutavan lisäksi käytettiin lukuisia muita tapoja määrätä alimmasta rangaistuksesta. Seitsemän maata ilmoitti alimman rangaistuksen rahamääräisenä, viisi valtiota määräsi alimmaksi rangaistukseksi pelkän viivästyskoron maksamattomalle verolle, kolme valtiota vapautti rangaistuksista, mikäli rikkomus ei täytä tahallisuuden tunnusmerkkejä, kaksi valtiota ilmoitti sanktion prosentteina transaktioiden kokonaissummasta ja kaksi prosentteina siirtohinnoitteluoikaisusta. Lisäksi kahden valtion kohdalta ei aineistosta löytynyt tietoa siirtohinnoittelutapauksissa sovellettavista rangaistuksista, ja neljän valtion osalta oli mahdotonta yleisellä tasolla määrittellä, mikä rangaistuksista on alin. Tällöin merkkasin taulukkoon tekstin ”monia eri säännöksiä”.

Kysymys 10: Maksimirangaistukset

Rangaistuksen ilmaisu- ja määrittämistavoissa oli tässäkin tapauksessa eroja tutkimukseen valittujen valtioiden kesken samaan tyyliin kuin kysymyksen yhdeksän kohdalla edellä mainittiin.

Jonkin verran selkeämpi kuva tämän kysymyksen kohdalla kuitenkin saadaan, sillä peräti 37 valtiota ilmoittaa rangaistuksen suhteellisena osuutena maksamattomasta verosta. Tässä joukossa arvot vaihtelevat 15 prosentista (Romania) aina 1000 prosenttiin (Argentiina) asti. Keskiarvoksi saadaan 177,8%.

Muita tapoja määrätä sakkojen maksimista oli ilmoittaa se rahamääräisenä (yhdeksän maata), prosentuaalisena osuutena siirtohinnoitteluokaisusta (kaksi maata) tai suhteellisena osuutena transaktioiden kokonaismäärästä (yksi maa). Lisäksi kahden valtion kohdalla (Israel ja Itävalta) ei yksiselitteisiä säännöksiä ainakaan tutkimusaineiston mukaan löydy.

Kysymys 11: Oikeudellinen järjestelmä

Tämän kysymyksen kohdalla vastausvaihtoehtoja oli käytännössä viisi erilaista: tapaoikeudellinen (Common) ja säädösoikeudellinen järjestelmä, joka jakautui edelleen neljään alaryhmään: ranskalainen (Civil (Fr.)), saksalainen (Civil (Ger.)), pohjoismainen (Civil (Sc.)) ja sosialistinen (Civil (So.)) suuntaus.

Tutkittavat 51 valtiota jakaantuivat seuraavasti: tapaoikeudellisia 13 (25,5%), säädösoikeuden ranskalaista suuntausta 22 (43,1%), saksalaista suuntausta 9 (17,6%), pohjoismaista suuntausta 4 (7,8%) ja sosialistista suuntausta 3 (5,9%). Jaottelun lähtökohtana on analyysissä kuitenkin ehkä järkevintä käyttää jakoa tapaoikeudelliset ja säädösoikeudelliset valtiot kuten tähänkin asti on tehty.

Kysymys 12: OECD:n jäsenyys

Tutkimuksessa mukana olleista 51 maasta 31 (60,8%) oli OECD:n jäseniä ja 20 (39,2%) ei kuulunut järjestöön. OECD:n 34 jäsenvaltiosta (vuoden 2011 tilanne) tutkimuksesta puuttuivat vain Islanti, Slovenia ja Viro. Nämä kolme lienevätkin taloudellisesti OECD:n vähämerkityksisimpiä valtioita.

Tapaoikeudellista oikeusjärjestelmää käyttävistä 13 valtiosta OECD:n kuului 7 (53,8%) kun taas säädösoikeudellisista 38 valtiosta OECD:n jäseniä oli 24 (73,7%). Säädösoikeudellisten valtioiden joukossa OECD:n jäsenyys oli siis jonkin verran yleisempi kuin tapaoikeudellisten valtioiden.

Kysymys 13: Liittymisvuosi

OECD:n alkuperäisistä perustajajäsenistä tutkimuksen ulkopuolelle jäi ainoastaan Islanti, muutoin kaikki perustajajäsenet olivat mukana. Tutkimuksesta poisjääneet Slovenia ja Viro olivat sen sijaan molemmat tuoreimpien, vuoden 2010 liittyjien joukossa. Tutkimuksessa mukanaolevien maiden liittymisvuodet siis vaihtelivat välillä 1961-2010.

Kysymys 14: Inhimillisen kehityksen indeksi (HDI)

Inhimillisen kehityksen indeksi vaihteli tutkimukseen valittujen valtioiden osalta välillä 0,971 (Norja) ja 0,541 (Kenia). Kaikista 51 tutkimuksessa mukava olevasta valtiosta lasketuksi keskiarvoksi saadaan 0,876 ja mediaaniksi tulee 0,909 (Portugali).

Taustatietona voidaan laskea vielä keskiarvot OECD:n kuulumisen ja oikeudellisen järjestelmän mukaan. OECD-valtioiden keskiarvoksi tulee 0,935 ja ei-OECD-valtioiden arvoksi saadaan 0,786. Lähtökohtaisesti OECD-valtiot ovat siis selvästi kehittyneempiä kuin muut tutkimuksessa mukana olleet valtiot, eroa kertyy peräti 0,149 yksikköä.

Tapaoikeudellista järjestelmää käyttäville valtioille indeksin keskiarvoksi saadaan 0,852 joten koko otannan keskiarvoon nähden eroa on 0,024. Säädösoikeudellista järjestelmää noudattavien valtioiden keskiarvo taas on 0,884.

Kysymys 15: Siirtohinnoittelulain voimaantulovuosi

Kuten aiemmin on mainittu, tämän kysymyksen osalta ilmeni poikkeuksellisen hankalia tulkintaongelmia (ks. luku 5.1). Aineiston mukaan 49 valtiolla on vuoteen 2011 mennessä julkaistu siirtohinnoittelulakina pidettävä kokoelma. Julkaisuvuodet vaihtelevat välillä 1968 (Yhdysvallat) ja 2011 (Tšekki). Näiden osalta lasketuksi vuosikeskiarvoksi saadaan kokonaisluvuksi pyöristettynä 1999. Tämä luku antaa hieman suuntaviivaa myös siitä, kuinka tuoreesta asiasta siirtohinnoittelussa on kyse.

