

**SIIRTOHINNOITTELUMENETELMÄN VALINNANVA-
PAUS SUOMESSA, YHDYSVALLOISSA, VENÄJÄLLÄ JA
BRASILIASSA**

Itä-Suomen yliopisto

Oikeustieteiden laitos

Pro Gradu -tutkielma

11.4.2021

Tekijä: Kristiina Turunen 275684

Ohjaaja: Marianne Malmgren

Tiivistelmä

ITÄ-SUOMEN YLIOPISTO

Tiedekunta Yhteiskuntatieteiden ja kauppatieteiden tiedekunta		Yksikkö Oikeustieteiden laitos	
Tekijä Kristiina Turunen			
Työn nimi Siirtohinnoittelumenetelmän valinnanvapaus Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa			
Pääaine Finanssioikeus	Työn laji Pro gradu -tutkielma	Aika	Sivuja XVI - 79
<p>Tiivistelmä</p> <p>Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää siirtohinnoittelumenetelmiä koskeva oikeudellinen sääntely Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa sekä onko verovelvollisella oikeus valita käyttämänsä siirtohinnoittelumenetelmä. Tutkimuksen tarkoituksena on myös selvittää siirtohinnoittelumenetelmiin ja siirtohinnoittelumenetelmien valintaan liittyviä yhtäläisyyksiä ja eroavaisuuksia Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa.</p> <p>Siirtohinnoittelumenetelmän valintaan vaikuttaa keskeisesti markkinaehtoperiaate, jonka mukaan etuyhteydessä toisiinsa olevien osapuolten välisissä liiketoimissa on noudatettava ehtoja, joita olisi käytetty toisistaan riippumattomien osapuolten välillä. Siirtohinnoittelumenetelmän avulla osoitetaan hinnoittelun markkinaehtoisuus.</p> <p>Suomen kansallisessa lainsäädännössä ei säädetä siirtohinnoittelumenetelmistä tai menetelmän valinnasta, vaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeilla on merkittävä rooli. Suomessa noudatetaan OECD:n siirtohinnoittelumenetelmiä. Myös Yhdysvalloissa ja Venäjällä siirtohinnoittelumenetelmät ovat samankaltaisia kuin OECD:n siirtohinnoittelumenetelmät. Brasilian siirtohinnoittelumenetelmät eroavat merkittävästi OECD:n menetelmistä, sillä Brasiliassa on käytössä kiinteät marginaalit. Brasiliassa ei ole myöskään käytössä kaikkia OECD:n menetelmiä.</p> <p>Lähtökohtaisesti Suomessa ja Yhdysvalloissa verovelvollisella on oikeus valita parhaimman menetelmän periaatteen mukaisesti valitsemansa siirtohinnoittelumenetelmä. Venäjällä siirtohinnoittelumenetelmän valinnassa on hierarkia, jonka mukaan markkinahintavertailumenetelmä on ensisijainen menetelmä. Brasiliassa verovelvollinen voi valita minkä tahansa menetelmän, vaikka se ei johtaisi markkinaehtoiseen lopputulokseen.</p>			
Avainsanat: siirtohinnoittelu, siirtohinnoittelumenetelmät, OECD:n siirtohinnoitteluohjeet, YK:n siirtohinnoittelumanuaali, markkinaehtoperiaate.			

SISÄLLYS

LÄHTEET	V
LYHENNELUETTELO.....	XIV
KUVIOT JA TAULUKOT.....	XVI
1 JOHDANTO.....	1
1.1 Tutkimusaiheen esittely.....	1
1.2 Tutkimuskohteen valinta	3
1.3 Tutkimusmetodi, tutkimuksen rajaukset ja tutkimuskysymykset.....	5
1.4 Tutkimuksen rakenne	7
2 SIIRTOHINNOITTELUN KANSAINVÄLISET OIKEUSLÄHTEET JA PERIAATTEET.....	9
2.1 Siirtohinnoittelun verosopimusoikeudellinen ulottuvuus.....	9
2.1.1 OECD:n malliverosopimus.....	9
2.1.2 YK:n malliverosopimus.....	11
2.2 OECD:n asema ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeet tulkintalähteenä	12
2.3 YK:n siirtohinnoittelumanuaali kehittyvien maiden tulkintalähteenä.....	15
2.4 Markkinaehtoperiaate ja siirtohinnoittelun vaiheet	16
2.4.1 Markkinaehtoperiaatteen määritelmä Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa.....	16
2.4.2 Toimintoanalyysi	20
2.4.3 Vertailuanalyysi.....	21
3 SIIRTOHINNOITTELUMENETELMÄT	24
3.1 Siirtohinnoittelumenetelmät Suomessa	24
3.1.1 Markkinahintavertailumenetelmä.....	24
3.1.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä	25
3.1.3 Kustannusvoittolisämenetelmä.....	26
3.1.4 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä.....	27
3.1.5 Voitonjakamismenetelmä	29

IV

3.1.6 Siirtohinnoittelumenetelmien vertailua	30
3.2 Siirtohinnoittelulainsäädännön soveltamisala ja siirtohinnoittelumenetelmät Yhdysvalloissa.....	31
3.2.1 Siirtohinnoittelulainsäädäntö Yhdysvalloissa.....	31
3.2.2 Aineellisen omaisuuden siirtohinnoittelumenetelmät	33
3.2.3 Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelumenetelmät	35
3.2.4 Palvelujen siirtohinnoittelumenetelmät	36
3.3 Siirtohinnoittelulainsäädännön soveltamisala ja siirtohinnoittelumenetelmät Venäjällä	38
3.3.1 Siirtohinnoittelulainsäädäntö Venäjällä.....	38
3.3.2 Siirtohinnoittelumenetelmät Venäjällä	40
3.4 Siirtohinnoittelulainsäädännön soveltamisala ja siirtohinnoittelumenetelmät Brasiliassa.....	42
3.4.1 Siirtohinnoittelulainsäädäntö Brasiliassa.....	42
3.4.2 Siirtohinnoittelumenetelmät tuonnille	44
3.4.3 Siirtohinnoittelumenetelmät viennille	47
4 SIIRTOHINNOITTELUMENETELMÄN VALINNANVAPAUS	49
4.1 Siirtohinnoittelumenetelmän valinnanvapaus Suomessa.....	49
4.2 Siirtohinnoittelumenetelmän valinnanvapaus Yhdysvalloissa	55
4.3 Siirtohinnoittelumenetelmän valinnanvapaus Venäjällä	62
4.4. Siirtohinnoittelumenetelmän valinnanvapaus Brasiliassa	67
5 JOHTOPÄÄTÖKSET	70
5.1 Eroista ja yhtäläisyyksistä	70
5.2 Markkinaehtoperiaatteen tulevaisuus	76
5.3 De lege ferenda	77

LÄHTEET

KIRJALLISUUS

- Aarnio, Aulis, Laintulkinnan teoria. Yleisen oikeustieteen oppikirja. Werner Söderström Osakeyhtiö Porvoo-Helsinki-Juva. 1989.
- Aukeela, Elisa – Pankakoski, Katriina, Siirtohinnoitteludokumentointi ja markkinaehtoperiaatteen tulkinta. Edilex 2016/42. 22.12.2016.
- Andersson, Edward. Johdatus vero-oikeuteen. Alma Talent. 2006.
- Barbosa, Ribeiro Marcos – Santos, Joao. Brazil. Teoksessa Transfer Pricing Law Review. Third Edition. Law Business Research Ltd. 2019.
- Baburyan L.M., Smirnova A.C. 2014. New transfer pricing in Russia, comparison with OECD. (Новое в трансфертном ценообразовании в россии. сравнение с правилами оэср)
- Benitez, Alberto M. An introduction to the United States Legal System: Cases and Comments. George Washington University Law School. 2006.
- Bianco, Joao Francisco – Santos, Ramon Tomazela. Preventing and Resolving Tax Treaties and Transfer Pricing Disputes. University of Minho. Research centre for justice and governance. October 2018.
- Bowie, Daniel – Freeman, Barry – Lamszus, John. The OECD's Digital Taxation Proposal: A Contradiction of the Original BEPS Project? Bloomberg Tax. 13.12.2020.
- Chochiev, Aleksandr, Russia – TogliattiAzot: Russian Courts Endorse Simplistic Approach to Transfer Pricing Valuation. Vol 26. International Transfer Pricing Journal, 2019 (Volume 26), No. 2. 13.2.2019.
- Chung, Rita. Medtronic v. Commissioner: New Direction for Transfer Pricing Cases? 1.1.2019.
- Cottani, Giammarco. Formulary Apportionment: A Revamp in the Post-Base Erosion and Profit Shifting Era? Intertax, Volume 44 2016.
- De Robertis, Gianni. The end of the Arm's-length principle? KPMG 13.9.2018.
- Eden, Lorraine. The Arm's-Length Standard in North America. Tax Notes International. 7 February 2000.
- Falcão, Tatiana. The Brazilian Transfer Pricing Rules: A New Approach to Transfer Pricing?
- Feinschreiber, Robert. Transfer Pricing Methods. An Application Guide. John Wiley & Sons, Inc. New Jersey 2004.

- Glicklich, Peter A – Benson, Gregg M – Martin, Heath. United States: U.S. Tax Laws: A review of 2020 and a look ahead to 2021. 5.2.2021.
- Graetz, Michael J. A Major Simplification of the OECD's Pillar 1 Proposal. Columbia Law School. Tax Notes Federal Vol. 170. 2021.
- Grinberg, Itai. Formulating the International Tax Debate: Where Does Formulary Apportionment Fit? Georgetown University Law Center.
- Haapaniemi, Matti. Markkinaehtoisen vaihteluvälin määrittäminen verrokkijoukosta ja soveltuvimman oikaisupisteen valinta markkinaehtoiselta vaihteluväliltä siirtohinnoittelussa. Edilex 2020/10. 12.3.2020. Edita Publishing Oy.
- Helminen, Marjaana. Kansainvälinen verotus. Alma Talent 2020.
- Hanninen, Aleksei. Transfer pricing of business restructurings from the perspective of russian, finnish and U.S tax law. Helsinki 2018.
- Hanninen, Aleksei. Yrityksen liiketoimintamallin muutostilanteen siirtohinnoittelu – oikeusvertaileva tutkimus Venäjän ja Suomen vero-oikeudesta. Edilex 14.8.2013.
- Husa, Jaakko, Johdatus oikeusvertailun. Lakimiesliiton kustannus. Helsinki 1998.
- Husa, Jaakko. Oikeusvertailu. 2013.
- Husa, Jaakko – Mutanen, Anu – Pohjalainen, Teuvo. Kirjoitetaan juridiikkaa: ohjeita oikeustieteellisten kirjallisten töiden laatijoille. Helsinki 2008.
- Iivonen, Seppo. Oikeuskäytäntö osana tuloverotuksen ohjausjärjestelmää. Vaasa 2004.
- Isomaa-Myllymäki, Anita. Konsernin sisäisen rahoituksen markkinaehtoisuus. Alma Talent 2016.
- Jaakkola, Riika – Laaksonen, Salla – Nikula, Timo – Palmu, Mikko – Paronen, Vesa – Sandelin, Eric – Vasenius, Suvi, KPMG. Siirtohinnoittelu käytännössä. Edita Publishing Oy. Porvoo 2012.
- Juusela, Janne. Legaliteettiperiaate vero-oikeudessa. Defensor Legis 2018/4.
- Kalin, Salla – Kari, Seppo – Kauppinen, Ilpo – Kotakorpi, Kaisa – Määttänen, Niku – Ropponen, Olli – Valkonen, Tarmo, Verotuksen muutospaineet ja tulevaisuus. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminta. Selvitys- ja tutkimustoiminnan julkaisusarja 2019:35. Huhtikuu 2019.
- Kekäläinen, Lauri. Management fee-veloitusten verovähennyskelpoisuus. Vaasa 2008.
- Kerkko, Santtu. Siirtohinnoittelu vinouttaa verotuloja ja tilastoja. Tilastokeskus. 1.7.2020.
- Kezik, Tatjana. Arbitraatioistuomioistuinjärjestelmä Venäjällä, Teoksessa Koistinen, Jarmo – Kortelainen, Sonja (toim.) Normit, käytännöt ja etiikka Suomen ja Venäjän tuomioistuimissa. Aducate Reports and Books. Joensuu 2011.

- Khochaev, Ibragim M. Transfer pricing and international taxation: Problems and prospects. (Трансфертное ценообразование и международное налогообложение: проблемы и перспективы.) 2014.
- Knuutinen, Reijo. Legalityperiaate vero-oikeudessa. *Lakimies* 2015/6.
- Lang, Michael – Petruzzi, Rafaele – Storck, Alfred. *Transfer Pricing Developments Around the World* 2019.
- Laukka, Jaakko. Siirtohinnoittelun oikeuslähteet – kun laki ei riitä. Helsingin yliopisto. 2017.
- Larsen, O Peter - Cordero, L Frank – Bowen, J Michael – Denault, M Alexandre – D’Alessandro, J Paul – Jr – Akerman LLP. *Transfer pricing in the United States: overview. Country Q&A.* 1.7.2018.
- Lehtonen, Asko. Siirtohinnoittelu-oikaisun edellytykset ja OECD:n ohjeet. *Edilex* 26.5.2014.
- Lindberg, Irina, Konsernin sisäisen franchisingliiketoimintamallin oikeudellinen sääntely sekä konseptimuotoisten taloudellisten vastikkeiden verokohtelu ja siirtohinnoittelu Venäjän lainsäädännössä. Tampere 2014.
- Lunder, Erika K. What happens if H.R. 1 Conflicts with U.S. Tax Treaties? Congressional Research Service. December 19 2017.
- Luhtaselä, Harri. Sähköisen kuluttajakaupan sääntely Euroopan Unionissa ja Yhdysvalloissa. Universitas Wasaensis 2007.
- Malmgrén Marianne – Myrsky, Matti, Kansainvälinen henkilö- ja yritysverotus. Alma Talent 2017.
- McIntyre, Michael J. *Legal Structure of Tax Treaties. Legal Nature and Effect of Tax Treaties.* 2003 revised 2010.
- Myrsky, Matti. Vero-oikeudesta dynaamisena oikeudenalana. *Lakimies* 2/2000.
- Ponomareva, Karina. The Implementation of BEPS Actions in the Russian Federation. *Bialostockie Studia Prawnicze* 2019 vol. 24 nr 3.
- Polezharova, Lyudmila. The Evolution of Transfer Pricing Legislation in Russia: the Past, Present and Future. (Эволюция регулирования трансфертного ценообразования в России: вчера, сегодня, завтра.) 2015.
- Raunio, Merja – Karjalainen, Jukka, Siirtohinnoittelu. Alma Talent. 2018.
- Rocha, Sergio Andre. Brazil/OECD/United Nations. Brazil’s Treaty Policy. *Bulletin for International Taxation.* June 2017.
- Safro, Nana Ama. News Analysis: Transfer Pricing Wars: IRS vs. Coke. *Tax Notes.* 14.08.2018

- Sasso, Lorenzo. New transfer pricing rules in Russia: a comparative assessment. *International Trade Law & Regulation* 2016.
- Schneider, Selena. INSIGHT: Advantages and Disadvantages of the Fractional Apportionment Method. *Bloomberg Tax*. 10.3.2020.
- Schekin, Denis - Bogdanova, Elena - Andreev, Viktor - Barsukova, Viktoria – Senilova, Daria. *Transfer Pricing in the Russian Federation: overview. Country Q&A. Schekin & Partners LLC*.
- Stanislavovla, Olga, *Tax Aspects of pricing in transactions between related parties. (Налоговые аспекты определения цен в сделках, совершаемых между взаимозависимыми лицами.)* 2018.
- Telkki, Henri. *Rikkinäinen veropalapeli. Oikeudenmukainen toteutuminen Suomen solmimissa verosopimuksissa. Finnwatch* 6/2014.
- Timonen, Pekka. *Johdatus lainopin metodiin ja lainopilliseen kirjoittamiseen. Helsinki* 1998.
- Todelo Pires de Oliveira, Phelippe. *Brazil's Entry into the OECD: State of Play, Tax Challenges and Potential Outcomes. British Tax Review* 2019.
- Urpilainen, Matti. *Kaksi KHO:n prejudikaattia siirtohinnoittelusta – KHO 2020:34 ja KHO 2020:35. Edilex* 4.5.2020. [www.edilex.fi/artikkelit/20863]
- Urpilainen, Matti. *Kaksi siirtohinnoittelua koskevaa prejudikaattia – KHO 2017:145 ja KHO 2017:146. Edilex* 29.9.2017. [www.edilex.fi/artikkelit/18367]
- Valadão, Marcos Aurélio Pereira. *Brazil - Transfer Pricing in Brazil and Actions 8, 9, 10 and 13 of the OECD Base Erosion and Profit Shifting Initiative. Bulletin for Taxation. No. 5. 25.4.2016.*
- Valadão, Marcos Aurélio Pereira – Lopes, Rodrigo Moreira. *Transfer Pricing in Brazil and the traditional OECD approach. International Taxation. Vol. 8. July 2013.*
- Veter, Evgenia. *Russia's 20 year evolution of transfer pricing practices. International Tax Review. July 2019.*
- Vogel, Klaus. *Double Tax Treaties and Their Interpretation. International Tax and Business Lawyer. Vol.4:1. 1986.*
- Weise, Jill – Keen, Ted – Fone, Douglas. *Transfer Pricing Times: IRS and Coca-Cola Getting Ready for Trial. Duff & Phelps. 01.03.2018.*
- White, Josh. *Transfer pricing cases to watch in 2021. International Tax Review. 21.1.2021.*

VIRALLISLÄHTEET

Brazil - U.S. Business Council. U.S. Chamber of Commerce. A Roadmap to a U.S. -Brazil Tax Treaty. March 2019.

Federal Tax Service of Russia. Documenting controlled transactions.

G20. About the G20.

HE 107/2006 vp. Hallituksen esitys Eduskunnalle tuloverotuksen siirtohinnoittelua koskeva lainsäädännöksi.

IRS. Transfer Pricing Documentation Frequently Asked Questions (FAQs). 14.4.2020.

Library of Congress. United States Court of Appeals for the Eight Circuit.

OECD. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. 2013.

OECD. Articles of Model Convention with Respect to Taxes on Income and Capital. 2017.

OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint. 2020.

OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar Two Blueprint. 2020.

OECD. Revised Section E on Safe Harbours in Chapter IV of the Transfer Pricing Guidelines. 16 may 2013.

OECD. Tax Sparing uudelleenarvioitavana. 2007.

OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. 2017.

OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. 2009.

OECD Transfer Pricing in Brazil. Towards Convergence with the OECD Standard. A joint assessment of the similarities and differences between the Brazilian and OECD framework.

OECD. Brazil. Transfer Pricing Country Profile. October 2017.

OECD. Russian Federation. Transfer Pricing Country Profile. October 2017.

United Nations. Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries 2017. New York.

United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries. New York. 2017.

United States Model Income Tax Convention.

United States Tax Court. Taxpayer Information: About the Tax Court.

- VaVM 22/2006 vp – HE 107/2006 vp. Hallituksen esitys tuloverotuksen siirtohinnoittelua koskevaksi lainsäädännöksi.
- Valtioneuvoston kanslian julkaisusarja. Siirtohinnoittelu. Opas kansainvälistyvälle yritykselle. 17/2014
- Verohallinto. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden päivitykset tulkintalähteenä. Diaarinumero A177/200/2015.
- Verohallinto. Korkeimman hallinto-oikeuden vuosikirjaratkaisu siirtohinnoittelusta 18.12.2018. 15.02.2019.
- Verohallinto. Luottamuksensuoja verotusmenettelyssä. Diaarinumero VH/2142/00.01.00/2019. Antopäivä 4.12.2019.
- Verohallinto. Siirtohinnoittelun dokumentointi. Diaarinumero A68/200/2018. Antopäivä 30.4.2018.
- Verohallinto. Siirtohinnoittelun ennakkosopimus (APA). 29.3.2016.
- Verohallinto. Verosopimuksen artiklat. Diaarinumero VH/2831/00.01.00/2020. Antopäivä 29.5.2020.

INTERNETLÄHTEET

Verkkosivustot

- Alder&Sound. Rapo, Petteri. Piti tulla digivero – tulikin kulutusvero. 10.10.2019. [<https://www.aldersound.fi/blogi-piti-tulla-digivero-tulikin-kulutusvero/>]
- BDO. Transfer Pricing News. No. 12. Brazil. [<https://www.bdo.co.il/getattachment/Services/Tax/Transfer-Pricing/Services/BRAZIL.pdf.aspx>]
- Business Finland. Brazilian markkinat avautuvat suomalaiselle terveysteknologiasaamiselle. 21.08.2019. [<https://www.businessfinland.fi/ajankohtaista/caset/2019/brazilian-markkinat-avautuvat-suomalaiselle-terveysalan-teknologiaosaamiselle/>]
- Deloitte. PAO Uralki: Round Two of transfer pricing dispute. Tax & Legal. 24.1.2019 [<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/lt-in-focus/english/2019/24-01-2019e.pdf>]
- Deloitte Touche Tohmatsu (Mexico). Review and comparison of transfer pricing regulations in Latin America, The United States and the OECD Guidelines. Banco Interamericano de Desarrollo. January 2001.

- Duff & Phelps. BEAT and the Services Cost Method Exemption. Nov 19 2018. [<https://www.duffandphelps.com/insights/publications/valuation-insights/valuation-insights-fourth-quarter-2018/beat-and-the-services-cost-method-exemption>]
- INSIGHT: Transfer Pricing Disputes and Litigation. Main Issues and Implications. Bloomberg Tax. 20.03.2020. [<https://news.bloombergtax.com/daily-tax-report-international/insight-transfer-pricing-disputes-and-litigation-main-issues-and-implications>]
- International Tax Review. Brazilian transfer pricing rules. 22.6.2014. [<https://www.internationaltaxreview.com/article/b1f9k18l2jtphg/brazilian-transfer-pricing-rules>]
- Keskuskaupakamari. Tähtäimessä Latinalainen Amerikka ja Suomen suurimmat kauppakumppanit Brasilia ja Meksiko. [<https://kaupakamari.fi/blogi/tahtaimessa-latinalainen-amerikka-ja-suomen-suurimmat-kauppakumppanit-brasilian-ja-meksiko/>]
- MNE Tax. Brazil transfer pricing ruling addresses Pfizer Lab's resale price method. [<https://mnetax.com/brazilian-transfer-pricing-ruling-addresses-pfizer-labs-resale-price-method-31136>]
- PKF Transfer Pricing Documentation Standards 2019. [https://www.pkf.com/media/10043058/pkf-transfer-pricing-2019_online.pdf]
- PwC. International Transfer Pricing. Brazil. [<https://www.pwc.com/gx/en/international-transfer-pricing/assets/brazil.pdf>]
- PwC. International Transfer Pricing 2013/14. United States. [<https://www.pwc.com/gx/en/international-transfer-pricing/assets/united-states.pdf>]
- The Tax Policy Center. Key Elements of the US Tax System. How would formulary apportionment work? [<https://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/how-would-formulary-apportionment-work>]
- Transfer Pricing. Energy and Resources. Tax reference library no 125. International Tax Review. Deloitte. March 05 2019. [<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/energy-resources/tp-guide-5-edition.pdf>]
- Tulli. Kuvioita Suomen ulkomaankaupasta 2019. [<https://tulli.fi/documents/2912305/3439475/Kuvioita+Suomen+ulkomaankaupasta+2019/e14fa72e-efea-33fb-6725-21b432e2c569/Kuvioita+Suomen+ulkomaankaupasta+2019.pdf?version=1.0>]
- Tulli. Suomen ja Yhdysvaltojen välinen kauppa. 10.10.2019. [<https://tulli.fi/documents/2912305/11123510/Suomen+ja+Yhdysvaltojen+v%C3%A4linen+kauppa+2019+%281-7%29/b5df4bc3-cd5b-3f89-d1bb->

[6402ef1df95e/Suomen+ja+Yhdysvaltojen+v%C3%A4linen+kauppa+2019+%281-7%29.pdf?version=1.0](https://tulli.fi/documents/2912305/3331101/Suomen+ja+Yhdysvaltojen+v%C3%A4linen+kauppa+2019+%281-7%29.pdf?version=1.0)]

Tulli. Suomen ja Yhdysvaltojen välinen kauppa vuonna 2020 (1–7). Helsinki 28.10.2020.

[<https://tulli.fi/documents/2912305/3331101/Suomen+ja+Yhdysvaltojen+v%C3%A4linen+kauppa+vuonna+2020+%281-7%29.pdf/3bb67ead-9d6a-b9ce-4d0d-9df789030d9c/Suomen+ja+Yhdysvaltojen+v%C3%A4linen+kauppa+vuonna+2020+%281-7%29.pdf?t=1603802505288>]

Tulli. Suomen ja Venäjän välinen kauppa vuonna 2020 (1–9). Helsinki 18.12.2020.

[<https://tulli.fi/documents/2912305/3331101/Suomen+ja+Ven%C3%A4j%C3%A4n+v%C3%A4linen+kauppa+vuonna+2020+%281-9%29.pdf/88ba6825-eceb-ce9d-da54-62c9320d9a85/Suomen+ja+Ven%C3%A4j%C3%A4n+v%C3%A4linen+kauppa+vuonna+2020+%281-9%29.pdf?t=1608204754401>]

University of Houston Law Center - O'Quinn Law Library Researching Federal Income Tax Law 23.9.2020 [<https://law-uh.libguides.com/c.php?g=1026420>]

OIKEUSKÄYTÄNTÖ

Atribaatiotuomioistuin

PJSC Uralkali v. Russian FTS, Case No. A40- 29025/2017

TogliAttiazot v. Russian FTS. Case No. No. A55-1621/2018.

RIF Trading House v. Russian FTS. Case No. No. A40-241020/18

ZAO NK Dulisma v. Russian FTS. Case No. A40-123426/16–140–1066

Venäjän muutoksenhakutuomioistuin

Russia v. PJSC Uralkali, April 2019, Court of Appeal, Case No. A40-29025/2017

Russia v. Ashin Steel Trading House, February 2019, Court of Appeal, Case No. A76-19287/2018

Venäjän korkein oikeus

Russia v. PJSC Uralkali, November 2019, Supreme Court Review Panel, Case No. A40-29025/2017.

US Tax Court

US Tax Court 1994. No. 11660–90. Seagate Technology, Inc. v. Commissioner of Internal Revenue.

US Tax Court 2009. No. 12075-06. Veritas Software Corp.v. Commissioner of Internal Revenue

US Tax Court 2017. No. 31197-12. Amazon.com, Inc. & Subsidiaries, v. Commissioner of Internal Revenue

US Tax Court 2016. No. 6944–11. Medtronic Inc. v. Commissioner of Internal Revenue

US Tax Court 2020. 155 T.C. No. 10. The Coca-cola Company & Subsidiaries v. Commissioner of Internal Revenue

United States Court of Appeal for the Eight Circuit

US v. Medtronic. No. 17-1866. August 2018.

Korkein hallinto-oikeus

KHO 2018:173

KHO 2017:145

KHO 2014:33

KHO 2014:119

KHO 2013:93

KHO 2013:36

LYHENNELUETTELO

APA	Advance Pricing Agreement
BEPS	Base erosion and profit shifting
CUP	Comparable Uncontrolled Price
CUT	Combarable Uncontrolled Transaction
EU	Euroopan Unioni
FTS	The Russian Federal Tax Service
HE	hallituksen esitys
IRS	Internal Revenue Service
KHO	korkein hallinto-oikeus
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PECEX	Price Under Quotation on Export Method
PCI	Price under Quotation on Import Method
PIC	Comparable Independent Price Method
PRL	Resale Price Less Profit Method
PVA	Wholesale Price in the Country of Destination Less Profit Method
PVEx	Export Sales Price Method

PVV	Retail Price in the Country of Destination Less Profit
VK1	Verokoodeksin ensimmäinen osa, FZ-146, 31.7.1998 Налоговый кодекс Российской Федерации, от 31.07.1998 No 146-ФЗ
TNMM	Transactional Net Margin Method
UN	United Nations
VML	laki verotusmenettelystä 1558/1995

KUVIOT JA TAULUKOT

Taulukko 1. Yhteenveto OECD:n siirtohinnoittelumenetelmistä.

Taulukko 2. Yhteenveto Yhdysvaltojen siirtohinnoittelumenetelmistä.

Taulukko 3. Yhteenveto Brasilian siirtohinnoittelumenetelmistä.

Taulukko 4. Yhteenveto yhtäläisyyksistä ja eroavaisuuksista Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa.

