

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalouden koulutusohjelma

Taloushallinto

2019

Ninni Lindqvist

KONSERNIN SISÄINEN HINNOITTELU

Case: LST Group

Ninni Lindqvist

KONSERNIN SISÄINEN HINNOITTELU

Case LST Group

Opinnäytetyön toimeksiantaja on LST Group Oy. Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, konserniyhtiöiden välisen hallintopalveluveloituksen hinnoitteluun liittyvät tekijät ja löytää siihen sopiva hinnoittelumenetelmä. Lisäksi opinnäytetyön tarkoituksena on laatia LST Groupille hallintopalveluveloitussjärjestelmän dokumentti. Opinnäytetyössä sisäisellä hinnoittelulla tarkoitetaan sitä hintaa, jonka konserniyhtiö veloittaa toiselta konserniyhtiöltä. LST konsernin sisäisiä transaktiota tapahtuu Suomen rajojen sisällä, mutta tulevaisuudessa liiketoiminta voi mahdollisesti levittäytyä myös Suomen rajojen ulkopuolelle. Opinnäytetyössä laadittu hallintopalveluveloitussjärjestelmädokumentti on osaltaan tukemassa kehitystä. Opinnäytetyö antaa kansainvälistymiselle myös valmiuden.

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmäksi valittiin kvalitatiivinen tutkimus. Tutkimuksen teoriaosuuden pohjana ovat Suomen lainsäädäntö, korkeimman hallinto-oikeuden päätös, verohallinnon ohjeita, konsernin hinnoitteluun ja hinnoittelumenetelmiin liittyvää kirjallisuutta. Konsernin välisten liiketoimien markkinaehtoisuutta selvitetään hinnoittelumenetelmän avulla. Opinnäytetyön tutkimuksen pääpaino on konsernin välisessä hallintopalvelun hinnoittelussa ja siihen sopivassa hinnoittelumenetelmässä.

Konserniyhtiöt ovat oma erillinen verovelvollinen, siksi kunkin konserniyhtiön tulot ja menot tulee kohdistaa oikealle yhtiölle ja oikean suuruisena. Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsitellään konserniyhtiön väliset liiketoimet. Kaupankäynnin kohteena voivat olla tavara, palvelu, aineeton omaisuus tai rahoitus. Kotimaisten konserniyhtiöiden väliseen kaupankäyntiin tulee soveltaa markkinaehtoperiaatetta, vaikkei siitä ole säädetty erityisellä säännöksellä. Lisäksi teoriaosuuden avulla syvennyttään erilaisiin hinnoittelumenetelmiin. Opinnäytetyön tuloksena laadittiin hallintopalveluveloitussjärjestelmä ja konsernin sisäisen hallintopalvelun hinnoittelulaskelma. Toimeksiantaja voi käyttää kululaskelmaa pohjana määritellessään hallintopalveluveloitusta.

Case-osiossa keskitytään hallintopalveluveloitussjärjestelmän malliin, kustannusten määrittelyyn, kustannuserät jaetaan kustannuspaikkoihin ja niihin liittyviin allokaatioavaimiin. Kustannusten määrittelyssä asiaa tarkastellaan palvelusaajan näkökulmasta, ja palvelusta saatua hyötyä palvelun ostajan liiketoiminnassa. Opinnäytetyön lopussa esitetään tehdyn tutkimuksen johtopäätökset, joissa todetaan käytetyn hinnoittelumenetelmän avulla veloitettun hallintopalvelun olevan markkinaehtoinen. Tämän lisäksi johtopäätöksissä esitellään kehitysehdotukset, joiden avulla kustannuserien selvittelyä on mahdollista helpottaa. Opinnäytetyössä kehitellyn ratkaisun myötä toimeksiantaja pystyy hyödyntämään hallintopalveluveloitussjärjestelmän dokumenttia ja koottua kustannuserittelyn Excel-tiedostoa hallintopalveluhinnoittelussaan.

ASIASANAT:

hinnoittelu, konserni, hallintopalvelu, siirtohinnoittelu, verotusmenettely

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business Administration | Financial Management

2019 | 54 pages, 13 pages in appendices

Ninni Lindqvist

INTRA-GROUP TRANSFER PRICING

Case LST Group

This thesis was commissioned by LST Group Oy. The objective of the thesis was to discover the factors affecting the corporation's intra-group transfer pricing of administrative services, and to identify a suitable pricing method. A related objective was to formulate an administrative service transfer pricing document for the group. In the thesis, "transfer pricing" is used to refer to the price applied to transactions conducted between companies in the same group. LST Group currently conducts intra-group transactions within Finland's national borders, but in the future its business may expand internationally. The administrative service transfer pricing document formulated as part of the thesis will help to support this development. The thesis also helps to prepare the ground for the group's internationalisation.

The thesis' research method is qualitative research. The theoretical section is based on Finnish legislation, a ruling by the Supreme Administrative Court of Finland, guidelines from the Tax Administration, the group's pricing principles and literature related to pricing methods. A pricing method is applied to examine whether intra-group transactions follow the arm's length principle (market pricing). The main focus of the research is on the pricing of intra-group administrative service sales and on finding an applicable pricing method.

Every group company is a separate tax-paying entity, so each company's income and expenses must be allocated to the correct company and at the accurate amount. The thesis' theoretical section examines the intra-group transactions that take place. Sales transactions may be related to goods, services, immaterial assets or funding. The arm's length principle must be applied to intra-group transactions between Finnish companies, even if this is not specifically stipulated by law. The theoretical section also delves into various pricing methods. The thesis resulted in the documentation of the administrative service transfer pricing system, and in the creation of a spreadsheet for calculating the costs of administrative services.

The case study section of the thesis examines the administrative service transfer pricing system's model, the evaluation of costs, the allocation of cost items between cost units, and related allocation keys. Cost evaluation is examined from the perspective of the recipient of the service and of the benefit obtained from the service by the service buyer's business. The final section of the thesis presents the conclusions of the research, which find that administrative services priced using the proposed pricing method abide by the arm's length principle. The conclusions also suggest a number of improvements which would make it easier to keep track of cost items.

KEYWORDS: pricing, corporation, administrative service, transfer pricing, taxation procedure.

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 KONSERNI JA SISÄINEN HINNOITTELU	7
2.1 Tavarakauppa	9
2.2 Palvelukauppa	12
2.3 Aineettoman omaisuuden kauppa	18
2.4 Rahoitustransaktiot konserniyhtiöiden välillä	19
2.5 Siirtohinnoittelun kotimaiset dokumentointisäännökset	20
3 SISÄISET HINNOITTELUMENETELMÄT	23
3.1 Markkinahintavertailumenetelmä	23
3.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä	24
3.3 Kustannusvoittolisämenetelmä	25
3.4 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä	26
3.5 Voitonjakomenetelmä	28
4 CASE LST GROUP	29
5 JOHTOPÄÄTÖKSET	38
LÄHTEET	40

LIITTEET

Liite 1. Hallintopalvelujärjestelmä	1 - 5
Liite 2. Hallintopalvelusopimus	1 - 4
Liite 3. Kustannuserittely	1 - 4

KUVAT

Kuva 1. Hinnoitteluoikaus.	9
Kuva 2. Täyden riskin valmistustoiminta (Raunio & Karjalainen 2018, 159).	10
Kuva 3. Sopimusvalmistustoiminta (Raunio & Karjalainen 2018, 163).	11
Kuva 4. Sisäisten palveluiden tunnistaminen (Kukkonen & Walden 2016, 213).	12
Kuva 5. Yksinkertainen hallintoveloitusjärjestelmä (Jaakkola ym. 2012, 174).	16

Kuva 6. Suomalainen Emo Oy, jolla on vain Suomessa konserniyhtiö.	21
Kuva 7. Suomalainen Emo Oy, jolla on ulkomailla tytäryhtiö, jolla ei ole yhtään työntekijää.	21
Kuva 8. Ulkomainen konserni, jolla on Suomessa tytäryhtiö/sivuliike, jolla ei ole yhtään työntekijää.	22
Kuva 9 LST yhtiöt ja omistussuhteet (LST Group 2019).	29
Kuva 10 LST konsernin hallintopalveluiden veloitusjärjestelmä.	30
Kuva 11 LST Groupin kustannuspaikat.	32
Kuva 12 LST hallintopalvelun allokaatioavaimia.	35
Kuva 13 LST Groupin hallintopalvelun työnumero.	37

TAULUKOT

Taulukko 1 Kustannuserien jako kustannuspaikoittain.	34
--	----

1 JOHDANTO

Siirtohinnoittelussa on kyse konsernin yhtiöiden välisestä sisäisestä hinnoittelusta. Sisäisellä hinnalla tarkoitetaan konsernin sisällä hintaa, jonka suoritteiden tekijä veloittaa ja suoritteiden saaja maksaa tarjottavasta suoritteesta kuten palvelusta, tavarasta, aineettomasta omaisuudesta tai rahoituksesta (Verohallinto 2016c). Konsernin sisäisellä hinnoittelulla on merkitys tuloverotuksessa, koska käytetty hinta vaikuttaa verotettavan tulon tai tappion määrään (Niskakangas 2014, 102). Konsernin sisäisen liiketapahtuman hinnoittelun pitäisi vastata todellista verottajan kannalta hyväksyttävää hinnoittelua ja sen pitäisi olla myös verottajalle todistettavissa. Konsernin tappiollisen yhtiön ylihinnoittelulla saadaan konsernin voitollisen yhtiön tulosta pienennettyä ja näin vaikutetaan verotukseen (Niskakangas 2014, 102).

Opinnäytetyön toimeksiantajana on LST Group Oy, joka toimii LST:n konsernin emoyhtiönä. Yhtiö tarjoaa konserniyrityksille talous-, laatu ja turvallisuus-, hallinto-, ja IT – palveluja. Hallintopalveluveloituksessa joudutaan usein pohtimaan, onko kysymyksessä luovutettu palvelu vai emoyhtiön omasta raportoinnista tai kontrollista johtuva palvelu. Opinnäytetyön päätavoitteena on selvittää mikä on sopiva hinnoittelumenetelmä hallintopalveluveloitukselle, millä voitollisäprosentilla voidaan hallintopalveluista laskuttaa konsernin sisällä markkinaehtoisuuden toteamiseksi, mitkä tekijät vaikuttavat hinnoitteluun ja mitkä ovat Suomessa toimivien konserniyhtiöiden siirtohinnoitteludokumentoinnin vaatimukset. Opinnäytetyössä keskitytään sisäisten hallintopalveluiden myyntiin. Opinnäytetyön tarkoitus on luoda dokumentti hallintopalvelujärjestelmästä. Tutkimuksen menetelmäksi valittiin kvalitatiivinen tutkimus.