Ainoastaan Sveitsiltä ja Luxembourgilta varsinainen siirtohinnoittelulainsäädäntö puuttui. Näilläkin kahdella valtiolla on muissa verolaeissa yleisluontoisia periaatteita, joita voidaan käytännössä soveltaa myös siirtohinnoitteluun. Yksityiskohdat selviäisivät tarvittaessa oikeus- ja viranomaiskäytännön perusteella.

Kysymys 16: Lakien toimeenpanon laatu

Vastaukset kysymykseen saatiin 41 maalle 10 valtion jäädessä ilman arvoa. Keskiarvo näille 41 valtiolle on 7,74 asteikolla 0-10. OECD:n jäsenvaltioille laskettu keskiarvo antaa tulokseksi 8,29 kun taas ei-OECD-valtioiden keskiarvoksi tulee 5,91. Tässä suhteessa siis ero näiden kahden ryhmän välillä on varsin selvä.

Säädösoikeudellisten valtioiden keskiarvoksi saadaan 7,40, ja tapaoikeudellisten valtioiden osalta keskiarvoksi tulee 8,46. Eroa tässäkin on siis jonkin verran ja tällä kertaa tapaoikeudellisten maiden eduksi.

7.1 Pisteytys

Tässä osiossa määritän kullekin maalle pisteet kysymysten 1-7 pohjalta. Maa saa yhden pisteen, jos vastaus kysymykseen on linjassa OECD:n ohjeen kanssa ja nolla pistettä, jos vastaus ei ole yhdenmukainen OECD:n siirtohinnoitteluohjeen kanssa. Laskemalla pisteet yhteen kunkin maan kohdalla saadaan suuntaa-antava yhdistelmämuuttuja OECD:n ohjeen seuraamisesta. Seuraavassa pisteytys kysymyskohtaisesti:

1. Soveltaako valtio markkinaehtoperiaatetta?	Kyllä 1p	ei 0p
2. Koskevatko lait myös maan rajojen sisällä tapahtuvia etuyhteystransaktioita?	Kyllä 0p	ei 1p
3. Laissa mainittujen siirtohinnoittelumenetelmien määrä?	viisi 1p	muut 0p
4. Onko kaikki viisi OECD:n suosittamaa menetelmää sallittu?	Kyllä 1p	ei 0p
5. Onko sallittujen menetelmien joukossa muita kuin OECD:n mainitsemia menetelmiä?	Kyllä 0p	ei 1p
6. Onko menetelmien järjestys sama kuin OECD:n suosituksessa?	Kyllä 1p	ei 0p
7. Onko advanced pricing arrangement sallittu?	Kyllä 1p	ei 0p

Taulukko 2. Pistetaulukko OECD:n ohjeen noudattamisesta.

Sija	Valtio	11.	12.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	Yht.
1.	Australia	Common	Kyllä	1	1	1	1	1	1	1	7
	Belgia	Civil (Fr.)	Kyllä	1	1	1	1	1	1	1	7
	Itävalta	Civil (Ger.)	Kyllä	1	1	1	1	1	1	1	7
	Portugali	Civil (Fr.)	Kyllä	1	1	1	1	1	1	1	7
	Ranska	Civil (Fr.)	Kyllä	1	1	1	1	1	1	1	7
	Romania	Civil (Fr.)	Ei	1	1	1	1	1	1	1	7
	Ruotsi	Civil (Sc.)	Kyllä	1	1	1	1	1	1	1	7
	Slovakia	Civil (Ger.)	Kyllä	1	1	1	1	1	1	1	7
2.	Espanja	Civil (Fr.)	Kyllä	1	0	1	1	1	1	1	6
	Etelä-Korea	Civil (Ger.)	Kyllä	1	1	1	1	1	0	1	6
	Filippiinit	Civil (Fr.)	Ei	1	0	1	1	1	1	1	6
	Indonesia	Civil (Fr.)	Ei	1	0	1	1	1	1	1	6
	Iso-Britannia	Common	Kyllä	1	0	1	1	1	1	1	6
	Japani	Civil (Ger.)	Kyllä	1	1	1	1	0	1	1	6
	Kanada	Common	Kyllä	1	0	1	1	1	1	1	6
	Kreikka	Civil (Fr.)	Kyllä	1	1	1	1	1	1	0	6
	Malesia	Common	Ei	1	0	1	1	1	1	1	6
	Puola	Civil (Fr.)	Kyllä	1	0	1	1	1	1	1	6
	Saksa	Civil (Ger.)	Kyllä	1	0	1	1	1	1	1	6
	Sveitsi	Civil (Ger.)	Kyllä	1	0	1	1	1	1	1	6
	Tanska	Civil (Sc.)	Kyllä	1	0	1	1	1	1	1	6
	Venezuela	Civil (Fr.)	Ei	1	0	1	1	1	1	1	6
3.	Etelä-Afrikka	Common	Ei	1	1	1	1	1	0	0	5
	Hollanti	Civil (Fr.)	Kyllä	1	0	1	1	1	0	1	5
	Irlanti	Common	Kyllä	1	0	1	1	1	1	0	5
	Israel	Common	Kyllä	1	1	0	1	0	1	1	5
	Kazakstan	Civil (So.)	Ei	1	1	1	0	0	1	1	5
	Kiina	Civil (So.)	Ei	1	1	1	1	0	0	1	5
	Luxemburg	Civil (Fr.)	Kyllä	1	1	1	1	1	0	0	5
	Norja	Civil (Sc.)	Kyllä	1	0	1	1	1	1	0	5
	Singapore	Common	Ei	1	0	1	1	1	0	1	5
	Suomi	Civil (Sc.)	Kyllä	1	1	1	1	1	0	0	5
	Thaimaa	Common	Ei	1	0	0	1	1	1	1	5
	Tšekki	Civil (Ger.)	Kyllä	1	0	1	1	1	0	1	5
	Turkki	Civil (Fr.)	Kyllä	1	0	1	1	0	1	1	5
	Unkari	Civil (Ger.)	Kyllä	1	0	1	1	0	1	1	5
4.	Chile	Civil (Fr.)	Kyllä	1	1	0	0	1	1	0	4
	Intia	Common	Ei	1	1	1	1	0	0	0	4
	Italia	Civil (Fr.)	Kyllä	1	1	0	0	0	1	1	4
	Kenia	Common	Ei	1	1	1	1	0	0	0	4
	Kolumbia	Civil (Fr.)	Ei	1	1	0	1	0	0	1	4
	Meksiko	Civil (Fr.)	Kyllä	1	1	0	0	0	1	1	4
	Uusi-Seelanti	Common	Kyllä	1	0	1	0	0	1	1	4
5.	Argentiina	Civil (Fr.)	Ei	1	1	0	1	0	0	0	3
	Ecuador	Civil (Fr.)	Ei	1	1	0	0	0	1	0	3
	Peru	Civil (Fr.)	Ei	1	0	0	1	0	0	1	3
	Taiwan	Civil (Ger.)	Ei	1	0	1	0	0	0	1	3
	Yhdysvallat	Common	Kyllä	1	1	0	0	0	0	1	3
6.	Venäjä	Civil (So.)	Ei	1	0	0	0	1	0	0	2
	Vietnam	Civil (Fr.)	Ei	1	0	1	0	0	0	0	2
7.	Brasilia	Civil (Fr.)	Ei	0	1	0	0	0	0	0	1