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimusaiheen esittely

Tutkimusaiheeni liittyy kansainväliseen vero-oikeuteen, tarkemmin Yhdysvaltojen, Suomen, Venäjän¹ ja Brasilian siirtohinnoitteluun. Siirtohinnoittelu liittyy erityisesti kansainväliseen vero-oikeuteen, sillä esimerkiksi kansainvälisen tavara- ja palvelukaupan siirtohinnoittelu vaikuttaa siihen, mihin valtioon tulo kertyy ja missä valtiossa sitä voidaan verottaa. Arvioiden mukaan noin 60 prosenttia globaalista ulkomaankaupasta on konsernien sisäistä, siirtohinnoittelun piirissä olevaa kauppaa.²

Siirtohinnoittelulla tarkoitetaan toisiinsa *etuyhteydessä*³ olevien osapuolten tekemän liiketoimen hinnoittelua. Liiketoimista voi olla kyse mistä tahansa etuyhteydessä tehdyssä liiketoimessa, kuten tavara- tai palvelukaupassa, aineettoman omaisuuden tai rahoituksen liiketoimessa. Suomessa siirtohinnoittelusäännöksiä sovelletaan etuyhteydessä oleviin liiketoi-
miin, jotka käydään kotimaassa tai ovat rajat ylittäviä liiketoimia.⁴

Siirtohinnoittelusäännöksillä pyritään siihen, että etuyhteisyritysten välinen hinnoittelu olisi *markkinaehtoperiaatteen* mukaista (*arm's length principle*). Etuyhteydessä olevien osapuolten välinen hinnoittelu voi poiketa tahattomasti tai tarkoituksella riippumattomien yritysten hinnoittelusta. Etuyhteisyritysten välinen hinnoittelu voi olla kyseessä esimerkiksi, kun emo- ja tytäryhtiö kuuluvat taloudellisessa mielessä samaan kokonaisuuteen, etuyhteyteen, ja yhteinen johto voi vaikuttaa päätöksentekoon. Markkinaehtoperiaatetta käsitellään jäljempänä.⁵

¹ Virallinen nimitys Venäjästä on *Venäjän federaatio*. Työssä käytetään Venäjän federaatiosta jäljempänä nimitystä Venäjä.

² Kerko 2020. HE 107/2006 vp s.3.

³ Suomessa etuyhteyden muodostumisesta säädetään VML 31.2 §:ssä, jonka mukaan liiketoimen osapuolet ovat etuyhteydessä toisiinsa, jos liiketoimen osapuolella on toisessa osapuolella määräysvalta tai kolmannella osapuolella on yksin tai yhdessä lähipiirinsä kanssa määräysvalta liiketoimen molemmissa osapuolissa. Osapuolella on määräysvalta toisessa osapuolella silloin, kun: 1) se välittömästi tai välillisesti omistaa yli puolet toisen osapuolen pääomasta, 2) sillä välittömästi tai välillisesti on yli puolet toisen osapuolen kaikkien osakkeiden tai osuuksien tuottamasta äänimäärästä, 3) sillä välittömästi tai välillisesti on oikeus nimittää yli puolet jäsenistä toisen yhtiön hallitukseen tai siihen verrattavaan toimielimeen, 4) sitä johdetaan yhteisesti toisen osapuolen kanssa tai se muutoin voi tosiasiallisesti käyttää määräysvaltaa toisessa osapuolella. VML 31.2 §:n soveltamisala on laaja ja siirtohinnoittelusäännöksiä sovelletaan kaikkiin liiketaloudellisiin toimenpiteisiin, jos osapuolet ovat etuyhteydessä toisiinsa. Liiketoimella tarkoitetaan VML 31 §:ssä kaikkia elinkeinotoiminnassa tai muussa taloudellisessa toiminnassa suoritettuja liiketaloudellisia toimenpiteitä, joten säännöksen soveltamisala on laaja. HE 107/2006 vp s.20.

⁴ Malmgren, Myrsky 2017 s.395. HE 107/2006 vp s.20.

⁵ Ks. esimerkiksi Malmgren, Myrsky s.395, Rautio, Karjalainen 2018 s.2–4, HE 107/2006 s.3.

Siirtohinnoittelulla on olennainen osa tuloverotuksessa, sillä liiketoimessa käytetty hinta vaikuttaa osapuolen verotettavan tulon ja tappion määrään konserniyhtiön sijaintivaltiossa. Toisistaan riippumattomien osapuolten välillä liiketoimien ehtojen määräytymiseen vaikuttavat ulkoiset markkinavoimat, joten verotettava tulo kohdentuu oikean suuruisena. Siten riippumattomien osapuolten välinen liiketoimien hinnoittelu ja muut ehdot määräytyvät markkinavoimien kautta eli markkinaehtoisesti. Kun osapuolet ovat etuyhteydessä toisiinsa, ulkoiset markkinavoimat eivät välttämättä vaikuta näiden osapuolten kauppa- ja rahoitus-suhteisiin. Jos siirtohinnoittelu ei heijasta markkinavoimien vaikutusta ja markkinaehtoperiaatetta, etuyhteyksyritysten verovelvoitteet ja valtioiden verotulot voivat vääristyä.⁶

Markkinaehtoperiaatteen soveltaminen vaatii resursseja verovelvolliselta sekä veroviranomaiselta ja tämä voi johtaa valtion *Safe harbour* -sääntelyyn. Safe harbour -sääntelyllä tarkoitetaan säännöstä, joka vapauttaa verovelvollisen tai tietyn liiketoimen osasta tai kaikista yleisistä siirtohinnoittelusäännöksistä. Safe harbour -säännöksen tavoitteena on yksinkertaistaa markkinaehtoisen hinnan määrittäminen ja vähentää verovelvollisen hallinnollista taakkaa. Safe harbour -sääntely voi helpottaa myös veroviranomaisen hallinnollista taakkaa, sillä veroviranomaiset voivat keskittyä verotarkastuksissa isompiin yhtiöihin pienempien yhtiöiden sijaan. Safe harbour -sääntely voi johtaa myös siihen, että hinnoittelu ei ole markkinaehtoperiaatteen mukaista ja sääntely voi lisätä kaksinkertaisen verotuksen riskiä. Lisäksi safe harbour -sääntely voi mahdollisesti mahdollistaa verosuunnittelun.⁷ Tutkimuksessa käydään jäljempänä, miten Safe Harbour-sääntely esiintyy Yhdysvaltojen ja Brasilian siirtohinnoittelusääntelyssä.

Siirtohinnoittelun haasteisiin on kiinnitetty huomiota kansainvälisesti. Syynä on ollut se, että kansainvälisten konsernien etuyhteyksiliiketoimien siirtohinnoittelu ei välttämättä ole vastannut markkinaehtoperiaatteen edellytyksiä.⁸ OECD⁹ aloitti vuonna 2013 veropohjan rapautumista ja voitonsiirtoa koskevan BEPS-hankkeen (*Base Erosion and Profit Shifting*), jossa tarkasteltiin monikansallisten yritysten aggressiivisen verosuunnittelun aiheuttaman veropohjan rapautumista. Hanketta työstettiin yhdessä G20-valtioiden kanssa. OECD julkaisi

⁶ Isomaa-Myllymäki 2016 s.73. Malmgren, Myrsky 2017 s.395.

⁷ OECD 2019 s.111. OECD 2013 s.3, s.6.

⁸ Aukeela - Pankakoski 2016 s.2.

⁹ Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) perustettiin vuonna 1961. Suomi liittyi järjestöön vuonna 1969. OECD:hen kuuluu 35 jäsenmaata.

BEPS-toimintasuunnitelman (Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting), jossa esiteltiin 15 toimenpidettä BEPS-vaikutusten ehkäisemiseksi. BEPS-hankkeen tarkoituksena on ollut esimerkiksi vastata digitalisoidun talouden haasteisiin, estää nollaverotus, rajoittaa korkovähennysoikeutta sekä päivittää siirtohinnoitteludokumentoinnin sääntöjä.¹⁰

EU:n Komissio perusti EU:n Joint Transfer Pricing Forumin (EU JTPF) vuonna 2002. EU JTPF on asiantuntijoista koostuva ryhmä, jonka tarkoituksena on neuvoa ja avustaa komissiota löytämään käytännön ratkaisuja siirtohinnoittelusäännösten yhtenäiseksi soveltamiseksi EU:n alueella. EU JTPF on laatinut ohjeistusta esimerkiksi siirtohinnoitteludokumentoinnista ja ennakkosopimusmenettelystä (APA)¹¹. Ohjeet eivät ole valtioita velvoittavia verosopimuksia tai EU-lainsäädäntöä.¹²

1.2 Tutkimuskohteen valinta

Tutkimuksessa perehdytään Suomen, Yhdysvaltojen, Venäjän ja Brasilian siirtohinnoittelumenetelmiin. Siirtohinnoittelumenetelmän soveltamisella pyritään määrittämään markkinaehtoinen hinta liiketoimelle.

Yhdysvallat on tutkimuksen kohteena, sillä Yhdysvallat on tärkeä markkina monikansallisille yrityksille ja Yhdysvalloissa on pitkä siirtohinnoitteluhistoria. Yhdysvallat on Suomelle myös tärkeä kauppakumppani, sillä vuonna 2019 Suomen vienti Yhdysvaltoihin oli kolmanneksi suurin Saksan ja Ruotsin jälkeen. Vuonna 2020 Yhdysvallat oli neljänneksi suurin vientimaa. Viennin arvo Yhdysvaltoihin oli vuonna 2019 lähes 5 miljardia euroa ja tuonnin arvo noin 2 miljardia euroa. Vienti Yhdysvaltoihin on kasvanut vuosittain vuodesta 2016 lähtien. Erityisesti Yhdysvaltoihin on viety puu- ja paperituotteita ja teollisuuden koneita. Yhdysvalloista Suomeen on tuotu erityisesti sähkökoneita- ja laitteita. Kuitenkin vuonna 2020 vienti Yhdysvaltoihin laski 25,5 prosenttia tammi-heinäkuussa. Vuonna 2020 (1–7) viennin arvo oli noin 2 miljardia euroa ja tuonnin arvo noin 1 miljardi.¹³

¹⁰ OECD 2013 s.13, 17.

¹¹ APA:lla (Advance Pricing Agreement) tarkoitetaan siirtohinnoittelun ennakkosopimusta vähintään kahden verosopimusvaltion välillä, jonka avulla ratkaistaan tulkinnallisia siirtohinnoittelukysymyksiä. Ennakkosopimus antaa verovelvolliselle varmuuden, miten liiketoimien hinnoittelua kohdellaan tuloverotuksessa. Vero 2016. Kohta Siirtohinnoittelun ennakkosopimus (APA) 2016.

¹² Raunio - Karjalainen 2018 s.42.

¹³ Tulli 2019 s.1, s.10. Tulli 2020 s.1.

Venäjä on tutkimuksessa mukana, sillä Venäjä on Suomelle tärkeä kauppakumppani. Vienti ja tuonti yhteenlaskettuna Venäjä oli vuonna 2019 Suomen kolmanneksi tärkein kauppakumppani Saksan ja Ruotsin jälkeen. Vuonna 2020 Venäjä oli tammi-syyskuussa Suomen kuudenneksi suurin vientimaa Kiinan jälkeen ja tuonnissa Venäjä oli kolmanneksi suurin. Vuonna 2019 viennin arvo Venäjälle oli lähes 4 miljardia euroa ja vuonna 2020 viennin arvo oli noin 2,2 miljardia euroa. Erityisesti viennin kohteena Venäjälle ovat teollisuuden koneet sekä kemialliset aineet ja tuotteet. Vuonna 2019 tuonnin arvo oli noin 9 miljardia euroa ja vuonna 2020 tuonnin arvo oli noin 4,4 miljardia euroa. Venäjältä Suomeen tuodaan erityisesti öljyä ja öljytuotteita sekä kaasua.¹⁴

Venäjän siirtohinnoittelusäätely on melko uutta ja Venäjän siirtohinnoittelua ei ole tutkittu merkittävästi suomeksi. Kansainvälisen verotuksen kysymyksiin on kiinnitetty yhä enemmän huomiota Venäjällä. Venäjän veroviranomaiset ovat tiukentaneet monikansallisten yritysten ja ulkomaankauppaa harjoittavien valvontaa. Erityisesti siirtohinnoitteluun liittyviä vaatimuksia on merkittävästi muutettu ja tiukennettu.¹⁵

Brasilian asema markkinoilla on maailman yhdeksänneksi suurin ja jatkuvan globalisaatio-prosessin ansiosta siirtohinnoittelukysymykset ovat keskeisiä veropolitiikan kysymyksiä Brasiliassa.¹⁶ Brasilian sairaala-ala on havaittu sopivaksi vientikohteeksi Suomen terveysteknologian teollisuudelle. Brasilia on yksi lupaavimmista terveydenhuollon globaaleista markkinoista ja Brasilian yksityinen terveyssektori on kolmanneksi suurin maailmassa. Brasilia tarjoaa liiketoimintamahdollisuuksia suomalaisille yrityksille myös esimerkiksi sellu- ja paperisektorilla, kaivosteollisuudessa, uusiutuvassa energiassa sekä maataloudessa.¹⁷

Lisäksi siirtohinnoittelukysymykset ovat olleet ajankohtaisia Brasiliassa, sillä Brasilia lähetti 29.06.2019 virallisen liittymispyynnön OECD:n jäseneksi. OECD ja Brasilia käynnistivät helmikuussa 2018 hankkeen¹⁸, jonka tarkoituksena oli tutkia eroja ja yhtäläisyyksiä OECD:n ja Brasilian siirtohinnoittelukäytännössä. Hanke käynnistettiin, sillä Brasilian

¹⁴ Tulli 2019 s.10. Tulli 2020 s.1.

¹⁵ CMS Law Tax. Doing Business in Russia 2020. Double taxation treaties.

¹⁶ OECD 2019 s.15.

¹⁷ Business Finland 2019. Kauppakamari 2019.

¹⁸ Transfer Pricing in Brazil: Towards Convergence with the OECD Standard

siirtohinnoittelulainsäädäntöä ei ole muutettu merkittävästi sen voimaantulon jälkeen, eikä Brasilian siirtohinnoittelulainsäädäntöön ole sisällytetty OECD:n myöhempiä muutoksia.¹⁹

Tutkimuskysymykseen vastaaminen on huomattavasti yksiselitteisempi Brasilian osalta, mutta Brasilia on haluttu ottaa tutkimukseen mukaan sen erilaisuuden takia. Brasilian siirtohinnoittelusääntely lisää kontrastia oikeusvertailuun, sillä sääntely eroaa merkittävästi Suomen, Yhdysvaltojen ja Venäjän siirtohinnoittelusääntelystä ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeista. Brasilian siirtohinnoittelua ei ole myöskään tutkittu juuri ollenkaan suomeksi.

1.3 Tutkimusmetodi, tutkimuksen rajaukset ja tutkimuskysymykset

Pääasiallisena tutkimusmetodina käytän oikeusdogmaattista, eli lainopillista lähestymistapaa aiheeseen. Lainopin tehtävä on oikeusnormien tulkinta ja niiden systematisointi. Lainopin avulla pyritään määrittämään, mikä on voimassa olevan oikeuden sisältö käsiteltävänä olevassa oikeusongelmassa. Tulkinnalla tarkoitetaan oikeussäännösten sisällön selvittämistä tulkintakannanottojen avulla. Systematisoinnilla pyritään luomaan koherenssia voimassa olevaan oikeusjärjestykseen selvittämällä oikeusjärjestyksen eri osa-alueiden välisiä yhteyksiä ja asettamalla yksittäiset säännökset kontekstiinsa oikeusjärjestyksen sisällä. Runsaan oikeudellisen lähdemateriaalin pohjalta on pyrittävä rakentamaan vero-oikeusjärjestelmää.²⁰

Tutkimuksessa pyritään selvittämään siirtohinnoittelumenetelmiä ja siirtohinnoittelumenetelmän valinnanvapautta koskeva oikeudellinen sääntely Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa. Tärkeä oikeusperiaate vero-oikeudessa on legaliteettiperiaate, jonka mukaan veroista tulee säätää lailla.²¹ Legaliteettiperiaate perustuu perustuslain 81.1 §:än, jonka mukaan valtion veroista säädetään lailla, joka sisältää säännökset verovelvollisuuden ja veron suuruuden perusteista sekä verovelvollisen oikeusturvasta. Tulkinta-apua on haettava muista lähteistä, jos laki ei sisällä säännöksiä. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet ovat merkittävä tulkintalähde siirtohinnoittelussa, sillä siirtohinnoittelumenetelmistä ei säädetä lailla. Siirtohinnoittelussa tulkinta-apua haetaan pääsääntöisesti OECD:n siirtohinnoitteluohjeista.

¹⁹ Brasilian siirtohinnoittelujärjestelmä sai inspiraatiota OECD:n vuoden 1979 raportista, mutta järjestelmä ei ole muuttunut merkittävästi sen jälkeen. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet ovat muuttuneet merkittävästi vuoden 1995 ohjeistuksella sekä ohjeisiin on tehty myös myöhemmin merkittäviä muutoksia vuonna 2010 ja 2017. Brasilia ei ole myöskään noudattanut OECD:n ohjeistusta tulon kohdistamisesta kiinteille toimipaikoille. (OECD Report on the Attribution of Profits to Permanent Establishments) OECD 2019 s.16.

²⁰ Ks. esimerkiksi Aarnio 1989 s.49. Timonen 1998 s.12–13. Myrsky 2000 s.164.

²¹ Ks. legaliteettiperiaatteesta esimerkiksi Juusela 2018 s.449, Knuutinen 2015.

OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin ei viitata kansallisessa lainsäädännössä. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden merkitystä oikeuslähteenä käsitellään jäljempänä.

Oikeusdogmatiikan ohella tutkimuksessa käytetään oikeusvertailevaa metodologiaa. Oikeusvertailussa tarkastellaan vähintään kahden valtion oikeusnormeja ja oikeudellisia ilmiöitä, joita verrataan toisiinsa. Oikeusvertailun tavoitteena on hankkia informaatiota, miten tarkasteltavat oikeusjärjestelmät eroavat, mikä niitä yhdistää sekä selittää tai arvioida, mistä erot/yhtäläisyydet johtuvat. Vertailun kohteena voi olla järjestelmää koskevat yleiset tekijät tai joku yksityiskohtaisempi asia, kuten tietty säännös. Oikeusvertaileva tutkimus voidaan jakaa viiteen pääryhmään: integratiiviseen, kontradiktiiviseen, praktiseen, teoreettiseen ja pedagogiseen. Kun näkökulmana on integratiivinen, pyritään eri oikeusjärjestelmistä etsimään niiden yhteisiä piirteitä ja toisaalta eroavaisuuksia silloin, kun intressinä on kontradiktiivinen.²²

Tutkimuksessa on integratiivinen sekä kontradiktiivinen näkökulma. Vertailun kohteena tutkimuksessa on erityisesti VML 31 §, Section 482 of the Internal Revenue Code (IRC), Venäjän verokodeksin ensimmäinen osa (VK1²³) sekä Brasilian siirtohinnoittelulainsäädännön (9430/96) 18 ja 19 §. Edellä mainituissa säädöksissä säädetään Yhdysvaltojen, Venäjän ja Brasilian siirtohinnoittelumenetelmistä sekä näiden valinnasta.

Oikeusvertailua voi tehdä makro- ja mikrotasolla. Makrotason vertailussa keskitytään oikeusjärjestykseen laajassa mielessä ja mikrotason vertailussa keskitytään tutkimaan tiettyä oikeudellista ongelmaa. Mikrotasolla ollaan kiinnostuneita yksittäisistä oikeussäännöistä ja mikrovertailussa tutkimuksen kohteena voivat olla samaa asiaa sääntelevät oikeussäännöt. Tutkimuksessa metodina on mikrotason oikeusvertailu, sillä tutkimuksessa keskitytään siirtohinnoittelumenetelmiä koskevaan oikeudelliseen sääntelyyn. Tutkimuksessa kuitenkin käydään siirtohinnoittelua koskevia säännöksiä läpi myös makrotasolla, sillä Yhdysvalloissa, Brasiliassa ja Venäjällä on omanlaisensa oikeusjärjestelmä.²⁴

Tutkimuksessa selvitetään, missä määrin Yhdysvallat, Venäjä ja Brasilian noudattavat OECD:n siirtohinnoittelumenetelmiä ja eroavatko edellä mainittujen valtioiden

²² Ks. esimerkiksi Aarnio 1989 s.50. Husa 1998 s.19, 25–39. Husa – Mutanen – Pohjolainen 2008, s. 23.

²³ Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 No 146-ФЗ, josta jäljempänä VK1. Verokodeksin ensimmäisessä osassa säädetään siirtohinnoittelusta.

²⁴ Husa 2013 s.126–130.

siirtohinnoittelumenetelmät OECD:n siirtohinnoittelumenetelmistä. Lisäksi oikeusvertailun avulla pyrin tutkimuksessa selvittämään eroja ja yhtäläisyyksiä Suomen, Yhdysvaltojen, Venäjän ja Brasilian siirtohinnoittelumenetelmien valinnassa sekä mistä mahdollisesti nämä erot johtuvat. Tavoitteena on myös tarkastella edellä mainittujen valtioiden siirtohinnoitteluun liittyvän oikeuskäytännön perusteella, miten tuomioistuin on päätenyt kyseiseen siirtohinnoittelumenetelmään. Yhdysvaltojen osalta oikeuskäytäntöä tutkitaan lähinnä aineettoman omaisuuden osalta, sillä merkittävät siirtohinnoittelutapaukset ovat liittyneet aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun. Brasilian oikeuskäytännön tutkiminen jää tutkimuksessa vähemmälle, sillä Brasiliassa ei ole merkittävästi siirtohinnoittelua koskevaa oikeuskäytäntöä, ja oikeuskäytännön saatavuus englanniksi on haastavaa.

Tutkimuksessa on tarkoituksena selvittää, suositaanko jotain tiettyä siirtohinnoittelumenetelmää Suomessa, Yhdysvalloissa ja Venäjällä sekä onko verovelvollisella oikeus valita käyttämänsä siirtohinnoittelumenetelmä. Tutkimuksessa käsitellään siirtohinnoittelun dokumentointia vain vertailuanalyysin ja toimintoanalyysin osalta. Tutkimusaiheen ulkopuolelle rajautuu dokumentoinnin syvempi käsittely.

Tutkimuksessa hyödynnetään kirjeenvaihtoa Venäjän yliopistossa opiskelevan ja KPMG:llä työskentelevän Egor Zolotovin kanssa. Käydylä keskustelulla on ollut suuri merkitys tutkimusaiheen kokonaiskuvan luomisessa, sillä Venäjän siirtohinnoittelutapauksista on saatavilla rajallisesti tietoa erityisesti englanniksi. Keskustelua käytetään muiden lähteiden tukena.

Edellä esitetyn perusteella tutkimuskysymyksiksi muodostuvat seuraavat:

1. Miten OECD:n siirtohinnoitteluohjeet vaikuttavat siirtohinnoittelumenetelmän valintaan Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa?
2. Mitä eroavaisuuksia ja yhtäläisyyksiä siirtohinnoittelumenetelmien välillä on Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa?
3. Onko verovelvollisella oikeus valita käytettävä siirtohinnoittelumenetelmä Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa?

1.4 Tutkimuksen rakenne

Tutkimus pohjautuu aikaisempaan seminaarityöhön, jossa tutkimus rajautui ainoastaan Suomen ja Venäjän siirtohinnoittelumenetelmien tarkasteluun. Tutkimus jakaantuu viiteen

päälukuun. Ensimmäinen luku on johdantoluku, jossa esitellään tutkimusaihe ja kerrotaan siirtohinnoittelusta yleisesti. Ensimmäisessä luvussa perustellaan myös, miksi Yhdysvallat, Venäjä ja Brasilia ovat tutkimuksen kohteena. Ensimmäisessä luvussa esitellään tutkimusmetodit, tutkimuksen rajaukset ja tutkimuskysymykset.

Toisen luvun tarkoitus on käydä läpi siirtohinnoittelun kansainvälisiä oikeuslähteitä ja periaatteita. Luvussa käydään läpi, mikä merkitys OECD:n malliverosopimuksella ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeella on siirtohinnoittelussa. Luvussa käydään myös läpi YK:n malliverosopimuksen ja YK:n siirtohinnoittelumanuaalin merkitystä kehittyville valtioille. Luvussa käsitellään siirtohinnoittelun keskeistä periaatetta markkinaehtoperiaatetta. Toimintoanalyysin ja vertailuanalyysin määritelmä käydään läpi yleisellä tasolla.

Kolmas luku keskittyy määrittelemään eri siirtohinnoittelumenetelmät Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa. Neljännessä luvussa käsitellään siirtohinnoittelumenetelmien valinnanvapautta Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa. Luvussa käydään kansallisen lainsäädännön ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden pohjalta läpi siirtohinnoittelumenetelmän valintaa ja onko verovelvollisella oikeus valita käyttämänsä siirtohinnoittelumenetelmä. Luvussa käydään myös kansallisen oikeuskäytännön avulla läpi, mikä on tällä hetkellä vallitseva tulkinta siirtohinnoittelumenetelmän valinnasta edellä mainituissa valtioissa.

Viidennessä luvussa käydään läpi johtopäätöksiä siirtohinnoittelumenetelmän valinnasta Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa. Johtopäätöksissä tarkastellaan mitä yhtäläisyyksiä eri maiden siirtohinnoittelumenetelmien välillä on. Lisäksi johtopäätöksissä pohditaan markkinaehtoperiaatteen asemaa tulevaisuudessa sekä De lege ferenda -näkökulmasta siirtohinnoittelua Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa.

2 SIIRTOHINNOITTELUN KANSAINVÄLISET OIKEUSLÄHTEET JA PERIAATTEET

2.1 Siirtohinnoittelun verosopimusoikeudellinen ulottuvuus

2.1.1 OECD:n malliverosopimus

Siirtohinnoittelussa on kyse vähintään kahden valtion verotulojen jakamisesta, joten kahdenkertaisen verotuksen välttämiseksi solmituilla verosopimuksilla on keskeinen rooli. Suuri osa Suomen solmimista valtioiden välisistä verosopimuksista²⁵ perustuu OECD:n malliverosopimukseen (OECD Model Tax Convention on Income on Income and on Capital). Ensimmäinen OECD:n malliverosopimus on vuodelta 1963, mutta malliverosopimusta ja sen kommentaaria on päivitetty monia kertoja julkaisun jälkeen.²⁶

Verosopimukset ovat valtioiden välisiä kansainvälisiä sopimuksia, joiden keskeisenä tavoitteena on kansainvälisen moninkertaisen verotuksen välttäminen. Verosopimusten tulkinnan perustana on valtiosopimusoikeutta koskeva Wienin yleissopimus (SopS 33/1980) vuodelta 1969. Wienin yleissopimuksen 26 artiklan mukaan jokainen voimassa oleva valtiosopimus on sen osapuolia sitova ja pantava täytäntöön vilpittömässä mielessä. Verosopimukseen voidaan soveltaa Wienin yleissopimuksesta ilmeneviä periaatteita, sillä verosopimukset ovat kansainvälisiä sopimuksia.²⁷

Kansallisen lainsäädännön säännökset ovat verosopimusmääräyksiä yksityiskohtaisempia. Verosopimuksille on annettava etusija valtion sisäiseen lainsäädäntöön nähden. Valtio ei voi soveltaa sisäistä lainsäädäntöä, jos se on ristiriidassa verosopimusten määräysten kanssa. Jos valtio ei noudata velvoitteitaan sopimuksen noudattamisessa, syyllistyy valtio sopimusrikkomukseen. Olennaista on, että verosopimuksen määräykset eivät voi antaa Suomen veroviranomaiselle laajempaa verotusvaltaa kuin kansallisessa lainsäädännössä. Tätä sääntöä pidetään yleisenä verosopimusoikeuden periaatteena.²⁸

²⁵ Suomella on voimassa laaja tuloverosopimus yli 70:n valtion kanssa. Verohallinnon syventävät ohjeet. Voimassa olevat verosopimukset.

²⁶ OECD Model Tax Convention on Income on Income and on Capital s.3.

²⁷ Vogel 1986 s.15. Verohallinto. Verosopimuksen artiklat, kohta Wienin yleissopimus. Dnro. VH/2831/00.01.00/2020.

²⁸ Ks. esimerkiksi Raunio - Karjalainen 2018 s.5–7. Malmgrén - Myrsky 2017 s.86. Helminen 2001. Kansainvälinen verotus. 3. Kansainvälisen verotuksen perusteet. Verohallinto. Verosopimuksen artiklat. Dnro. VH/2831/00.01.00/2020.