Opinnäytetyössä avataan ensin, mikä on konsernin määritelmä ja miten määräysvalta määräytyy konsernissa. Teoriaosuudessa katsastetaan tavaroiden, palveluiden, aineettomien oikeuksien ja rahoitustransaktioiden hinnoittelua, siirtohinnoitteludokumentointia ja hinnoittelumenetelmiä. Näiden tietojen pohjalta tarkastetaan LST Groupin hallintopalvelun veloitus ja siihen liittyvä hinnoittelumenetelmä, jotta voidaan osoittaa hinnoittelun olevan markkinaehtoinen.

2 KONSERNI JA SISÄINEN HINNOITTELU

Konserni on kahden tai useamman juridisesti itsenäisen yrityksen muodostama taloudellinen kokonaisuus, jossa emoyrityksellä on yksin tai yhdessä muiden konsernin yritysten kanssa määräysvaltaa muissa konserniin kuuluvissa yrityksissä. Emoyritys ja tytäryritys yhdessä muodostavat konsernin. (Tomperi 2015, 164.) Lähtökohtana konserniin kuuluvien yhtiöiden tulos lasketaan ja pääsääntöisesti verotetaan täysin erikseen (Kukkonen & Walden 2010, 15). VML31 §:n mukaan konsernin sisäisissä liiketoimissa tulee käyttää käypää arvoa. Konserniyhtiöitä verotetaan Suomessa erillisinä verovelvollisina, näin ollen konserniin kuuluminen ei vaikuta välittömästi verovelvollisen verotusasemaan. Mikäli konserniyhtiön omaisuutta luovutetaan sisäisesti, realisoituu konserniyhtiöille luovutusvoittoa tai -tappiota. (Kukkonen & Walden 2016, 18.)

Arbitraatiosopimus on EU-jäsenvaltioiden tekemä erillinen verosopimus, joka koskee kaksinkertaisen verotuksen välttämistä siirtohinnoittelun oikaisussa (Raunio & Karjalainen 2018, 10). Verosopimuksen avulla pyritään ratkaisemaan tulkintaerimielisyyksiä (Verohallinto 2019). Suomen verosäännöksissä rajan ylittävissä etuyhteysyritysten liiketoimissa siirtohinnoittelun lähtökohtana on noudattaa markkinaehtoista hinnoittelua. Markkinaehtoperiaatteesta on kerrottu VML 31 §:ssä seuraavasti:

Jos verovelvollisen ja häneen etuyhteydessä olevan osapuolen välisessä liiketoimessa on sovittu ehdoista tai määrätty ehtoja, jotka poikkeavat siitä, mitä toisistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu, ja verovelvollisen elinkeinotoiminnan tai muun toiminnan verotettava tulo on tämän johdosta jäänyt pienemmäksi tai tappio on muodostunut suuremmaksi kuin se muutoin olisi ollut, lisätään tuloon määrä, joka olisi kertynyt ehtojen vastatessa sitä, mitä toisistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu.

Lähtökohtaisesti kotimaisten etuyhteysyritysten välisiin liiketoimiin sovelletaan myös markkinaehtoperiaatetta, vaikka sitä ei ole säännöstelty erityisellä säännöksellä. VML 31§ koskee ainoastaan rajat ylittäviä etuyhteystoimia. Elinkeinotulon verottamisesta annetussa laissa (360/1968) on kerrottu yleisistä tulon veronalaisuutta ja menon vähennyskelpoisuutta sekä veron kiertämistä ja peiteltyä osinkoa koskevista säännöksistä. Lähtökohtana on, että Suomessa toimivia etuyhteydessä olevia yrityksiä verotetaan erillisinä verovelvollisina. Tulot ja menot on kohdistettava osapuolille, joiden tulonhankkimistoimintaan ne liittyvät. (Hallituksen esitys Eduskunnalle 107/2006.)

Suomalaisyhtiöiden välisten transaktioiden hinnoitteluvirheet eivät vaikuta useinkaan verokertymään, sillä toisen konserniyhtiön tehty tulonlisäys on vastaavasti toisen konserniyhtiön vähennys verotettavasta tulosta. Konsernin kokonaisverorasitus lisääntyy vain tapauksessa, jossa vastaoikaisun johdosta tulos menee tappiolliseksi toisessa konserniyhtiössä. Konserniyhtiöt voivat tasata verotettavan tuloksensa myös konserniavustuksen avulla, mikäli omistussuhde on kotimaisten yhtiöiden välillä vähintään 9/10. Näissä tilanteissa verotettava tuloa voidaan jakaa lähes vapaasti konserniyhtiöiden välillä. (Raunio ym. 2014, 149-150.)

Konserniavustus on tulon siirtämismuodoista poikkeus, jonka ei tarvitse noudattaa konsernin sisäisissä liiketoimissa käyvän arvon periaatetta. Toinen poikkeus on EVL 52-52f §:ssä säädetty veroneutraalit yritysjärjestelytilanteet kuten sulautuminen, jakautuminen, liiketoimintasiirto ja osakkeiden vaihto. (Kukkonen & Walden 2016, 18.) Yritys voi kuulua vain yhteen konserniin (KPL 1 luku, 6§). Konsernisuhde perustuu määräysvaltaan yhtiössä (Kukkonen & Walden 2016, 18). Määräysvalta katsotaan syntyvän, kun

Määräysvalta on määritelty KPL 1 luku 5 §:ssa

1) kirjanpitovelvollisella on enemmän kuin puolet kohdeyrityksen kaikkien osakkeiden tai osuuksien tuottamasta äänimäärästä ja tämä äänten enemmistö perustuu omistukseen, jäsenyyteen, yhtiöjärjestykseen, yhtiösopimukseen tai niihin verrattaviin sääntöihin taikka muuhun sopimukseen;

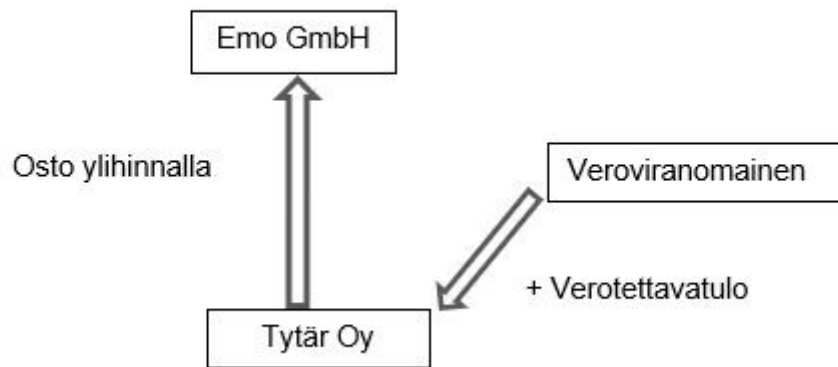
2) kirjanpitovelvollisella on oikeus nimittää tai erottaa enemmistö jäsenistä kohdeyrityksen hallituksessa tai siihen verrattavassa toimitelimestä taikka toimielimestä, jolla on tämä oikeus, ja oikeus perustuu samoihin seikkoihin kuin 1 kohdassa tarkoitettu äänten enemmistö; tai

3) kirjanpitovelvollinen muuten tosiasiallisesti käyttää määräysvaltaa kohdeyrityksessä.

Konsernin sisällä tapahtuvien liiketoimien on oltava markkinaehtoisia. Hinnoittelun pitäisi olla samanlaista konserniin kuuluvien kuin konserniin kuulumattomien yhtiöiden välillä. (Vero 2018.) Yleisohjeena voidaan sisäisen hinnan määrittelyssä lisätä vaihtoehtokustannuksia muuttuviin kustannuksiin. Näin ollen hinta voi vaihdella myyvän yksikön kapasiteetin mukaan. Jos myyvällä yksiköllä on työvoimaa vapaana saatavilla, sisäinen hinta voi olla muuttuvat kustannukset lisättynä yleiskustannuslisällä. Jos työ-

voiman saatavuus on niukka, sisäinen kaupankäynti aiheuttaisi ulkopuolella olevilta asiakkailta saatavien tulojen menetyksiä, sisäinen hinta voisi perustua hinnastoon, johon sisältyy omakustannusarvon lisäksi myös voitonlisä. (Pellinen 2017, 62.)

Hinnoitteluoikaisu tarkoittaa verovelvollisen tuloon lisättävää määrää, joka olisi kertynyt ehtojen vastatessa sitä, mitä toisistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu. Tyypillisesti konsernin emoyhtiö ja tytäryhtiöt ovat etuyhteydessä toisiinsa, mukaan lukien myös sisaryhtiöt emoyhtiöön nähden. (Immonen 2014, 148-149.) Veroviranomainen voi tehdä hinnanoikaisun, kun kyse on ylihinnoittelusta tai alihinnoittelusta.



Kuva 1. Hinnoitteluoikaisu.

Kuvassa kansainvälisen konsernin tytäryhtiö ostaa emoyhtiöltä tuotteita ylihinnalla. Suomalainen veroviranomainen havaitsee ylihinnan ostoja ja tytäryhtiön verotettavaan tuloon lisätään käyvän hinnan ja ylihinnan erotus. Vastaavasti emoyhtiön veroviranomaisen tulisi laskea emoyhtiön asuinvaltion verotusta alaspäin. Mikäli vastaoikaisua ei tehdä, syntyy kahdenkertaista verotusta. (Niskakangas 2014, 102.)

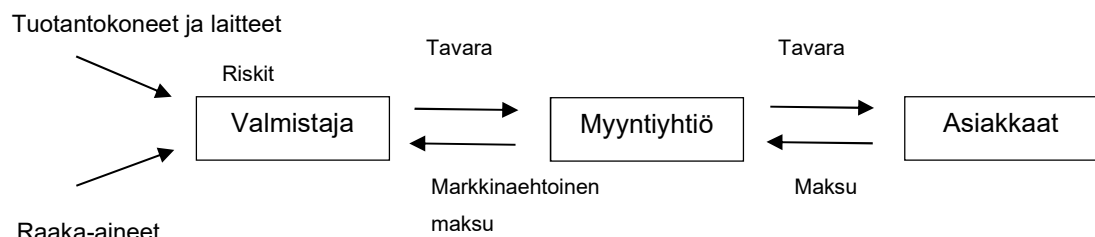
2.1 Tavarakauppa

Sisäisessä hinnoittelussa on kyse liiketapahtumista, joissa käydään kauppaa konserniyhtiöiden välillä. Kaupankäynnin kohde voi olla valmis tuote, raaka-aine tai puolivalmis raaka-aine, joka jalostetaan valmiiksi tuotteeksi. (Jaakkola ym. 141.) Liiketoiminnan

uudelleenjärjestelyssä transaktion kohteena voi olla myös yrityksen käyttöomaisuus kuten koneet ja kalusto (Raunio & Karjalainen 2018, 151). Tavarankäytön fyysiset ominaisuudet, laatu ja luotettavuus voivat OECD:n siirtohinnoitteluohteiden mukaan vaikuttaa markkinaehtoiseen hinnoitteluun tavarakaupoissa. (Raunio & Karjalainen 2018, 82).