Maiden saamat pisteet vaihtelivat siis yhdestä seitsemään. Kaikkien valtioiden pistekeskisarvoksi saadaan 5,06 ja mediaaniksi 5. Täydet seitsemän pistettä sai kahdeksan valtiota, joista vain yksi (Romania) oli OECD:n ulkopuolelta. Kuuteen ja viiteen pisteeseen päätyi molempiin 14 valtiota, neljään pisteeseen seitsemän, kolmeen viisi, kahteen kaksi ja yhteen pisteeseen yksi valtio (Brasilia). Alimmat pisteet saanut OECD maa oli Yhdysvallat, joka sai kolme pistettä. Suomen pistemääräksi tuli viisi. Havainnollistetaan tulosta vielä ristiintaulukoinnilla:

Taulukko 3. Ristiintaulukointi: pisteet vs. OECD:n jäsenyys.

Pisteet	Jäsenyys		
	Ei	Kyllä	Yhteensä
7	1	7	8
6	4	10	14
5	5	9	14
4	3	4	7
3	4	1	5
2	2	0	2
1	1	0	1
Yhteensä	20	31	51

Tämän jälkeen on kiinnostavaa selvittää onko OECD:n kuulumisella vaikutusta valtion saamiin pisteisiin. Tätä selvitän aluksi laskemalla pistekeskisarvot erikseen OECD:n kuuluville ja kuulumattomille maille. 31 OECD:n kuuluvaa valtiota saa keskiarvokseen 5,58. 20 ei-OECD valtiota saa keskiarvokseen sen sijaan 4,25. Eroa näiden kahden ryhmän välillä on siis keskimäärin 1,33 pistettä. Tämän perusteella vaikuttaa siltä, että OECD:n kuulumisella on vaikutusta valtion saamiin pisteisiin. Havainnon yleistettävyydestä kertoo ristiintaulukoinnin khiin neliö -testi:

Taulukko 4. Khiin neliö -testi: pisteet vs. OECD:n jäsenyys.

	Arvo	df	Merkitsevyys
Pearson khiin neliö	11,311	6	0,079
Likelihood ratio	12,716	6	0,048
Tapauksia	51		

Havainto ei siis tästä huolimatta ole tilastollisesti merkitsevä, kun alimpana hyväksyttävänä tasona pidetään arvoa $p = 0,05$. Ollaan kuitenkin hyvin lähellä sitä, joten tulosta ei näin ollen voida täysin hylätä.

Vastaavalla tavalla voimme laskea pistekeskisarvot tapaoikeudellista (common-law) järjestelmää ja säädösoikeudellista (civil-law) järjestelmää noudattaville valtioille. Tapaoikeudelliset valtiot saavat pistekeskisarvokseen 5,00 kun taas säädösoikeudelliset valtiot saavat arvon 5,08. Tässä suhteessa ei siis eroa juuri ole. Tulos taulukkomuodossa:

Taulukko 5. Ristiintaulukointi: pisteet vs. oikeudellinen järjestelmä.

Pisteet	Järjestelmä		
	Civil	Common	Yhteensä
7	7	1	8
6	11	3	14
5	9	5	14
4	4	3	7
3	4	1	5
2	2	0	2
1	1	0	1
Yhteensä	38	13	51

Suoritetaan myös tälle khiin neliö -testi:

Taulukko 6. Khiin neliö -testi: pisteet vs. oikeudellinen järjestelmä.

	Arvo	df	Merkitsevyys
Pearson khiin neliö	3,820	6	0,701
Likelihood ratio	4,511	6	0,608
Tapauksia	51		

Kuten oletettua, yhdistelmämuuttujalla ja valtion oikeudellisella järjestelmällä ei ole tilastollisesti merkitsevää riippuvuutta. Merkitsevyyttä osoittavan tunnusluvun jäädessä näin heikoksi voidaan sanoa, että riippuvuus on käytännössä nolla.

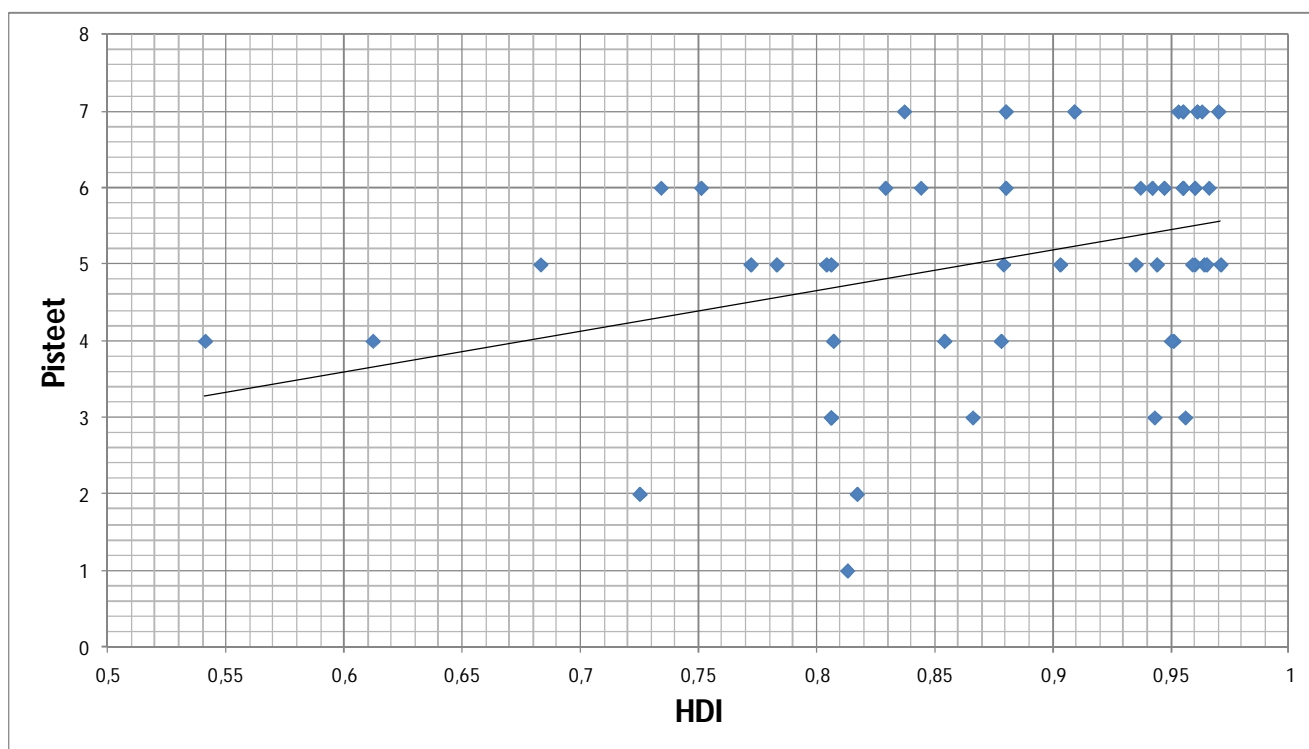
Seuraavaksi olisi kiinnostavaa tietää, onko inhimillisen kehityksen indeksillä ja valtion saamalla pistemäärällä yhteyttä toisiinsa. Tämä voidaan selvittää seuraavassa kappaleessa toteutettavan analyysin avulla.