OECD:n malliverosopimuksen kommentaarissa selvitetään verosopimuksissa olevien artiklojen sisältöä ja tulkintaa. Lähtökohtana on, että Suomessa OECD:n malliverosopimuksen mukaisia verosopimusmääräyksiä tulkittaessa annetaan merkitystä OECD:n malliverosopimuksen kommentaarin tulkinnalle. Näin menetellään riippumatta siitä, että onko toinen sopimusosapuoli OECD:n jäsen. OECD:n malliverosopimuksen kommentaaria voidaan käyttää tulkinta-apuna, jos varsinaisen sopimuksen sananmuoto on tulkittavan osan kohdalta vastaava OECD:n malliverosopimuksen kanssa.²⁹

Yhdysvalloilla on oma malliverosopimus³⁰, jonka uusin versio on julkaistu vuonna 2016. Yhdysvaltojen malliverosopimuksen kommentaari³¹ on vuodelta 1996. Monet Yhdysvaltojen malliverosopimuksen artiklat ovat samankaltaisia kuin OECD:n malliverosopimuksessa. Esimerkiksi 9 artiklan sananmuoto on samanlainen molemmissa malliverosopimuksissa. Yhdysvaltojen malliverosopimuksen kommentaarissa esitetään eroja ja yhtäläisyyksiä Yhdysvaltojen ja OECD:n kommentaarien välillä. Jos Yhdysvalloissa perustuslaki ja verosopimuksen säännös ovat ristiriidassa, perustuslain säännös on etusijalla. Jos lain säännöksen ja verosopimuksen välillä on ristiriita, viimeisimmäksi säädetty säännös on etusijalla aikaisempaan nähden.³²

Venäjän solmimat valtioiden väliset verosopimukset³³ perustuvat pitkälti OECD:n malliverosopimukseen. Myös Venäjällä verosopimusten määräyksille annetaan etusija kansalliseen lainsäädäntöön nähden. Venäjän verokodeksin mukaan kansainvälisen sopimuksen etusija koskee vain kansainvälisen sopimuksen säännöksiä ja normeja. OECD:n malliverosopimuksen kommentaarilla ei ole Venäjällä juridisesti sitovaa vaikutusta, sillä kommentaari ei ole Venäjän lainsäädännössä tarkoitettu oikeudellisesti sitova normi. Kuitenkin oikeustapauksista on havaittavissa, että kommentaarin rooli tulkintalähteenä on vahvistumassa venäläisessä oikeuskäytännössä ja päätösten perusteluissa on vedottu kommentaarissa esitettyihin tulkintoihin.³⁴

²⁹ Helminen 2001. Kansainvälinen verotus. 3. Kansainvälisen verotuksen perusteet. Ks. esimerkiksi KHO 2013:93, jossa todetaan, että OECD:n malliverosopimuksen kommentaarin tulkintavaikutus on merkittävä arvioitaessa verosopimuksen soveltamistilanteita.

³⁰ Yhdysvalloilla on tällä hetkellä tuloverosopimus 58 valtion kanssa. IRS United States Income Tax Treaties.

³¹ United States Model Income Tax Convention of September 20, 1996. Technical Explanation.

³² Lunder 2017 s.2. McIntyre 2010 s.11.

³³ Venäjällä on tuloverosopimus 80 valtion kanssa. Federal Tax Service of Russia. Applicable Double Tax Treaties.

³⁴ CMS Law Tax. Doing Business in Russia 2020. Double taxation treaties. Lindberg 2014 s.66–67. Ponovanera 2019 s. 120.

Brasilian solmimat verosopimukset eivät perustu OECD:n malliverosopimukseen. Brasilian käyttämää YK:n malliverosopimusta käsitellään seuraavassa kappaleessa.

2.1.2 YK:n malliverosopimus

Siirtohinnoittelulla on keskeinen merkitys myös kehittyvien maiden verotulojen kertymiselle. Virheellistä siirtohinnoittelua pidetään uhkana kehittyvien maiden verokertymälle. Ilman tehokasta ratkaisua kehittyvien maiden siirtohinnoittelukysymyksiin on olemassa riski, että voitot ansaitaan matalan verotuksen valtiossa, joka vähentävät verotettavan tulon määrää. Riskinä on myös, että tappiot hyödynnetään korkean verotuksen valtiossa, joka lisää sallittuja verotuksellisia vähennyksiä.³⁵

Yhdistyneillä Kansakunnilla (jäljempänä ”YK”) on oma malliverosopimus (United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries), joka pitkälti seuraa OECD:n malliverosopimusta. YK:n malliverosopimuksen ensimmäinen versio julkaistiin vuonna 1980 ja viimeisin versio on julkaistu vuonna 2017. YK:n malliverosopimus painottaa lähdevaltioperiaatetta³⁶ kehittyvien maiden välisen verotusoikeuden jakoa toteuttaessa.³⁷

Brasilian solmimat valtioiden väliset verosopimukset³⁸ vastaavat enemmän YK:n malliverosopimusta kuin OECD:n malliverosopimusta, sillä monet YK:n malliverosopimuksen artikkelit suosivat lähdevaltioperiaatetta. Tämä ei kuitenkaan tarkoita, että Brasilian solmimat verosopimukset eroaisivat merkittävästi OECD:n malliverosopimuksesta, sillä OECD:n malliverosopimus oli perustana YK:n malliverosopimukselle.³⁹

YK:n malliverosopimuksen eroavaisuus liittyy 9 artiklan vastaoikaisuun. YK:n malliverosopimuksen 9 artiklan 1 kohta vastaa OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklan

³⁵ United Nations 2017 s.vII.

³⁶ Lähdevaltioperiaatteella tarkoitetaan sitä, että tuloa voi verottaa valtio, josta tulo on peräisin tai jossa varallisuus sijaitsee (taloudellinen liittymä). Lähdevaltioperiaatetta soveltava valtio verottaa kaikkia tästä valtiosta peräisin olevia tuloja riippumatta siitä, missä valtiossa tulonsaaja asuu. OECD:n malliverosopimuksen mukaan kiinteän toimipaikan tulot voidaan verottaa valtiossa, josta tulot ovat peräisin. Helminen 2001 kohta Verotuksen alueellisen ulottuvuuden määrittäminen. United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries s. 214

³⁷ United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries s.v, s.iii.

³⁸ Brasiliassa on tällä hetkellä tuloverosopimus 33 valtion kanssa.

³⁹ Rocha 2014 s.339.

markkinaehtoperiaatteen määritelmää. YK:n malliverosopimuksen 9 artiklan 3 kohta⁴⁰ kuitenkin sallii kahdenkertaisen verotuksen oikaisematta jättämisen tilanteissa, joissa hallinnollisen tai oikeusmenettelyn seurauksena annetun päätöksen aiheuttama kaksinkertainen verotus johtuu etuyhteysosapuolen aiheuttamasta petoksesta tai huolimattomuudesta. OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklassa ei ole vastaavanlaista kohtaa. YK:n malliverosopimuksen kommentaarissa kuitenkin todetaan, että kahdenkertaisen verotuksen oikaisematta jättäminen on poikkeuksellista.⁴¹

Brasilia on historiallisesti käyttänyt paljon niin sanottuja fiktiivisiä hyvityksiä (tax sparing) verosopimuksissa. Tällainen hyvityssäännös tarkoittaa, että asuinvaltiossa voidaan hyvittää sellainen vero, joka on säästetty (eli ei tosiasiallisesti maksettu) lähdemään kannustinsäännösten perusteella. Yhdysvallat ei hyväksy fiktiivisiä hyvityksiä verosopimuksissa, jonka takia Brasilian ja Yhdysvaltojen välillä ei ole ollenkaan voimassa tuloverosopimusta. Kuitenkin vuonna 2018 Brasilia allekirjoitti kaksi verosopimusta, jotka eivät sisältäneet hyvityssäännöstä. Mahdollisesti tämä muutos on Brasilian pyrkimys yhdenmukaistaa verosopimuksia OECD:n ohjeiden kanssa. Suomen ja Brasilian välisestä verosopimuksesta tax sparing on lakannut ja sisäisiä verokantoja on sovellettu 1.1.2008 alkaen osinkoon, korkoon ja rojaltiin.⁴²

2.2 OECD:n asema ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeet tulkintalähteenä

OECD on tuottanut siirtohinnoitteluohjeet (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations), joiden tarkoituksena on ohjata kansainvälisiä konserneja ja veroviranomaisia siirtohinnoittelu- ja markkinaehtoperiaatteen tulkintaan liittyvissä kysymyksissä. OECD:n malliverosopimuksen 9 artikla sisältää markkinaehtoperiaatteen vaatimuksen, mutta malliverosopimuksen 9 artikla ei sisällä esimerkiksi määräyksiä markkinaehtoisen hinnan laskemisesta. Markkinaehtoisen hinnan laskemista koskeva ohjeistus ja eri siirtohinnoittelumenetelmät sisältyvät OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin. Markkinaehtoperiaatteen tulkintakysymyksissä on siten nojattava OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin.⁴³

⁴⁰ Ks. YK:n malliverosopimus 9 artikla 3 kohta: ”The provisions of paragraph 2 shall not apply where judicial, administrative or other legal proceedings have resulted in a final ruling that by actions giving rise to an adjustment of profits under paragraph 1, one of the enterprises concerned is liable to penalty with respect to fraud, gross negligence or wilful default.”

⁴¹ United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries s.257.

⁴² Brazil-U.S. Business Council 2019. Finnwatch 2014 s.85. OECD 2007 s.2.

⁴³ Ks. esimerkiksi OECD Transfer Pricing Guidelines 2017, s.18. Pankakoski 2018 s.131.

OECD:n ensimmäinen siirtohinnoittelua koskeva raportti julkaistiin vuonna 1979. Seuraavan kerran siirtohinnoitteluohjeet julkaistiin uudistettuna vuonna 1995. Siirtohinnoitteluohjeisiin jäi useita avoimia kysymyksiä, joten ohjeita täydennettiin julkaisemalla aineetonta omaisuutta ja konserninsisäisiä palveluita koskevat luvut vuonna 1996 ja kustannustenjakojärjestelmiä koskeva luku vuonna 1997. Vuonna 2010 siirtohinnoitteluohjeisiin tehtiin merkittäviä muutoksia, kun päivityksessä uudistettiin erityisesti siirtohinnoittelumenetelmän valintaa koskeva luku. Viimeksi siirtohinnoitteluohjeita on uudistettu 2017, kun ohjeisiin implementointiin BEPS-projektiin liittyvät muutokset. Tuolloin päivitettiin esimerkiksi markkinaehtoperiaatetta sekä aineetonta omaisuutta koskeva ohjeistus. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet jakautuvat yhdeksään lukuun.⁴⁴

Suomi on liittynyt OECD:n jäseneksi vuonna 1969. Suomella ei ole OECD:n jäsenenä lailista velvoitetta noudattaa OECD:n siirtohinnoitteluohjeita, vaan ohjeiden noudattaminen perustuu ainoastaan OECD:n suositukseen. Ohjeet luovat suuntaviivat, joita valtiot voivat halutessaan noudattaa toiminnassaan. Siten OECD:n ohjeet eivät ole sitovia oikeuslähteitä Suomen vero-oikeudessa. Laissa verotusmenettelystä (1558/1995) (VML) ei ole mainintaa siirtohinnoitteluohjeiden soveltamisessa tai sitovuudesta.⁴⁵

OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden asema on kuitenkin vakiintunut Suomessa. Korkein hallinto-oikeus on todennut OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden olevan Suomessa merkittävä tulkintalähde markkinaehtoperiaatteen tulkinnassa ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeille on annettava merkittävä asema markkinaehtoisuutta tarkasteltaessa. Myös Verohallinto on todennut kannanotossa⁴⁶, että OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden asema on Suomessa vakiintunut VML 31 §:n tulkinnassa.

KHO 2013:36 oli ensimmäinen ratkaisu, jossa KHO on pitänyt OECD:n siirtohinnoitteluohjeita markkinaehtoperiaatteen kannalta tärkeänä tulkintalähteenä. Ratkaisussa KHO katsoi, että OECD:n siirtohinnoitteluohjeet eivät sido OECD:n jäsenvaltioita, mutta ohjeisiin sisältyy suositus, että kansainväliset veroviranomaiset ja konsernit nojautuisivat niihin. KHO on pitänyt OECD:n siirtohinnoitteluohjeita merkittävänä tulkintalähteenä myös ratkaisuissa

⁴⁴ OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 kohta 1.77.

⁴⁵ Raunio - Karjalainen 2018 s.34. Lehtonen s.190.

⁴⁶ Verohallinto. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden päivitykset tulkintalähteenä. Dnro. A177/200/2015.

KHO 2014:33 sekä KHO 2014:119. KHO totesi ratkaisujen perusteluissa, että OECD:n siirtohinnoitteluohjeita pidetään tärkeänä tulkintalähteenä ja siirtohinnoitteluohjeita voidaan käyttää tulkinta-apuna.

Yhdysvallat on OECD:n jäsenvaltio. Yhdysvaltojen siirtohinnoittelusäännökset vastaavat suurilta osin OECD:n siirtohinnoitteluohjeita. Esimerkiksi siirtohinnoittelumenetelmät sekä markkinaehtoperiaate on määritelty yhdenmukaisesti Yhdysvaltojen lainsäädännössä ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa. Yhdysvalloissa säädetään kuitenkin siirtohinnoittelusta huomattavasti yksityiskohtaisemmin kuin OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa, mutta OECD:n siirtohinnoitteluohjeet voivat tarjota tulkinta-apua Yhdysvalloissa. Section 482 of the Internal Revenue Code:ssa ei ole kuitenkaan ollenkaan viittausta OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin.⁴⁷

Ohjeet ovat muodostuneet siirtohinnoittelun kansainvälisiksi standardeiksi myös OECD:n ulkopuolisissa maissa. Venäjä ei ole OECD:n jäsen, mutta OECD:n ja Venäjä ovat tehneet yhteistyötä vuodesta 1991 lähtien. Venäjä on yksi G20⁴⁸ jäsenistä ja Venäjän osallistuminen BEPS-projektiin on saavuttanut tuloksia veronkierron torjunnassa. Venäjällä OECD:n siirtohinnoitteluohjeita käytetään suosituksina. Venäjän kansallinen lainsäädäntö ei edellytä OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden noudattamista, mutta kansallinen lainsäädäntö kuitenkin perustuu OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin.⁴⁹

Brasilia ei ole tällä hetkellä myöskään OECD:n jäsen, mutta Brasilia on osallistunut aktiivisesti kansainvälistä verotusta koskeviin keskusteluihin OECD:n ja YK:n kautta. OECD:n ja Brasilian välinen yhteistyö on alkanut jo 1990 luvulla ja siitä lähtien Brasilia on osallistunut aktiivisimmin OECD:n toimintaan valtiona, joka ei ole OECD:n jäsen. Brasilia on esimerkiksi osallistunut BEPS-projektiin ja on G20 jäsen. Brasilia on osallistunut hankkeisiin, jotka liittyvät kansainväliseen verotukseen ja digitalisaation haasteisiin.⁵⁰

⁴⁷ Hanninen 2018 s.49. Larsen ym. 2018 s.10.

⁴⁸ G20 on kansainvälinen foorumi, joka koostuu maailman suurimmista talouksista. Sen jäsenten osuus maailman bruttokansantuotteesta on yli 80%:a, maailmankaupasta 75%:a ja planeetan väestöstä 60%: a. G20 sisältää 19 valtiota sekä edustuksen Euroopan unionista.

⁴⁹ Schekin ym. 2020 s.6. PKF 2019 s.150.

⁵⁰ OECD 2019 s.16.

Brasilian siirtohinnoittelusäännökset poikkeavat merkittävästi OECD:n siirtohinnoitteluohjeista. Eroavaisuuksista käsitellään tarkemmin jäljempänä. Brasilian siirtohinnoittelulainsäädännön ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden eroavaisuudet lisäävät kaksinkertaisen verotuksen riskiä ja aiheuttavat siten verotuksellista epävarmuutta kansainvälisille yrityksille. Brasilian siirtohinnoittelulainsäädännön aukot lisäävät riskejä verotulojen menettämiseen. Nykyinen siirtohinnoittelujärjestelmä suosii tiettyjä verovelvollisia toisen kustannuksella ja tarjoaa verosuunnittelumahdollisuuksia. Esimerkiksi osa verovelvollisista voivat hyötyä liian alhaisesta verotuksesta, kun taas muut verovelvolliset kärsivät kaksinkertaisesta verotuksesta.⁵¹

2.3 YK:n siirtohinnoittelumanuaali kehittyvien maiden tulkintalähteenä

YK on laatinut oman siirtohinnoitteluohjeistuksen nimenomaisesti kehittyville maille (United Nations Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries). YK:n siirtohinnoitteluohje julkaistiin päivitettyinä versiona vuonna 2017. YK:n siirtohinnoittelumanuaali rakentuu markkinaehtoperiaatteelle ja se täydentää OECD:n ohjeistusta antamalla käytännön ohjeistusta erityisesti kehittyvien maiden verohallinnoille. YK:n siirtohinnoittelumanuaalia ei ole kirjoitettu avuksi yrityksille kaksinkertaisen verotuksen välttämiseksi, vaan ohjeistukseksi kehittyville talouksille näiden harkittaessa siirtohinnoittelusäännösten ottamista verolainsäädäntöönsä ja kehittäessä verohallinnon valmiuksia siirtohinnoitteluasioissa. Siirtohinnoittelumanuaalissa esitellään Brasilian, Kiinan, Intian, Meksikon ja Etelä-Afrikan siirtohinnoittelusääntelyä.⁵²

YK:n siirtohinnoittelumanuaalissa kerrotaan esimerkiksi yleisesti siirtohinnoittelusta ja käsitellään kehittyvien maiden siirtohinnoitteluun liittyviä haasteita. Merkittävä haaste kehittyville maille siirtohinnoittelussa on se, että luotettavien vertailukelpoisten kohteiden löytäminen on haastavaa markkinaehtoisien hinnan osoittamiseksi. Kehittyvissä maissa toimijoita on yleensä vähemmän millä tahansa alalla. Erityisesti uusien toimijoiden kohdalla vertailukelpoista tietoa ei todennäköisesti ole ollenkaan saatavilla. Vertailudata voi olla vaillinaista ja vertailudata keskittyy enemmän kehittyneiden maiden tietoihin. Lisäksi pääsy eri tietokantoihin voi olla kallista. YK:n siirtohinnoittelumanuaalin tarkoituksena on vastata tähän haasteeseen, jossa vertailukohteet puuttuvat.⁵³

⁵¹ OECD 2019 s.6. OECD s.10–11. Bianco - Santos s.108. Toledo Pires de Oliveira 2019

⁵² United Nations 2017 s.vII.

⁵³ United Nations 2017 s.59-60.

Haasteena kehittyvissä maissa on tiedon puute, sillä siirtohinnoittelumenetelmät ovat monimutkaisia ja aikaa vieviä. Kehittyvissä maissa resursseja on niukasti ja asianmukaista koulutusta ei ole helposti saatavilla. Haasteena on myös se, että kehittyvien maiden veroviranomaisilla ei ole riittäviä resursseja määrittää markkinaehtoisia hintoja siirtohinnoittelutarastuksissa. Digitalisaatio on aiheuttanut myös omat haasteensa, sillä aineeton omaisuus on helposti siirrettävissä osapuolten välillä.⁵⁴

2.4 Markkinaehtoperiaate ja siirtohinnoittelun vaiheet

2.4.1 Markkinaehtoperiaatteen määritelmä Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa

Siirtohinnoittelun kansainvälisenä peruseriaatteenä on markkinaehtoperiaate, jonka mukaan etuyhteydessä toisiinsa olevien osapuolten välisissä liiketoimissa on noudatettava ehtoja, joita olisi käytetty toisistaan riippumattomien osapuolten välillä. Markkinaehtoperiaate rakentuu erillisyyhtiöperiaatteelle, jonka mukaan konserniyhtiötä tarkastellaan erillisinä itsenäisinä yhtiöinä eikä osana konsernikokonaisuutta. Verotettavan tulon laskeminen tapahtuu yhtiötasolla. Konsernissa tulot ja menot täytyy kohdistaa oikeille yhtiöille oikean suuruisena. Kansainvälisen konsernin eri yhtiöiden on noudatettava kaikissa sisäisissä liiketoimissa sellaisia ehtoja ja hintoja, joita toisistaan riippumattomat yhtiöt noudattaisivat.⁵⁵ Hinnoittelun markkinaehtoisuus osoitetaan siirtohinnoitteludokumentoinnilla⁵⁶.

Markkinaehtoperiaate on ilmaistu OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklassa. Markkinaehtoperiaate on sisällytetty verotusmenettelylain 31 §:än. Markkinaehtoperiaatteen määritelmä VML 31 §:ssä vastaa OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklan markkinaehtoperiaatteen määritelmä. VML 31.1 §:ssä säädetään siirtohinnoitteluvoikaisusta.

”Jos verovelvollisen ja häneen etuyhteydessä olevan osapuolen välisessä liiketoimissa on sovittu ehdoista tai määrätty ehtoja, jotka poikkeavat siitä, mitä toisistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu, ja verovelvollisen elinkeinotoiminnan tai muun toiminnan

⁵⁴ United Nations 2017 s.60-61.

⁵⁵ Helminen 2020 kohta 9 kansainvälisen konsernin erityiskysymyksiä. Raunio - Karjalainen 2018 s.47, 87.

⁵⁶ Siirtohinnoittelun dokumentoinnissa selvitetään esimerkiksi yrityksen liiketoiminta ja etuyhteyssuhteet. Yrityksen tulee kuvata, millä perusteella siirtohinnoittelumenetelmän valinta on tehty ja miten vertailutietoa on sovellettu markkinaehtoisuuden arviointiin. Ks. esimerkiksi Valtioneuvoston kanslian julkaisusarja 2014 s.23-24. ja VH Siirtohinnoittelun dokumentointi Dnro. A68/200/2018.

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.”

VML 31.1 §:n mukaan, jos ehdot eivät vastaa markkinaehtoperiaatetta, verotettavan tulon määrää voidaan oikaista tulon oikean määrän laskemista varten, eli voidaan tehdä siirtohinnoitteluoikaisu⁵⁷. Malliverosopimuksen 9 artikla sallii siirtohinnoitteluoikaisun. Malliverosopimuksen 9 artikla tulonoikaisumahdollisuus ei kuitenkaan perusta oikeutta siirtohinnoitteluoikaisuun, vaan asia ratkaistaan Suomen kansallisen lainsäädännön nojalla. Korkein hallinto-oikeus totesi ratkaisun KHO 2014:119 perusteluissa, että verosopimuksella ei voida perustaa verotusvaltaa yli kansalliseen lainsäädäntöön.

VML 31.1 §:n mukaan veroviranomaisella on oikeus tehdä siirtohinnoitteluoikaisu, jos etu-yhteyssuhteessa olevien osapuolten välisessä liiketoimessa on sovittu tai määrätty ehdoista, jotka poikkeavat siitä, mitä toisistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu, ja verotettava tulo on tästä syystä jäänyt pienemmäksi tai tappio muodostunut suuremmaksi kuin se olisi ollut, jos hinnoittelu olisi ollut markkinaehtoista. Säännöksen soveltamisala on tarkoitettu samalla tavoin laajaksi kuin aikaisemman säännöksen sanonta ”myynyt tavaroita käypää alempaan hintaan tai ostanut tavaroita käypää korkeampaan hintaan taikka muutoin sopinut taloudellisista ehdoista”. Liiketoimeksi katsottaisiin tyypillisten kaupallisten ostojen ja myyntitoimien lisäksi myös esimerkiksi kaikki rahoitustoimet, aineettoman omaisuuden luovutukset ja muut vastikkeelliset tai ilman vastasuoritusta tehdyt järjestelyt.⁵⁸

Vuoden 2006 lakimuutoksen myötä VML 31 §:n siirtohinnoitteluoikaisu ulotettiin koskemaan myös kahden suomalaisen yrityksen välisiä toimia. Aikaisemmin markkinaehtoperiaatteesta poikkeavaan hinnoitteluun kotimaisten yhtiöiden välillä puututtiin VML 28 §:n veron kiertämistä tai VML 29§:n peiteltyä osinkoa koskevien säännösten nojalla. Uuden VML 31 §:n myötä lähinnä tarkennettiin aiempaa säännöstä siitä, milloin yritykset ovat

⁵⁷ Siirtohinnoittelun markkinaehtoisuutta ei tutkita säännönmukaisen verotuksen yhteydessä, joten VML 31 §:n mukainen siirtohinnoitteluoikaisu tulee tehtäväksi verotuksen oikaisuna verovelvollisen vahingoksi VML 56 §:n nojalla, jos verovelvollinen on jäänyt osaksi tai kokonaan verottamatta. VML 56 b §:n nojalla verotusta voidaan oikaista siirtohinnoitteluoikaisuna kuuden vuoden kuluessa verovuoden päättymistä seuraavan vuoden alusta. Raunio - Karjalainen 2018 s.374.

⁵⁸ HE 107/2006 s.20.

etuyhteydessä toisiinsa. Kysymys oli lähinnä verotuskäytännössä vallitsevan periaatteen kirjaamisesta lakiin, eikä laadullisesta sisältömuutoksesta.⁵⁹

Siirtohinnoitteluoikaisun tekeminen edellyttää, että kyse on etuyhteydessä olevien osapuolten välisistä liiketoimista ja liiketoimessa on sovittu markkinaehtoperiaatteesta poikkeavista ehdoista. Säännöksellä voidaan puuttua missä tahansa muodossa harjoitetusta toiminnasta saatuun tuloon. Lisäksi liiketoimen johdosta verotettava tulo on jäänyt pienemmäksi tai tappio muodostunut suuremmaksi, kuin jos liiketoimessa olisi noudatettu markkinaehtoperiaatetta. Käytännössä tämä tarkoittaa yleisesti verovelvollisen tulon pienentymistä tai sellaisen rajoitetusti verovelvollisen tulon pienentymistä, jolla on Suomessa kiinteä toimipaikka. Jos markkinaehtoperiaatteesta poikkeamiseen liittyy ilmeinen veronkiertotarkoitus, myös VML 28 §:ää voidaan soveltaa VML 31 §:n kanssa.⁶⁰

Kaikkien monikansallisten yritysten ja veroviranomaisten tulisi noudattaa markkinaehtoperiaatetta OECD jäsenvaltioissa. OECD:n jäsenvaltioissa etuyhteydessä olevien osapuolten liiketoimien hinnoittelu osoitetaan markkinaehtoperiaatteen avulla ja OECD:n ohjeistuksessa korostetaan markkinaehtoperiaatteen tärkeyttä kansainvälisenä periaatteena. Markkinaehtoperiaate varmistaa sopivan veropohjan kullakin lainkäyttöalueella ja välttää kaksinkertaisen verotuksen. Markkinaehtoperiaate minimoi siten myös veroviranomaisten välisiä erimielisyyksiä ja edistää kansainvälistä kauppaa.⁶¹

Markkinaehtoperiaate on keskeinen periaate myös Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa. Suomen ja Yhdysvaltojen, Suomen ja Venäjän sekä Suomen ja Brasilian välisen verosopimuksen 9 artikla vastaa OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklaa markkinaehtoperiaatteen osalta.

Markkinaehtoperiaate on ollut Yhdysvaltojen siirtohinnoittelulainsäädännössä jo vuodesta 1935 lähtien. Markkinaehtoperiaatteesta säädetään liittovaltion verolain 1.482–1 §:ssä. Markkinaehtoperiaate 1.482–1 §:ssä vastaa Yhdysvaltojen malliverosopimuksen 9 artiklan markkinaehtoperiaatteen määritelmä. Yhdysvaltojen malliverosopimuksen 9 artikla vastaa OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklan määritelmää. 1.482 (a) §:n tarkoituksena on estää

⁵⁹ VaVM 22/2006 vp s.3.

⁶⁰ Helminen 2020 kohta siirtohinnoitteluoikaisua koskeva erityisnormi.

⁶¹ OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 Chapter 1. Arm's length principle.

verojen välttäminen etuyhteydessä olevien liiketoimien välillä. IRS voi tehdä muutoksia etuyhteydessä olevien osapuolten verotettavaan tuloon, jos etuyhteydessä olevat osapuolet eivät ole ilmoittaneet heidän todellista verotettavaa tuloa. Markkinaehtoperiaatteen tarkoituksena on määritellä todellinen verotettava tulo.⁶²

1.482-1 (b) §:n mukaan etuyhteydessä olevien liiketoimien verotettavaa tuloa verrataan riippumattomien osapuolten verotettavaan tuloon. Etuyhteydessä olevien osapuolten liiketoimi täyttää markkinaehtoisuuden vaatimuksen, jos liiketoimen tulokset ovat yhdenmukaisia tulojen kanssa, jotka olisi käyty riippumattomien osapuolten kanssa samoissa olosuhteissa. Samoja liiketoimia löydetään kuitenkin harvoin, joten markkinaehtoinen hinta määritellään vertailukelpoisissa olosuhteissa.