Hankintatoiminta voidaan tehdä palveluna konserniyrityksille ja ostaja voi näin ollen keskittää hankintayksikköön, jolloin se hakee toimittajia ja neuvottelee toimitusehdot. Hankintayksikkö ei kuitenkaan tee itse hankintaa eikä tule olemaan hankittavan tuotteen omistaja. Mikäli hankintayksikkö on osa konsernin toimitusketjua, eli se hankkii tuotteet omaan yhtiöön ja myy edelleen muille konserniyrityksille, sen saama korvaus muodostuu hankintahinnan ja myyntihinnan erotuksesta. (Raunio & Karjalainen 2018, 157.)

Yritys voi harjoittaa valmistustoimintaa omaan lukuun tai sopimusvalmistustoimintana, jossa ostaja ostaa valmistajan tuotannon ja myy sen edelleen asiakkaille (Raunio & Karjalainen 2018, 158). Valmistustoiminnalla tarkoitetaan kaiken tyyppistä valmistusta, kokoonpanoa, prosessointia ja ohjelmistojen tekemistä (Jaakkola ym. 2012, 142).

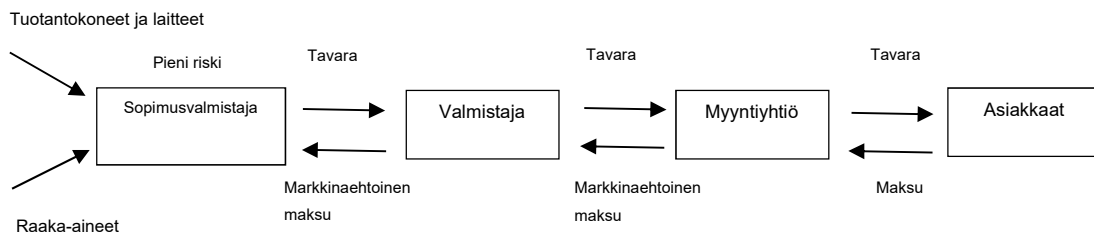


Kuva 2. Täyden riskin valmistustoiminta (Raunio & Karjalainen 2018, 159).

Kuvassa on kyse siitä, että konserniyhtiö ostaa raaka-aineita tai komponentteja, valmistaa tuotteita ja myy valmiita tuotteita edelleen konserniin kuuluvalla myyntiyhtiöllä, joka myy edelleen konsernin ulkopuoliselle taholle. Merkittävän osan tuotantotoiminnan riskiä kantaa valmistaja (Raunio & Karjalainen 2018, 159). Sisäisen hinnoittelun keskeisin tavoite valmistustoiminnassa on kerryttää konsernin yhtiöille vastaavaa voittoa kuin riippumattomille yhtiöille vastaavassa tilanteessa kertyisi (Verohallinto 2016d).

Valmistustoiminnassa valmistaja valmistaa tuotteita omaan lukuun, suunnittelee, vastaa tuotannosta ja omistaa aineettomia oikeuksia kuten liikesalaisuuksia tai tuotteisiin liittyviä keksintöjä, joita on lisensoitu yhtiön käyttöön. Tunnistaakseen aineettoman omaisuuden liittyvän etuyhteysliiketoimiin, on selvitettävä, mitä aineetonta omaisuutta

hyödynnetään valmistustoiminnassa ja mikä konserniyhtiö omistaa kyseistä aineetonta omaisuutta. Valmistusyhtiö on myös pääasiallinen liiketoimintariskin kantaja, tällöin kauppaan liittyvät jäännösvoitot ja -tappiot jäävät valmistusyhtiölle. (Raunio & Karjalainen 2018, 158-161.)



Kuva 3. Sopimusvalmistustoiminta (Raunio & Karjalainen 2018, 163).

Kuvassa 3. on kuvattu konserniyhtiöiden sopimusvalmistustoiminnan prosesseja. Sopimusvalmistaja ostaa raaka-aineita tai komponentteja, valmistaa tuotteita, joita valmistaja tilaa, niinä ajankohtina, joina valmistajakonserniyhtiö määrää. Valmistaja myy tavarat edelleen konserniin kuuluvalla myyntiyhtiölle, joka myy ne edelleen konsernin ulkopuoliselle taholle.

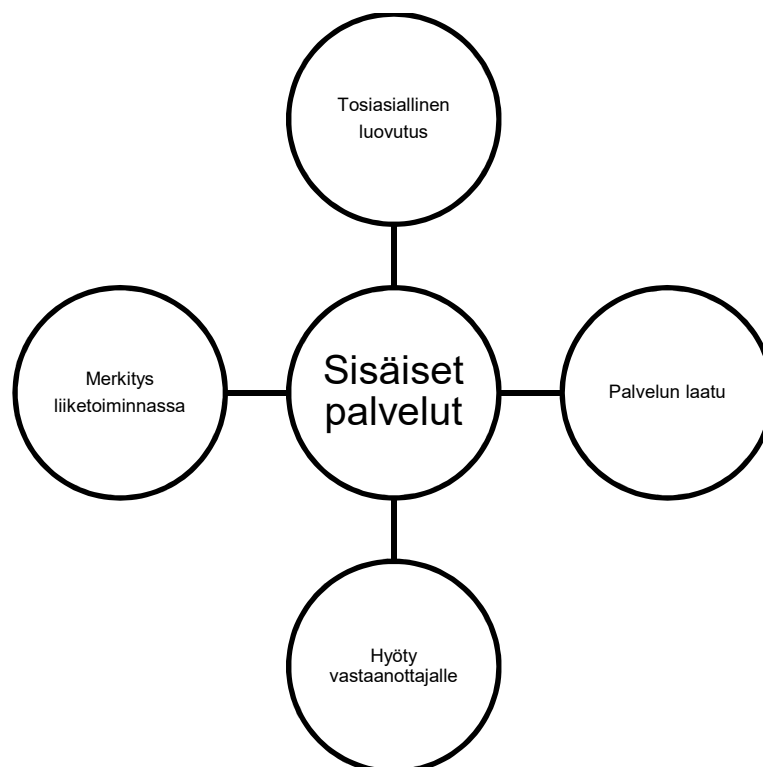
Sopimusvalmistus voi olla myös konserniyhtiöille suoritettava palvelu (Verohallinto 2016d). Sopimusvalmistustoiminnassa sopimusvalmistaja ei yleensä vastaa tuotekehityksestä, tuotteiden suunnittelusta eikä omista tuotteisiin liittyviä aineettomia oikeuksia, mutta saattaa olla mukana jossain määrin valmistusprosessin suunnittelussa ja raaka-aineiden hankinnassa (Raunio & Karjalainen 2018, 162-163). Sopimusvalmistajan päämies ostaa koko kapasiteetin, valmistajayhtiön tulovirta on taattu eikä markkinariskiä ole (Raunio & Karjalainen 2018, 164). Toisin sanoen päämies maksaa tuotteista riippumatta siitä, onnistuuko se itse myymään tuotteita eteenpäin asiakkaille (Jaakkola ym. 2012, 148). Valmistaja valmistaa päämiehen antamien ohjeiden mukaisesti tuotteita tiettyä korvausta vastaan (Raunio & Karjalainen 2018, 164). Valmistajan saama korvaus määritellään liiketoimintanettomarginaalimenetelmällä ja kustannuspohjaista nettovoittoindikaattoria käyttämällä (Raunio & Karjalainen 2018, 128).

Sopimusvalmistuksessa on useimmiten mukana konserniyhtiöitä eri maista ja siirtohinnoittelu on merkittävässä asemassa, koska kaupankäynti menee rajan ulkopuolelle. Siirtohinnoittelun hyväksyttävyyys verotuksessa on suositeltavaa varmistaa jokaisessa liiketoimivaltiossa, koska yleensä kysymyksessä on sovellettavan voittolisän vaihtelu-

välin oikeellisuuden varmistaminen. On kuitenkin tapauskohtaisesti tutkittava, syntyykö päämiehelle sopimusvalmistus kiinteässä toimipaikassa sopimusvalmistusmaassa. Mikäli päämiehelle muodostuu verosopimuksen tai kansallisen lainsäädännön perusteella kiinteä toimipaikka, se antaa verotusoikeuden kyseiselle maalle osaan päämiehen kokonaistulosta ja verotushyödyt saatetaan menettää. (Jaakkola ym. 2012, 148.)

2.2 Palvelukauppa

Konserniyhtiöiden välillä tapahtuu usein erilaisten palvelujen ostoa ja myyntiä kuten alihankintapalvelut liittyen konsernin varsinaiseen liiketoimintaan ja hallintopalvelujärjestelmän kautta veloitettaviin palveluihin (Jaakkola ym. 158). Palvelu voi olla vain konserniyhtiöille suunnattu, kuten konsernin johtamiseen tai konserniyhtiöiden koordinointiin liittyvä palvelu, lisäksi voi olla myös sellaisia palveluja, joita liikkuu riippumattomien osapuolten välillä (Helminen 2016, 275.) Sisäisellä hinnoittelulla palvelukaupassa tavoitellaan konserniyhtiöiden välisiä palveluveloituksia vastaamaan sitä, mistä riippumattomien yhtiöiden välillä vastaavassa tilanteessa olisi sovittu. (Verohallinto 2016b)



Kuva 4. Sisäisten palveluiden tunnistaminen (Kukkonen & Walden 2016, 213).