7.2 Pisteet ja HDI

Tässä kappaleessa pyritään saamaan selville, onko maan saamalla pisteillä ja sen HDI-luvulla yhteyttä toisiinsa.

Ensin esitettävässä kuviossa (Kuvio 2) näemme maat sijoitettuna niiden saamien pisteiden ja inhimillisen kehityksen indeksin mukaan. Suora on vedetty havaintopisteiden mukaisesti. Lievä trendi on jo kuvion perusteella havaittavissa. Havaintopisteet ovat lievästi jakautuneet akselille vasemmasta alakulmasta oikeaan yläkulmaan. Pearsonin korrelaatiotesti ja Spearmanin järjestyskorrelaatiotesti kertovat kuitenkin ehkä lisää muuttujien suhteesta.

Kuvio 2. Maat yksittäisinä havaintoina kuvaajassa pisteiden ja HDI-luvun mukaisesti.



Taulukko 7. Korrelaatiotestit: pisteet vs. HDI. Koko otanta.

	Pisteet	HDI
Pearsonin korrelaatiokerroin	1	0,359
Merkitsevyys		0,010
Spearmanin korrelaatiokerroin	1	0,388
Merkitsevyys		0,005

Pearsonin kertoimen mukaan muuttujien välillä vallitsee 0,359 suuruinen ja Spearmanin kertoimen mukaan 0,388 suuruinen positiivinen korrelaatio. Tämä tarkoittaa sitä, että valtion saamat pisteet eivät ole täysin satunnaisia suhteessa inhimillisen kehityksen indeksiin, vaan keskimäärin korkean HDI-luvun valtio saa myös korkeat pisteet. Pisteistä siis lähes 40% on selitettävissä HDI-luvun perusteella. Korrelaatio on myös tilastollisesti merkitsevä p-luvun ollessa toisessa tapauksessa yhden prosentin ja toisessa tapauksessa puolen prosentin

merkitsevyytasolla. Toisin sanoen, kun tulosta sanotaan voitavan yleistää perusjoukkoon, on virhepäätelmän mahdollisuus alle prosentin luokkaa.

Tämän jälkeen on syytä vielä selvittää OECD:n kuulumisen vaikutusta juuri saatuihin tuloksiin. Lähtökohtaisestihan järjestöön kuuluvat maat ovat korkeamman HDI-luvun maita kuin siihen kuulumattomat. Nyt tutkitaan vielä OECD:n kuuluvia ja kuulumattomia valtioita erikseen omina ryhminään. Jos sama tulos pätee näiden ryhmien sisällä, voidaan HDI-luvulla päätellä olevan enemmän merkitystä OECD:n siirtohinnoitteluohjeen noudattamisessa, eikä tulosten johtuvan ainoastaan jaosta OECD- ja ei-OECD-valtioihin. Järjestöön kuuluvien maiden osalta tutkitaan samalla myös OECD:n liittymisvuoden yhteyttä pisteisiin.

Tarkastellaan ensin järjestön ulkopuolella olevia 20 valtiota:

Taulukko 8. Korrelaatiotestit: pisteet vs. HDI. Ei-OECD-maat.

	Pisteet	HDI
Pearsonin korrelaatiokerroin	1	-0,020
Merkitsevyys		0,932
Spearmanin korrelaatiokerroin	1	-0,015
Merkitsevyys		0,951

Tämän jälkeen tutkitaan järjestöön kuuluvia 31 valtiota:

Taulukko 9. Korrelaatiotestit: pisteet vs. HDI. OECD-maat.

	Pisteet	HDI
Pearsonin korrelaatiokerroin	1	0,200
Merkitsevyys		0,282
Spearmanin korrelaatiokerroin	1	0,201
Merkitsevyys		0,279

Näissä ryhmissä ei ole havaittavissa tilastollisesti merkitseviä korrelaatioita. Näyttää siis siltä, että OECD:n ohjeen noudattaminen riippuu enemmän järjestön jäsenyydestä kuin valtion kehittyneisyydestä. Mitä ilmeisimmin korrelaatio löytyy siis toisaalta OECD:n jäsenyyden ja valtion kehittyneisyyden ja toisaalta OECD:n jäsenyyden ja ohjeen noudattamisen väliltä. Tutkitaan vielä kuitenkin lyhyesti OECD:n liittymisvuoden korrelaatiota valtion saamiin pisteisiin:

Taulukko 10. Korrelaatiotestit: pisteet vs. OECD:n liittymisvuosi. OECD-maat.

	Pisteet	Vuosi
Pearsonin korrelaatiokerroin	1	-0,221
Merkitsevyys		0,233
Spearmanin korrelaatiokerroin	1	-0,271
Merkitsevyys		0,140

Tilastollisesti merkitsevää korrelaatiota ei siis ole tulosten mukaan havaittavissa myöskään liittymisvuoden osalta.