Venäjän uudessa siirtohinnoittelulainsäädännössä markkinaehtoperiaate on keskeisessä asemassa. Liiketoimien markkinaehtoisuudesta säädetään verokodeksin VK1 105.3 §:ssä. Jos etuyhteydessä olevat osapuolet käyttävät liiketoimissa ehtoja, jotka eroavat ehdoista, joita riippumattomat osapuolet käyttäisivät vertailukelpoisissa liiketoimissa, etuyhteydessä olevan verotettavaa tuloa voidaan lisätä. Venäjän verokodeksissa määritelty markkinaehtoperiaate vastaa OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklaa.

Brasilian kansallisessa lainsäädännössä tai asetuksissa ei ole nimenomaista viittausta markkinaehtoperiaatteen soveltamisesta, vaikka vuonna 1996 Brasilian kongressi osoitti, että siirtohinnoittelusäännökset olivat yhdenmukaiset OECD:n säännösten kanssa. Markkinaehtoperiaatteen puuttuminen kansallisesta lainsäädännöstä herättää epäilyksiä siitä, ovatko Brasilian siirtohinnoittelua koskevat säännöt yhdenmukaisia markkinaehtoperiaatteen kanssa sekä onko niiden soveltaminen yhdenmukainen markkinaehtoperiaatteen soveltamisesta annetun ohjeen kanssa.

Siitä huolimatta Brasilia on sisällyttänyt markkinaehtoperiaatteen kaikkiin verosopimukseen 35 sopimusvaltioiden kanssa.⁶³ Brasilian ja Suomen välisen verosopimuksen 9 artiklan 2 kohdassa säädetään tulon oikaisemisesta, jos markkinaehtoperiaatteesta poiketaan. Sanamuoto on vastaavanlainen kuin Suomen tekemissä verosopimuksissa Yhdysvaltojen ja Venäjän kanssa.

⁶² Eden 2000 s.650

⁶³ OECD 2019 s.50.

Brasilian muutoksenhakutuomioistuimen (CARF) päätökset ovat osoittaneet, että Brasilian siirtohinnoittelua koskevat säännökset ovat yhdenmukaiset OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklan kanssa. Erityisesti päätöksessä korostetaan, että Brasilian siirtohinnoittelusäännökset perustuvat markkinaehtoperiaatteen ja markkinaehtoperiaatteen tarkoituksena on estää Brasilialaisia yrityksiä siirtämästä voittoja etuyhteydessä oleville osapuolille matalan verotuksen valtioihin. Kuitenkin markkinaehtoperiaatteen soveltaminen on poikennut useissa päätöksissä merkittävästi OECD:n suuntaviivoista ja useat tutkijat ovat väittäneet, että Brasilian järjestelmä ei tosiasiaa perustu markkinaehtoperiaatteen. Brasilian markkinaehtoperiaate on pikemminkin mukautettu versio markkinaehtoperiaatteesta.⁶⁴

2.4.2 Toimintoanalyysi

Siirtohinnoittelumenetelmän valinta tehdään toimintoanalyysin ja vertailuanalyysin perusteella. Siirtohinnoitteludokumentoinnissa on oltava VML 14 b §:n 2 momentin 5 kohdan mukaan toimintoarviointi etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista sekä yrityksen ja kiinteän toimipaikan välisistä toimista.

Toimintoarvion eli toimintoanalyysin (*functional analysis*) tarkoituksena on selvittää osapuolten toimintaan liittyvät toiminnot, riskit ja toimintaan sitoutuneet varat. Dokumentoinnissa on kuvattava toiminnot ja riskit. Toimintoja ovat esimerkiksi valmistus, varastointi, mainonta, rahoitus, hallinto ja johtaminen. Tyypillisempiä tunnistettavia liiketoimintaan liittyviä riskejä ovat esimerkiksi markkinariski, varastoriski ja tuotevastuuriski. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan tavoitteena on selvittää, mitä osapuolet todella tekevät, mitä ominaisuuksia niillä on sekä miten arvo muodostuu kansainvälisessä yrityksessä kokonaisuudessaan. Siirtohinnoitteluohjeessa korostetaan, että on erityisen tärkeää ymmärtää, miten liiketoiminnan arvoa muodostetaan konsernissa ja miten etuyhteisyriyten suorittamat toiminnot vaikuttavat toisiinsa. Toimintoanalyysissä selviää myös, että mitä panostuksia etuyhteisyriykset tekevät arvon luomiseen. Kokonaiskuvan luominen liiketoiminen molemmista osapuolista on tärkeää, koska etuyhteisosapuolten suorittamilla toiminnoilla on keskeinen merkitys liiketoimen hinnoitteluun.⁶⁵

⁶⁴ OECD 2019 s.51–52. Toledo Pires de Oliveira 2019.

⁶⁵ Raunio - Karjalainen 2018 s.62, VH Siirtohinnoittelun dokumentointi Dnro. A68/200/2018 kohta 5.5. Malmgrén – Myrsky s.406.

Yhdysvaltojen verolain 1.482–1 (d)(3)(i) §:ssä säädetään toimintoanalyysistä, jonka mukaan etuyhteydessä olevien osapuolten liiketoimien vertailukelpoisuuden määrittämiseksi täytyy tehdä toimintoanalyysi. Vertailu perustuu toimintoanalyysiin, joka yksilöi ja vertaa taloudellisesti merkittäviä toimintoja. Toiminnot, jotka on otettava huomioon vertailukelpoisuutta määriteltäessä ovat tutkimus ja kehitys, tuotesuunnittelu, valmistus, kokoonpano, materiaalit, markkinointi- ja jakelutoiminnot, kuljetus, varastointi sekä johto-, laki-, kirjanpito-, rahoitus-, luotto- ja henkilöstöhallintapalvelut. Toimintoanalyysissä ei Yhdysvalloissa erikseen mainita, kuten Suomessa ja Venäjällä, että toimintoanalyysin tulisi sisältää kuvaus riskeistä. Riskit on kuitenkin otettava huomioon erikseen vertailuanalyysissä.⁶⁶

Myös Venäjällä siirtohinnoitteludokumentointiin täytyy sisällyttää toimintoanalyysi. Toimintoanalyysistä säädetään VK1 105.5 §:ssä. Venäjän veroviranomainen on esittänyt suosituksen siirtohinnoitteludokumentoinnin laatimisesta ja suositus sisältää myös toimintoanalyysin laatimisen. Myös Venäjällä toimintoanalyysi koostuu etuyhteydessä olevien osapuolten toimintojen arvioinnista ottaen huomioon myös osapuolten toimintaan liittyvät varat ja riskit. Toimintoanalyysi on Venäjällä osa vertailuanalyysia.⁶⁷

Brasiliassa kiinteiden marginaalien takia toimintoanalyysiä voidaan pitää merkityksettömänä. Ainoat merkitykselliset tekijät toimintojen kannalta ovat, että onko kyse tuonnista vai viennistä ja onko osapuoli tukku- vai vähittäiskauppias.⁶⁸ Brasilian kiinteitä marginaaleja käsitellään jäljempänä kohdassa siirtohinnoittelumenetelmät Brasiliassa.

2.4.3 Vertailuanalyysi

Markkinaehtoisen siirtohinnan määrittämiseen liittyy olennaisesti vertailuanalyysin tekeminen. Vertailuanalyysi (*comparability analysis*) on keskeinen osa markkinaehtoperiaatetta, sillä markkinaehtoperiaatteen soveltaminen perustuu vertailuun suhteessa riippumattomien osapuolten väliseen vertailukelpoiseen liiketoimeen. VML 14 b §:n mukaan siirtohinnoitteludokumentointiin on sisällytettävä vertailuarviointi. Vertailuanalyysin tekemisestä ei säädetä VML:ssä, vaan vertailukelpoisuus arvioidaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden vertailukelpoisuutta määrittävän tekijän mukaisesti. Vertailuanalyysissä on otettava huomioon

⁶⁶ Hanninen 2018 s.66.

⁶⁷ Federal Tax Service of Russia. Documenting controlled transactions.

⁶⁸ OECD 2019 s.57.

OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan siirretyn omaisuuden tai palvelun luonne, taloudelliset olosuhteet ja osapuolten liiketoimintastrategiat.⁶⁹

Konserniyhtiöiden väliseen transaktioon liittyviä ehtoja, esimerkiksi käytettyjä hintoja, verrataan vastaavien riippumattomien osapuolten välisten transaktioiden ehtoihin. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan liiketoimet ovat vertailukelpoisia, jos mikään liiketoimien välinen ero ei voisi olennaisesti vaikuttaa menetelmässä tutkittavaan tekijään (esimerkiksi hintaan tai katteeseen) tai jos kohtuullisen tarkkoja oikaisuja voidaan tehdä erojen olennaisten vaikutusten poistamiseksi.⁷⁰

Verrokkina käytettävässä olevassa liiketoimessa pitää olla osallisena riippumaton osapuoli. Vertailuanalyysin vertailukohteet voivat olla sisäisiä tai ulkoisia. Sisäisellä verrokillä tarkoitetaan etuyhteydessä tehdyn liiketoimen osapuolen ja riippumattoman osapuolen välistä liiketoimea, joka on tehty etuyhteystoimeen vertailukelpoisissa olosuhteissa. Ulkoisella verrokillä tarkoitetaan riippumattomien osapuolten välistä vertailukelpoista liiketoimea. Ulkoista verrokkihakua varten on olemassa kaupallisia tietokantoja⁷¹, jotka tarjoavat yhtiöiden julkisia tilinpäätöstietoja. Verrokkahaun tavoitteena on löytää kaikista luotettavimmat verrokkit. Käytännössä kuitenkin täydellisiä verrokkeja ei ole löydettävissä, vaan hakuetoja joudutaan usein laajentamaan ja tinkimään jostain vertailtavuuteen vaikuttavasta tekijästä, kuten toimialasta tai maantieteellisestä toiminta-alueesta.⁷²

Yhdysvaltojen verolain 1.482–1 (d) §:ssä säädetään vertailuanalyysistä. Sitä, tuottaako etuyhteysliiketoimi markkinaehtoisen tuloksen, arvioidaan yleensä tuloksiin, jotka riippumattomat osapuolet ovat suorittaneet vertailukelpoisissa olosuhteissa. Liiketoimien ja olosuhteiden vertailukelpoisuutta arvioitaessa on otettava huomioon kaikki tekijät, jotka voivat vaikuttaa hintoihin ja voittoihin. Kukin menetelmä vaatii kaikkien näiden tekijöiden analysoinnin. Tällaisia tekijöitä ovat toimintanalyysi, sopimusehdot, riskit, taloudelliset olosuhteet sekä omaisuus tai palvelut. Nämä tekijät vastaavat OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa mainittuja huomioitavia seikkoja, mutta 1.482–1 (d) §:ssä ei mainita osapuolten liiketoimintastrategioita.

⁶⁹ HE 107/2006 s.16–17.

⁷⁰ Ks. esimerkiksi VH Siirtohinnoittelun dokumentointi Dnro. A68/200/2018 kohta 5.6. Malmgrén – Myrsky s.406. OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 1.36. HE 107/2006 s.16. Haapaniemi 2020 s.5.

⁷¹ Esimerksi Bureau van Dijkin Orbis ja Amadeus. Haapaniemi 2020 s.5.

⁷² Haapaniemi 2020 s.5.

IRS on ohjeistuksessa korostanut, että verovelvollisen tulisi toimittaa täydellinen vertailuanalyysi. IRS:n havainnon mukaan verovelvolliset eivät usein käsittele perusteellisesti vertailukriteerejä. Vaikka eri siirtohinnoittelumenetelmät asettavat erilaisia vaatimuksia vertailukelpoisuudelle, riippumattomien osapuolten välisiin liiketoimien eroihin tulisi kiinnittää huomiota vertailuanalyysissä. Esimerkiksi jos vertailukelpoiset yhtiöt jakelevat erilaisia tuotteita eri toimialalta, verovelvollisen on annettava selvitys vertailukelpoisuudesta.⁷³

VK1 105.5 §:ssä säädetään vertailuanalyysin tekemisestä. Liiketoimet katsotaan vertailukelpoiseksi, jos ne tehdään samoissa kaupallisissa ja taloudellisissa olosuhteissa. VK1 105.5 §:n mukaan liiketoimien vertailukelpoisuutta arvioitaessa on analysoitava vertailukelpoisten liiketoimien erityispiirteitä. Vertailukelpoisuutta arvioitaessa otetaan huomioon samat seikat kuin OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa, kuten omaisuuden tai palvelun luonne, taloudelliset olosuhteet ja osapuolten liiketoimintastrategiat. VK 105.6 §:n mukaan vertailuanalyysissä suositetaan sisäisiä vertailukohteita. Säännöksen mukaan vertailutietoa voi saada esimerkiksi kaupallisista tietokannoista. Venäjän veroviranomainen suosittelee myös vertailuanalyysin sisällyttämistä siirtohinnoitteludokumentointiin.⁷⁴

OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan vertailuanalyysi on tärkeä osa markkinaehtoperiaatetta. Vertailuanalyysin avulla tunnistetaan etuyhteysliiketoimen tärkeät ominaisuudet ja vertailuanalyysiä käytetään sopivimman siirtohinnoittelumenetelmän valinnassa. Brasiliassa ei ole käytössä vastaavanlaista vertailuanalyysiä. Vertailukohteet voivat olla sisäisiä, ulkoisia, paikallisia tai ulkomaisia riippuen siirtohinnoittelumenetelmästä. Jälleenmyyntihintamenetelmässä ja kustannusvoittolisämenetelmässä kiinteiden marginaalien takia vertailuanalyysin tekeminen näiden menetelmien käytössä on merkityksetöntä ja tuotteiden vertailukelpoisuuden vaatimusta ei ole. Siten OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa tarkoitettua täydellistä vertailuanalyysiä ei ole käytössä Brasilian siirtohinnoittelujärjestelmässä.⁷⁵

⁷³ IRS 2020.

⁷⁴ Federal Tax Service of Russia. Documenting controlled transactions.

⁷⁵ OECD 2019 s.90–92.

3 SIIRTOHINNOITTELUMENETELMÄT

3.1 Siirtohinnoittelumenetelmät Suomessa

Siirtohinnoittelumenetelmän soveltamisella tarkoitetaan markkinaehtoperiaatteen mukaisen ehtojen määrittämistä liiketoimelle. Menetelmän soveltamisella osoitetaan, että siirtohinnoittelu on tosiasiallisesti markkinaehtoista.⁷⁶ Siirtohinnoittelumenetelmät jaetaan perinteisiin liiketoimimenetelmiin⁷⁷ ja voittoon perustuviin menetelmiin.⁷⁸ Siirtohinnoittelumenetelmät, niiden valinta ja soveltaminen pohjautuvat Suomessa OECD:n ohjeistukseen. Suomessa sovelletaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa mainittuja menetelmiä.⁷⁹ Suomessa siirtohinnoittelumenetelmistä ei säädetä kansallisessa lainsäädännössä, kuten Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa.

3.1.1 Markkinahintavertailumenetelmä

Markkinahintavertailumenetelmä (comparable uncontrolled price method), eli CUP-menetelmä, on OECD:n ensisijaisesti suosittelema menetelmä. CUP-menetelmä vertailee etuyhteydessä olevien osapuolten välisissä toimissa käytettyjä hintoja vertailukelpoisiin riippumattomien osapuolten välisissä toimissa käytettyihin hintoihin. Etuyhteyshenkilö ja riippumattomien osapuolten välinen liiketoimi ovat vertailukelpoisia, jos mikään vertailtavien liiketoimien tai niiden osapuolena olevien yritysten välinen ero ei olennaisesti vaikuttaisi hintaan avoimilla markkinoilla tai tällaisten erojen olennaiset vaikutukset voidaan poistaa tekemällä kohtuullisen tarkkoja oikaisuja.⁸⁰

Menetelmässä transaktioiden ei tarvitse olla samanlaisia, vaan riittää, että transaktiot ovat samankaltaisia. CUP:a käytettäessä samanlaisuuden vaatimus on kuitenkin vertailukelpoisuutta arvioitaessa siirtohinnoittelumenetelmistä kaikkein suurin. Menetelmän soveltaminen edellyttää, että tarkastelun kohteena olevista liiketoimista löytyy riittävästi vertailutietoa. Jos vertailutietoa on käytettävissä, CUP-menetelmä on luotettavin keino markkinaehtoisen hinnan osoittamiseksi. Muiden menetelmien soveltaminen on perustelluista syistä

⁷⁶ VH Siirtohinnoittelun dokumentointi kohta 5.7.3. Dnro. A68/200/2018.

⁷⁷ Perinteisiä menetelmiä ovat markkinahintavertailumenetelmä, jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä. VH Siirtohinnoittelun dokumentointi kohta 5.7.1. Dnro. A68/200/2018.

⁷⁸ Voittoon perustuvia menetelmiä ovat liiketoimintomarginaalimenetelmä ja voitonjakamismenetelmä. Voittoon perustuvissa menetelmissä tarkastellaan yhden tai useamman etuyhteyshenkilön liiketoimesta saamaa voittoa. VH Siirtohinnoittelun dokumentointi kohta 5.7.1. Dnro. A68/200/2018.

⁷⁹ VH Siirtohinnoittelun dokumentointi kohta 5.7.1. Dnro. A68/200/2018.

⁸⁰ OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 kohta 1.5.

hyväksyttävää, jos riittävän luotettavia verrokkihintoja ei ole käytettävissä esimerkiksi liiketoimen luonteen tai sen monimutkaisuuden johdosta.⁸¹

Käytännössä yrityksen tulee aina ensiksi arvioida, onko sillä riippumattomien osapuolten kanssa vastaavanlaisia liiketapahtumia kuin toisen konserniyhtiön kanssa (sisäinen verrokki). Vertailukohteena voidaan myös pitää ulkopuolisten itsenäisten osapuolten välisiä liiketoimia (ulkoinen verrokki). Sisäistä verrokkia pidetään kaikkein suurimpana keinona osoittaa liiketoimien markkinaehtoisuus.⁸² Tuotteen ominaisuuksien lisäksi on otettava huomioon myös muut OECD:n siirtohinnoitteluhjeiden mukaiset vertailukelpoisuuden osatekijät. Nämä osatekijät ovat toiminnot, varat, riskit, sopimusehdot, taloudelliset olosuhteet (esimerkiksi markkinoiden maantieteellinen sijainti, koko ja kuluttajien ostovoima) sekä liiketoimintastrategiat.⁸³

Käytännössä kuitenkin markkinahintavertailumenetelmää ei usein voida käyttää hintojen markkinaehtoisuuden todistamiseen, sillä ongelmaksi muodostuu tiedon saanti ja aidosti vertailukelpoisten liiketoimien löytäminen. Konserniyhtiöt voivat myydä samoja tuotteita, mutta harvoin liiketoimet ovat vertailukelpoisia ottaen huomioon esimerkiksi yhtiön toiminnot ja riskit. Markkinahintavertailumenetelmä on luotettava silloin, kun riippumattomat yritykset myyvät täsmälleen samanlaisia tuotteita kuin konserniyhtiöt keskenään. Esimerkiksi raaka-aineet, kuten öljy ja metallit ovat tällaisia tuotteita. Markkinahintavertailumenetelmän soveltaminen voi soveltua hyvin yrityskauppatilanteeseen, jossa konserniin liitetään itsenäinen yhtiö, jonka kanssa konserniyhtiöllä on ollut liiketapahtumia ennen yrityskauppaa. Markkinahintavertailumenetelmää on ryhdytty kuitenkin soveltamaan enemmän pienehköistä eroista huolimatta.⁸⁴

3.2.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä

Jälleenmyyntihintamenetelmän (resale price method) periaatteena on tarkastella konsernin sisällä myydyn tuotteen myyntihintaa ulkopuolisille asiakkaille. Jälleenmyyntimenetelmällä määritetään markkinaehtoinen kate jälleenmyyjälle tilanteessa, jossa jälleenmyyjä hankkii tuotteen etuyhteisyrykseltä ja myy sen riippumattomalle osapuolelle. Siirtohintaa saadaan

⁸¹ Ks. esimerkiksi OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 s.104-105. VH Siirtohinnoittelun dokumentointi kohta 5.7.2. Dnro. A68/200/2018.

⁸² OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 kohta 3.24.

⁸³ OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 kohta 1.36.

⁸⁴ Jaakkola ym. 2012 s. 76-78.

vähentämällä jälleenmyyntihinnasta kohtuullinen alennus, jälleenmyyntikate (bruttomarginaali, resale price margin). Jälleenmyyntikate voidaan määritellä siitä myyntikatteesta, jonka sama jälleenmyyjä ansaitsee ostaessaan tuotteita riippumattomalta myyjältä ja jälleenmyydessään ne edelleen riippumattomille ostajille (ns. sisäinen verrokki). Mikäli sisäisiä verrokkeja ei ole käytettävissä, kohtuullinen jälleenmyyntikate voidaan määritellä tarkastelemalla myyntikatteita, jotka ulkopuolinen riippumaton yritys ansaitsee jälleenmyyjätoiminnastaan.⁸⁵

Jälleenmyyntihintamenetelmä soveltuu tilanteisiin, joissa jälleenmyyjänä toimiva konserniyhtiö ei tuota juuri lisäarvoa tuotteelle ennen sen myyntiä eteenpäin ulkopuoliselle osapuolelle. Menetelmää voidaan käyttää esimerkiksi tilanteissa, joissa suomalaisella emoyhtiöllä on ulkomaisia myyntiyhtiöitä, jotka ostavat ja myyvät tuotteita omissa nimissään, eivätkä kyseiset yhtiöt muuta itse tuotetta ja sen ominaisuuksia olennaisesti. Jälleenmyyntihintamenetelmän haasteena on taloudellisten tiedon saaminen ulkoisista verrokeista, sillä suuri osa yrityksistä ei raportoi myyntikatettaan, joka tarvitaan menetelmän soveltamista varten.⁸⁶

Jälleenmyyntimenetelmässä tuotteiden vertailukelpoisuudelle ei aseteta yhtä tiukkoja vaatimuksia kuin CUP -menetelmää käytettäessä, mutta tuotteiden samankaltaisuus on etu. samankaltaisten tuotteiden jälleenmyyjien toiminta, varat ja riskit ovat samankaltaiset, minkä seurauksena jälleenmyyntikatteen voidaan arvioida olevan samalla tasolla. Tästä syystä jälleenmyyntihintamenetelmää käytettäessä jälleenmyyjän saamaa katetta tulee verrata myyntitoiminnan kannalta samankaltaisten tuotteiden myynnistä kertyvään katteeseen. Kuitenkin jälleenmyyntihintamenetelmää käytettäessä jälleenmyyjän toimintojen (riskien) samankaltaisuuden vaatimus on olennainen sekä lisäksi esimerkiksi sopimusehdoilla ja taloudellisilla olosuhteilla on vaikutusta vertailukelpoisuuteen.⁸⁷

3.1.3 Kustannusvoittolisämenetelmä

Kustannusvoittolisämenetelmä (cost plus method) lähtee kustannuksista, jotka aiheutuvat tavaran tai palvelun toimittamisesta samaan etupiiriin kuuluvalla ostajalle. Siirtohintaa määritellään siten, että kustannuksiin lisätään kohtuullinen kate (voittolisä). Voittolisä määritellään myyntikatteen tasolla prosentiosuutena kustannuksista. Myyvän osapuolen riskit ja

⁸⁵ OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 kohta 2.28.

⁸⁶ Jaakkola ym. 2012 s.79.

⁸⁷ Ks. esimerkiksi OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 s.106 Raunio - Karjalainen 2018 s.117.

markkinaolosuhteet on suhteutettava voittolisän suuruuteen. Myyjän saama voittolisä voidaan määritellä siitä voittolisästä, jonka sama myyjä ansaitsee myydessään tuotteitaan riippumattomalle ostajalle. Kohtuullinen voittolisä voidaan myös määritellä tarkastelemalla voittolisää, jonka ulkopuolinen riippumaton yritys ansaitsee toiminnastaan. Normaali voittolisä on noin 5-10 prosenttia. Kustannusvoittolisämenetelmä soveltuu parhaiten puolivalmisteiden, pitkäaikaisten toimitussopimusten sekä konsernin sisäisten palveluiden siirtohintojen arviointiin.⁸⁸

Kustannusvoittolisämenetelmää käytettäessä tuotteiden samankaltaisuuden vaatimus ei ole niin suuri kuin CUP-menetelmää käytettäessä. Toimintojen (mukaan lukien toimintaan sitoutuneiden varojen ja toiminnassa otettujen riskien) ja kustannusrakenteen samankaltaisuuden vaatimus kustannusvoittolisämenetelmää ja jälleenmyyntihintamenetelmää käytettäessä on hyvin samanlainen. Myös kustannusvoittolisämenetelmää käytettäessä vertailu pyritään tekemään samankaltaisiin tuotteisiin tai palveluihin, sillä vertailukelpoisuus on paras samankaltaisilla tuotteilla. Menetelmä sopii parhaiten esimerkiksi puolivalmisteiden luovuttamiseen tai palveluihin, kuten erilaiset konsernin valmistuspalvelut.⁸⁹

Toiminnan luonteella ja osapuolten välisellä suhteella on vaikutusta siihen, miten kustannuspohjaa määritellään. Usein kustannusvoittolisämenetelmää käytettäessä huomioon otetaan toteutuneet todelliset kustannukset. Haasteena on esimerkiksi kohdistaa kustannuksia yksittäisiin myytäviin tuotteisiin. Esimerkiksi raaka-aineiden, työvoiman ja kuljetuksen hinnat saattavat vaihdella vuoden aikana, eikä yksittäisen tuotteen kustannusten määrittely todellisten kulujen perusteella ole mahdollista. Näissä tapauksissa voi olla perustellumpaa käyttää keskimääräistä kustannusta.⁹⁰

3.1.4 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä

Liiketoiminettomarginaalimenetelmä (transactional net margin method, TNMM) pyrkii määrittämään yrityksen liikevoiton liiketoiminnoittain ja vertaamaan sitä riippumattomien yritysten vastaavista liiketoimista saamaan liikevoittoon. Vertailukohteeksi liikevoitolle valitaan liiketoimintakohtaiseksi soveltuvin peruste, kuten kustannukset, myynti tai taseen

⁸⁸ Ks. esimerkiksi OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 s.111. Jaakkola ym. 2012 s.80. Raunio - Karjalainen 2018 s.122.

⁸⁹ OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 kohta 2.47.

⁹⁰ OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 kohta 2.55.

loppusumma. Tunnusluku voi olla esimerkiksi nettokustannuksiin lisätty voittolisä, jolloin kustannuspohjassa on kaikki palvelun tuottamisesta aiheutuneet kustannukset. Käytännössä liiketoiminettomarginaalimenetelmä toimii usein kuten jälleenmyyntihintamenetelmä tai kustannusvoittolisämenetelmä, mutta vertailukohde on tuloslaskelmassa alempana kuin perinteisiä menetelmiä käytettäessä. Yleensä vertailu tehdään liikevoiton tasolla. Menetelmä on käyttökelpoinen erityisesti tilanteissa, jossa liiketoimen osapuoli ei käytä liiketoimessa ainutlaatuista tai arvokasta aineetonta omaisuutta, vaan tuottaa tavaroita ja palveluja rutiininomaisesti toiselle osapuolelle.⁹¹

Myyjän saama nettomarginaali etuyhteysliiketoimessa voidaan määritellä siitä nettomarginaalista, jonka sama yritys ansaitsee riippumattomien osapuolten kanssa tehdyssä vertailukelpoisessa liiketoimessa. Jos sisäisiä vertailukohteita ei ole käytettävissä, kohtuullinen nettomarginaali voidaan määritellä tarkastelemalla nettomarginaalia, jonka ulkopuolinen riippumaton yritys ansaitsee toiminnastaan.⁹²

Liiketoiminettomarginaalimenetelmä on hyvin yleinen menetelmä siirtohinnoittelun markkinaehtoisuutta testattaessa. Usein liiketoiminettomarginaalimenetelmä tulee valituksi, sillä muut menetelmät on hylätty esimerkiksi saatavilla olevan informaation puutteellisuuden tai vertailukelvottomuuden perusteella. Liiketoiminettomarginaalimenetelmän vahvuutena on, että liikevoittotason tietoja on melko helppo löytää tietopankeista. Lisäksi vahvuutena on, että liikevoittoa osoittaviin tunnuslukuihin liiketapahtumakohtaiset ja tuote-erot vaikuttavat vähemmän kuin esimerkiksi CUP-menetelmällä tutkittavaan hintaan. Liiketoiminettomarginaalimenetelmää käytettäessä myöskään toiminnan ja riskiprofiilin samankaltaisuuden vaatimus ei ole yhtä suuri kuin jälleenmyyntihintamenetelmää tai kustannusvoittolisämenetelmää käytettäessä. Menetelmän heikkoutena on, että yrityksen liikevoiton tasoon saattavat vaikuttaa sellaiset tekijät, jotka eivät vaikuttaisi riippumattomien yritysten väliseen hinnoitteluun. Menetelmä ei ole luotettava menetelmä, jos molemmat etuyhteysosapuolet tekevät ainutlaatuisia toimintoja liiketoimeen.⁹³

⁹¹ Ks. esimerkiksi OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 s.117. VH Siirtohinnoittelun dokumentointi kohta 5.7.2. Dnro. A68/200/2018. Raunio - Karjalainen 2018 s.129.