Kuvan mukaan konsernin sisäisissä palveluveloituksissa on selvitettävä, mitä palveluita on suoritettu konsernin yhtiöiden välillä, sillä pelkästään konserniin kuulumisesta saatava hyöty ei tarkoita samaa kuin saatu tai suoritettu palvelu. Mikäli tarkastelun jälkeen todetaan, että palveluita on suoritettu, on lisäksi selvitettävä, onko palvelusaaaja hyötynyt palvelusta harjoitetussa liiketoiminnassa ja onko palvelusta veloitettu markkinaehtoinen hinta. (Jaakkola ym. 2012, 158.) Palveluveloitus voi tapahtua valmiustilassa, vaikkei palvelua ole tosiasiallisesti luovutettu, jos valmiustilasta riippumaton taho on siitä valmis maksamaan. (Kukkonen & Walden 2016, 214). Maksettu palvelu on vähennyskelpoinen meno maksajalle, mikäli suoritettu palvelu edistää ostajan liiketoimintaa. Vähennyskelpoisuus perustuu Suomen verolainsäädäntöä koskevaan VML 31§:n ja EVL 7§:n säännökseen, jossa todetaan tulon hankkimisesta ja säilyttämisestä johtuvat menot vähennyskelpoisuuden kriteereiksi. (Kukkonen & Walden 2016, 213; Raunio & Karjalainen 2018, 188.)

Palvelumaksun vähennyskelpoisuus arvioidaan palvelusaaajan näkökulmasta ja hyödyt tulisi osoittaa sekä tarvittaessa yksilöidä (Raunio & Karjalainen 2018, 189). Konsernin sisäisen palvelun katsotaan hyödyttävän konserniyhtiöitä, mikäli yhtiö olisi valmis ostamaan ulkopuoliselta palvelua tai palkkaamaan omaa henkilökuntaa vastaavissa tehtävissä (Jaakkola ym. 2012, 171). Palvelumaksujen kulut on perittävä yhtiöltä, jonka tuloa ne välittömästi kerryttävät, eivätkä emoyhtiön saamat osingot ole sellaista tulonhankkimistoimintaa, joka oikeuttaisi palvelumaksujen perimättä jättämisen. (Raunio & Karjalainen 2018, 188).

Usein palveluiden hinnoittelussa käytetään kustannuksiin perustuvaa hinnoittelumenetelmää (Jaakkola ym. 2012, 159). Kustannuspohjaa määritettäessä on huomioitava palveluiden suorittamisesta aiheutuvat välittömät ja välilliset kustannukset. Mukaan lasketaan myös osuus palveluihin kohdistuvista yleiskustannuksista. Tyypillisimpiä välillisiä kustannuksia ovat esimerkiksi henkilöstökustannukset, postimaksut, toimistokustannukset, kaluston poistot, kokouskustannukset, koulutuskustannukset, ostettujen palveluiden kustannukset ja palveluiden suorittamisesta aiheutuneet kustannukset (Jaakkola ym. 2012, 176).

Kustannuslaskennan avulla selvitetään, mitä tuotteen tai palvelun tuottaminen maksaa ja hinnoittelulla yritys pyrkii maksimoimaan voittoa (Ikäheimo ym. 2016, 162). Kustannuspohjan määrittelyn jälkeen on lisäksi määriteltävä kustannuspaikka, johon kohdistetaan osuus kustannuksista, jotka hyödyttävät muita konserniyhtiöitä (Jaakkola ym. 2012, 176). Kustannuspaikan kohdistaminen on helpompaa, mikäli yhtiöllä on käytössä

työajanseurantajärjestelmä, jossa työntekijät kirjaavat työaikansa. Projektivalvontareportin perusteella saadaan kohdistettua todelliset työtunnit oikealle yhtiölle. Mikäli työajanseuranta ei ole käytössä, voidaan arvioida prosentuaalinen osuus työajasta, joka saadaan kohdistettua muihin konserniyhtiöihin kuin siihen yhtiöön, jonka palkkalistoilla työntekijät ovat (Jaakkola ym. 2012, 176).

Palveluhinnoittelu voi perustua määritettyyn tuntiveloitukseen. Näin ollen markkinaehtoinen tuntihinta pystytään määrittelemään, mikäli vastaavanlainen palvelu myydään myös riippumattomille osapuolille. Veloitus palvelun tuottamisesta perustuu yleensä siitä aiheutuviin kustannuksiin. Joskus tuotettuihin palveluihin liittyy aineetonta omaisuutta, joka tuo merkittävää lisäarvoa, eikä kustannusvoittolisämenetelmän käyttö johda oikeaan palvelunveloitukseen määrittämiseen. Tällöin voisi pohtia voitonjakamismenetelmän soveltamista vaihtoehtona. (Jaakkola ym. 2012, 159-160.) OECD:n siirtohinnoitteluohjeen mukaan kustannusperusteisesti hinnoiteltuihin hallintopalveluveloituksiin ei liity voittojen siirtelyn uhkaa ja hallintopalvelu kuten laskenta ja tilinpäätös, myyntisaamisten ja ostovelkojen hallinnointi, veroasioiden hoitaminen, yleishallinto, HR- ja IT-palveluita ovat vähäisen lisäarvon palveluita. (Raunio & Karjalainen 2018, 219.) EUJ-TPF-ohjeistuksen mukaan vähäisen lisäarvon palvelujen markkinaehtoinen voittolisä voi olla 3-10 %, yleisesti noin 5 %. OECD:n ohjeistuksen mukaan 5 %:n voittolisän käyttäminen vähäisen lisäarvon palvelun veloituksessa on mahdollista ilman erillistä vertailuhakua. Myös korkean lisäarvon palvelut, kuten ylemmän johdon palveluiden sekä myynti- ja markkinointipalveluiden voittolisä, voivat yksittäisissä tapauksissa jäädä noin 5 %:iin. (Raunio & Karjalainen 2018, 203.) Korkein hallinto-oikeus on antanut päätöksen voittolisän perimisestä.

KHO 2017:146

A Oyj oli tuottanut tytäryhtiöilleen toimitusketjuja koskevia palveluita, markkinointi- ja tuotemerkkien hallinnointipalveluja sekä henkilöstö- ja atk-palveluja. A Oyj:n tarjoamat palvelut olivat pääosin käsittäneet konserniyhtiöiden toimintojen koordinaointia ja yhdenmukaistamista. A Oyj:n liikevaihto oli koostunut lähes yksinomaan näiden hallintopalvelujen myynnistä saaduista palvelumaksuista. Palvelumaksuina A Oyj oli veloittanut palveluiden tuottamisesta aiheutuneita kustannuksia vastaavan määrän ilman voittolisää.

Verohallinto oli verotarkastushavaintojen perusteella lisännyt A Oyj:n verotettaviin tuloihin jälkiverotuksen ja verotuksen oikaisuin verovelvollisen vahingoksi seitsemän prosentin voittolisiä vastaavat määrät. Voittolisien määrät oli vahvistettu verotarkastuksen yhteydessä Bureau van Dijkin Amadeus-tietokannasta tehdyn vertailuhaun perusteella. Vertailuyhtiöinä oli tällöin ollut yhdeksän konsultointia harjoittavaa itsenäistä yhtiötä.

Korkein hallinto-oikeus katsoi, että A Oyj:n olisi tullut veloittaa konserniyhtiöiltään palveluiden tuottamisesta aiheutuneita kustannuksia vastaavan määrän lisäksi voittolisä, jotta sen perimät palvelumaksut olisivat olleet markkinaehtoiset. A Oyj:n perimien palvelumaksujen markkinaehtoista voittolisää ei kuitenkaan ole tullut määrittää ulkopuolisten vertailuyritysten voiton tason perusteella, koska itsenäisten konsultointiyhtiöiden ja konsernien emoyhtiöiden tarjoamat palvelut eroavat siten, että erot vaikuttavat merkittävästi voittolisän määrään vapailla markkinoilla, ja koska eroja ei ole mahdollista eliminoida kohtuullisen tarkkoilla korjauksilla. Markkinaehtoinen voittolisä oli sen sijaan määritettävä ottaen huomioon se hyöty, jota A Oyj:n tarjoamat hallintopalvelut olivat voineet konserniyhtiöille tuottaa. Kun otettiin huomioon A Oyj:n tarjoamien palveluiden luonteesta saatu selvitys, yhtiön verotettaviin tuloihin lisättyjen voittolisien määriä alennettiin vastaamaan kolmen prosentin voittolisää. Verovuodet 2005 - 2007.

Tapauksessa A Oyj oli perinyt tuottamistaan palveluista ainoastaan sen aiheuttamia kustannuksia ilman voittolisää ja korkein hallinto-oikeus kuitenkin katsoi 3 %:n markkinaehtoisesta voittolisästä olevan riittävä.

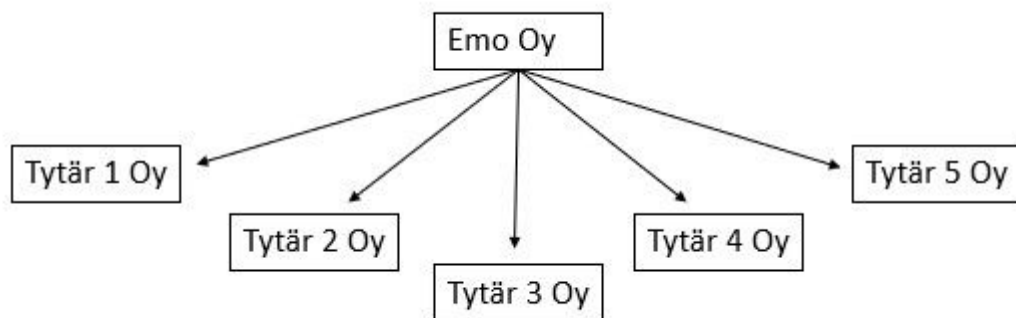
Konsernipalveluja voivat olla hallintopalvelut, rahoitukseen liittyvät palvelut ja kaupalliset palvelut (Raunio & Karjalainen 2018, 189). Raunion ja Karjalaisen (2018, 189) mukaan tyypillisimmät konsernipalvelut ovat

- johtamispalvelut, ylimmän johdon ja liiketoimintajohdon palvelut
- hallinnolliset palvelut, kuten suunnittelu, koordinointi, budjettiseuranta, taloudellinen neuvonanto, kirjanpito, tilintarkastus, lainopilliset palvelut, factoring, IT-palvelut
- taloudelliset palvelut, kuten kassavirta ja maksuvalmiusseuranta, pääoman hankinta, lainasopimukset, korko- ja valuuttakurssisirskin hallinta sekä uudelleenrahoitus
- avustaminen tuotannossa, ostotoiminnassa, jakelussa ja markkinoinnissa
- henkilöhallinnon palvelut, kuten rekrytointi ja koulutus
- tilaustenhallinta, asiakaspalvelu ja puhelinkeskukset
- työturvallisuuteen ja ympäristöön liittyvät palvelut
- tutkimus- ja tuotekehitystoiminta sekä aineettomien oikeuksien suojaaminen.