7.3 Monimuuttujaregressioanalyysi

Luotettavin tulos eri muuttujien välisistä suhteista saadaan epäilemättä monimuuttujaregression avulla. Näin voidaan samanaikaisesti tarkastella useampien relevanttien muuttujien vaikutusta selitettävään muuttujaan. Tässä on se etu korrelaatioanalyysiin nähden, että tällä tavoin saadaan selville, mikä todella selittää selitettävää muuttujaa. Korrelaatioanalyysissä havaitaan vain korrelaatio, mutta tarkempi analysointi onkin sitten jo hankalampaa.

Ensimmäisessä regressiossa selitettäväksi asetetaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeen noudattamista kuvaava yhdistelmämuuttuja eli toisin sanoen valtion saamat pisteet. Selittäviä muuttujia sen sijaan ovat OECD:n kuuluminen, oikeudellinen järjestelmä sekä ihmillisen kehityksen indeksi. Lausekkeena ensimmäinen regressio näyttää seuraavanlaiselta:

Yhtälö 1.

$$\text{OHJNOUD}_j = \beta_0 + \beta_1 * \text{OECD}_j + \beta_2 * \text{CIVIL}_j + \beta_3 * \text{HDI}_j + e_j$$

jossa

OHJNOUD = yhdistelmämuuttujan arvo

OECD = OECD:n kuuluminen

CIVIL = oikeudellinen järjestelmä

HDI = ihmillisen kehityksen indeksi

β_0 = vakiotermi

β_{1-3} = muuttujien kertoimet

e_j = lausekkeen virhetermi

Analyysi ajetaan seuraavanlaisella aineistolla:

Taulukko 11. Ensimmäisen regressioanalyysin aineisto.

	Ka	Mediaani	Maksimi	Minimi	Keskihajonta	Lukum.
OHJNOUD	5,06	5	7	1	1,462	51
OECD	0,61	1	1	0	0,493	51
CIVIL	0,75	1	1	0	0,440	51
HDI	0,876	0,909	0,971	0,541	0,099	51

Tulokset:

Taulukko 12. Pearsonin korrelaatiokertoimet ensimmäisestä analyysistä. Merkitsevyystason 0,01 kertoimet lihavoitu.

	OHJNOUD	OECD	CIVIL	HDI
OHJNOUD	1,000	0,449	0,024	0,359
OECD		1,000	0,083	0,738
CIVIL			1,000	0,142
HDI				1,000

Selitysaste, korj. R^2 0,153

Taulukko 13. Ensimmäisen analyysin regressiokertoimet ja ANOVA-tilaus.

Model	Standardoimattomat kertoimet		Merkitsevyys	Collinearity
	B	Keskivirhe		Statistics
Vakio	3,544	2,249	0,122	
OECD	1,193	0,572	0,042	2,196
CIVIL	-0,063	0,437	0,886	1,022
HDI	0,955	2,856	0,740	2,226

ANOVA	
	F Merkitsevyys
Regressio	4,005 0,013

Tulokset ovat suurelta osin aiemmin saatujen tulosten kaltaisia. Näemme, että tilastollisesti merkitsevät korrelaatiot löytyvät yhdistelmämuuttujan ja OECD:n kuulumisen sekä HDI-luvun väliltä. Toisaalta myös OECD:n kuulumisen ja HDI-luvun välillä on tilastollisesti merkitsevä riippuvuus. Sen sijaan oikeudellisella järjestelmällä ei regressioanalyysinkaan perusteella ole tilastollisesti merkitsevää yhteyttä valtion saamiin pisteisiin.

Yhtälön selitysaste on 0,153, mikä tarkoittaa sitä, että selittävät muuttujat selittävät 15,3% selitettävän muuttujan vaihtelusta. ANOVA-taulukon merkitsevyysluku 0,013 puolestaan kuvaa sitä, että yhtälössä on merkitseviä selittäviä muuttujia. Kerrointaulukon VIF-luku taas kertoo sen, onko mallissa multikollinearisuusongelmaa. Tässä tapauksessa VIF-arvot jäävät selvästi suuntaa-antavana rajana pidetyn kymmenen alapuolelle, joten multikollinearisuus ei ole mallissa ongelma.

Myös toisen regression selitettävänä muuttujana on OECD:n ohjeen noudattamista kuvaava yhdistelmämuuttuja. Selittävinä muuttujina on kuitenkin tällä kertaa oikeudellisen järjestelmän ja inhimillisen kehityksen indeksin lisäksi myös OECD:n liittymisvuosi sekä siirtohinnoittelulain voimaantulovuosi. Tässä tapauksessa mukana otoksessa ei luonnollisestikaan ole OECD:n kuulumattomat valtiot eivätkä toisaalta valtiot, joille ei löytynyt siirtohinnoittelulain voimaantulovuotta. Lauseke muodostuu seuraavanlaiseksi:

Yhtälö 2.

$$\text{OHJNOUD}_j = \beta_0 + \beta_1 * \text{CIVIL}_j + \beta_2 * \text{HDI}_j + \beta_3 * \text{OECDVUOSI}_j + \beta_4 * \text{OHJEVUOSI}_j + e_j$$

jossa

OHJNOUD = yhdistelmämuuttujan arvo

CIVIL = oikeudellinen järjestelmä

HDI = inhimillisen kehityksen indeksi

OECDVUOSI = OECD:n liittymisvuosi

OHJEVUOSI = siirtohinnoittelulain voimaantulovuosi

β_0 = vakiotermi

β_{1-4} = muuttujien kertoimet

e_j = lausekkeen virhetermi

Analyysi ajetaan seuraavanlaisella aineistolla:

Taulukko 14. Toisen regressioanalyysin aineisto.

	Ka	Mediaani	Maksimi	Minimi	Keskihajonta	Lukum.
OHJNOUD	5,59	6	7	3	1,119	29
CIVIL	0,76	1	1	0	0,435	29
HDI	0,933	0,951	0,971	0,806	0,041	29
OECDVUOSI	1973	1961	2010	1961	17,428	29
OHJEVUOSI	1998	1997	2011	1968	9,835	29

Tulokset:

Taulukko 15. Pearsonin korrelaatiokertoimet toisesta analyysistä. Merkitsevyytason 0,01 kertoimet lihavoitu ja merkitsevyytason 0,05 kertoimet kursivoitu.

	OHJNOUD	CIVIL	HDI	OECDVUOSI	OHJEVUOSI
OHJNOUD	1,000	0,228	0,207	-0,229	0,246
CIVIL		1,000	-0,316	0,055	0,238
HDI			1,000	-0,542	-0,206
OECDVUOSI				1,000	0,142
OHJEVUOSI					1,000

Selitysaste, korj. R^2 0,077

Taulukko 16. Toisen analyysin regressiokertoimet ja ANOVA-taulukko.