⁹² OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 kohta 2.68.

⁹³ Jaakkola ym s.84–85, s.265. OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 kohta 2.65.

3.1.5 Voitonjakamismenetelmä

Voitonjakamismenetelmässä (profit split method) tarkastelun kohteena on yhdessä etupii-rissä toimivien konserniyhtiöiden yhteisen liiketoiminnan tuloksena syntynyt voitto tai tappio. Liikevoitto tai tappio on ositettava konserniyritysten kesken samoilla periaatteilla kuin toisistaan riippumattomakin yritykset olisivat samankaltaisessa toiminnassa jakaneet voittonsa. Menetelmän soveltamisessa on kaksi vaihetta, eli yhteisen voiton tai tappion määrittäminen yleensä liikevoiton tasolla ja voiton jakaminen osapuolten kesken markkinaehtoisella tavalla. OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa käytetään käsitettä ”highly integrated operations”, mikä tarkoittaa tavanomaista integroituneenpaa toimintaa.⁹⁴

Voitonjakamismenetelmää sovelletaan tilanteissa, joissa osapuolten toiminnot ovat integroituneet niin pitkälle, että yksipuolisten siirtohinnoittelumenetelmien käyttö ei olisi mahdollista. Voitonjakamismenetelmä voi sopia paremmin myös tilanteisiin, jos kumpikin osapuoli tuo liiketoimeen ainutlaatuista ja arvokasta aineetonta omaisuutta.⁹⁵

Voitonjakamismenetelmässä voidaan jakaa yhdistetty voitto (combined profits) tai jäännösvoitto (residual profit). Yhdistetty voitto jaetaan osapuolten kesken yleensä heidän toimintojensa arvon keskinäisen suhteen perusteella. Jäännösvoittoa jaettaessa menetelmän soveltaminen tapahtuu kahdessa vaiheessa. Ensimmäisessä vaiheessa molempien osapuolten rutiiniluontoisille liiketoimille erotetaan niin sanottu perustuotto tai rutiinituotto ja tämän jälkeen toisessa vaiheessa muuhun kuin rutiinitoimintaan kohdistuva jäännösvoitto jaetaan osapuolten kesken. Residual profit split-menetelmää käytetään yleensä tilanteissa, joissa osapuolilla on arvokasta yhteistä aineetonta omaisuutta. Sen jälkeen, kun rutiinitoimelle on erotettu rutiinituotto, ainutlaatuiselle ja arvokkaalle aineettomalle omaisuudelle kohdistuva jäännösvoitto voidaan jakaa esimerkiksi siinä suhteessa, jossa osapuolet ovat kehittäneet aineetonta omaisuutta, esimerkiksi projektissa käytettyjen työtuntien suhteessa. Yleensä residual profit split-menetelmä on yleisin tapa soveltaa voitonjakamismenetelmää.⁹⁶

Lähtökohtaisesti voitto tulisi pyrkiä jakamaan liiketoimien osapuolten kesken siten kuin toisistaan riippumattomat osapuolet jakaisivat voiton. Voitonjakamisperusteiden tulisi perustua

⁹⁴ OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 kohta 2.114.

⁹⁵ Ks. esimerkiksi VH Siirtohinnoittelun dokumentointi kohta 5.7.2. Dnro. A68/200/2018. OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 kohta 2.115.

⁹⁶ Ks. esimerkiksi OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 kohta 2.125-2.126. Raunio - Karjalainen 2018 s.138.

luotettavasti mitattavissa oleville tekijöille ja tukeutua vertailutietoihin tai konsernin sisäiseen tietoon. Voitonjakamismenetelmän vahvuutena pidetään sitä, että vertailutietoja ei välttämättä tarvita lainkaan, eikä siten edellytä tuotteiden samankaltaisuutta tai toimintojen ja riskien samankaltaisuutta. Voitonjakamismenetelmän suurimmat haasteet liittyvät sen soveltamisen monimutkaisuuteen, sillä voiton jakamiseen liittyy paljon tulkinnanvaraisuutta.⁹⁷

3.1.6 Siirtohinnoittelumenetelmien vertailua

Eri siirtohinnoittelumenetelmissä tarkastelu tapahtuu eri tuloslaskelman tasoilla. CUP:a käytettäessä tarkastelu tapahtuu liikevaihdon tasolla, kun taas jälleenmyyntihintamenetelmää ja kustannusvoittolisämenetelmää käytettäessä tarkastelu tapahtuu myyntikatteen tasolla. Liiketoimintomarginaalimenetelmää ja voitonjakamismenetelmää sovellettaessa markkinaehtoisuuden tarkastelu tapahtuu liikevoiton tai muun kannattavuutta kuvaavan tunnusluvun avulla.⁹⁸

Siirtohinnoittelumenetelmiä sovellettaessa vertailukelpoisuudella on olennainen merkitys. CUP-menetelmän avulla markkinaehtoinen hinta on varmin määriteltävissä, mutta menetelmän käyttäminen edellyttää kuitenkin tuotteilta, toiminnoilta (mukaan lukien riskit ja varat) sekä markkinaolosuhteilta suurta samankaltaisuutta. Jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä eivät edellytä tuotekohtaista vertailukelpoisuutta, mutta näiden menetelmien käyttäminen edellyttää toimintojen ja ulkoisten olosuhteiden samankaltaisuutta. Liiketoimintomarginaalimenetelmää sovellettaessa riskiprofiili ja ulkoiset tekijät vaikuttavat vertailukelpoisuuteen. Voitonjakamismenetelmässä vertailukelpoisuuden edellytykset ovat kaikista vähäisimmät, sillä menetelmän käyttäminen edellyttää vain jakoperusteen perustelua.⁹⁹

⁹⁷ Raunio - Karjalainen 2018 s.142.

⁹⁸ Raunio - Karjalainen 2018 s.144.

⁹⁹ Raunio - Karjalainen 2018 s.144.

	Menetelmän vahvuudet	Menetelmän heikoudet
Markkinahintavertailumenetelmä	Tarkin markkinaehtoinen hinta, jos verrokkeja löytyy.	Samanlaisten verrokkien löytäminen on haasteellista.
Jälleenmyyntihintamenetelmä	Soveltuu tilanteisiin, jossa jälleenmyyjä ei tuo tuotteelle lisäarvoa.	Haasteellista löytää taloudellista tietoa ulkoisista verrokkeista.
Kustannusvoittolisämenetelmä	Soveltuu erityisesti puolivalmisteiden ja konsernin sisäisten palveluiden siirtohintojen arviointiin.	Kustannuspohjan määrittäminen haasteellista.
Liiketoiminettomarginaalimenetelmä	Tietoa helpommin löydettävissä ja vertailukelpoisuuden vaatimus ei ole suuri.	Ei ole luotettava menetelmä, jos molemmat etuyhteysosapuolet tekevät ainutlaatuisia toimintoja liiketoimeen.
Voitonjakamismenetelmä	Vertailutietoja ei välttämättä edellytetä lainkaan.	Monimutkainen menetelmä soveltaa.

Taulukko 1. Yhteenveto OECD:n siirtohinnoittelumenetelmistä.

3.2 Siirtohinnoittelulainsäädännön soveltamisala ja siirtohinnoittelumenetelmät Yhdysvalloissa

3.2.1 Siirtohinnoittelulainsäädäntö Yhdysvalloissa

Yhdysvalloissa siirtohinnoittelusta säädetään Section 482 of the Internal Revenue Code (IRC) nimisessä säädöksessä. Verotusta valvoo Yhdysvalloissa Internal Revenue Service (jäljempänä IRS), joka on Yhdysvaltojen valtiovarainministeriön (U.S. Treasury

Department) alainen. IRS:n tehtäviin kuuluu valvoa esimerkiksi siirtohinnoittelua. Veroviranomaiset voivat laatia ohjeita ja lausuntoja Yhdysvaltojen verolain säännösten tulkinnasta. Veroviranomaisten antamia määräyksiä pidetään verolain ensisijaisena oikeuslähteenä ja viranomaisten tulkinnat tulisi tutkia ensin tulkinnanvaraisessa tilanteessa. Valtiovarainministeriö voi myös julkaista asetuksia verolain tulkinnasta. Hallinnollisilla oikeuslähteillä, kuten ohjeilla ja lausunnoilla, on suurempi merkitys Yhdysvaltojen verolaissa kuin Suomessa.¹⁰⁰

Yhdysvalloissa ensimmäiset siirtohinnoittelua koskevat säännökset tulivat huomattavasti aikaisemmin kuin Suomessa. Ensimmäinen siirtohinnoittelua koskeva säännös tuli voimaan vuonna 1917, joka antoi veroviranomaiselle oikeuden muuttaa tuloja ja vähennyksiä etuyhteysosapuolien välillä. Vuonna 1935 lakiin otettiin markkinaehtoperiaatetta koskeva säännös. Vuonna 1986 siirtohinnoittelusäännöksiä muutettiin ja tarkennettiin merkittävästi. Vuonna 1968 IRS antoi säädöksiä liittyen markkinaehtoperiaatteen menettelyllisiin kysymyksiin sekä siirtohinnoittelumenetelmiin. Markkinahintavertailumenetelmä, jälleenmyyntihintamenetelmä sekä kustannusvoittolisämenetelmä ovat saavuttivat laajan kansainvälisen hyväksynnän. Vuonna 1986 siirtohinnoittelusääntelyyn lisättiin erityinen säännös koskien aineetonta omaisuutta. Myöhemmin lakiin on lisätty säännöksiä koskien siirtohinnoitteludokumentointia.¹⁰¹

Yhdysvalloissa siirtohinnoittelusäännöksiä sovelletaan etuyhteydessä olevien yritysten ja organisaatioiden välisiin transaktioihin. Etuyhteydessä olevilla tarkoitetaan yhtä tai useampaa veronmaksajaa, joilla on omistusoikeus tai ovat suoraan tai välillisesti määräysvallassa toisiinsa. Verolain 482–1 (i):ssä määritellään lain kannalta tärkeitä käsitteitä. Yrityksen ja transaktion käsitteet ovat laajoja. Yrityksessä voi olla yksi omistaja tai yhteisomistajuus. Siirtohinnoittelusäännöksiä voidaan soveltaa riippumatta yhtiön kotipaikasta, toiminnasta tai riippumatta siitä, onko kyse kotimaisesta tai rajat ylittävästä liiketoimesta. Transaktiolla tarkoitetaan mitä tahansa myyntiä, vuokrausta, lisenssiä, lainaa tai omaisuuden siirtoa. Oikeuskäytännössä liiketoimia on pidetty etuyhteysliiketoimina, jos osapuoli on omistanut vähintään 50 %:a toisen yhtiön osakepääomasta.¹⁰²

¹⁰⁰ Hanninen 2018 s.35-38.

¹⁰¹ Eden 2000 s.674, PwC 2013 s.817.

¹⁰² Hänninen 2018 s.52.

3.2.2 Aineellisen omaisuuden siirtohinnoittelumenetelmät

Liittovaltion verolain 1.482-3 §:ssä säädetään kuudesta aineellisen omaisuuden siirtohinnoittelumenetelmistä. Aineellisen omaisuuden siirtohinnoittelumenetelmiä ovat *Comparable uncontrolled price (CUP) method*, *Resale price method (RPM)*, *Cost plus method (CP)*, *Comparable profits method (CPM)* sekä *Profit split method (comparable and residual)*. Veronmaksaja voi käyttää lisäksi myös menetelmää, jota ei ole määritelty siirtohinnoittelulainsäädännössä.¹⁰³

Yhdysvaltojen CUP-menetelmä on vastaavanlainen kuin OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa määritelty CUP-menetelmä. 1.482-3(b) §:n mukaan CUP-menetelmä arvioi, onko etuyhteydessä olevien liiketoimissa veloitettu summa markkinaehtoinen verrattuna riippumattomien osapuolten liiketoimissa käytettyihin hintoihin. CUP-menetelmä on yleensä luotettavin menetelmä, jos liiketoimet ovat identtisiä tai erittäin vertailukelpoisia keskenään. CUP-menetelmä ei anna luotettavaa tulosta markkinaehtoisuudesta, jos vertailtavissa olevissa tuotteissa on merkittäviä eroja. Verovelvollinen voi harkita CUP-menetelmän käyttämistä, jos on kyse esimerkiksi seuraavanlaisesta tuotteesta: eläintuotteet (nauta, karja), korjattu sato (vehnä, maissi, soijapapu), raaka-aineet (kulta, hopea, kupari, polttoöljy, bensiini).¹⁰⁴

Seagate Technology, Inc. v. Commissioner -tapauksessa on kyse CUP-menetelmän soveltamisesta. Seagate on maailman toiseksi suurin kiintolevyjen valmistaja. Tytäryhtiö Seagate Singapore (SS) perustettiin valmistamaan komponentteja Seagaten käytettäväksi kovalevyasemien valmistusta varten Yhdysvalloissa. SS:n toimintaan kuului myös kokonaisten levyasemien valmistus. Tapauksessa käytettiin CUP-menetelmää markkinaehtoisin hinnan osoittamiseksi. IRS kiisti komponenttien ja valmiiden kovalevyjen hinnan.

SS myi komponentteja kolmansille osapuolille, mutta tuomioistuimien katsoi, että nämä liiketoimet eivät olleet vertailukelpoisia, sillä myynti kolmansille osapuolille oli vähäistä. SS myi suuria määriä levyasemia useille riippumattomille osapuolille. Tuomioistuimien totesi, että vaikka nämä liiketoimet olivat samanlaisia, ne eivät olleet vertailukelpoisia, koska olosuhteet olivat liian erilaisia riippumattomien osapuolten välillä. Tapauksessa ei ole osoitettu, että olosuhteiden eroilla ei olisi ollut vaikutusta hintaan. Vertailukelpoisena hintana pidettiin keskimääräistä myyntihintaa riippumattomien osapuolten välillä. Keskimääräinen hinta

¹⁰³ Larsen ym. 2018 s.8.

¹⁰⁴ Larsen ym. 2018 s.7. Feinschreiber 2004 s.69

poikkesi huomattavasti kolmansien osapuolten välillä. SS myi samoja kovalevyjä eri hinnoilla kolmansille osapuolille. Esimerkiksi yhden mallin hinta vaihteli 450 dollarista 219,43 dollariin. Hintojen vaihtelu osoitti tuomioistuimen mielestä sen, että myös monet muut tekijät vaikuttivat hintoihin riippumattomien osapuolten välillä. Verovelvollinen ei antanut tuomioistuimelle tietoja, miksi kovalevyjen hinta vaihteli riippumattomien osapuolten välillä. Tämän perusteella tapauksessa ei voitu soveltaa CUP-menetelmää. Tuomioistuin tulkitse ti edon puutteen siten, että vertailukelpoisia tuotteita ei olisi olemassa.¹⁰⁵

Tapaus osoittaa, että vertailukohteet on valittava täsmällisesti ja vertailukohteiden valinta on perusteltava CUP-menetelmää sovellettaessa. Myös olosuhteisiin on kiinnitettävä huomiota, kun valitaan vertailukohteita riippumattomien osapuolten välillä. Myös IRS on huomauttanut ohjeistuksessa, että siirtohinnoittelumenetelmän valintaa tulisi perustella tarkemmin, että miten menetelmä soveltuu verovelvollisen olosuhteisiin. Esimerkiksi jos verovelvollinen perustelee, että CUP-menetelmää ei ole käytetty, sillä perusteella, että vertailukelpoisia liiketoimia ei ole saatavilla, ei ole riittävä peruste. Verovelvollisen on esitettävä siirtohinnoitteludokumentointiin kuvaus siitä, miksi vertailukelpoisia liiketoimia ei ole tai miten tällaiseen ratkaisuun päädyttiin.¹⁰⁶

1.482-3(c) §:n mukaan RPM-menetelmällä arvioidaan, onko etuyhteysliiketoimessa veloitettun liiketoimen kate markkinaehtoista suhteessa riippumattomien osapuolten katteeseen. RPM-menetelmä vastaa OECD:n jälleenmyyntihintamenetelmää. Jälleenmyyntihinnasta vähennetään asianmukainen bruttomarginaali. RPM-menetelmä soveltuu tilanteisiin, joissa jälleenmyyjänä toimiva konserniyhtiö ei tuota juuri lisäarvoa tuotteelle ennen sen myyntiä eteenpäin ulkopuoliselle. RPM-menetelmä on yleisin käytetty menetelmä tapauksissa, jossa jälleenmyyjä ei tuota lisäarvoa tuotteisiin. Pakkaaminen, uudelleen pakkaaminen, merkinnät tai pieni tuotteen kokoonpano eivät yleensä tuo tuotteelle lisäarvoa. RPM-menetelmän käyttäminen edellyttää vertailuanalyysiä sopimusehdoista ja riskeistä.¹⁰⁷

Laissa on annettu esimerkkejä, jotka täsmentävät siirtohinnoittelumenetelmiä. Esimerkiksi RPM-menetelmän soveltamisesta on kyse, kun etuyhteysosapuoli myy toiselle etuyhteysdessä olevalle osapuolelle aineellista omaisuutta ja tämä toinen osapuoli myy eteenpäin

¹⁰⁵ Seagate Technology, Inc. v. Commissioner of Internal Revenue kohta B a. iii.

¹⁰⁶ IRS 2020.

¹⁰⁷ Larsen ym. 2018 s.7. Feinschreiber 2004 s.71.

riippumattomalle osapuolelle. Jos aineellisen omaisuuden jälleenmyyntihinta on 100 dollaria ja bruttovoittomarginaali on 20%, etuyhteydessä olevien osapuolten markkinaehtoinen hinta on 80 dollaria ($80 = (20\% \times 100)$).

1.482-3(d) §:n mukaan CP-menetelmällä markkinaehtoinen hinta määritellään lisäämällä markkinaehtoinen voittolisä etuyhteyshenkilöiden kustannuksiin. Menetelmää käytetään yleensä tapauksissa, jossa myydään, valmistetaan tai kootaan tavaroita etuyhteydessä oleville osapuolille.

1.482-5 §:n mukaan CPM-menetelmä vertaa liikevoittoa riippumattoman osapuolen liikevoittoon. OECD:n liiketoimintomarginaalimenetelmä vastaa CPM-menetelmää. Menetelmien erona on, että CPM:ää käytettäessä vertailu tehdään yhtiötasolla, kun periaatteessa TNMM on transaktio- tai transaktiotyyppikohtainen hinnoittelumenetelmä. Käytännössä TNMM:n sovelletaan usein yhtiötasolla, jos yhtiöllä on vain yksi merkittävä testattava transaktiotyyppi. Siten esimerkiksi myyntiyhtiön ostojen markkinaehtoisuus testataan usein yhtiötasolla.¹⁰⁸ CPM-menetelmää käytetään esimerkiksi APA-sopimuksissa.¹⁰⁹

TNMM-menetelmän ja CPM-menetelmän samankaltaisuuksista huolimatta CPM-menetelmää on toisinaan pidetty ristiriidassa OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklan kanssa. On katsottu, että CPM-menetelmä ei aina tuota parhaita tulosta vertailukelpoisuuden ja luotettavuuden kannalta, sillä CPM-menetelmä mahdollistaa taloudellisten tietojen yhdistämisen, kuten erilaisten liiketoimien niputtamisen. TNMM-menetelmä keskittyy enemmän täsmällisten vertailukelpoisten kohteiden löytämiseen.¹¹⁰

1.482-6 §:ssä säädetään profit split methodin käytöstä. Menetelmän mukaan voitto tai tappio on jaettava etuyhteydessä oleville osapuolille siten kuin se jaettaisiin riippumattomille osapuolille. Profit split method vastaa OECD:n voitonjakamismenetelmää.

3.2.3 Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelumenetelmät

Liittovaltion verolain 1.482-4 §:ssä säädetään aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelumenetelmistä. Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelumenetelmiä ovat *Comparable*

¹⁰⁸ Raunio - Karjalainen 2018 s.137.

¹⁰⁹ Shact 2012 s.2.

¹¹⁰ Hanninen 2018 s.200.

uncontrolled transaction (CUT) method, Comparable profits method (CPM) sekä Profit split method (comparable and residual).

Verolain 1.482-4 (b) §:ssä määritellään aineeton omaisuus. Aineettomalla omaisuudella tarkoitetaan esimerkiksi patenteja, tekijänoikeuksia, tavaramerkkejä, lisenssejä, ohjelmia, järjestelmiä ja muita vastaavia tuotteita.

1.482-4 (c) §:n mukaan CUT-menetelmä arvioi, onko etuyhteysliiketoimissa aineettomasta omaisuudesta veloitettu hinta vertailukelpoinen riippumattomien osapuolten liiketoimissa käytettyyn hintaan. Säännöksen mukaan CUT-menetelmä on luotettavin menetelmä markkinaehtoisen tuloksen saavuttamiseksi, jos aineettomia omaisuuksia käytetään samassa käyttötarkoituksessa ja jos aineettomilla oikeuksilla on samanlainen voittopotentiaali. Vertailun kohteena olevilla aineettomilla oikeuksilla ei tulisi olla merkittäviä eroja. CUT-menetelmä on vastaavanlainen kuin aineellisen omaisuuden markkinaehtoisen hinnan määrittämiseen tarkoitettu CUP-menetelmä.

CPM ja profit split menetelmiä sovelletaan vastaavalla tavalla aineettomaan omaisuuteen kuin aineelliseen omaisuuteen.¹¹¹ CPM-menetelmää voidaan soveltaa aineettoman omaisuuden liiketoimiin, kun vertailukelpoisista liiketoimista ei ole saatavilla riittävästi tietoa. Liiketapahtumien erot eivät vaikuta samalla tavalla CPM-menetelmässä kuin CUP-menetelmässä. CPM-menetelmän vahvuutena on myös se, että vertailukelpoista tietoa voittotasoista on helposti saatavilla. CPM-menetelmän vahvuuksien takia CPM-menetelmä on eniten käytetty siirtohinnoittelumenetelmä Yhdysvalloissa.¹¹²

3.2.4 Palvelujen siirtohinnoittelumenetelmät

Verolain 1.482-9 §:ssä säädetään palvelujen siirtohinnoittelumenetelmistä etuyhteydessä olevien osapuolten välillä. Palvelujen siirtohinnoittelumenetelmiä ovat *Services cost method (SCM)*, *Comparable uncontrolled services price method (CUSPM)*, *Gross services margin method (GSMM)*, *Cost services plus method (CSPM)*, *Comparable profits method*, *Profit split method*.

¹¹¹ Larsen ym. 2018 s.8.

¹¹² Hanninen 2018 s.200-201.

SCM-menetelmä poikkeaa OECD:n siirtohinnoittelumenetelmistä. SCM-menetelmää pidetään safe harbour-säännöksenä. 1.482-9 (b) §:ssä säädetään SCM-menetelmästä, jonka mukaan palvelun markkinaehtoinen hinta määritellään palvelun kokonaiskustannuksen perusteella ilman voittolisää. Menetelmän avulla arvioidaan, onko tietystä palvelusta veloitettu summa markkinaehtoista suhteessa palvelun kokonaiskustannuksiin. SCM-menetelmää voidaan soveltaa sellaisiin etuyhteyspalveluiden siirtohinnoitteluun, joiden merkitys ei ole keskeinen verovelvollisen liiketoiminnalle. IRS on antanut listan palveluista, joihin SCM-menetelmää voidaan soveltaa. Menetelmää voidaan soveltaa esimerkiksi palkka-, kirjanpito- ja henkilöstöpalveluihin.¹¹³ SCM-menetelmää voidaan soveltaa myös matalan marginaalin palveluihin, jonka mukaan markkinaehtoinen voittolisä olisi palvelussa enintään 7 prosenttia. 1.482-9 (b) (4) §:n mukaan menetelmää ei sovelleta esimerkiksi valmistukseen, tuotantoon ja rakentamis- tai vakuutuspalveluihin. Siten monet palvelut ovat suljettu safe harbour-säännöksen soveltamisalan ulkopuolelle.

Osa palvelujen siirtohinnoittelumenetelmistä muistuttavat aineellisen ja aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelumenetelmiä. CUSPM-menetelmä vastaa aineellisen omaisuuden CUP-menetelmää ja aineettoman omaisuuden CUT-menetelmää. GSMM-menetelmä vastaa aineellisen omaisuuden jälleenmyyntihintamenetelmää, eli RPM-menetelmää. CSPM-menetelmä vastaa OECD:n kustannusvoittolisämenetelmää ja aineellisen omaisuuden CP-menetelmää.

¹¹³ Kekäläinen 2008 s.89. Duff & Phelps 2018.

OECD:n vastaava menetelmä	Menetelmä aineelliselle omaisuudelle	Menetelmä aineettomalle omaisuudelle	Menetelmä palveluille
Markkinahintavertailumenetelmä (CUP)	Comparable uncontrolled price method (CUP)	Comparable uncontrolled transaction method (CUT)	Comparable uncontrolled services price method (CUSPM)
Jälleenmyyntihintamenetelmä	Resale price method (RPM)		Gross services margin method (GSMM)
Kustannusvoittolisämenetelmä	Cost plus method (CP)		Cost services plus method (CSPM)
Voitonjakamismenetelmä	Profit split method (comparable and residual)	Profit split method (comparable and residual)	Profit split method (comparable and residual)
Liiketoiminettomarginaalimenetelmä	Profit split method (comparable and residual)	Comparable profits method (CPM)	Comparable profits method (CPM)

Taulukko 2. Yhteenveto Yhdysvaltojen siirtohinnoittelumenetelmistä.

3.3 Siirtohinnoittelulainsäädännön soveltamisala ja siirtohinnoittelumenetelmät Venäjällä

3.3.1 Siirtohinnoittelulainsäädäntö Venäjällä

Venäjän liittovaltion verovirasto (FTS) valvoo veroja ja veronkantoa. FTS toimii Venäjän valtiovarainministeriön valvonnan alaisena. FTS voi antaa tulkintoja verolaista, mutta tulkintoja ei pidetä kuitenkaan oikeuslähteenä.¹¹⁴ Venäjällä siirtohinnoittelusta säädetään

¹¹⁴ Sasso 2016.

verokodeksin VK1:ssä. Venäjän verokodeksissa säädetään siirtohinnoittelusta laajasti verrattuna Suomen kansalliseen lainsäädäntöön. Siirtohinnoittelusäännösten tarkoituksena on varmistaa, että tulot, jotka syntyvät Venäjällä verotetaan myös Venäjällä. Erityisesti tarkoituksena on estää off shore-lainkäyttöalueet¹¹⁵ liiketoimien rakenteissa.¹¹⁶

Venäjän siirtohinnoittelulainsäädäntö on suhteellisen uutta. Venäjällä siirtohinnoittelusta säädettiin ensimmäisen kerran verolain 20 ja 40 §:ssä, joka tuli voimaan 1. tammikuuta 1999.¹¹⁷ Tuolloin voimassa oleva sääntely ei ollut toimiva, sillä siirtohinnoittelua koskevaa sääntelyä ei juurikaan ollut ja lainsäädännössä oli aukkoja. Tämän jälkeen Venäjän siirtohinnoittelulainsäädäntöä uudistettiin ja uudet siirtohinnoittelusäännökset hyväksyttiin vasta heinäkuussa 2011, kun Venäjän presidentti Dmitri Medvedev allekirjoitti lakimuutoksen. Uudet säännökset tulivat voimaan 2012 vuoden alussa. Uuden lain tarkoituksena oli parantaa siirtohinnoittelupolitiikkaa. Uudet säännöt perustuivat OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin, joka osoittaa Venäjän halun integroitua kansainväliseen yhteisöön.¹¹⁸

Aikaisemmat siirtohinnoittelusäännökset ovat poikenneet merkittävästi OECD:n linjasta esimerkiksi markkinaehtoperiaatteen osalta.¹¹⁹ Uudesta siirtohinnoittelulainsäädännöstä poistettiin *safe harbour*- säännös. Safe harbour -säännös salli etuyhteydessä¹²⁰ olevien yritysten käyttää keskinäisissä liiketoimissa markkinaehtoperiaatteesta poikkeavia siirtohintoja, jos ne eivät poikenneet yli 20 prosenttia markkinaehtoisista hinnoista.¹²¹

Venäjän verokodeksin 104.14 artiklan mukaan siirtohinnoittelusäännöksiä sovelletaan kontrolloituihin liiketoimiin. Kontrolloiduilla liiketoimilla tarkoitetaan keskenään etuyhteydessä olevia osapuolia. Venäjän siirtohinnoittelusäännöksiä sovelletaan kotimaisiin ja rajat ylittäviin liiketoimiin. Vuodesta 2019 alkaen Venäjän siirtohinnoittelusäännöksiä sovelletaan

¹¹⁵ Off shore- lainkäyttöalueella tarkoitetaan, että yhtiön toiminta tapahtuu muualla kuin rekisteröintivaltiossa. Rekisteröinnin tarkoituksena on maksaa vähemmän veroja. Market Business News. Offshore company – definition and meaning.