Palvelumaksu tulee kohdistaa sille yhtiölle, joka hyötyy palvelusta ja jonka liiketoimintaa tuotettu palvelu edistää. Palvelun suora kohdistaminen tulee vastaan tilanteessa, jossa palvelu ja sen saaja voidaan yksilöidä. Myyvälle yhtiölle ei saa aiheutua palvelu-

veloitusten määrittelemisestä kohtuutonta vaivaa ja hallinnollista taakkaa tuotetun palvelun hyötyihin nähden. Usein palveluja ei pystytä suoraan kohdistamaan, koska palvelusta hyötyy saman aikaisesti moni konserniyhtiö ja suoraan kohdistaminen vaatii paljon töitä hyötyihin nähden. Epäsuorassa kohdistamistilanteessa käytetään allokatioavainta, jonka avulla kustannuksia voidaan jakaa kullekin yhtiölle tietyssä suhteessa. Mahdollisia allokatioavaimia ovat esimerkiksi liikevaihto, myynti riippumattomille ostajille, henkilökunnan lukumäärä, työasemien lukumäärä tai toimintaan sitoutuneiden varojen määrä. (Raunio & Karjalainen 2018, 205-208.)

Hallintopalvelujärjestelmän luomisessa tulee määritellä hallintopalveluksi luokiteltavia palveluita; mikä yhtiö toimii palvelun tarjoajana ja mille yhtiölle palvelua myydään. Lisäksi tulee määritellä tarjotun palvelun kustannukset, veloitusten tyyppi eli onko kysymyksessä suora tai epäsuora kohdistaminen sekä mahdolliset allokatioavaimet ja palvelumaksun laskutus ja mahdolliset oikaisut tilikauden päättyessä. (Raunio & Karjalainen 2018, 209.)



Kuva 5. Yksinkertainen hallintoveloitusjärjestelmä (Jaakkola ym. 2012, 174).

Kuvassa hallintopalvelujärjestelmä on yksinkertaistettu niin, että hallintopalveluita on keskitetty emoyhtiöön. Hallintopalveluun liittyvät kustannukset jäävät emoyhtiölle, joka edelleen veloittaa sovitulla hinnalla palveluita vastaanottavilta yrityksiltä. Hallintopalvelujärjestelmän avulla konsernin sisäiset liiketoimet saadaan selkeiksi ja järjestelmästä tulee läpinäkyvä. Dokumentointi on oleellinen osa järjestelmää. (Jaakkola ym. 2012, 173.) On hyvä laatia palvelun saajan ja tarjoajan välinen kirjallinen sopimus palveluiden sisällöstä ja veloitusterusteista (Jaakkola ym. 2012, 175).

Omistajuuteen liittyvä kustannusten määrittely tulee tehdä tapauskohtaisesti, koska siihen vaikuttaa myös konsernin toimintastrategia. Omistajuuteen liittyvät kulut, jotka emoyhtiö suorittaa konsernihallintoon liittyvinä toimina, mutta jotka eivät tuo tytäryhtiölle lisäarvoa, jäävät emoyhtiön kuluksi eikä niitä tule veloittaa tytäryhtiöiltä. Emoyhtiön kustannukseksi jää myös emoyhtiön lakisääteisiä ja valvontaviranomaisten ohjeistukseen perustuvia tehtäviä, jotka palvelevat emoyhtiön omaa intressiä eivätkä ole tytäryhtiölle suoritettua palvelua. (Raunio & Karjalainen 2018, 191-192.) Raunion & Karjalaisen (2018, 191) mukaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa mainitaan esimerkkejä omistajuuteen liittyviin kustannuksiin, joita ovat

- kustannukset, jotka liittyvät emoyhtiön omaan juridiseen rakenteeseen, kuten emoyhtiön yhtiökokouskustannukset, emoyhtiön osakkeiden liikkeeseen laskemiseen liittyvät kustannukset ja emoyhtiön listautamiseen liittyvät kustannukset
- emoyhtiön raportointivaatimuksiin kuten taloudelliseen raportointiin ja tilintarkatukseen liittyvät kustannukset, käsittäen myös konsolidoinnista ja yksinomaan emoyhtiön intressissä tapahtuvasta tytäryhtiöiden tarkastuksesta aiheutuvat kustannukset
- emoyhtiön yrityshankintojen rahoituksen hankkimiseen liittyvät kustannukset sekä sijoittajasuhteisiin liittyvät kustannukset
- emoyhtiön veroilmoituksista ja verolakien noudattamisesta aiheutuvat kustannukset
- koko konsernin corporate governanceen liittyvät lisäkustannukset.

Yleissääntönä pidetään, että taloudellisen informaation konsolidointiin ja sijoittajaviestintään liittyvät ja niistä aiheutuvat toimet kuuluvat konsernin emoyhtiölle. Myös emoyhtiön raportointivaatimusten takia valvontatarkoituksessa tehdyt raportit ja niiden kustannukset kuuluvat emoyhtiön kannettavaksi. Valvontatarkoituksessa tehtyjen raporttien kustannuksia voidaan veloittaa tytäryhtiöiltä, mikäli tytäryhtiöt hyödyntävät raportteja omassa toiminnassaan. Strateginen päätöksenteko konsernissa kuuluu yleensä emoyhtiölle. Siksi suurin osa konsernin ylimmän johdon kuluista jää normaalisti emoyhtiön kannettavaksi. Valvontaviranomaisen ohjeistukseen perustuvien toimielinten säädetyt tehtävät eivät ole tytäryhtiöille annettuja palveluita vaan ne toteutetaan emoyhtiön

omassa intressissä. Olennaista on tapauskohtainen hyötytesti. (Raunio & Karjalainen 2018, 192.)

Konsernin valvontaan liittyvät kulut, joita ei käytetä tytäryhtiön toiminnan hyväksi; esimerkiksi noteeratun emoyhtiön raportointi, kuuluvat yksinomaan emoyhtiön kuluiksi. Mikäli tietoa hyödynnetään tytäryhtiön toimintaa suunniteltaessa, osa valvontakustannuksien perimisestä on perusteltua. Valvontakulujen jakaantuminen emoyhtiön ja valvotun tytäryhtiön kesken tulisi dokumentoida, jotta voidaan osoittaa jälkikäteen, mihin valvontakulujen periminen tai perimättä jättäminen perustuu. (Raunio & Karjalainen 2018, 193.)

2.3 Aineettoman omaisuuden kauppa

Liiketoiminnassa arvoa tuottavaa omaisuutta, joka ei ole fyysistä tai rahoitukseen liittyvää omaisuutta, kutsutaan aineettomaksi omaisuudeksi (Verohallinto 2016a). Aineeton oikeus on Raunio ja Karjalaisen (2018, 223) mukaan määritelty OECD:n siirtohinnoitteluohteissa seuraavasti: *"Aineeton oikeus viittaa omaisuuserään, jonka voi omistaa tai jota voi kontrolloida ja jonka siirrosta maksettaisiin kompensatio riippumattomien osapuolen välisessä liiketoimessa"*. Aineetonta omaisuutta ovat esimerkiksi patentit, tavaramerkit, tekijäoikeudet, liikenimet, mallioikeudet, tietotaito ja liikesalaisuudet. Edellä mainitut eivät ole välttämättä kirjattu yhtiön taseeseen tai rekisteröity. Yritys voi antaa aineettoman omaisuuden käyttöön liittyvät oikeudet kuten lisenssin ja saada korvasta juoksevan rojaltn muodossa. (Verohallinto 2016a.) Aineettomien omaisuuksien markkinaehtoisen hinnan määrittelemisessä ei välttämättä ole esittää aiemmin mitattua määrää tai muuta oletusarvoa (Kukkonen & Walden 2010, 206).

Aineetonta omaisuutta koskeviin transaktioihin, kuten lisenssiointiin tai teknologian siirtoon saattaa sisältyä myös palveluja. Konsernissa tutkimus- ja tuotekehitykseen saattaa osallistua useampia konserniyhtiöitä, vaikka tuote rekisteröitäisiin vain yhdelle yritykselle. On tärkeä varmistaa, että konserniin kuuluvat yritykset saavat markkinaehtois- ta korvausta panostuksesta ja riskin otosta. (Verohallinto 2016a.) Aineettoman oikeuden juridinen omistajuus määräytyy laillisen rekisteröinnin tai oikeuksia koskevien sopimusjärjestelyjen perusteella (Raunio & Karjalainen 2018, 225). Aineettomiin oikeuksiin liittyvät varat ja riskit kehittämiseen, parantamiseen, ylläpitoon, suojaamiseen ja hyväksikäyttämiseen jäävät juridiselle omistajalle kannettavaksi. Mikäli juridinen omis-

taja jättää edellä mainitut toiminnot suorittamatta tai kontrolloimatta, se ei ole oikeutettu toimintoihin liittyviin tuottoihin. (Raunio & Karjalainen 2018, 228-229.)

Konsernin sisäisessä aineettoman omaisuuden luovutuksessa tulee noudattaa markkinaehtoisuutta. On määritettävä, millä hinnalla riippumaton osapuoli olisi valmis luopumaan samasta omaisuudesta ja millainen sen tulevaisuuden tuotto-odotusnäkökulma tulisi olemaan. Usein aineettoman omaisuuden luovuttamiseen liittyy myös muuta omaisuutta esimerkiksi, kun kyse on liiketoiminnan luovutuksesta. (Verohallinto 2016a.)

2.4 Rahoitustransaktiot konserniyhtiöiden välillä

Verohallinnon (2019) mukaan rahoitukseen liittyvät sisäiset hinnoittelukysymykset voivat käsittää esimerkiksi lainajärjestelyt, vakuus- ja takausjärjestelyt, konsernin yhteiset kassatilijärjestelmät sekä erilaiset suojausmekanismit ja -instrumentit osa-alueita. Konsernissa voi olla keskitetty rahoituksen hallinta ja lainoitus tapahtuu konsernin rahoitusyhtiön tai -yhtiöiden kautta (Raunio & Karjalainen 2018, 279). Monet yritykset käyttävät Cash Pool-järjestelyjä konsernin kassahallinnassa. Cash Pool-järjestelyssä rahaa käytetään konsernissa tehokkaasti ja keskitetysti. Esimerkiksi Cash concentration järjestelmässä tytäryhtiöiden varat keskitetään emoyhtiön tilille eli päätilille, mutta ongelmana voisi olla kustannussäästöjen allokointi eri yritykselle. (Jaakkola ym. 2012, 183.)