Model	Standardoimattomat		Merkitsevyys	Collinearity
	kertoimet			Statistics
	B	Keskivirhe		VIF
Vakio	-43,669	52,059	0,410	
CIVIL	0,664	0,506	0,202	1,180
HDI	7,302	6,240	0,253	1,615
OECDVUOSI	-0,009	0,014	0,547	1,454
OHJEVUOSI	0,029	0,022	0,183	1,087

ANOVA		
	F	Merkitsevyys
Regressio	1,588	0,210

Kuten tulokset kertovat, tutkimuksen kannalta uusia tai kiinnostavia korrelaatioita ei löytynyt. Mainittakoon kuitenkin, että tilastollisesti merkitsevä riippuvuus on silti havaittavissa OECD:n liittymisvuoden ja inhimillisen kehityksen indeksin välillä. Riippuvuus on negatiivinen, mikä tarkoittaa käytännössä sitä, että indeksin mukaan korkeamman inhimillisen kehityksen valtiot ovat liittyneet OECD:n aiemmin kuin alhaisemman arvon saavat valtiot. Intuitiivisesti tämä tuntuukin loogiselta.

Toinen tilastollisesti merkitsevä (viiden prosentin tasolla mitattuna) mutta tutkimuksen kannalta vähemmän kiinnostava korrelaatio löytyy HDI-luvun ja oikeudellisen järjestelmän väliltä. Negatiivinen korrelaatio tarkoittaa tässä kohdassa sitä, että OECD-maiden joukossa tapaoikeudelliset valtiot ovat keskimäärin kehittyneempiä kuin säädösoikeudelliset valtiot.

Mallin selitysaste jää arvoon 0,077 eli selvästi alemmaksi kuin ensimmäisessä yhtälössä. Lisäksi ANOVA-tilaukoston merkitsevyyttä kuvaava luku jää suhteellisen korkeaksi. Silti multikollinearisuongelmia ei esiinny tässäkään mallissa.

Kolmannessa regressiossa, kuten kahdessa aiemmassakin, selitettäväksi asetetaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeen noudattamista kuvaava yhdistelmämuuttuja eli toisin sanoen valtion saamat pisteet. Selittäviä muuttujia sen sijaan ovat tällä kertaa lain toimeenpanon laatua kuvaava indeksi, inhimillisen kehityksen indeksi, OECD:n kuuluminen sekä oikeudellinen järjestelmä. Havaintoja on mukana 41. Pois analyysistä jäävät valtiot, joille lain toimeenpanon laatu -indeksin arvoa ei voitu määrittää. Lausekkeena kolmas regressio näyttää seuraavanlaiselta:

Yhtälö 3.

$$\text{OHJNOUD}_j = \beta_0 + \beta_1 * \text{LEGENF}_j + \beta_2 * \text{HDI}_j + \beta_3 * \text{OECD}_j + \beta_4 * \text{CIVIL}_j + e_j$$

jossa

OHJNOUD = yhdistelmämuuttujan arvo

LEGENF = lakien toimeenpanon laatu -indeksin arvo

HDI = inhimillisen kehityksen indeksi

OECD = OECD:n kuuluminen

CIVIL = oikeudellinen järjestelmä

β_0 = vakiotermi

β_{1-4} = muuttujien kertoimet

e_j = lausekkeen virhetermi

Kolmas regressioanalyysi ajetaan seuraavanlaisella aineistolla:

Taulukko 17. Kolmannen regressioanalyysin aineisto.

	Ka	Mediaani	Maksimi	Minimi	Keskiahajonta	Lukum.
OHJNOUD	5,10	5	7	1	1,411	41
LEGENF	7,74	8	10	2,5	2,150	41
HDI	0,884	0,943	0,971	0,541	0,105	41
OECD	0,63	1	1	0	0,488	41
CIVIL	0,68	1	1	0	0,471	41

Tulokset:

Taulukko 18. Pearsonin korrelaatiokertoimet kolmannesta analyysistä. Merkitsevyystason 0,01 kertoimet lihavoitu.

	OHJNOUD	LEGENF	HDI	OECD	CIVIL
OHJNOUD	1,000	0,237	0,341	0,453	0,048
LEGENF		1,000	0,620	0,514	-0,232
HDI			1,000	0,730	0,206
OECD				1,000	0,135
CIVIL					1,000

Selitysaste, korj, R^2 0,177

Taulukko 19. Kolmannen analyysin regressiokertoimet ja ANOVA-taulukko.

Model	Standardoimattomat		Merkitsevyys	Collinearity
	kertoimet			Statistics
	B	Keskivirhe		VIF
Vakio	4,009	2,346	0,096	
LEGENF	-0,009	0,142	0,948	2,112
HDI	0,453	3,449	0,896	2,979
OECD	1,269	0,633	0,053	2,173
CIVIL	-0,065	0,515	0,900	1,340

ANOVA		
	F	Merkitsevyys
Regressio	2,331	0,074

Saatujen tulosten mukaan edelleen HDI-arvolla ja OECD:n kuulumisella on tilastollisesti merkitsevä yhteys yhdistelmämuuttujaan. Uutena tietona kolmas regressioanalyysi kertoo, että lakien toimeenpanon laadulla on tilastollisesti merkitsevä positiivinen korrelaatio HDI-lukuun sekä OECD:n kuulumiseen. Tämä oli jokseenkin odotettua, sillä oli tiedossa jo La Portan (1998) tutkimuksen perusteella, että lakien toimeenpano on laadukkaampaa korkean kuin matalan BKT:n maissa. Lisäksi aiemmin tiedettyä oli myös se, että korkea HDI ja OECD:n jäsenyys ovat sidoksissa toisiinsa. Toisaalta myös lakien toimeenpanon laadulla on lähes tilastollisesti merkitsevä yhteys ohjeen noudattamiseen. Tilastollista merkitsevyyttä kuvaava luku kohoaa kuitenkin 6,7 prosenttiin.

Selitysaste mallissa on kaikista yhtälöistä korkein, 0,177. Silti yhtälön merkitsevyyttä kuvaava luku jää yleisesti merkitsevyyden rajana pidettyä 0,05 korkeammaksi. VIF-luvut kohoavat suurimmillaan lähes kolmeen, mutta tarkoittavat kuitenkin sitä, että multikollinearisuongelmaa ei esiinny.