¹¹⁶ Schekin ym. 2020 s.5.

¹¹⁷ Venäjän Federaation verolain 20 artiklassa säädettiin etuyhteyssuhteista ja 40 artiklassa säädettiin tavaroiden, työn ja palveluiden hintojen määrittämisperiaatteista hyvin yleisellä tasolla. Käytössä oli vain kolme siirtohinnoittelumenetelmää: markkinahintavertailumenetelmä, jälleenmyyntihintamenetelmä sekä kustannusvoittolisämenetelmä. Polezharova 2015 s.122.

¹¹⁸ Khochaev 2014 s.43-44.

¹¹⁹ Jaakkola ym. 2012 s.67.

¹²⁰ Vanhassa Venäjän verolaissa säädettiin, että etuyhteys muodostuu verolain 20 artiklan mukaan, jos toisella osapuolella on toisesta osapuolesta 20 %:n omistusosuus. Khochaev 2014 s.45.

¹²¹ Hanninen 2013 s.21.

VK1 105.14.2 artiklan mukaan kotimaisiin liiketoimiin vain, jos kotimaisista liiketoimista saatujen voittojen kokonaismäärä ylittää miljardin ruplan vuoden aikana. Vuoden 2019 alkaen siirtohinnoittelusäännöksiä voidaan soveltaa VK1 105.14.7 artiklan mukaan myös tiettyihin¹²² tilanteisiin riippumattomien osapuolten välillä, jos tulot osapuolten välillä ylittävät vuoden aikana 60 miljoonaa ruplaa.

Uudessa laissa laajennettiin esimerkiksi perusteita, jonka mukaan yritykset voivat olla etuyhteydessä¹²³ toisiinsa. Lisäksi uudessa laissa otettiin käyttöön kaksi uutta siirtohinnoittelumenetelmää, liiketoiminettomarginaalimenetelmä sekä voitonjakamismenetelmä. Uusissa Venäjän siirtohinnoittelusäännöksissä vahvistettiin ”parhaan menetelmän” käyttöperiaate, joka on OECD:n suuntaviivojen mukainen. Etusijalla muihin menetelmiin nähden on markkinahintavertailumenetelmän soveltaminen.¹²⁴

3.3.2 Siirtohinnoittelumenetelmät Venäjällä

VK1 105.7 §:n mukaan hyväksyttäviä siirtohinnoittelumenetelmiä ovat markkinahintavertailumenetelmä (метод сопоставимых рыночных цен), jälleenmyyntihintamenetelmä (метод цены последующей реализации), kustannusvoittomenetelmä (затратный метод), liiketoiminettomarginaalimenetelmä (метод сопоставимой рентабельности) sekä voitonjakamismenetelmä (метод распределения прибыли). Venäjän siirtohinnoittelumenetelmät ovat yhdenmukaisia OECD:n siirtohinnoittelumenetelmien kanssa.¹²⁵

VK1 105.7.2 §:n mukaan siirtohinnoittelumenetelmiä voidaan yhdistää tai soveltaa enemmän kuin yhtä menetelmää. Kahden siirtohinnoittelumenetelmän yhdistämisessä oli kyse *Russia vs. Ashin Steel Trading House*- tapauksessa. Tapauksessa konserniyhtiö tarjosi

¹²² Jos kyse on VK 105.14,5 artiklan esimerkiksi öljyn, rautametallin tai jalometallin ulkomaankaupasta tai liiketoimista veroparatiisivaltioihin rekisteröityjen yritysten kanssa.

¹²³ VK1:n mukaan etuyhteys voi muodostua 11 eri perusteella. VK1 105.1 §:n mukaan etuyhteys voi muodostua omistajuuden perusteella: 1) Toinen osapuolista osallistuu suoraan tai välittömästi toisen yhtiön toimintaan ja omistaa tästä yhtiöstä yli 25 % (VK1 105.2.2 §), 2) osapuolilla on yhteinen emoyhtiö, joka osallistuu välittömästi tai välillisesti yhtiöiden toimintaan ja omistaa kummastakin osapuolesta yli 25 % (VK1 105.2.3 §), 3) osapuolet ovat etuyhteydessä toisiinsa, jos osapuolet ovat osa ketjua ja jossa yhtiö omistaa vähintään 50 % seuraavasta yhtiöstä (VK1 105.2.4 §). Etuyhteys voi muodostua myös, jos toisella osapuolella on valtuudet nimittää toimitusjohtaja tai vähintään 50 %:a toisen osapuolen hallituksen jäsenistä. Venäjän verokodeksin mukaan osapuolia pidetään etuyhteydessä olevina osapuolina, jos toinen osallistuu tai omistaa toisesta yhtiöstä välittömästi tai välillisesti vähintään 25 prosenttia, kun taas vastaava vaatimus Suomessa on vähintään 50 prosenttia. Lisäksi Venäjän verokodeksissa luetellaan laajemmin perusteita, jonka mukaan etuyhteyssuhde voidaan määritellä.

¹²⁴ Baburyan - Smirnova 2014 s.57.

¹²⁵ OECD Russian Federation 2017 kohta 4.

hallinnointipalveluja Ashin Steel Trading Houselle. Venäjän veroviranomainen oli oikaissut yhtiön hallinnointipalvelujen kulut yhdistämällä CUP-menetelmän ja kustannusvoittolisaamenetelmän. Muutoksenhakutuomioistuin totesi ratkaisussa, että Venäjän verokodeksin mukaan CUP-menetelmä on asetettava etusijalle, mutta tapauksissa, joissa CUP-menetelmää ei voi soveltaa, veroviranomaisella on oikeus käyttää jotakin muuta menetelmää. Tällaisessa tapauksessa veroviranomaisella on oikeus valita siirtohinnoittelumenetelmä jäljellä olevista menetelmistä tai niiden yhdistelmästä. Konserniyhtiön toiminnan erityispiirteiden vuoksi CUP-menetelmää ei ollut mahdollista soveltaa, joten veroviranomainen oli käyttänyt menetelmien yhdistelmää. Muutoksenhakutuomioistuin totesi tapauksessa, että veroviranomaisen käyttämä siirtohinnoittelumenetelmä ei ole ristiriidassa verolain kanssa.¹²⁶

Venäjän verokodeksissa on määritelty siirtohinnoittelumenetelmien soveltamisjärjestys. VK1 105.9 §:n mukaan CUP-menetelmää voidaan käyttää markkinaehtoisin hinnan määrittämiseen, jos markkinoilla on ainakin yksi vertailukelpoinen liiketoimi. Vertailukelpoisesta liiketoimesta täytyy olla riittävästi tietoa, jotta CUP-menetelmää voidaan soveltaa. Kolmansien osapuolten välisiä liiketoimia voidaan myös käyttää vertailukelpoisina liiketoimina. CUP-menetelmää tulisi käyttää ensisijaisesti siirtohinnoittelumenetelmistä, kun vertailukelpoista tietoa on saatavilla. Siten CUP-menetelmää voidaan pitää ensisijaisena menetelmänä. CUP-menetelmän priorisointia voidaan pitää ymmärrettävänä, sillä vertailua identtisiin tai samankaltaisiin liiketoimiin riippumattomien osapuolten välillä voidaan pitää markkinaehtoperiaatteen ytimenä.¹²⁷

Muiden menetelmien käyttö on sallittua, jos CUP-menetelmän käyttö on mahdotonta. Jos kyse on tuotteiden jakelusta, jälleenmyyntihintamenetelmä on ensisijainen CUP-menetelmään nähden.¹²⁸ Jälleenmyyntihintamenetelmää voidaan soveltaa, kun tuote on ostettu etuyhteysosapuolelta ja myydään edelleen riippumattomalle osapuolelle lisäämättä tuotteeseen aineellista arvoa. Jälleenmyyntihintamenetelmä soveltuu parhaiten kauppayhtiöiden suorittamiin liiketoimiin.¹²⁹

¹²⁶ Russia vs. Ashin Steel Trading House, February 2019, Court of Appeal, Case No. A76-19287/2018.

¹²⁷ Ks. esimerkiksi Venäjän verokodeksin VK1 105.19 § ja Sasso 2016 kohta The comparable uncontrolled price method.

¹²⁸ Stanilavovna 2018 s.121.

¹²⁹ Schekin ym. 2020 s.6. Sasso 2016 kohta The resale price method.

Kustannusvoittolisämenetelmässä voittolisää verrataan riippumattomien osapuolten voittolisään. Liiketoimintomarginaalimenetelmää käytetään silloin, kun vertailukelpoisista liiketoimista ei ole riittävästi tietoa jälleenmyyntihinnan ja kustannusvoittolisämenetelmän soveltamiseksi. Yrityksen liikevoittomarginaalia verrataan riippumattomien osapuolten liikevoittomarginaaleihin ottaen huomioon vertailukelpoisen yrityksen toiminnot, riskit sekä varat. Voitonjakamismenetelmää sovelletaan silloin, kun liiketapahtuman voitto jaetaan kahden tai useamman yrityksen kesken. VK1 105.13 §:n mukaan voitonjakamismenetelmä on sallittu silloin, kun minkään muun siirtohinnoittelumenetelmän soveltaminen ei ole mahdollista.¹³⁰

3.4 Siirtohinnoittelulainsäädännön soveltamisala ja siirtohinnoittelumenetelmät Brasiliassa

3.4.1 Siirtohinnoittelulainsäädäntö Brasiliassa

Brasilian siirtohinnoittelulainsäädäntö (9430/1996) tuli voimaan 1.1.1997. Siirtohinnoittelua koskevat erityissäännökset olivat tarpeen, sillä ulkomaisten sijoitusten määrä kasvoi 1990-luvulla. Siirtohinnoittelusäännösten avulla Brasilia pyrki ”estämään resurssien siirron ulkomaille manipuloimalla hintoja, joita käytetään tavaroiden, palvelujen tai oikeuksien tuonnissa tai viennissä liiketoimissa etuyhteydessä olevien osapuolten kanssa, joiden kotipaikka on ulkomailla.”¹³¹

Brasilian siirtohinnoittelu eroaa merkittävästi OECD:n siirtohinnoitteluohjeista. Esimerkiksi Brasiliassa ei ole säädetty kansallisessa lainsäädännössä markkinaehtoperiaatteesta, eikä Brasiliassa ole käytössä ”parhaimman menetelmän” periaatetta. Siirtohinnoitteluanalyysi ei perustu Brasiliassa vertailuanalyysiin. Ainoa puutteellinen piirre Brasilian siirtohinnoittelujärjestelmässä on myös se, että rojalit eivät kuulu siirtohinnoittelusäännösten soveltamisalaan. Brasiliassa ei ole käytössä siirtohinnoittelun ennakkosopimusmenettelyä (APA), jonka takia kaksinkertaista verotusta on vaikeampi estää. Merkittävä puute Brasilian siirtohinnoittelulainsäädännössä on, että lainsäädännössä ei säädetä monimutkaisemmista liiketoimista, kuten aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelusta tai liiketoiminnan uudelleenjärjestelystä.¹³²

¹³⁰ Schekin ym. 2020 s.6. Sasso 2016 kohta The cost plus method, The comparable profits method ja The profits split method.

¹³¹ OECD 2019 s.16.

¹³² OECD 2019 s.6.

Brasiliassa etuyhteyden¹³³ määritelmä kattaa laajasti eri tilanteita. Brasilian siirtohinnoittelusäännöksiä sovelletaan tavaroihin, palveluihin sekä oikeuksiin. Tavaralla tarkoitetaan aineellista ja aineetonta omaisuutta. Palvelulla tarkoitetaan konsernin sisäisiä palveluja ja palveluita, jotka on suoritettu kustannustenjakosopimuksen perusteella. Oikeuksien käsite on laaja ja sillä tarkoitetaan esimerkiksi vuokria ja korkoja. Brasilian siirtohinnoittelusäännöksiä koskeva soveltamisala on OECD:n soveltamisalaa kapeampi, sillä Brasilian siirtohinnoittelulainsäädäntöä ei sovelleta rojalteihin sekä maksuihin, jotka liittyvät tieteelliseen tai tekniseen tukeen.¹³⁴

Brasilian siirtohinnoittelusäännösten alueellinen soveltamisala rajoittuu rajat ylittäviin liiketoimiin, eikä siirtohinnoittelusäännöksiä sovelleta kotimaisiin liiketoimiin etuyhteydessä olevien osapuolten välillä. Epäyhtenäisyys voi aiheuttaa tilanteita, jossa etuyhteydessä olevia osapuolia Brasiliassa ei pidetä etuyhteydessä olevina osapuolilla muilla lainkäyttöalueilla. Tämä voi lisätä kaksinkertaisen verotuksen riskiä. Kapea alueellinen soveltamisala voi mahdollistaa väärinkäytöksiä kotimaassa, kuten esimerkiksi toisen osapuolen tappioiden hyödyntämistä.¹³⁵

Brasiliassa siirtohinnan määrittämistä varten käytettyjä menetelmiä ovat markkinahintaverotailumenetelmä, jälleenmyyntihintamenetelmä sekä kustannusvoittolisämenetelmä. Brasiliassa käytetyt siirtohinnoittelumenetelmät on jaettu tuonnille ja viennille erikseen. Brasiliassa ei ole ollenkaan käytössä voitonjakamismenetelmää eikä liiketoimintomarginaalimenetelmää. Voittoon perustuvien menetelmien puuttuminen voi johtaa vaikeuksiin markkinaehtoisien hinnan määrittämisessä tapauksissa, joissa voittoon perustuvat menetelmät soveltuvat paremmin tapaukseen kuin perinteiset siirtohinnoittelumenetelmät, esimerkiksi tapauksissa, jossa osapuolet harjoittavat erittäin integroitunutta toimintaa tai liiketoiminnan osapuolet harjoittavat ainutlaatuista ja uniikkia toimintaa.¹³⁶

¹³³ Brasiliassa osapuolten katsotaan olevan etuyhteydessä, jos määräysvalta perustuu omistukseen tai oikeushenkilön tai yksityishenkilön valtuuteen osallistua toisen osapuolen rahoitus- tai toiminnalliseen päätöksentekoon. Etuyhteyden soveltamisala kattaa myös tilanteet, jossa Brasiliassa asuvat oikeushenkilöt ja yksityishenkilöt tekevät liiketoimia sellaisessa valtiossa asuvien oikeushenkilöiden tai yksityishenkilöiden kanssa, jossa ei veroteta tuloja tai valtio verottaa enintään 20 %:a sekä jos valtiossa sijaitseva yritys ei paljasta yrityksen kokoonpanoa tai omistussuhteita. Edellä mainitussa tilanteessa siirtohinnoittelusäännökset tulevat sovellettavaksi, vaikka osapuolet eivät olisi etuyhteydessä toisiinsa. OECD 2019 s.53.

¹³⁴ OECD 2019 s.55.

¹³⁵ OECD 2019 s.55, 60.

¹³⁶ OECD 2019 s.83–85. Deloitte 2001 s.4

Brasilian siirtohinnoittelusäännökset ovat suhteellisen uusia ja useat tilanteet ovat edelleen epäselviä. Brasiliassa olemassa olevat oikeustapaukset koskevat pääasiassa tuonnin siirtohinnoittelumenetelmiä. Tämä johtuu siitä, että siirtohinnoittelulainsäädäntöön tehdyt muutokset koskevat lähinnä tuontia.¹³⁷

3.4.2 Siirtohinnoittelumenetelmät tuonnille

Lain (9430/96) 18 §:ssä säädetään tuonnin neljästä siirtohinnoittelumenetelmästä. Säännöksessä asetetaan enimmäismäärä, jonka ylittäessä menojen vähennyskelpoisuutta ei sallita. Sitteen säännös rajoittaa etuyhteydessä olevien osapuolten kustannusten vähennysoikeutta tuontitapahtumissa. Brasiliassa on käytössä OECD:n markkinahintavertailumenetelmää vastaava menetelmä tuonnille (*Comparable Independent Price Method, PIC*), jonka mukaan markkinaehtoinen hinta on samojen tai samankaltaisten tavaroiden, palvelujen tai oikeuksien keskimääräinen hinta samoilla sopimusehdoilla Brasiliassa tai ulkomailla samalla tilikaudella.¹³⁸

OECD:n CUP-menetelmää vastaava menetelmä Brasiliassa on melko samanlainen vertailuanalyysin suhteen. Brasilian siirtohinnoittelusäännösten mukaan vertailut suoritetaan CUP-menetelmässä (PIC/PVEx) ”samankaltaisten”¹³⁹ tai ”samanlaisten”¹⁴⁰ tavaroiden, palveluiden ja oikeuksien kanssa.¹⁴¹ Vertailuanalyysia käytetään keskimääräisten hintojen laskemista varten. Nämä keskimääräiset hinnat lasketaan riippumattomien osapuolten välisten liiketoimien perusteella. PIC-menetelmässä vertailukohteet tuonnissa voivat olla sisäisiä tai ulkoisia verrokkeja. Jos yritys käyttää sisäisiä verrokkeja, vertailukelpoisten liiketoimien on oltava vähintään 5%:a tuonti liiketoimien arvosta.¹⁴²

PVEx-menetelmässä vertailukohteet viennissä voivat olla vain kotimaisia sisäisiä tai ulkoisia verrokkeja. Vertailukelpoisuuden vaatimus on korkea, joten verovelvolliset suosivat

¹³⁷ International Tax Review 2014.

¹³⁸ Ks. esimerkiksi OECD 2019 s.73, Valadao 2016, International Tax Review 2014, PwC 2013 s.285.

¹³⁹ ”Samankaltaisuudella” tarkoitetaan, että tuotteilla on sama luonne ja niitä käytetään samaan käyttötarkoitukseen. OECD 2019 s.92.

¹⁴⁰ ”Samanlainen” tarkoittaa, että tuotteen on oltava täsmälleen samanlainen ottaen huomioon tuotteen laatu ja maine markkinoilla. OECD 2019 s.92.

¹⁴¹ Samankaltaisuudella ei ole merkitystä Brasilian jälleenmyyntihintamenetelmässä ja kustannusvoittolisämenetelmässä. OECD 2019 s.91.

¹⁴² OECD 2019 s.92-93.

muita kuin PIC/PVEx-menetelmiä. PIC/PVEx-menetelmiä käytetään esimerkiksi silloin, kun liiketoimille ei ole käytössä sopivaa kiinteää marginaalia.¹⁴³

Price under Quotation (PCI) menetelmä on ns. ”kuudes menetelmä” ja yksinkertaistettu menetelmä edellä mainitusta PIC-menetelmästä. Menetelmän mukaan tuotteen (esimerkiksi puuvilla, soija, öljy) keskimääräistä hintaa hyödykemarkkinoilla¹⁴⁴ pidetään markkinaehtoisena hintana. Menetelmä on tarkoitettu hyödykkeille ja PCI-menetelmässä hyödykkeen vertailukelpoisuuden vaatimus ei ole yhtä tiukka kuin PIC-menetelmässä. Yksinkertaistettu menetelmä tehokas ja varma menetelmä veroviranomaisten ja veronkannon kannalta. PCI-menetelmästä voi olla hyötyä tapauksissa, jossa hyödykkeelle ei löydy vastaavanlaista liiketoimea. Kuitenkin menetelmän haittapuoli on se, että menetelmää ei välttämättä ole käytössä toisessa valtiossa, jonka kanssa Brasilia käy kauppaa.¹⁴⁵

Jälleenmyyntihintamenetelmää (*Resale price less profit method, PRL*) on Brasiliassa eniten käytetty siirtohinnoittelumenetelmä. Jälleenmyyntihintamenetelmä on suosittu menetelmä, sillä menetelmän soveltaminen on helppo veronmaksajalle sekä veroviranomaisen on helppo tarkastaa menetelmä. Lisäksi jälleenmyyntihinnan menetelmän käyttö on edullinen Brasilian veroviranomaiselle, sillä menetelmän käyttö ei vaadi vertailutietoja. Sovellettaessa PRL-menetelmää maahantuonnin siirtohinnasta vähennetään tuotteesta riippuen 40 %:n, 30 %:n tai 20 %:n voittomarginaali.¹⁴⁶

Siirtohinnoittelutapaus *Brazil vs. Pfizer* liittyy jälleenmyyntihintamenetelmän voittomarginaaleihin. Vuoteen 2012 asti jälleenmyyntihintamenetelmässä oli käytössä 20 %:n voittomarginaali kaikissa tapauksissa, jossa myytyyn tuotteeseen ei lisätty arvoa ja 60 %:n voittomarginaali kaikissa muissa tilanteissa. ”Lisäarvon” käsite aiheutti verovelvollisille useita ongelmia, sillä monissa tapauksissa verovelvollinen joutui soveltamaan 60 %:n voittomarginaalia, kuten esimerkiksi tavaroiden erottamisessa suuremmista pakkauksista pienpakkauksiin. Voittomarginaalit on otettu käyttöön jälleenmyyntihintamenetelmään

¹⁴³ OECD 2019 s.99.

¹⁴⁴ Hyväksytytjät pörssit ovat esimerkiksi Chicago Mercantile Exchange (CME), New York Mercantile Exchange (NYMEX), London Metal Exchange (LME), Tokyo Commodity Exchange (TOCOM), Multi Commodity Exchange (MCX), and the China Beijing International Mining Exchange (CBMX). Jos hyödykkeille ei ole saatavilla hintaa edellä mainituista pörseistä, voidaan käyttää hinnoittelutoimistojen, kuten Argus ja Platts tietoja. BDO.

¹⁴⁵ Ks. esimerkiksi OECD 2019 s.73, Valadão 2016, International Tax Review 2014, PwC 2013 s.285.

¹⁴⁶ Ennen vuotta 2013 PRL-menetelmän voittomarginaalit olivat 20%:a jälleenmyyntiin, jossa jälleenmyytyyn tuotteeseen ei lisätty arvoa ja 60%:a kaikissa muissa tilanteissa. OECD 2019 s.74.

käytännöllisistä tarkoituksista. Veronmaksajien on helppo soveltaa voittomarginaaleja ja veroviranomaisten on helppo tarkastaa voittomarginaalit.¹⁴⁷

Nykyään maahantuonnin siirtohinnasta vähennetään 40 %:n voittomarginaali, jos kyseessä on öljy ja maakaasu, tupakkatuotteet, farmasiatuotteet, valokuvaus- ja elokuva-laitteet sekä lääketieteelliset laitteet. 30 %:n voittomarginaali koskee kemiallisia tuotteita, lasia, selluloosaa ja paperia sekä metallurgiaa sekä 20 %:n voittomarginaali koskee kaikkia muita tuotteita.¹⁴⁸ Esimerkiksi tuotteen jälleenmyyntihinta on 10 000 dollaria. Tuotteen jälleenmyyntihinnasta vähennetään kiinteä 20%:n voittomarginaali, eli 2000 dollaria. Tuotteen markkinaehtoinen hinta on 8000 dollaria. Jälleenmyyntihinta on yleisesti parempi menetelmä tuonnille kuin viennille.¹⁴⁹

Kustannusvoittolisämenetelmän (*Production cost plus profit method CPL*) kiinteä voittomarginaali on 20 %:a tuonnissa. Kustannusvoittolisämenetelmän mukaan markkinaehtoinen hinta muodostuu, kun tuotteen tai palvelusta aiheutuneen kustannusten ja verojen päälle lisätään kiinteä 20 %:n voittomarginaali. Esimerkiksi jos tuotteesta tai palvelusta aiheutuneet kustannukset ovat 5000 dollaria, tuotteeseen lisätään 20 %:n voittomarginaali (1000 dollaria), jolloin saadaan markkinaehtoinen hinta 6000 dollaria.¹⁵⁰

Kiinteiden marginaalien hyviä puolia ovat esimerkiksi, että marginaalien soveltaminen on helppoa verovelvollisille ja vertailukelpoisuuden vaatimusta ei ole. Kiinteiden marginaalien käyttö vähentää veroviranomaisten hallinnollista taakkaa, sillä kiinteiden marginaalien käyttö ei edellytä vertailuanalyysin tekemistä. Kuitenkin kiinteiden marginaalien käyttö voi johtaa kaksinkertaiseen verotukseen ja marginaalit voivat olla suurempia kuin ne olisivat, jos ne olisivat määritetty OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaisesti.¹⁵¹

¹⁴⁷ Moreira 2018. Toledo Pires de Oliveira 2019. OECD 2019 s.74, Valadão 2016, International Tax Review 2014, PwC 2013 s.285

¹⁴⁸ Ks. esimerkiksi OECD 2019 s.74, Valadão 2016, International Tax Review 2014, PwC 2013 s.285. Toledo Pires de Oliveira 2019.

¹⁴⁹ UN 2017 s.539.

¹⁵⁰ Ks. esimerkiksi OECD 2019 s.74, Valadão 2016, International Tax Review 2014, PwC 2013 s.286. s.26. UN 2017 s.536

¹⁵¹ OECD 2019 s.81. UN 2017 s.541.

3.4.3 Siirtohinnoittelumenetelmät viennille

Lain (9430/96) 19 §:ssä säädetään neljästä siirtohinnoittelumenetelmästä, jotka ovat tarkoitettu vientiä koskeviin tapahtumiin. Säännöksessä asetetaan verotettavan tulon vähimmäismäärä vientitapahtumissa, kun Brasiliassa toimivat verovelvolliset käyvät kauppaa etuhyteydessä olevien osapuolten kanssa.¹⁵²

Brasiliassa on käytössä vientimyynissä kolme Safe Harbour -säännösstä. Verovelvollisella on asianmukainen siirtohinta vientimyynissä, jos keskimääräinen vientihinta on vähintään 90 %:a kotimaan markkinoilla käytetystä keskimääräisestä myyntihinnasta samasta palvelusta tai tuotteesta. Siten siirtohinnoittelusäännöksiä ei sovelleta, jos veloitettu hinta on yli 90 %:a Brasilian markkinahinnasta. Safe Harbour-säännöksen mukaan vientihintaa verrataan kotimaan markkinoihin, eikä riippumattomien osapuolten välisiin vientihintoihin. Brasilian markkinoiden hintojen vertailu voi johtaa vääränlaiseen markkinaehtoiseen hintaan, sillä vastaavan tuotteen tai palvelun hinta voi olla huomattavasti erilainen ulkomaisilla markkinoilla, kuten tapauksissa, jossa ulkomaalaisilla asiakkailla on erilainen ostovoima. Siirtohinnoittelusäännöksiä ei tarvitse noudattaa, jos yrityksen vienti on vähämerkityksellistä. Jos viennin osuus on alle 5 %:a yrityksen tuloista, siirtohinnoittelumenetelmiä ei tarvitse soveltaa viennin osalta. Siirtohinnoittelusäännöksiä ei myöskään sovelleta, jos brasilialainen viejä pystyy osoittamaan, että etuhyteysliiketoimissa tapahtunut vienti on tuottanut vähintään 10%:n voittomarginaalin.¹⁵³

Jos vientihinta on alle 90 %:a kotimaan markkinoilla veloitetusta hinnasta, brasilialaisen yrityksen on perustettava vientihinta siirtohinnoittelumenetelmän avulla. Markkinahintaver-tailumenetelmää vastaavanlainen menetelmä viennille on *Export Sales Price Method (PVEx)*, jonka mukaan siirtohintaa määritetään riippumattomien osapuolten välisen keskimääräisen vientihinnan perusteella tai muiden kotimaisten vientiä harjoittavien yritysten käyttämien vientihintojen perusteella, jotka harjoittavat samalaista liiketoimintaa. *Export with Price Under Quotation (PECEX)* menetelmä on yksinkertaistettu menetelmä edellä mainitusta PVEx-menetelmästä. Menetelmän mukaan tuotteen keskimääräistä hintaa globaaleilla markkinoilla pidetään markkinaehtoisena hintana. Menetelmä on tarkoitettu hyödykkeille.¹⁵⁴

¹⁵² Bianco, Santos 2013 s.112.