Kun rahoitustapahtuma on luonteeltaan vierasta pääomaa, lainan korko ja ehtojen markkinaehtoisuus tulisi tarkistaa. Lainanantajan valtion korkotasoa voidaan pitää ensisijaisena korkona markkinakorolle. (Kukkonen & Walden 2010, 215.) Lähtökohtana voidaan ajatella, että yritys saa aina lainaa, kunhan korko on riittävän korkea mutta sisäisessä hinnoittelussa asiaa tulisi tarkastella kummankin osapuolen näkökulmasta. Lisälainan ottaminen ei tässä tapauksessa velallisen näkökulmasta ole enää mielekäs. Konserniyhtiöiden välisten lainojen ehto on oltava markkinaehtoinen. Markkinaehtoisuutta voidaan arvioida tilanteessa sen avulla, olisiko ulkopuolinen taho, kuten pankki antanut yhtiölle lainaa ja/tai olisiko velallisyhtiö ottanut lainaa riippumattomalta taholta kuten pankista tai rahoitusyhtiöltä samoja ehtoja vastaan. (Raunio & Karjalainen 2018, 282.) Arvioidessa on huomioitava konsernin tytäryhtiöt itsenäisinä toimijoina, lisäksi lainan ottavan yhtiön toiminnot, varat ja riskit arvioidaan eli toisin sanoen lainanottajan luottokelpoisuus, maksukyky ja tulevaisuuden näkökulma tarkastetaan. Mitä suuremman riskin lainanantaja ottaa, sitä suurempaa korkoa ja tiukempia lainaehtoja lainanottajalta vaaditaan. Rahoitussopimukset tulee tehdä kirjallisesti ja sopimuksissa

tulee käydä ilmi osapuolten välillä sovitut asiat kuten sopijapuolet, sopimuksen tarkoitus, osapuolten oikeudet, lainanottamisen ajankohta, konserniyhtiön lainan pääoman määrä, korkoehto ja -maksutapa, lainan erääntymisehto (Verohallinto 2016e.)

2.5 Siirtohinnoittelun kotimaiset dokumentointisäännökset

Siirtohinnoitteludokumentointi on verotarkastusta varten tehty kirjallinen selvitys, joka osoittaa samaan konserniin kuuluvien yritysten välisien liiketoimien olevan markkinaehtoisia (Verohallinto 2018a). Verotulojen turvaamisen näkökulmasta siirtohinnoitteludokumentointia koskevaa säännöstöä pidetään erityisen tärkeänä. Säännösten tarkoitus on mahdollistaa riittävän tiedon saanti veroviranomaisille (Jaakkola ym. 2012, 30). Laki verotusmenettelyn 14 a §:n mukaan kotimaan yhtiön on laadittava kirjallinen selvitys rajan ylittävistä liiketoimista verovuoden aikana, jos liiketoimen toinen osapuoli on ulkomaalainen tai jos ulkomaalaisella yrityksellä on kiinteä toimipaikka Suomessa. Pieniltä ja keskisuurilta yrityksiltä ei edellytetä siirtohinnoitteludokumentointia. (Laki verotusmenettelystä 18.12.1995/1558.)

Pieni ja keskisuuri yritys on määritelty VML 14 a §:n 3 momentissa. Pienellä ja keskisuurella yrityksellä tarkoitetaan yritystä:

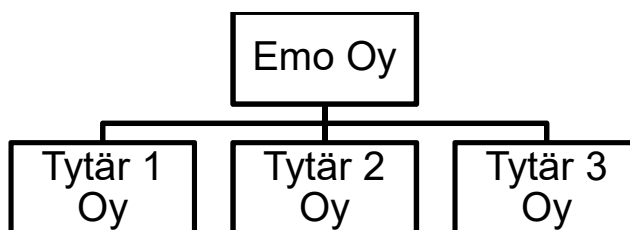
- 1) jonka palveluksessa on vähemmän kuin 250 henkilöä;*
- 2) jonka liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma on enintään 43 miljoonaa euroa; ja*
- 3) joka täyttää mikroyritysten sekä pienten ja keskisuurten yritysten määritelmistä annetussa komission suosituksessa 2003/361/EY tarkoitetut yrityksen riippumattomuutta kuvaavat ja muut suositukseen sisältyvät pienen ja keskisuuren yrityksen tunnusmerkit.*

Verkkokoulutuksessa 05.05.2019 Eversheds Attorneys Ltd:n asianajaja Kirsi Hiltusen mukaan yrityksen on täytettävä kaikki kolme vaatimusta, jotta sitä voidaan pitää pienenä tai keskisuurena yrityksenä. Jos yrityksen liikevaihto on yli 50 miljoonaa euroa ja taseen loppusumma on yli 43 miljoonaa euroa, yritystä ei pidetä enää pienenä tai keskisuurena yrityksenä ja silloin siirtohinnoitteludokumentoinnin edellytys täytyy. Suomessa toimiva pienyritys voi olla dokumentointivelvollinen, mikäli se kuuluu kansainväliseen konserniin.

Verohallinnon mukaan dokumentointivelvollisia ovat yritykset, jotka täyttävät vähintään yhden seuraavista vaatimuksista:

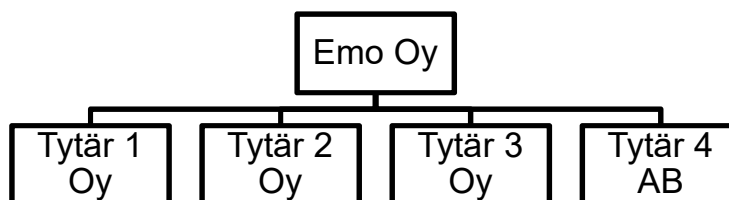
- *yrityksen palveluksessa on vähintään 250 henkilöä*

- yrityksen liikevaihto on enemmän kuin 50 miljoonaa euroa ja taseen loppusumma on enemmän kuin 43 miljoonaa euroa
- yritys ei täytä pienen ja keski-suuren yrityksen tunnusmerkkejä (komission suosituksen 2003/361/EY mukaan).



Kuva 6. Suomalainen Emo Oy, jolla on vain Suomessa konserniyhtiö.

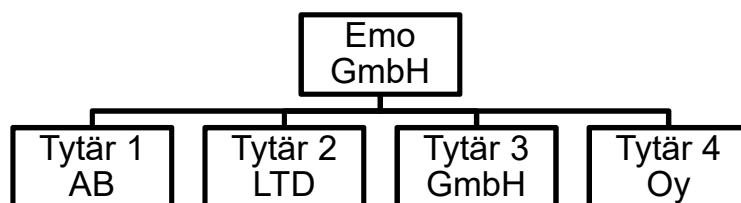
Kuvassa 6. suomalainen konserniyhtiö, johon kuuluu Emo yhtiön lisäksi 3 muuta tytäryhtiötä. Emo Oy ei ole velvollinen laatimaan siirtohinnoitteludokumentointia, koska liiketapahtumat ovat rajan sisällä tapahtuvia liiketoimia. Konsernin koko ei vaikuta siirtohinnoitteludokumentointivelvollisuuteen.



Kuva 7. Suomalainen Emo Oy, jolla on ulkomailla tytäryhtiö, jolla ei ole yhtään työntekijää.

Kuvassa 7. konserni, johon kuuluu Emo yhtiön lisäksi 3 suomalaista tytäryhtiötä ja yksi ruotsalainen tytäryhtiö. Emo Oy on yhtiö, jolla on ulkomainen tytäryhtiö, mutta sillä ei ole yhtään työntekijää ulkomailla. Henkilöstöön kuuluvat kokoaikaiset työntekijät, osa-aikaiset työntekijät ja kausiluonteiset työntekijät. Jos koko konsernissa työskentelee alle 250 työntekijää ja konsernitaseen loppusumma on enintään 43 miljoonaa euroa tai konsernin liikevaihto enintään 50 miljoonaa euroa, Emo Oy:llä ei ole dokumentointivel-

voitetta. Mikäli pienen ja keskisuuren yrityksen rajat täyttyvät, Emo Oy:n on laadittava dokumentointi.



Kuva 8. Ulkomainen konserni, jolla on Suomessa tytäryhtiö/sivuliike, jolla ei ole yhtään työntekijää.

Kuvassa 8. on ulkomainen emoyhtiö, jolla on tytäryhtiö eri maissa. Suomessa sijaitsevassa tytäryhtiössä ei ole yhtään työntekijää Suomessa. Jos ulkomaisessa konsernissa on alle 250 työntekijää ja konsernitaseen loppusumma on enintään 43 miljoonaa euroa tai konsernin liikevaihto enintään 50 miljoonaa euroa, Emo GmbH:lla ei ole dokumentointivelvoitetta. Emo GmbH on siirtohinnoitteludokumenttivelvollinen, jos pienen ja keskisuuren yrityksen rajat ylittyvät.

Kun verovelvollinen on siirtohinnoitteludokumenttivelvollinen, sen on annettava veroilmoituksen yhteydessä 6 B lomakkeen lisäksi myös lomake 78 Selvitys siirtohinnoittelusta. Verohallinto pyytää tarvittaessa siirtohinnoittelun dokumenttia, eikä asiakirjaa liitetä veroilmoitukseen. (Verohallinto 2018b.)

3 SISÄISET HINNOITTELUMENETELMÄT

Konserniyhtiöiden välinen peitelty voitonsiirto voidaan toteuttaa myyntien alihinnoittelulla ja ostojen ylihinnoittelulla konserniyhtiöiden välisissä ja konsernin sisäisessä palvelun myynnissä. Tavaramerkistä voidaan maksaa ali- tai ylisuuria rojalteja, myös sisäisistä lainoista perittyä ali- tai ylikorkoa pidetään keskeisenä voitonsiirron muotona. (Helminen 2016, 254.)

Kansainvälinen emoyritys myy tytäryhtiölle ylihintaan. Suomalainen veroviranomainen havaitsee ylihintaisia ostoja, tytäryhtiön verotettavaan tuloon lisätään käyvän hinnan ja ylihinnan erotus. Vastaavasti emoyhtiön sijaintimaan veroviranomaisen tulisi laskea verotusta alaspäin. Mikäli vastaoikaisua ei tehdä, syntyy kahdenkertaista verotusta. (Niskakangas 2014, 102.) Markkinaehtoperiaatteessa pyritään siihen, että tuloa kertyy ja vero maksetaan oikeassa valtiossa (Ansamäki 2017, 114). Kansainvälisen konsernin liiketoiminnan tulos voidaan jakaa sijaintimaiden kesken kahdella perusmenetelmällä: yhtenäisverotuksella tai markkinaehtomenetelmällä. Yhtenäisverotuksen mukaan konsernin kokonaistulos jaetaan sijaintivaltioiden kesken ja markkinaehtomenetelmässä sijaintivaltion verotusoikeus turvataan käyttämällä konserniyhtiöiden välisessä hinnoittelussa käypiä hintoja. (Malmgrén & Myrsky 2017, 394.)