8 YHTEENVETO

Tiivistettynä tutkimuksen tuloksista voidaan sanoa, että HDI:lla mitattuna kehittyneet ja OECD:n kuuluvat valtiot, joiden lakien toimeenpano on laadukasta, soveltavat täsmällisemmin OECD:n siirtohinnoitteluohjetta kuin alhaisen kehityksen valtiot, jotka eivät kuulu OECD:n ja joiden lakien toimeenpano ei ole laadukasta. Tilastollisesti merkitsevä korrelaatio löytyi siis OECD:n ohjeen noudattamista kuvaavan yhdistelmämuuttujan suhteessa HDI-lukuun, OECD:n kuulumiseen sekä hieman merkitsevyyden viiden prosentin rajasta jäävä korrelaatio suhteessa lakien toimeenpanon laatuun. Tilastollisesti merkitsevä oli myös positiivinen korrelaatio HDI-luvun ja OECD:n jäsenyyden välillä.

Kun asiaa tarkastellaan otannasta laskettujen keskiarvojen perusteella, tilanne näyttää seuraavalta: tutkimuksessa mukana olleiden 31 OECD-maan HDI keskiarvoksi tuli 0,935 kun taas 20 ei-OECD-maan keskiarvoksi 0,786. Toisaalta OECD-maat noudattavat myös

keskiarvon mukaan paremmin OECD:n ohjetta: keskiarvo yhdistelmämuuttujalle 5,58/7 kun ei-OECD-maiden keskiarvoksi tuli 4,25/7. Eroa oli molemmissa tapauksissa siis selvästi.

Ilmeisesti tärkein OECD:n ohjeen noudattamiseen vaikuttava muuttuja on OECD:n kuulumisen, sillä OECD-maiksi valikoituu lähtökohtaisesti korkealle kehittyneitä valtioita, joiden lakien toimeenpanon laatu on korkea. Tutkimuksesta ilmeni myös, että mitä kehittyneempi valtio sitä aikaisemmin se keskimäärin on OECD:n liittynyt.

OECD:n kuulumisen merkitystä ohjeen noudattamisessa kuvaa myös tutkittavien valtioiden jako OECD- ja ei-OECD-maihin. Tilastollisesti merkitsevä korrelaatio löytyi siis koko otannan osalta HDI-luvun ja yhdistelmämuuttujan väliltä. Tilanne kuitenkin muuttui, eikä korrelaatiota enää ollut havaittavissa, kun otanta jaettiin erikseen OECD:n kuuluviin ja kuulumattomiin maihin. Tämän perusteella luulisi, että korrelaatio yhdistelmämuuttujaan johtuisi enemmänkin OECD:n kuulumisesta eikä korkealla HDI-luvulla sinänsä olisi niin suurta merkitystä.

Sitä vastoin valtioiden jaottelulla ryhmiin tapaoikeudelliset/säädösoikeudelliset maat ei voida paljoa päätelmiä tehdä. Kumpikaan ryhmä ei vaikuta noudattavan OECD:n ohjetta selvästi toista paremmin tai huonommin. Tapaoikeudellisten valtioiden pistekeskiarvoksi tuli 5,00/7 ja säädösoikeudellisten valtioiden vastaavasti 5,08/7.

OECD:n kuuluvien valtioiden osalta järjestöön liittymisvuoden tai siirtohinnoittelulain julkaisuvuoden ja yhdistelmämuuttujan väliltä ei tilastollisesti merkitsevää korrelaatiota löytynyt, kun merkitsevyyden rajana käytettiin viittä prosenttia.

Tutkimuksen yhtenä tavoitteena oli selvittää myös valtioiden asettamia määräaikoja siirtohinnoitteludokumentaation laatimiselle ja siirtohinnoittelulakien rikkomisesta seuraavia rangaistussäännöksiä. Molempien suhteen valtioilla oli kirjavia käytäntöjä, minkä vuoksi kaikki eivät ole keskenään vertailukelpoisia. Yhteisiäkin piirteitä voitiin kuitenkin löytää.

Dokumentaation määräajoista valtioilla oli pääosin kolmenlaisia säädöksiä: 1) määräaika dokumentaation antamiselle laskien viranomaisten pyynnöstä, 2) määräaika dokumentaation laatimiselle laskien tilikauden lopusta ja 3) ei tarkkoja määräaikoja vaan mahdollisesti vaatimus dokumentaation toimittamisesta pyydettyä. Myös kohtien 1) ja 2) yhdistelmä oli mahdollinen. Keskiarvoiksi kohtaan 1) tuli 42,0 päivää ja kohtaan 2) 6,28 kuukautta.

Rangaistussäännösten osalta kiinnostavimpia lienevät maksimirangaistukset siirtohinnoittelulakien rikkomisesta. Tässäkin valtioilla oli kirjavia säännöksiä mutta selvästi suurin osa (37/51 valtiota) ilmoitti rangaistuksen prosentteina suhteessa maksamattomasta verosta. Keskiarvoksi näiden valtioiden osalta tuli 177,8%.

Kaikkiaan 49/51 maalla oli tutkimuksen ajankohtana voimassa oleva siirtohinnoittelulainsäädäntö. Ainoastaan Sveitsiltä ja Luxemburgilta tällainen puuttui. Otannan keskiarvo näiden 49 maan osalta lakien säätämiseksi asetettiin vuoteen 1999.

Jatkotutkimuksen kannalta esille tuli tutkielmaa tehdessä muutamia kiinnostavia aiheita. Tässä tutkimuksessa oli mahdollisuus tutustua kuhunkin valtioon vain melko pintapuolisesti. Siitä johtuen jonkin yksittäisen ja etenkin hieman keskimääräisestä poikkeavan valtion tarkastelu yksinään tai esimerkiksi vertailu Suomen kanssa saattaisikin tuottaa mielenkiintoisia tuloksia. Tällaisia valtioita voisivat olla vaikkapa Brasilia tai Venäjä, joissa lainsäädännöt ovat jokseenkin erikoislaatuiset. Toisaalta myös Yhdysvallat on hyvin omanlaisensa tapaus pitkän siirtohinnoitteluhistoriansa takia. Lisäksi tutkimus muista kuin OECD:n suosittelmista siirtohinnoittelumenetelmistä voisi tuoda mielenkiintoista tietoa. Esimerkiksi juuri Yhdysvaltojen laaja siirtohinnoittelumenetelmien kirjo olisi tässä suhteessa mielenkiintoinen tutkittava.

LÄHTEET

Andersson, Edward & Ilkkala, Jarmo & Penttilä, Seppo 2009. *Elinkeinoverolain kommentaari*. Talentum. Helsinki.

Boos, Monica 2003. *International Transfer Pricing: The Valuation of Intangible Assets*. Kluwer Law International. Haag.