¹⁵³ Ks. esimerkiksi OECD 2019 s.75. Barbosa, Santos 2019 s.27

¹⁵⁴ UN 2017 s.541.

Jälleenmyyntihintamenetelmää vastaavia menetelmiä ovat *wholesale price in country of destination less profit method (PVA)* sekä *retail price in country of destination less profit method (PVV)*. PVA-menetelmässä siirtohintaa määritetään siten, että tukkuehinnasta vähennetään 15 %:n marginaali. PVV-menetelmässä viennin siirtoehinnasta vähennetään 30%:n marginaali.¹⁵⁵ Kustannusvoittolisämenetelmää vastaava menetelmä viennille Brasiliassa on *purchase or production cost-plus taxes and profit method (CAP)*. Kiinteä voittomarginaali on 15 %:a. Markkinaehtoinen hinta saadaan, kun tuotteesta tai palvelusta aiheutuneiden kustannusten päälle lisätään Brasiliassa veloitetut verot ja tullit sekä kiinteä 15%:n voittomarginaali.¹⁵⁶ Kustannusvoittolisämenetelmä on sopivampi menetelmä viennille kuin tuonnille.¹⁵⁷

OECD:n vastaava menetelmä	Menetelmä tuonnille	Menetelmä viennille
Markkinahintavertailumenetelmä (CUP)	Comparable Independent Price Method (PIC) Quotation Price on Imports (PCI)	Export Sales Price Method (PVEx) Quotation Price on Exports (PCEX)
Jälleenmyyntihintamenetelmä (RPM)	Resale price less profit method (PRL)	Wholesale price in country of destination less profit method (PVA) Retail price in country of destination less profit method (PVV)
Kustannusvoittolisämenetelmä (CP)	Production cost plus profit method (CPL)	Purchase or production cost-plus taxes and profit method (CAP)

Taulukko 3. Yhteenveto Brasilian siirtohinnoittelumenetelmistä

¹⁵⁵ Ks. esimerkiksi OECD 2019 s.77, Valadao 2016, International Tax Review 2014, PwC 2013 s.287.

¹⁵⁶ Ks. esimerkiksi OECD 2019 s.77, Valadao 2016, International Tax Review 2014, PwC 2013 s.288.

¹⁵⁷ UN 2017 s.539.

4 SIIRTOHINNOITTELUMENETELMÄN VALINNANVAPAUS

4.1 Siirtohinnoittelumenetelmän valinnanvapaus Suomessa

Suomessa verovelvollisen tarkoituksena on löytää mahdollisimman sopiva siirtohinnoittelumenetelmä, joka sopii kyseiseen tapaukseen. Menetelmän valinnassa tulisi kiinnittää huomiota menetelmän heikkouksiin ja vahvuuksiin. Lisäksi on otettava huomioon tarkasteltavan transaktion luonne ja luotettavan vertailutiedon olemassaolo. OECD:n ohjeissa ei ole määriteltä ensisijajärjestystä siirtohinnoittelumenetelmien soveltamiselle. Jos kuitenkin markkinahintavertailumenetelmää ja toista perinteistä menetelmää voidaan soveltaa yhtä luotettavasti, markkinahintavertailumenetelmälle tulisi asettaa etusijalle. Kaikki menetelmät eivät sovellu kaikkiin mahdollisiin tilanteisiin ja verovelvollisen ei tarvitse perustella, miksi jotain tiettyä menetelmää ei ole käytetty liiketoimien markkinaehtoiseen hinnoitteluun.¹⁵⁸ Myös Verohallinnon ohjeessa viitataan OECD:n siirtohinnoitteluohjeeseen, jonka mukaan liiketoimien hinnoitteluun on löydettävä soveltuvin menetelmä.¹⁵⁹

OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan ”muiden menetelmien” soveltaminen on sallittua. Edellytyksenä kuitenkin on, että ”muun menetelmän” mukaan asetettu hinta on markkinaehtoperiaatteen mukainen. Muita menetelmiä ei tule käyttää, jos OECD:n siirtohinnoittelumenetelmät soveltuvat tapaukseen paremmin. Siirtohinnoitteludokumentoinnissa on esitettävä selvitys, miksi muu menetelmä osoittaa paremmin markkinaehtoisen hinnan kuin OECD:n siirtohinnoittelumenetelmä.¹⁶⁰

VML 31 §:ssä ja muussa kansallisessa lainsäädännössä ei määritellä siirtohinnoittelumenetelmän valintaa, mutta VML 14 b §:n esitöistä ilmenee, että siirtohinnoittelumenetelmänä voidaan käyttää mitä hyvänsä OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa esitettyä menetelmää. Menetelmän valinnassa tulisi ottaa huomioon OECD:n esittämät näkökohdat menetelmien soveltamisesta. Menetelmän valinta on kuitenkin perusteltava siirtohinnoitteludokumentoinnissa.¹⁶¹

Myös Verohallinnon ohjeessa siirtohinnoittelumenetelmien valinnasta viitataan OECD:n siirtohinnoitteluohjeeseen. Menetelmän valinta ei perustu enää hierarkiaan, koska

¹⁵⁸ OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 kohta 2.2-2.3.

¹⁵⁹ Ks. esimerkiksi VH Siirtohinnoittelun dokumentointi kohta 5.7.1. Dnro. A68/200/2018.

¹⁶⁰ VH Siirtohinnoittelun dokumentointi kohta 5.7.1. Dnro. A68/200/2018.

¹⁶¹ HE 107/2006 s.18.

soveltuvimman menetelmän valinnassa on olennaisinta menetelmän luotettavuus. Perinteiset menetelmät ovat ohjeiden mukaan suurin keino etuyhteystoiminnan markkinaehtoisuuden määrittämiseksi, koska erot liiketoimien hinnassa ovat yleensä johdettavissa suoraan osapuolten kaupallisista ja rahoituksellisista suhteista. Verovelvollisen on myös mahdollista soveltaa liiketoimien hinnan asettamisessa menetelmiä, joita ei ole kuvattu OECD:n siirtohinnoitteluohjeessa, jos asetettu hinta on markkinaehtoperiaatteen mukainen. Muita menetelmiä ei kuitenkaan tule käyttää, jos OECD:n siirtohinnoittelumenetelmät soveltuvat tosiseikkojen ja olosuhteiden perusteella paremmin.¹⁶²

Oikeuskäytännössä on otettu kantaa siirtohinnoittelumenetelmän valinnanvapauteen ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden merkitykseen siirtohinnoittelumenetelmän valinnassa. KHO:n ratkaisujen tulkinnoilla on siirtohinnoittelussa merkittävä rooli. Vaikka oikeuskäytäntö ei ole sinänsä velvoittava, veroviranomaiset ja muut muutoksenhakuviranomaiset pyrkivät noudattamaan sitä. Vaikka siirtohinnoitteluja koskevia ratkaisuja ei julkaista merkittävästi vuosittain, kuitenkin ratkaisujen määrä on lisääntynyt sekä KHO:ssa että hallinto-oikeuksissa 2010-luvulla. Syynä voi olla se, että Verohallinto on aktivoitunut siirtohinnoitteluoloikaisujen tekemisessä.¹⁶³

KHO 2018:173 ratkaisussa on kyse CUP-menetelmän soveltamisesta. A-konsernin yhtiöt olivat verovuosina 2006-2008 harjoittaneet rakennusalan tuotteiden valmistusta ja myyntiä. A Oy oli sopinut kolmen valmistusyhtiön (Ruotsi, Liettua, Puola) kanssa lisenssisopimuksen, jonka perusteella valmistusyhtiöt olivat maksaneet sille rojaltia. Konsernin emoyhtiön A Oy:n konsernin valmistusyhtiöltä perimien lisenssimaksujen markkinaehtoisuus oli määritetty CUP-menetelmän mukaan, joka perustui ulkopuolisten kanssa solmittujen rojaltisopimusten rojaltitasoon. Valmiiden tuotteiden myynnissä käytettyjen siirtohintojen markkinaehtoisuus oli määritetty jälleenmyyntimenetelmän mukaan. A Oy on myynyt myös raakaainetta valmistusyhtiöille, joiden markkinaehtoinen hinta asetettiin kustannusvoittolisämenetelmällä.

Tapauksessa oikeudellinen ongelma oli se, voitiinko etuyhteysliiketoimien hinnoittelun markkinaehtoisuus määrittää yhtiöiden käyttämien siirtohinnoittelumenetelmien perusteella

¹⁶² Siirtohinnoittelun dokumentointi kohta 5.7.1.

¹⁶³ Andersson 2006 s.13. Iivonen 2004 s.88. Laukla s.73.

ja voitiinko yhtiöiden antamia veroilmoituksia pitää siirtohinnoittelumenetelmän valinnan osalta virheellisinä.

Verohallinto, verotuksen oikaisulautakunta ja hallinto-oikeus olivat todenneet lisenssimaksujen osalta, että vertailtavana olevat sopimukset olivat eronneet tuotteiden, sopimusehtojen sekä markkina-alueiden osalta niin, että sopimukset eivät olleet vertailukelpoisia. Hallinto-oikeus katsoi, että verokkisopimukset erosivat esimerkiksi sopimusehtojen osalta. Siirtohinnoittelumenetelmänä olisi tullut käyttää jäännösvoittolisämenetelmää CUP- menetelmän sijaan, sillä CUP-menetelmän soveltamisessa OECD:n siirtohinnoitteluohjeet ovat asettaneet erittäin suuret samankaltaisuuden vaatimukset vertailukelpoisuutta arvioitaessa. Valmiiden tuotteiden osalta jälleenmyyntihintamenetelmän ei ollut katsottu antaneen riittävän luotettavaa kuvaa markkinaehtoisuudesta. Hallinto-oikeus korosti perusteluissaan, että jälleenmyyntihintamenetelmän soveltumisen kannalta on olennaista toimintojen ja niihin liittyvien riskien ja varallisuuden samankaltaisuus. Vertailuhaussa löydetyistä yhtiöistä vain neljä oli katsottu vertailukelpoisiksi ja näistä yhtiöistä vain yksi yhtiö oli myynyt samanlaisia tuotteita kuin konserni A Oy:n yhtiöt.

Verohallinnon verotarkastuksessa todettiin, että konsernissa on ollut kyse tilanteesta, jossa liiketoimien osapuolet ovat suorittaneet liiketoimiin liittyviä ainutlaatuisia ja arvokkaita lisätoimintoja. Siten Verohallinto, verotuksen oikaisulautakunta ja hallinto-oikeus katsoivat OECD:n vuoden 2010 siirtohinnoitteluohjeiden perusteella jäännösvoittolisämenetelmän parhaiten soveltuvaksi siirtohinnoittelumenetelmäksi, koska sen avulla olisi voitu ottaa huomioon aineeton omaisuus ja lisäarvoa tuottava toiminta.

Yhtiö pyysi valituslupaa korkeimpaan hallinto-oikeuteen ja vaati, että yhtiön vahingoksi toimitetut veronoikaisut kumotaan. Yhtiö katsoi, että voitonjakamismenetelmän soveltamisen seurauksena on ollut, että yhtiön liiketoiminnalle on tunnustettu yhtiön liiketoiminnalle vieraita ja siihen kuulumattomia aineettoman omaisuuden liiketoimia konserniyhtiöiden välille. Yhtiön mukaan voitonjakamismenetelmän soveltaminen markkinaehtoisen hinnoittelun todentamiseksi johti tosiasiasa koko operatiivisen liiketoimintamallin ja konsernin uudelleen luonnehditaan.

KHO ratkaisi asian verovelvollisen hyväksi ja kumosi hallinto-oikeuden, oikaisulautakunnan sekä Konserniverokeskuksen päätökset. KHO katsoi, että markkinaehtoiset hinnat oli

voitu määrittää yhtiön siirtohinnoitteludokumentoinnissa käytettyjen siirtohinnoittelumenetelmien perusteella, eikä veroilmoituksia voitu pitää siirtohinnoittelumenetelmän valinnan osalta virheellisinä. Veronoikaisu verovelvollisen vahingoksi on VML 56 §:n 4 momentin mukaan mahdollista, jos verovelvollinen ei ole antanut veroilmoitusta tai jos verovelvollinen on antanut puutteellisen tai väärän veroilmoituksen. Siirtohinnoittelumenetelmän valinta muodostaa keskeisen lähtökohdan sen arvioimiselle, että onko veroilmoituksen katsottava muodostuneen siirtohinnoittelun osalta virheelliseksi siten, että veronoikaisun edellytykset ovat olemassa.¹⁶⁴

Huomiota oli erityisesti kiinnitettävä niihin OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin, jotka olivat olleet julkaistuna silloin, kun veroilmoitus oli tullut antaa. Vuoden 2010 siirtohinnoitteluohjetta oli muutettu perustavanlaajuisesti menetelmävalinnan osalta vuoden 1995 ohjeeseen verrattuna. Vuoden 1995 siirtohinnoitteluohjeiden mukaan perinteiset siirtohinnoittelumenetelmät, kuten CUP- ja jälleenmyyntihintamenetelmälle on tullut asettaa etusijalle muihin siirtohinnoittelumenetelmiin nähden.¹⁶⁵ Lisäksi vuoden 1995 siirtohinnoitteluohjeiden perusteella voitonjakamismenetelmää on voitu käyttää silloin, kun liiketoimet ovat liittyneet niin läheisesti toisiinsa, ettei niitä ole voitu arvioida erillisinä tai kun vertailuliiketoimia ei ole saatavilla. KHO arvioi, että konserniyhtiöiden liiketoiminnat eivät ole liittyneet niin läheisesti toisiinsa, ettei niitä olisi voitu arvioida erillisinä.¹⁶⁶ Kuten aikaisemmin mainittiin, uuden ohjeistuksen mukaan CUP- menetelmälle tulee asettaa etusijalle vain, jos CUP- menetelmää ja toista perinteistä menetelmää voidaan soveltaa yhtä luotettavasti. Siten tapauksessa Verohallinnon ja hallinto-oikeuden olisi tullut soveltaa vuoden 1995 siirtohinnoitteluohjeita. Verotuksen ennakoitavuuden kannalta on merkittävää, että KHO sovelsi kyseisinä verovuosina voimassa olleita OECD:n ohjeita.

Valmiiden tuotteiden myyntiä koskevassa vertailukelpoisten yhtiöiden haussa löytyi ainakin yksi vertailukelpoinen myyntiyhtiö, joten KHO katsoi, että tapauksessa on voitu tunnistaa vertailukelpoista riippumattomien yritysten välisiä liiketoimia. Valmiiden tuotteiden siirtohintojen markkinaehtoisuus on siten voitu luotettavasti selvittää siirtohinnoitteludokumentaatioissa perinteisten siirtohintamenetelmien perusteella. Yhtiöiden markkinaehtoisten

¹⁶⁴ VH Korkeimman hallinto-oikeuden vuosikirjaratkaisu siirtohinnoittelusta 18.12.2018.

¹⁶⁵ OECD Transfer Pricing Guidelines 2009 kohta 2.49.

¹⁶⁶ VH Korkeimman hallinto-oikeuden vuosikirjaratkaisu siirtohinnoittelusta 18.12.2018.

voittojen tasoja ei kuitenkaan ole pyritty määrittämään käytössä olleiden vertailutietojen perusteella.

Vaikka Verohallinto, verotuksen oikaisulautakunta ja hallinto-oikeus olivat todenneet lisenssimaksujen osalta, että vertailtavana olevat sopimukset olivat vertailukelvottomia, KHO kuitenkin katsoi, että CUP-menetelmä oli hyväksyttävä siirtohinnoittelumenetelmä. KHO:n tulkinnan perusteella voidaan päätellä, että suuremmatkin erot liiketoiminnassa voivat olla vertailukelpoisia ja yksikin yritys voi riittää osoittamaan markkinaehtoisuuden. Lisäksi KHO:n päätös vahvistaa verovelvollisen valinnanvapautta siirtohinnoittelumenetelmän valinnassa. Verohallinnon on kunnioitettava verovelvollisen siirtohinnoittelumenetelmän valintaa, jos siirtohinnoittelumenetelmän valintaan löytyy tukea OECD:n siirtohinnoitteluohjeistuksessa.

Siirtohinnoitteluun liittyy tulkinnanvaraisia tilanteita ja myös siirtohinnoittelumenetelmän valinnanvapauteen. Tapauksessa yhtiö oli vaatinut, että yhtiölle oli myönnettävä VML 26 §:n 2 momentin mukainen luottamuksensuoja¹⁶⁷, sillä verotuksen oikaisupäätökset ja oikaisulautakunnan päätökset perustuivat keskeisesti vasta 5.10.2015 julkaistuissa BEPS-raporteissa esitetyille periaatteille. Hallinto-oikeus katsoi, että tapauksessa ei ole kyse tulkinnanvaraisesta tai epäselvästä tilanteesta, eikä yhtiön voida siten katsoa toimineen vilpittömässä mielessä viranomaisten noudattaman käytännön tai ohjeiden mukaisesti. Asiaa ei voitu ratkaista yhtiön eduksi. KHO ei ottanut kuitenkaan ratkaisussa kantaa, että oliko yhtiön mahdollista saada luottamuksensuojaa.

KHO 2020:34 ratkaisussa oli kyse myyntiyhtiön tappiollisuudesta ja testattavan osapuolen valinnasta. Tapauksessa A Oy toimi kansainvälisen konsernin markkinointi- ja myyntiyhtiönä Suomessa ja yhtiön toiminta oli ollut vuotta 2008 lukuun ottamatta tappiollista vuosina 2003–2011. A Oy oli ostanut tuotteet konserniin kuuluvilta sopimusvalmistajilta ja siirtohinnoitteludokumentaatioissa tuoteostoissa oli käytetty

¹⁶⁷ Luottamuksensuojan periaatteesta säädetään VML 26.2 §:ssä seuraavasti: *”Jos asia on tulkinnanvarainen tai epäselvä ja jos verovelvollinen on toiminut vilpittömässä mielessä viranomaisen noudattaman käytännön tai ohjeiden mukaisesti, on asia ratkaistava tältä osin verovelvollisen eduksi, jos ei erityisistä syistä muuta johdu.”* Säännöksen soveltaminen edellyttää, että asia on tulkinnanvarainen tai epäselvä. Epäselvällä tarkoitetaan tosiasioiltaan selvittämätöntä asiaa. Tulkinnanvaraisuus liittyy siihen, että ratkaistava asia on oikeudellisesti tulkinnanvarainen. Siten kyse on laintulkintakysymyksestä. Luottamuksensuoja voi perustua esimerkiksi Verohallinnon ohjeeseen ja oikeuskäytäntöön. VH. Luottamuksensuoja verotusmenettelyssä. Dnro. VH/2142/00.01.00/2019.

kustannusvoittolisä/liiketoimintomarginaalimenetelmää. Siirtohinnoitteludokumentaation mukaan yhtiö toimi Suomessa täyden riskin yhtiönä, joka kantoi toimintaansa liittyvän markkinariskin ja luottoriskin. Testattavaksi osapuoleksi oli valittu konserniin kuuluvat sopimusvalmistajat. Siirtohinnoitteludokumentoinnissa sopimusvalmistajien markkinaehtoiseksi voittotasoksi oli määritelty 2 prosenttia.

Konsernin siirtohinnoitteludokumentaatiosta poiketen Verohallinto valitsi testattavaksi osapuoleksi A Oy:n ja tätä varten vertailukelpoinen aineisto haettiin A Oy:n kanssa vertailukelpoisten riippumattomien osapuolten markkinointi- ja myyntiyhtiöiden voittotasosta. Verohallinto katsoi oikaisun perustuvan siihen, että riippumaton myyntitoimintaa harjoittava yhtiö ei olisi A Oy:n tilanteessa suostunut jatkamaan tappiollista toimintaa.

KHO katsoi OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden perusteella, ettei konserniyhtiön tappiollisuus vielä osoita, että konserniyhtiö ei olisi toiminut markkinaehtoisella tavalla. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan testattavaksi osapuoleksi valitaan yleensä se, jonka toiminnot ovat yksinkertaisemmat. KHO katsoi, että yhtiön sekä sopimusvalmistajien toiminnot, riskit ja omaisuus huomioon ottaen sopimusvalmistajat oli tullut valita testattavaksi osapuoleksi. Asiassa ei ollut väitetty, ettei yhtiön siirtohinnoittelussa olisi toimittu konsernissa laaditun siirtohinnoitteludokumentaation mukaisella tavalla tai etteivät konsernissa laaditussa siirtohinnoitteludokumentaatiossa tarkoitettut neljä itsenäistä valmistusyhtiötä olisi olleet vertailukelpoisia A-konserniin kuuluviin sopimusvalmistajiin nähden. Lisäksi yhtiö on esittänyt tappiolle liiketaloudellisia perusteita, kuten yhtiön toiminnan tehottomuus. Siten KHO kumosi verovelvollisen vahingoksi toimitetut oikaisut vuosilta 2007–2009 sekä verovuoden 2010 verotettavasta tulosta siihen verotusta toimittaessa lisätyn määrän.

Ratkaisu osoittaa, että toiminnan jatkuva tappiollisuus ei ole peruste poiketa vakiintuneista lähtökohdista. Markkinaehtoisuutta on arvioitava liiketoimikohtaisesti, eikä kokonaisarviointina. Verohallinnon olisi pitänyt tutkia A Oy:n muiden konserniyhtiöiden kanssa tekemien erillisten liiketoimien markkinaehtoisuutta ja tarvittaessa oikaista siirtohinnoittelua liiketoimikohtaisesti.¹⁶⁸

¹⁶⁸ Urpilainen 2020.

KHO vahvisti jo aikaisempaa kantaansa, jonka mukaan verovelvollisella on oikeus valita sovellettu siirtohinnoittelumenetelmä ja testattava osapuoli. Siirtohinnoittelumenetelmän ja testattavan osapuolen valinta on perusteltava asianmukaisesti siirtohinnoitteludokumentaatiossa. Ratkaisu osoittaa, että verovelvollisen laatima siirtohinnoitteludokumentaatio ja siinä valittu siirtohinnoittelumenetelmä muodostaa lähtökohdan asian arvioinnille. Tapauksessa yhtiö oli toiminut siirtohinnoitteludokumentaatiossa mukaisella tavalla, ja siirtohinnoitteludokumentaatiossa olevat itsenäiset valmistusyhtiöt olivat vertailukelpoisia A-konserniin kuuluviin sopimusvalmistajiin nähden.

4.2 Siirtohinnoittelumenetelmän valinnanvapaus Yhdysvalloissa

Yhdysvalloissa siirtohinnoittelumenetelmän valinnassa on omaksuttu ns. Best Method -periaate. Liittovaltion verolain 1.482-1 (c) kohdassa säädetään parhaimman menetelmän periaatteesta. Markkinaehtoperiaate täytyy määrittää parhaimman menetelmän perusteella siten, että se antaa luotettavimman tuloksen markkinaehtoisuudesta. Mitään menetelmää ei pidetä poikkeuksellisesti parempana menetelmänä. Markkinaehtoperiaate voidaan osoittaa millä tahansa menetelmällä, mutta jos jonkin menetelmän avulla pystytään paremmin osoittamaan markkinaehtoinen hinta, tätä menetelmää on käytettävä. Menetelmän hierarkiajärjestys on Yhdysvalloissa ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa samankaltainen. Molempien ohjeiden mukaan on valittava tilanteeseen soveltuvin menetelmä, joka antaa olosuhteet huomioon ottaen parhaimman kuvan markkinaehtoisuudesta. Yhdysvalloissa verovelvollinen voi käyttää myös muita menetelmiä kuin kansallisessa lainsäädännössä mainittuja menetelmiä. Muun menetelmän käyttö on kuitenkin perusteltava.¹⁶⁹

Yhdysvalloissa siirtohinnoittelutapaukset ovat esimerkiksi liittyneet parhaimman siirtohinnoittelumenetelmän valintaan CUP/CUT-menetelmän ja CPM-menetelmän välillä sekä aiheettomien oikeuksien kustannustenjakojärjestelyihin.¹⁷⁰ Yhdysvalloissa oikeuskäytännöllä on suuri merkitys, sillä Yhdysvallat on *common law*-valtio. Kun tapaus päätetään tuomioistuimessa, tapauksesta tulee ennakkotapaus tuleville samanlaisille oikeudellisille tapauksille. Common law-oikeusjärjestelmän keskeinen periaate on, että alemmat oikeusistuimet ovat sidottuja oikeushierarkiassa ylempien tuomioistuinten ratkaisuihin, eli

¹⁶⁹ IRS 2020.

¹⁷⁰ Larsen ym. 2018 s.13. Bloomberg Tax 2020.

ennakkotapauksiin. Oikeuskäytäntö auttaa tulkitsemaan lain määräyksiä. Jos asiasta ei ole säännöstä laissa, oikeuskäytäntö on lähde tapauksen ratkaisemiseksi.¹⁷¹

Oikeuskäytäntö voi olla peräisin kolmesta eri tuomioistuimesta, Yhdysvaltojen verotuomioistuimesta (*U.S. Tax Court*), käräjäoikeudesta (*U.S. District court*) tai liittovaltion tuomioistuimesta (*U.S. Court of Federal Claims*). Edellä mainituista tuomioistuimista voi kaikista valittaa muutoksenhakutuomioistuimeen (*U.S. Circuit Court of Appeal*) ja tämän jälkeen korkeimpaan oikeuteen (*U.S. Supreme Court*) saakka.¹⁷²

Veritas Software Co. & Subsidiaries v. Commissioner of Internal Revenue tapauksessa Veritas US solmi tytäryhtiönsä Veritas Irelandin kanssa kustannustenjakosopimuksen¹⁷³ IT-ohjelmien kehittämisestä ja valmistamisesta. Veritas Ireland maksoi aineettomien oikeuksien käytöstä Veritas US:lle 166 miljoonaa dollaria, jota myöhemmin alennettiin 118 miljoonaan dollariin. Markkinaehtoisen hinnan määrittämistä varten käytettiin CUT-menetelmää.

Tapauksessa oikeudellisena ongelmana oli, että oliko Veritas Irelandin maksama korvaus aineettomien oikeuksien käytöstä markkinaehtoinen. IRS tarkisti Veritas US:n verovuodet 2000 ja 2001 ja IRS katsoi, että markkinaehtoinen hinta kyseiselle transaktiolle oli 2.5 miljardia dollaria. IRS kuitenkin laski markkinaehtoista arviotaan oikeudenkäynnin aikana 825 miljoonaan dollariin. IRS katsoi, että CUT-menetelmä ei ollut paras menetelmä ja verovelvollinen ei ollut esittänyt riittäviä vertailukelpoisia liiketoimia todistaakseen, että korvaus olisi ollut markkinaehtoinen.

US Tax Court¹⁷⁴ totesi perusteluissaan, että siirtohinnoittelumenetelmänä on käytettävä menetelmää, joka antaa luotettavimman tuloksen markkinaehtoisuudesta. CUT-menetelmä

¹⁷¹ Ks, erimerkiksi Benitez 2006 s.3. Luhtasela 2007 s.48.

¹⁷² University of Houston Law Center – Researching Federal Income Tax Law, kohta C. Case Law.

¹⁷³ Kustannustenjakosopimuksella (cost contribution arrangement, CCA) tarkoitetaan sopimusta, jossa osapuolet sopivat yhteisen omaisuuden kehitystyöstä, kustannuksista sekä riskeistä. Kustannustenjakosopimuksessa on noudatettava markkinaehtoperiaatetta sen osalta, miten järjestelystä aiheutuu hyötyä osapuolelle. Järjestelystä aiheutuvien hyötyjen tulee olla suhteessa osapuolen ottamaan riskiin ja vastuuseen. OECD 2017 kohta 8.3.