3.1 Markkinahintavertailumenetelmä

Markkinahintavertailumenetelmässä vertaillaan veloitettua hintaa siihen hintaan, joka olisi veloitettu toisista riippumattomilta osapuolilta vastaavassa tavara-, palvelu- tai aineettomien omaisuuden kaupoissa (Raunio & Karjalainen 2018, 110). Konserniyhtiöiden välisissä transaktioissa käytettyjä hintoja voidaan vertailla riippumattomien osapuolten välillä käytettyihin hintoihin samanlaisen kaupankäynnin tilanteissa. Riippumattomalta yhtiöltä saadun pelkän hintatarjouksen ei katsota osoittavan markkinaehtoista hintaa. (Helminen 2016, 266.)

Yrityksen tulee tarkastaa, onko sillä vastaavanlaisia liiketapahtumia riippumattomien osapuolten kanssa kuin konserniyhtiön kanssa. Tämä kutsutaan sisäiseksi verrokiksi ja se on suurin keino osoittaa konsernin sisäisten liiketoimien markkinaehtoisuutta. Ulkoisessa verrokissa vertailukohteena on ulkopuolisten itsenäisten yritysten välisiä liiketöitä. Menetelmän soveltaminen edellyttää riittävästi vertailutietoa vertailtavien yritysten

tuotteesta, markkinoista, toimintaketjun vaiheista, myyntivolyymistä ja lisäksi muiden olosuhteiden on oltava vertailtavan liiketoimen kanssa samanlaiset. Markkinahintavertailumenetelmää ei voi soveltaa, jos konserniyritykset myyvät samoja tuotteita sekä konsernin muille yhtiöille, että ulkopuolisille yrityksille, mutta liiketoimien välisiä eroja yrityksen toiminnoissa ja riskeissä, myyntivolyymeissa, ostajien markkina-alue-eroissa ja eri asemia toimintaketjuissa ei voi oikaista laskennallisesti. Riippumattomien ulkopuolisten tahojen välisestä liiketoimista ei liikesalaisuussyistä saa riittäviä ja vertailukelpoisia hintatietoja, sen seurauksena markkinahintavertailumenetelmän soveltaminen käytännössä vaikeutuu. (Jaakkola ym. 2012, 75-76.)

Markkinahintavertailumenetelmää pidetään luotettavimpana ja ensisijaisena menetelmänä, kun vertailussa on samankaltaisia ja riippumattomia vertailutransaktiota. Riippumattomien osapuolten välisessä kaupankäynnissä sekä konserniyhtiöiden välisessä kaupankäynnissä muodostettu hinta on paras vertailupohja ja näyttö markkinaehtoisuudesta, kun yritykset myyvät täsmälleen samanlaisia tuotteita, kuten raaka-aineet, öljy tai metalli. Sisäisiä hintoja määriteltäessä tulisi aina tutkia CUP-menetelmän soveltuvuus ja argumentointi tulisi tehdä perusteellisesti. CUP-menetelmä hyväksytään vertailun lähtökohdaksi kaikissa valtioissa. (Kukkonen & Walden 2010, 193-194; Jaakkola ym. 2012, 76.)

3.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä

Jälleenmyyntihintamenetelmä soveltuu parhaiten tuotteisiin, jotka myydään edelleen sellaisenaan. Jälleenmyyntimenetelmä on harvoin käyttökelpoinen palvelumyynnin, jatkojalostuksen, tuotteiden yhdistämisen tai muiden yksilöllisen tuotteiden sisäisen hintojen määrittelemisessä. (Helminen 2016, 267; Kukkonen & Walden 2010, 196.) Jälleenmyyjälle kuuluva kate määräytyy sen toimintojen ja riskien perusteella (Jaakkola ym. 2012, 78).

Jälleenmyyntihintamenetelmässä myydyn suoritteen hinnasta vähennetään bruttomarginaali. Bruttomarginaali muodostuu myytyyn tuotteeseen kohdistuvista jälleenmyyjän toiminnoista aiheutuvista kuluista ja toiminnan riskeihin suhteutetusta hyväksyttävästä voitosta eli voittomarginaalista. (Kukkonen & Walden 2010, 195.) Näin ollen saadaan jälleenmyyntikate, jota markkinaehtoisuuden varmistumiseksi verrataan sisäiseen tai ulkoiseen verrokkiin. (Verohallinto 2016). Vertailussa on keskeistä löytää jakelijoita, joiden toiminnot ja riskit ovat mahdollisimman samankaltaisia kuin tutkittavan yhtiön, ei

niinkään samanlaisten tuotteiden jakelijoita, joiden toiminnot ja riskit eivät ole vertailukelpoista (Jaakkola ym. 2012, 78). Menetelmää käytettäessä tuotteiden ei tarvitse olla samanlaisia, mutta vertailukelpoisuuden kannalta samankaltaisuutta pidetään etuna. Samankaltaisten tuotteiden jälleenmyyjien toiminnan, varojen ja riskien arvioidun samankaltaisuuden seurauksena jälleenmyyntikate arvioidaan samalle tasolle. (Raunio & Karjalainen 2018, 117.)

Kustannusvoittolisämenetelmän tavoin hyväksyttävä voittomarginaali voidaan arvioida jälleenmyyvän yrityksen vastaavien riippumattomien osapuolten kanssa tehtyjen kauppojen katteista, esimerkiksi toimialan katteen pohjalta. Riskin osalta asiaa voidaan tarkastella ajan kulumisen näkökulmasta, sillä mitä pidemmän ajan jälleenmyyjällä on myytäviä tuotteita hallussaan, sitä suuremman liiketoimintariskin se kantaa. (Kukkonen & Walden 2010, 195-197.)

3.3 Kustannusvoittolisämenetelmä

Kustannusvoittomenetelmän pohjana ovat tuotteen valmistuskustannukset ja markkinaehtoinen voittolisä lisätään palveluun tai tuotteen aiheuttamiin kustannuksiin (Blomqvist & Malmivaara 2016, 195). Kustannusvoittolisämenetelmä soveltuu konsernin sopimusvalmistuksen, puolivalmisteiden, valmistuspalveluiden, hallintopalveluiden ja tuotekehityspalveluiden hinnoitteluun. Voittolisä voidaan määritellä sisäisellä verrokillä eli siitä voittolisästä, mitä myyjä saa myydessään riippumattomalle ostajalle. Jos sisäisiä verrokkeja ei ole saatavilla, tarkastellaan voittolisää, jonka ulkopuolinen riippumaton yritys saa toiminnastaan. Vertailukelpoisuutta arvioitaessa on huomioitava myyjän toimintojen ja kustannusrakenteen samankaltaisuuden lisäksi sopimusehdot, taloudelliset olosuhteet, ja lisäksi liiketoimintastrategiat on otettava huomioon mahdollisuuksien mukaan. Vertailukelpoisuus on parasta, kun vertailu tehdään samaan tai samankaltaisiin tuotteisiin tai palveluihin. (Raunio & Karjalainen 2018, 121-123.)

Suoritteen kustannukseen kohdistuvat välittömien kustannusten lisäksi myös laskennallinen osa välillisistä kustannuksista ja kiinteistä kustannuksista. Välittömiä kustannuksia ovat kustannukset, jotka muuttuvat tuotettujen suoritteiden määrän muuttuessa, kuten raaka-aineet ja tuotantotoiminnan työpalkat henkilösivukustannuksineen. (Kukkonen & Walden 2016, 205.) Välillisillä kustannuksilla on yhteys valmistettavaan tuotteeseen, muttei niitä voi kohdistaa suoraan laskentakohteeseen, kuten johdon palkkoihin tai tuotantokoneiden huoltokustannuksiin. Kiinteät kulut, kuten koneiden ja laitteiden

kustannukset, toimitilojen kustannukset ja hallinnon ja johdon palkkakustannukset, pysyvät vakioina toiminta-asteen muuttuessa. (Suomala ym. 2018, 94-95.) Välillisten kustannusten kohdistamisessa voidaan soveltaa esimerkiksi jako- tai lisäyslaskentaa. (Kukkonen & Walden 2016, 205.) Kustannusvoittolisämenetelmää käytettäessä todelliset kustannukset otetaan huomioon, ja osapuolten kesken jaetulla riskillä on vaikutus kustannuspohjan määrittelyyn (Raunio & Karjalainen 2018, 125). Voittolisä on prosenttiosuus kustannuksista ja sitä määritellään myyntikatteen tasolla. (Raunio & Karjalainen 2018, 121.) Hyväksyttäväksi voittolisäksi voidaan katsoa sama kate, jonka yritys saa käydessään kauppaa ulkopuolisen tahojen kanssa (Kukkonen & Walden 2016, 206).

Konserninpalvelut ovat yleensä yksilöllisiä ja usein keskeisiä konsernin toiminnan kannalta. Veloituksen perustana olevan kustannuspohjan on vastattava verrokkien kustannuspohjaa, jonka avulla markkinaehtoinen voittolisä määritellään. Vain palvelun tarjoajan tuottamista palvelun kustannuksista tulisi periä voittolisää. Yhtiön välittäessä ainoastaan ulkopuolisen palvelutarjoajan palvelun konserniyhtiöille, ei palvelutarjoajan veloitukseen lisätä kustannusvoittolisää. Välitetyn palvelun välityksistä aiheutuviin kustannuksiin taas voidaan lisätä voittolisää. (Raunio & Karjalainen 2018, 202-203.)