Choi, Frederik D. S. & Meek, Gary K. 2008. *International Accounting*. Pearson International. New Jersey.

Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters 1988. Saatavilla osoitteesta: http://www.oecd.org/document/14/0,3746,en_2649_33767_2489998_1_1_1_1,00.html

Cravens, Karen S. 1997. Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms. *International Business Review* 1997/Vol. 6, No. 2, pp. 127-145.

Dischingera, Matthias & Riedelb, Nadine 2011. Corporate taxes and the location of intangible assets within multinational firms. *Journal of Public Economics* 2011 Vol. 95, Issues 7-8, August 2011, pp. 691-707.

- Emmanuel, Clive & Mehafdi, Messaoud 1994. *Transfer Pricing*. Academic Press Ltd. Lontoo.
- Euroopan komission tiedote 2007.
http://ec.europa.eu/dgs/legal_service/arrets/05c231_en.pdf
- Euroopan Unionin kannanotto maastapoistumisverotuksesta 2007.
http://europa.eu/legislation_summaries/taxation/131060_fi.htm
- Euroopan Unionin siirtohinnoittelun käytännösääntö 2006. 2006/C 176/01. Saatavilla osoitteesta: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:176:0001:0007:EN:PDF>
- Glendon, Mary Ann & Gordon, Michael & Osakwe, Christopher 1994. *Comparative Legal Traditions: Text, Materials and Cases on the Civil and Common Law Traditions, with Special References to French, German and English*. West. St. Paul, Minnesota, USA.
- Global Transfer Pricing Desktop Reference 2011. Deloitte.
- Haarmann, Pirkko-Liisa 2006. *Immateriaalioikeus*. Talentum Media, Helsinki.
- Habib, Ahsan 2007. Legal Environment, Accounting Information, Auditing and Information Intermediaries: Survey of the Empirical Literature. *Journal of Accounting Literature* 2007 Vol. 26, pp. 1-75.
- HDR 2009. Human Development Report. Saatavilla osoitteesta: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2009/>
- Helminen, Marjaana 2000. *Kansainvälisen konsernin sisäiset palvelut verotuksessa*. Lakimiesliiton kustannus, Helsinki.
- International Transfer Pricing 2011. PWC.
- Kananen, Jorma 2009. *Vientikaupan maksuliikenne ja rahoitus*. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja, Jyväskylä.
- Karjalainen, Jukka & Raunio, Merja 2007. *Siirtohinnoittelu*. WSOYpro, Helsinki.
- Kukkonen, Matti & Walden, Risto 2010. *Konsernin verosuunnittelu*. WSOYpro, Helsinki.
- Laaksonen, Sami 2006. Konserniverotuksen ennakkotietoja: Liiketoimintamallin muutos ja siirtohinnoittelu. *Verotus* 4/2006, 428-437.
- Laaksonen, Sanna 2010. Siirtohinnoittelu – verotarkastusten kuuma peruna. *Tax View* 1/2010, 14-15.
- Laki elinkeinotulon verottamisesta 24.6.1968/360
- Laki konserniavustuksesta verotuksessa 21.11.1986/825

Laki verotusmenettelystä 18.12.1995/1558

La Porta, Rafael & Lopez-de-Silanes, Florencio & Shleifer, Andrei 1998. Law and Finance. *Journal of Political Economy*. vol. 106, no. 6, pp. 1113-1155.

La Porta, Rafael & Lopez-de-Silanes, Florencio & Shleifer, Andrei & Vishny, Robert W. 1997. Legal Determinants of External Finance. *The Journal of Finance*. Vol. LII, no. 3, July 1997. pp. 1131-1150.

Leppiniemi, Jarmo 2002. Konserniavustus on vaativa työkalu.
<http://www.taloussanommat.fi/arkisto/2002/09/10/konserniavustus-on-vaativa-tyokalu/200228725/12>

Liao, Kelly 2009. China Strengthens Transfer Pricing Administration. *Tax View* 2/2009, 20-21.

Linnanvirta, Reima 2011. Aineettomien oikeuksien siirtohinnoittelu. *Keskuskauppakamarin julkaisu*. Helsinki.

Linnanvirta, Reima & Leppänen, Hannu-Tapani 2011. Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyt EVL:n ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden valossa. *Verotus* 2/2011, 201-207.

Malmgren, Marianne 2011. Siirtohinnoittelu kiinteän toimipaikan tulon määrittelyssä. *Verotus* 3/2011, 302-309.

MEMAP 2007. *OECD Manual on Effective Mutual Agreement Procedures*. Saatavilla osoitteesta:
http://www.oecd.org/document/45/0,3746,en_2649_33753_36156141_1_1_1_1,00.html

Niskakangas, Heikki 2005. *Johdatus Suomen verojärjestelmään*. WSOYpro, Helsinki.

OECD 2011. <http://www.oecd.org/>

OECD Guidelines 2010. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* 2010. OECD. Saatavilla osoitteesta
http://www.oecd.org/document/34/0,3746,en_2649_33753_1915490_1_1_1_1,00.html

OECD Model Tax Convention 2010. Saatavilla osoitteesta
http://www.oecd.org/document/37/0,3746,en_2649_33747_1913957_1_1_1_1,00.html

PATA 2011. <http://www.irs.gov/businesses/international/article/0,,id=156266,00.html>

Raunio, Merja 2008. Konsernitukea vai markkinaehtoista hinnoittelua. *Verotus* 1/2008, 47-59.

Raunio, Merja & Gerdt, Elina 2010. Siirtohinnoittelu laskusuhdanteessa. *Verotus* 1/2010, 75-81.

Raunio, Merja & Svennas, Karin 2011. Rahoitustransaktioiden siirtohinnoittelu - onko konserniin kuulumisella vaikutusta? *Verotus* 2/2011, 190-200.

Transfer Pricing Global Reference Guide 2010. Ernst & Young.

Törmänen, Jere 2006. Siirtohinnoittelun dokumentaatiovaatimuksiin selkeyttä.

<http://www.tilisanomat.fi/lenti/printview.php?catid=14&artid=119>

Verohallinnon muistio 2007. Siirtohinnoittelun dokumentointi, diaarinumero 1471/37/2007.

Saatavilla osoitteesta [http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Kansainvalinen_verotus/Siirtohinnoittelun_dokumentointi\(10053\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Kansainvalinen_verotus/Siirtohinnoittelun_dokumentointi(10053))

Vero-opintopäivät 2010. Suomen Verotarkastajat SVT ry, Helsinki.