3.4 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä

Liiketoiminettomarginaalimenetelmää käytettäessä tulee ensin selvittää nettovoittomarginaali eli liikevoitto, mikä olisi syntynyt vastaavissa liiketoimissa riippumattomien yritysten välillä (Kukkonen & Walden 2016, 208). Rahoitustuotot ja -kulut, satunnaiset kulut sekä tuloverot jäävät laskelman ulkopuolelle. On olennaista, että yrityksen ja vertailukohteiden liikevoitto on laskettu samoilla säännöillä. (Raunio & Karjalainen 2018, 130.) Saatu nettovoittomarginaali suhteutetaan siihen, mihin testattavan yrityksen toiminnan arvo perustuu esimerkiksi liikevaihtoon, liikekustannuksiin tai varoihin. Näin saadaan suhdeluku, jota kutsutaan voittoindikaattoriksi. (Kukkonen & Walden 2016, 208; Raunio & Karjalainen 2018, 130.) Voittoindikaattoria käyttämällä vertailukohteeksi valittujen yritysten ja konsernin kohde yritysten välillä vertailu tehdään toimintokokonaisuuden tasolla eikä yksittäisissä liiketoimissa. Liiketoiminettomarginaalimenetelmän osoittamat pitkän katsontajakson voitot eivät usein pidä paikkansa, eikä tehokkuutta huomioida riittävästi ja se saattaa johtaa liian kireään verotukseen. (Kukkonen & Walden 2016, 208-209; Verohallinto 2018; Raunio & Karjalainen 2018, 130.)

Kun kyse on myyntiyhtiöstä, jonka arvo perustuu aikaansaadulle myynnille, saatu liikevoitto suhteutetaan myyntiin. Palvelumyynnissä toiminnan arvo vaikuttaa usein kuluihin, joten liikevoitto tulee suhteuttaa kustannuksiin. Pääomaintensiivisessä valmistustoiminnassa voidaan suhteuttaa voittoindikaattoria laskettaessa liikevoitto sitoutuneisiin varoihin tai pääomiin. (Raunio & Karjalainen 2018, 130-131.) Liiketoimintomarginaalimenetelmässä käytetään ulkoisia vertailukohteita (Raunio & Karjalainen 2018, 133). Menetelmä toimii tilanteissa, joissa liiketapahtuman toinen puoli on toiminnoiltaan ja riskeiltään yksinkertaisempi kuin toinen. Julkisista tietokannoista löytyy luotettavaa tietoa yritysten liikevoittotasosta, joka puolesta puhuu menetelmän edusta. (Verohallinto 2018.) Menetelmän käyttöön liittyvät haasteet ovat vertailuarvion tekeminen, ulkoisten vertailukohteiden etsiminen ja käyttäminen (Raunio & Karjalainen 2018, 133).

Liiketoimintomarginaalimenetelmää käytettäessä tuotteiden samankaltaisuuden ja toiminnan ja riskiprofilin samankaltaisuuden merkitys ei ole yhtä merkittävä kuin jälleenmyyntihintamenetelmässä tai kustannusvoittolisämenetelmässä. Pienetkin toiminnalliset erot näkyvät kustannuksissa, mikä vaikuttaa myyntikatteeseen. Kun taas toiminnallisten erojen vaikutukset liikevoittoon eivät välttämättä ole yhtä suuret. (Raunio & Karjalainen 2018, 128-129.)

CASE: esimerkki (Kukkonen & Walden 2016, 209)

D Oy ja C Ltd:n voittoindikaattoreita voisivat olla esimerkiksi seuraavasti

<i>Voittoindikaattori</i>	<i>C Ltd</i>	<i>D Oy</i>
<i>Liikevoiton suhde liikevaihtoon</i>	<i>0,3</i>	<i>-0,1</i>
<i>Liikevoiton suhde henkilöstökuluihin</i>	<i>1,7</i>	<i>-3,1</i>
<i>Liikevoiton suhde pysyviin vastaaviin</i>	<i>2,7</i>	<i>-0,4</i>
<i>Liikevoiton suhde taseen loppusummaan</i>		<i>0,7 -0,1</i>

Esimerkin mukaan voidaan havaita poikkeamia keskenään vastaavien toimialojen, olosuhteiden ja ajanjaksojen välillä. Edellisestä voidaan todeta voittoindikaattorin olevan miinusella ja yrityksen myyvän sisäisen hinnoittelussaan tavaroita alle markkinahintojen. Tällaisessa tapauksessa sisäistä hinnoittelua olisi oikaistava. (Kukkonen & Walden 2016, 209.)

3.5 Voitonjakomenetelmä

Voitonjakomenetelmä on periaatteessa hyväksyttävissä markkinaehtoisuuden menetelmäksi mutta kuitenkin toissijaisena menetelmänä tai rinnakkaismenetelmänä tuloksen tarkastamiseen. Menetelmää tulee käyttää silloin, kun transaktiokohtaiset päämenetelmät eivät ole sovellettavissa syystä tai toisesta. (Kukkonen & Walden 2016, 207.) Menetelmä soveltuu tilanteeseen, jossa etuyhteysyritykset harjoittelevat toimintaa yhdessä eikä sitä osapuolten transaktion osalta voida tarkastella erikseen käyttämällä yksipuolista sisäistä hinnoittelumenetelmää (Raunio & Karjalainen 2018, 137).

Voitonjakomenetelmässä määritellään syntynyt kokonaisvoitto tai -tappio intressiyrityksille etuyhteyskaupoissa. Voitto tai tappio jaetaan kullekin intressiyritykselle sovitulla voitonjakautumissuhteella, jolla se olisi odotettu jaettavan riippumattomille osapuolille vastaavassa tilanteessa. (Raunio & Karjalainen 2018, 137.) Voitonjakaminen voidaan toteuttaa esimerkiksi liikevaihdon, henkilöstön tai sitoutuneiden pääomien määrän suhteessa (Kukkonen & Walden 2016, 208). Voitonjakamismenetelmä sopii tilanteisiin silloin, kun osapuolet ovat tasavertaisia riskien, toimintojen ja omaisuuserien suhteen (Verohallinto 2018).

4 CASE LST GROUP (SALASSA PIDETTÄVÄ)

LÄHTEET

Ansamäki, P. 2017. Sujuva verotarkastus – Opas asiakkaalle. Helsinki: Alma.

Blomqvist, A. & Malmivaara, T. 2016. Osakeyhtiön varojenjakso ja verotus. Helsinki: Talentum Media.

Hallituksen esitys Eduskunnalle tuloverotuksen siirtohinnoittelua koskevaksi lainsäädännöksi HE 107/2006. Annettu Helsingissä 25.05.2006. Saatavilla <http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2006/20060107.pdf>.

Helminen, M. 2016. Kansainvälinen verotus. Helsinki: WSOYpro.

Herrala, Olli. Kauppalehti. Verottaja lisännyt yritysten verotarkastusten määrää 2000-luvulla: Pahimmillaan havaitaan toistuvia, huolimattomuudesta johtuvia virheitä. 18.12.2017. Saatavilla: <https://www.kauppalehti.fi/uutiset/verottaja-lisannyt-yritysten-verotarkastusten-maaraa-2000-luvulla-pahimmillaan-havaitaan-toistuvia-huolimattomuudesta-johtuvia-virheitä/6670ef1e-8750-33b9-94b3-007fe80f0da5>

Immonen, R. 2014. Yritysjärjestelyt.6., uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media.

Ikäheimo, S., Malmi, T. & Walden, R. 2016. Yrityksen laskentatoimi. 6., uudistettu painos. Helsinki: Talentum.

Jaakkola, R.; Laaksonen, S.; Nikula, T.; Palmu, M.; Paronen, V.; Sandelin, E. & Vasenius, S. 2012. Siirtohinnoittelu käytännössä. Helsinki: Edita.

Korkein hallinto-oikeus KHO 2017:146, Elinkeinotulon verotus – Siirtohinnoittelu – Konserni-Kotimainen emoyhtiö – Palvelumaksu - Voittolisä – Kustannusvoittolisämenetelmä – Vertailukelpoinen yhtiö. Annettu 13.09.2017. Saatavilla <http://www.finlex.fi/fi/oikeus/kho/vuosikirjat/2017/201704381>.

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

Kukkonen, M. & Walden, R. 2016. PK-konsernin verosuunnittelu. 2., uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Laki verotusmenettelystä 18.12.1995/1558. Annettu Helsingissä 18.12.1995. Saatavilla: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1995/19951558>.

LST Group Oy:n www-sivut 2019. Viitattu 15.06.2019. Saatavilla: <https://lst.fi/>

Malmgrén, M & Myrsky M., 2017. Kansainvälinen henkilö- ja yritysverotus. 3., uudistettu painos. Helsinki: Alma.

Niskakangas, H. 2014. Johdatus Suomen verojärjestelmään. 2., uudistettu painos. Helsinki: WSOYpro.

OECD 2015. Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports. Saatavilla: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports_9789264241244-en#page19

Pellinen, J. 2017. Talousjohtaminen. 2., uudistettu painos. Helsinki: Alma.

Raunio, R. & Karjalainen, J. 2018. Siirtohinnoittelu. 2., uudistettu painos. Helsinki: Alma Talent.

Suomala, P., Manninen, O. ja Lyly-Yrjänäinen, J. 2018. Laskentatoimi Johtamisen tukena. 2., uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Tomperi, S. 2015. Kehittyvä kirjanpito. 15., uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Verohallinto 2016a. Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelu. Verkkodokumentti. Viitattu 08.08.2019. Saatavilla: https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/siirtohinnoittelu/aineettoman_omaisuuden_siirtohinnoittel/

Verohallinto 2016b. Palvelukaupan siirtohinnoittelu. Verkkodokumentti. Viitattu 16.06.2019. Saatavilla: https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/siirtohinnoittelu/palvelukaupan_siirtohinnoittel/

Verohallinto 2016c. Siirtohinnoittelu. Verkkodokumentti. Viitattu 18.05.2019. Saatavilla: <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/siirtohinnoittelu/>

Verohallinto 2016d. Valmistustoiminnan siirtohinnoittelu. Verkkodokumentti. Viitattu 19.06.2019. Saatavilla: https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/siirtohinnoittelu/valmistustoiminnan_siirtohinnoittel/

Verohallinto 2016e. Konsernin sisäisen rahoituksen siirtohinnoittelu. Verkkodokumentti. Viitattu 22.06.2019. Saatavilla: https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/siirtohinnoittelu/konsernin_sisaisen_rahoituksen_siirtohi/

Verohallinto 2018a. Siirtohinnoittelu dokumentointi. Verkkodokumentti. Viitattu 20.06.2019. Saatavilla: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/47978/siirtohinnoittelun-dokumentointi2/>

Verohallinto 2018b. 78 Selvitys siirtohinnoittelusta, täyttöohjeet. Verkkodokumentti. Viitattu 18.06.2019. Saatavilla: <https://www.vero.fi/tietoa-verohallinnosta/yhteystiedot-ja-asiointi/lomakkeet/tayttoohjeet/78-selvitys-siirtohinnoittelusta-t%C3%A4ytt%C3%B6hje-2018/>