¹⁷⁴ US Tax Court on riippumaton tuomioistuin ja IRS ei valvo tuomioistuinta. Kongressi on perustanut US Tax Courtin viranomaiseksi veronmaksajille, jotka haluavat valittaa IRS:n päätöksestä. Veronmaksaja, joka aloittaa valitusmenettelyn, tunnetaan nimellä muutoksenhakija (petitioner) ja IRS on vastaaja (respondent). US Tax Court sijaisee Washingtonissa. Tuomioistuimen tuomarit johtavat oikeudenkäyntejä 60 Yhdysvaltain kaupungissa. United States Tax Court.

arvioi, ovatko etuyhteydessä olevat osapuolet veloittaneet aineettomasta omaisuudesta saman hinnan kuin riippumattomat osapuolet. CUT-menetelmä antaa luotettavimman tuloksen markkinaehtoisuudesta, jos riippumattomat osapuolet ovat suorittaneet aineettoman omaisuuden liiketoimen samoissa olosuhteissa kuin etuyhteydessä olevien osapuolten liiketoimi on suoritettu. CUT-menetelmän käyttäminen edellyttää, että etuyhteydessä olevien osapuolten ja riippumattomien osapuolten liiketoimeen liittyy sama tai vertailukelpoinen aineeton omaisuus.

Veritas US käytti verrokkeina Veritas Softwaren ja tiettyjen alkuperäisten laitevalmistajien (original equipment manufacturers, OEMs) välisiä sopimuksia. IRS katsoi, että OEM-sopimukseen liittyy olennaisesti erilaisia aineettomia hyödykkeitä, jonka takia OEM-sopimukset eivät ole vertailukelpoisia. US Tax Court kuitenkin katsoi, että OEM-sopimukset olivat riittävän vertailukelpoisia etuyhteydessä suoritettujen liiketoimien kanssa. US Tax Court perusteli, että Veritas Ireland ja OEM-valmistajat harjoittivat samanlaista toimintaa ja sopimusehdoissa ei ollut merkittäviä eroja. Lisäksi osapuolet kantoivat samanlaisia riskejä.

US Tax Court katsoi, että IRS:n asiantuntijan laskema markkinaehtoinen hinta oli mielivaltaisen ja kohtuuton useasta syystä. IRS:n asiantuntija käytti esimerkiksi markkinaehtoisen hinnan laskennassa väärää aineettoman omaisuuden taloudellista käyttöaikaa ja kasvuvauhtia. Siten US Tax Court katsoi, että CUT-menetelmä oli paras markkinaehtoisen hinnan osoittamiseen.

Amazon.com INC. & Subsidiaries, v. Commissioner of Internal Revenue tapauksessa Amazon solmi kustannusjakosopimuksen Luxemburgilaisen tytäryhtiönsä kanssa. Amazon myönsi kustannusjakosopimuksen nojalla tytäryhtiölleen oikeudet käyttää aineettomia oikeuksia, kuten ohjelmistoja, joita tarvitaan verkkosivujen ylläpitämiseen sekä oikeuden käyttää tavaramerkkejä. Tytäryhtiö maksoi Amazonille 254.5 miljoonan dollarin ”sisäänostomaksun (Buy-in Payment)” seitsemän vuoden ajanjaksolta, eli vastikkeen tytäryhtiön saamien aineettomien oikeuksien käytöstä. Amazon arvioi, että jokaisella aineettomalla oikeudella on seitsemän vuoden taloudellinen vaikutusaika. Tämän lisäksi tytäryhtiön tuli suorittaa vuosittain maksuja Amazonille aineettomien oikeuksien kehittämisestä ja tästä

syntyvistä kustannuksista siinä suhteessa, kun aineettoman omaisuuden kehittäminen oli tytäryhtiölle hyödyllistä.¹⁷⁵

Amazon käytti aineettomien oikeuksien markkinaehtoisen hinnan määrittämiseksi CUT-menetelmää. Amazon arvioi markkinaehtoisen hinnan CUT-menetelmän mukaan jokaisen aineettoman oikeuden osalta erikseen. IRS oikaisi Amazonin verovuosia 2005 ja 2006, sillä IRS katsoi, että aineettomien oikeuksien todellinen markkinaehtoinen arvo oli 3.6 miljardia dollaria. IRS sovelsi tapauksessa DCF-menetelmää (Discounted Cash Flow).¹⁷⁶

Amazon valitti päätöksestä US Tax Courtiin, joka totesi, että IRS:n käyttämä siirtohinnoittelumenetelmä oli mielivaltainen ja kohtuuton. IRS oli ottanut markkinaehtoisen hinnan laskemisessa huomioon sellaisia omaisuuseriä, joita ei ollut siirretty tytäryhtiölle ja IRS oli katsonut, että aineettomat oikeudet olivat kestoaltaan ikuisia. IRS:n olisi pitänyt laskea markkinaehtoinen sisäänostomaksu aineettoman oikeuden todellisen käyttöajan perusteella.

Amazon viittasi perusteluissa *Veritas Software*-tapaukseen, jossa IRS oli laskenut virheellisesti markkinaehtoisen hinnan. US Tax Court katsoi, että CUT-menetelmä oli kyseiseen tapaukseen parhaiten soveltuva siirtohinnoittelumenetelmä. Tax Court kuitenkin oikaisi CUT-menetelmän perusteella laskettua markkinaehtoista hintaa. Markkinaehtoiseksi hinnaksi katsottiin 779 miljoonaa dollaria.

Tax Court totesi, että IRS:n käyttämä DCF-menetelmä oli samankaltainen kuin *Veritas*-tapauksessa käytetty siirtohinnoittelumenetelmä, jonka tuomioistuin oli myös *Veritas*-tapauksessa hylätyt. Tax Court katsoi, että DCF-menetelmän laskukaavio markkinaehtoisen hinnan laskennasta sisälsi virheellisesti koko yrityksen arvon, eikä vain siirrettyjen aineettomien oikeuksien arvon. Laskennassa ei olisi tullut ottaa huomioon esimerkiksi goodwill ja liiketoiminnan going concern-arvoja, sillä näitä ei pidetä Section 936(h)(3)(B):n aineettomina oikeuksina. Siten Tax Court katsoi, että nämä erät eivät olleet korvauskelpoisia eikä näitä olisi tullut ottaa huomioon laskettaessa aineettomien oikeuksien sisäänostomaksua.

Yhdysvaltojen siirtohinnoittelua koskevat säännökset edellyttävät parhaimman menetelmän soveltamista markkinaehtoisen hinnan määrittämiseen. Vaikka IRS katsoi, että DCF-

¹⁷⁵ US Tax Court, Docket No. 31197-12. s.112.

¹⁷⁶ US Tax Court, Docket No. 31197-12. s.141.

menetelmä oli paras menetelmä, mutta Tax Court kuitenkin katsoi, että CUT-menetelmä oli paras menetelmä sisäänostomaksujen markkinaehtoisen hinnan määrittämiseen.

Medtronic v. Commissioner of Internal Revenue tapauksessa IRS oikaisi Medtronicin vuosien 2005 ja 2006 verotettavaa tuloa. Medtronic on yksi maailman suurimmista lääketieteellisten laitteiden kehittäjistä maailmassa. Medtronic US ja jakelija Medtronic US Inc. sijaitsevat Yhdysvalloissa ja Metronic Puerto Rico Operations Co. (MPROC) Sijaitsee Puerto Ricossa. Medtronic Puerto Rico lisensoi Medtronic US:lta välttämättömiä aineettomia oikeuksia lääketieteellisten laitteiden valmistukseen ja myyntiin. Medtronic Puerto Ricolle myönnettiin lisenssisopimuksella yksinoikeus käyttää ja kehittää aineetonta omaisuutta.

Vastikkeeksi Medtronic Puerto Rico maksoi rojalteja Medtronic US:lle. Rojalteja maksettiin 29 ja 7 prosenttia laitteiden myynnistä. Tapauksessa käytettiin CUT-menetelmää rojaltien markkinaehtoisen hinnan määrittämiseen. CUT-menetelmän vertailukohtena käytettiin Medtronic US:n ja sen kilpailijan välistä sopimusta (Pacesetter agreement). IRS kuitenkin katsoi, että CPM-menetelmä oli paras menetelmä markkinaehtoisuuden osoittamiseen yritysten välisille lisenssijärjestelyille. IRS katsoi, että rojaltien olisi pitänyt olla korkeampia.

Lisenssijärjestelyjen markkinaehtoisuuden määrittämiseen soveltuvat useat menetelmät, kuten CUT-menetelmä, CPM-menetelmä sekä voitonjakamismenetelmä. Tapauksessa sovelletaan parhaimman menetelmän periaatetta, jonka mukaan siirtohinnoittelumenetelmäksi valitaan menetelmä, joka antaa luotettavimman kuvan markkinaehtoisuudesta. US Tax Court totesi perusteluissaan, että verovelvollisen käyttämä CUT-menetelmä oli asianmukainen menetelmä rojaltien markkinaehtoisuuden määrittämiseen. Kuitenkin rojaltien markkinaehtoinen hinta nostettiin tuomioistuimen päätöksellä 29 prosentista 44 prosenttiin ja 7 prosentista 29 prosenttiin.

IRS valitti US Tax Courtin päätöksestä Yhdysvaltain vetoomustuomioistuimen kahdeksannelle tuomiopiirille (United States Court of Appeals for the Eight Circuit)¹⁷⁷ vuonna 2017. Vetoomustuomioistuin hylkäsi US Tax Courtin päätöksen ja katsoi, että tuomioistuin ei ollut analysoinut riittävästi CUT-menetelmän soveltamisen perusteena käytetyn sopimuksen

¹⁷⁷ United States Court of Appeals for the Eight Circuit on yksi kolmestatoista Yhdysvaltojen muutoksenhakutuomioistuimista. Kahdeksanteen piiriin kuuluvat seuraavat osavaltiot: Minnesota, Iowa, Pohjois-Dakota, Etelä-Dakota, Nebraska, Missouri sekä Arkansas. Library of Congress.

(Pacesetter agreement) ja MPROC:n lisenssisopimuksen ehtojen vertailukelpoisuutta. Vetoomustuomioistuin totesi, että vertailukelpoisuuden arviointi edellyttää merkittävien sopimusehtojen vertailua. Vertailu oli puutteellista, sillä Pacesetter agreement sisälsi ehtoja, joita ei ollut MPROC lisenssisopimuksessa. Lisäksi Pacesetter agreement koski ainoastaan patenteja, mutta MPROC lisenssisopimus sisälsi myös muita aineettomia oikeuksia, kuten know-how. Siten sopimukset eivät olleet täysin vertailukelpoisia.¹⁷⁸

Tapaus lähetettiin takaisin Tax Courtin käsiteltäväksi ja tapaukselta vaadittiin yksityiskohdaisempaa perustelua.¹⁷⁹ Medtronic-tapaus voi viitata siihen, että tuomioistuimet ovat valmiita tutkimaan siirtohinnoittelutapauksia tarkemmin ja parhaimman menetelmän valintaan on esitettävä enemmän perusteluita. On kuitenkin huomioitava, että vetoomustuomioistuin ei kumonnut Tax Courtin päätöstä, vaan päätökseltä vaaditaan parempia perusteluita CUT-menetelmän soveltuvuudesta.

Yhteistä *Medtronic*, *Veritas Software* ja *Amazon.com* tapauksissa on se, että Tax Court on asettanut CUT-menetelmän etusijalle. US Tax Court on asettanut CUT-menetelmän etusijalle jopa tapauksissa, jossa menetelmä ei ole ollut täydellinen. Tapausten perusteella voidaan päätellä, että CUP/CUT-menetelmää voidaan mahdollisesti pitää nykyisen oikeuskäytännön valossa suosittuna menetelmänä siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden määrittämiselle Yhdysvalloissa. Tapausten perusteella voidaan päätellä myös, että IRS näyttäisi suosivan voittopohjaisia siirtohinnoittelumenetelmiä aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa.

CUT-menetelmän asemaa käsitellään myös *Coca-Cola Co. v. Commissioner of Internal Revenue* -tapauksessa. IRS oikaisi Coca Colan verotusta vuosilta 2007–2009 ja katsoi, että Coca Colan käyttämä siirtohinnoittelumenetelmä ei vastaa verolain 482 §:n markkinaehtoperiaatetta. Coca Cola lisensoi aineetonta omaisuutta, kuten Coca Colan tuotemerkin ulkomaalaisille lisensinsaaajille, jotta lisensinsaaajat voivat valmistaa, myydä ja markkinoida Coca Cola-tuotteita. Ratkaistavana oli, että kuinka paljon ulkomailla sijaitsevien Coca Colaa valmistavien yhtiöiden (”Supply poits”) olisi pitänyt maksaa aineettoman omaisuuden käytöstä. Coca Cola Co. käytti CUT-menetelmää aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelumenetelmänä. IRS katsoi, että paras siirtohinnoittelumenetelmä lisensseihin on CPM-menetelmä,

¹⁷⁸ Lang, Petruzzi, Storek 2019 kohta 4 Litigation Update. Chung 2019.

¹⁷⁹ Lang, Petruzzi, Storek 2019 kohta 4 Litigation Update. Chung 2019.

joka vertailisi lisensseistä saatua voittoa vertailukelpoisten yhtiöiden lisensseistä saatuun voittoon samalla toimialalla. IRS määräsi Coca Colalle veroja maksettavaksi 3.3 miljardia dollaria. Coca Cola katsoi, että CPM-menetelmä ei ole tapaukseen soveltuva menetelmä, sillä ulkomaisten lisenssinsaaajien toiminnallinen profiili ja riskiprofiili eivät ole samanlaisia verrattuna vertailukelpoisiin yrityksiin, joita käytettäisiin CPM-menetelmässä.¹⁸⁰

US Tax Courtin katsoi, että tapaukseen soveltuu parhaiten IRS:n soveltama CPM-menetelmä. US Tax Court katsoi, että CPM-menetelmä oli soveltuvin ja luottavin menetelmä sen määrittelemiseksi, että kuinka paljon ulkomailla sijaitsevien Coca Colaa valmistavien yhtiöiden olisi tullut maksaa aineettoman omaisuuden käytöstä. US Tax Court totesi, että CPM-menetelmä oli paras menetelmä aineettoman omaisuuden määrittämiseen, sillä CPM-menetelmä pystyi määrittelemään markkinaehtoisien voiton Coca Colaa valmistaville yhtiöille ilman, että Coca Colan aineettoman omaisuuden arvo olisi pitänyt määritellä. Tapauksessa Coca Colan vertailukelpoisina riippumattomina osapuolina pidettiin pullottajia. US Tax Court katsoi, että ulkomailla sijaitsevat valmistusyhtiöt ja pullotusyhtiöt olivat vertailukelpoisia, sillä molempien valmistustoiminta oli rutiininomaista, joka koostui suurimmaksi osaksi ainesosien sekoittamisesta.¹⁸¹

Coca Cola ehdotti kolmea vaihtoehtoista siirtohinnoittelumenetelmää tukeakseen väitettään, että markkinaehtoisissa liiketoimissa Coca Cola saisi ulkomailla sijaitsevista Coca Colaa valmistavista yhtiöistä suurimman osan tuloista, jotka Coca Cola saa ulkomaisilta markkinoilta. US Tax Court kuitenkin hylkäsi kaikki kolme menetelmää. CUT-menetelmän avulla verrokkeja etsittiin muista pikaruokatoimijoista. US Tax Court havaitsi tässä vertailussa useita puutteita, kuten sen, että pikaruokatuotteet eivät olleet samanlaisia. Toinen Coca Colan menetelmistä oli RPSM-menetelmä (Residual Profit Split Method), joka oli US Tax Courtin mielestä täysin epäluotettava. Kolmas menetelmä oli muu määrittelemätön menetelmä, mutta US Tax Court katsoi, että se ei sovellu aineettomalle omaisuudelle, joka on tapauksessa keskeisessä osassa.¹⁸²

Coca Cola tapaus oli poikkeuksellinen, sillä IRS on harvoin voittanut siirtohinnoittelutapauksia tuomioistuimessa viimeisen 30 vuoden aikana. IRS:n voitto tapauksessa voi

¹⁸⁰ Ks. esimerkiksi Waise, Keen, Fone 2018, Safro 2018, Bloomberg Tax 2020.

¹⁸¹ Coca Cola v. Commissioner of Internal Revenue s.118. Glicklich, Benson, Martin 2021.

¹⁸² Coca Cola v. Commissioner of Internal Revenue s.195, s.205, s.208.

osoittaa, että yhtiöiden on harkittava uudelleen strategia tulon allokoinnissa.¹⁸³ Coca Cola -tapauksessa korostuu aikaisemmin mainittu IRS:n huomautus siitä, että verovelvollisen tulisi tehdä vertailuanalyysi huolellisesti. Erityisesti CUT/CUP- menetelmän käytössä on erityisesti kiinnitettävä huomiota vertailuanalyysiin, sillä vertailukelpoisuuden vaatimus on korkea.

Aikaisemmissa siirtohinnoittelutapauksissa, kuten *Medtronic*, *Veritas Software* ja *Amazon.com* tapauksissa, IRS haastoi verovelvollisen CUT-menetelmän valinnan. Sen sijaan IRS katsoi, että tapauksessa olisi tullut soveltaa voittopohjaista menetelmää. Edellä mainituissa tapauksissa US Tax Court hylkäsi IRS:n parhaaksi katsoman menetelmän. Kuitenkin *Coca-Cola* -tapauksessa US Tax Court katsoi, että tapauksessa verovelvollisen olisi tullut soveltaa CPM-menetelmää.

4.3 Siirtohinnoittelumenetelmän valinnanvapaus Venäjällä

Venäjän verokodeksissa on määritelty selkeästi siirtohinnoittelumenetelmien soveltamisjärjestys, joten verovelvollisella ei ole Venäjällä samanlaista valinnanvapautta siirtohinnoittelumenetelmän valinnassa kuin Suomessa, Yhdysvalloissa ja Brasiliassa. Kuten aikaisemmin todettu, VK1 105.9 §:n mukaan CUP-menetelmää voidaan käyttää markkinaehtoisien hinnan määrittämiseen, jos markkinoilla on ainakin yksi vertailukelpoinen liiketoimi ja muita menetelmiä sovelletaan, jos CUP-menetelmän soveltaminen on mahdotonta.

Venäjällä siirtohinnoittelumenetelmän valintaa ja siirtohinnoittelumenetelmän valinnanvapautta on käsitelty tuomioistuinten ratkaisuisissa. Venäjällä on käsitelty siirtohinnoittelutapauksia tuomioistuimessa melko vähän. Tällä hetkellä Venäjän tuomioistuimessa on käsitelty neljä siirtohinnoitteluun liittyvää tapausta. Venäjän veroviranomaiset ovat aloittaneet yli 30 tarkastusta liittyen siirtohinnoitteluun, joista melkein kaikki liittyvät vientikauppaan ja Venäjän veroviranomaisen vaatimukseen CUP-menetelmän soveltamisesta. Siirtohinnoittelutapausten vähäinen määrä tuomioistuimessa johtuu siitä, että tarkastuksen kohteena olevat yritykset ovat suostuneet maksamaan ylimääräisiä veroja, eivätkä ole aloittaneet oikeustoimia.¹⁸⁴

¹⁸³ Glicklich, Benson, Martin 2021.

¹⁸⁴ International Tax Review 2019 s.26.

Venäjällä oikeuskäytännöllä ei ole sitovaa vaikutusta, niin kuin lainsäädännöllä. Kuitenkin ylimmät oikeusasteet ovat saavuttaneet vahvemman aseman ja esimerkiksi korkeimman oikeuden ratkaisuja on otettu huomioon alemmissa oikeusasteissa.¹⁸⁵ Venäjän korkeimmasta oikeudesta¹⁸⁶ annetun lain 2 artiklan 7.1 kohdassa säädetään, että korkein oikeus antaa tuomioistuimille Venäjän lainsäädännön yhdenmukaisen soveltamisen varmistamiseksi selvityksiä oikeuskäytännön tulkinnallisista kysymyksistä. Tuomioistuimen täysistuntojen päätökset ovat merkityksellisiä. Venäjän korkeimmasta oikeudesta annetun lain 5.3 artiklassa säädetään, että täysistunto antaa tuomioistuimille selvityksiä oikeuskäytännön kysymyksistä Venäjän lainsäädännön yhdenmukaisen soveltamisen varmistamiseksi.

Venäjän arbitraatioistuimen¹⁸⁷ antamassa ratkaisussa oli kyse venäläisestä yrityksestä nimeltä TogliAttiazot, joka toimitti markkinoille ammoniakkia Sveitsissä rekisteröidyn yrityksen Nitrochem Distribution AG:n kautta. TogliAttiazot on yksi Venäjän suurimmista kemikaalien tuottajista. Liittovaltion verovirasto (FTS) suoritti verotarkastuksen, jonka aikana todettiin, että TogliAttiazotin ja Nitrochemin väliset sopimukset olivat alihinnoiteltuja. FTS teki oikaisun TogliAttiazotin verotettavaan tuloon ja vaati ylimääräistä maksua perustuen voittoon ja viivästyskorkoihin yhteensä 42 miljoonaa ruplaa.¹⁸⁸

TogliAttiazot käytti liiketoiminettomarginaalimenetelmää liiketapahtumien hinnoittelussa. Liiketoiminettomarginaali määriteltiin tapauksessa kahden riippumattoman ammoniakkin jälleenmyyjän tietojen perusteella. FTS hylkäsi liiketoiminettomarginaalimenetelmän käytön ja vaati CUP-menetelmän käyttöä sillä perusteella, että Venäjän siirtohinnoittelusääntöjen mukaan CUP-menetelmän käyttö on ensisijainen. Venäjän viranomaisen priorisoi tapauksessa CUP-menetelmän liiketoiminettomarginaalimenetelmää korkeammalle.¹⁸⁹

¹⁸⁵ Hänninen 2018 s.28.

¹⁸⁶ РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ КОНСТИТУЦИОННЫЙ ЗАКОН О ВЕРХОВНОМСУДЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Од 24.1.2014. (Venäjän korkeimmasta oikeudesta annettu laki)

¹⁸⁷ Arbitraatioistuimien tärkeimpiä tehtäviä ovat yritysten, laitosten ja kansalaisten loukattujen tai kiistettyjen oikeuksien ja laillisten etujen suojele sekä laillisuuden vahvistaminen ja lainrikkomusten ehkäiseminen liiketoiminnassa ja muussa taloudellisessa toiminnassa. Atribaatioistuimissa ratkaistavat kysymykset liittyvät esimerkiksi verotukseen, maksukyvyttömyyteen ja veroviranomaisten antamien asiakirjojen arviointiin. Atribaatioistuimien järjestelmä koostuu neljästä tasosta: 1) ensimmäisen asteen atribaatio-oikeudet, 2) Apellaatioasteen arbitraatio-oikeudet 3) Kassaatioasteen arbitraatio-oikeudet, joista haetaan muutosta alempien oikeusasteiden päätöksiin 4) Venäjän federaation korkein arbitraatio-oikeus. Korkein atribaatio-oikeus käyttää ylintä tuomiovaltaa ja ohjaa ja valvoo kaikkia alemmanasteisten atribaatio-oikeuksien toimintaa sekä tarkastaa niiden antamia päätöksiä. Ks. tarkemmin Kezik 2010 s.32-35.

¹⁸⁸ Chochiev 2019.

¹⁸⁹ Chochiev 2019.

Toinen syy, miksi liiketoiminettomarginaalimenetelmän käyttäminen hylättiin, oli riippumattomien yritysten vertailukohteiden riittämättömyys. Tapauksessa TogliAttiazot sovelsi liiketoiminettomarginaalimenetelmää todistaakseen ammoniakkin myyntihinnan markkinaehtoisuuden. Menetelmässä verrattiin Nitrochemin nettotulosta muihin saman toimialan yrityksiin, joka perustui Argus Media -yrityksen¹⁹⁰ julkaisemiin hintoihin. FTS ja tuomioistuimen katsoivat, että vaadittava vertailukelpoisuus olisi saavutettu vain, jos vertailun kohteena olevien yritysten tuotteet olisivat identtisiä etuyhteydessä olevien yritysten tuotteisiin. Vaikka vertailun kohteena olevat yritykset olivat toiminnallisesti vertailukelpoisia Nitrochemin kanssa, tuomioistuimen mukaan tämä ei pelkästään riitä, jos ne eivät myy samaa tuotetta. Venäjän verokodeksissa ei kuitenkaan ole tällaista vaatimusta, vaan Venäjän verokodeksin mukaan liiketoiminettomarginaalimenetelmän käytössä riittää, että vertailukelpoisten yritysten on suoritettava vertailukelpoisia toimintoja. Toisin sanoen laki ei vaadi, että vertailukelpoisten tuotteiden tulisi olla täysin identtisiä.¹⁹¹

Tuomioistuimen ja FTS:n tulkinta tarkoittaisi, että CUP-menetelmän ja liiketoiminettomarginaalimenetelmän vertailustandardi olisi käytännössä sama. Lisäksi tämä tulkinta on ristiriidassa OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kanssa, jonka mukaan tuote-erot eivät yleensä aiheuta ongelmia liiketoiminettomarginaalimenetelmän käytölle, jos kyseiset yritykset toimivat samoilla markkinoilla.¹⁹² Tulkinta tuottaa haasteita yrityksille löytää riittävän vertailukelpoisia tuotteita, jos yritykset haluavat soveltaa liiketoiminettomarginaalimenetelmää.¹⁹³

Tuomioistuimen ratkaisu viestii, että yritysten tulisi tarkastaa siirtohinnoittelumenetelmänsä, sillä nykyisen oikeuskäytännön mukaan CUP-menetelmää tulisi suosia tai CUP-menetelmää tulisi käyttää yhdessä muun menetelmän kanssa. Myös muiden monikansallisten yritysten, jotka tekevät kauppaa Venäjän kanssa, on otettava huomioon Venäjän kansallinen lainsäädäntö ja veroviranomaisen CUP-menetelmän suosiminen. Tapauksessa huomionarvoista oli myös, että etuyhteys voidaan katsoa syntyvän ”muilla perusteilla”, vaikka 25 %:n omistusosuus ei täytyisikään. Yritysten, jotka käyvät kauppaa Venäjän kanssa, on otettava

¹⁹⁰ Venäjän veroviranomaiset luottavat hinnoittelutietoihin, joita julkaisevat hinnoittelutoimistot, kuten Argus Media, Platts ja Reuters. Deloitte 2019 s.28.

¹⁹¹ Chochiev 2019.

¹⁹² OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 s.118-119.

¹⁹³ Chochiev 2019.

huomioon, että Venäjän veroviranomainen voi katsoa etuyhteyden muodostuvan, vaikka 25 %:n välillinen tai välitön omistusosuus toisesta yhtiöstä ei täyttyisikään.

Jos TogliAttiazot -tapaus olisi ollut ratkaistavana KHO:ssa, KHO olisi voinut olla samaa mieltä verovelvollisen kanssa, sillä TogliAttiazot -yrityksellä oli näyttöä liikevoitonnettomarginaalimenetelmän soveltamisen edellytyksistä ja liiketoimintomarginaalin määrittämisessä käytettiin saman toimialan yrityksen tietoja. TogliAttiazot ja vertailun kohteena olevat yritykset harjoittivat ammoniakkin myyntiä.

Venäjän veroviranomainen ja tuomioistuin ovat soveltaneet tapauksessa CUP-menetelmää OECD:n siirtohinnoitteluohjeista poikkeavalla tavalla, sillä OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan TNMM:ssä tuotteen ja toiminnan samankaltaisuuden vaatimus ei ole yhtä suuri kuin perinteisissä menetelmissä. Mielestäni tapauksessa Venäjän veroviranomainen ja tuomioistuin olivat määrittäneet TogliAttiazotin ja Nitrochemin etuyhteyden vähillä perusteilla. Tapauksessa olisi kaivattu tarkempia perusteluita siitä, millä perusteilla etuyhteys muodostui TogliAttiazotin ja Nitrochemin välille. Venäjän veroviranomainen oli uudelleenluonnehtinut TogliAttiazotin ja Nitrochemin liiketoimintaa.

TogliAttiazot -tapaus ei ole vielä lopullinen, vaan yhtiöillä on vielä edelleen valitusoikeus päätöksiin.¹⁹⁴ On kuitenkin epätodennäköistä, että TogliAttiazot-tapauksessa tuomioistuin olisi veronmaksajan kanssa samoilla linjoilla ylemmässä oikeusasteessa, sillä tuomioistuin on ollut Venäjän veroviranomaisen puolella jo kahdessa oikeusasteessa ja CUP- menetelmää on suosittu kaikissa kolmessa oikeustapauksessa.

CUP-menetelmän soveltamiseen on otettu myös kantaa muissa tuomioistuimissa ratkaistusta siirtohinnoittelutapauksissa. Ensimmäisessä siirtohinnoitteluun liittyvässä tuomioistuimen ratkaisussa oli kyse venäläisestä öljy- ja kaasuyhtiöstä ZAO NK Dulisma, joka myi vuonna 2012 raakaöljyä Hongkongissa sijaitsevalle kauppiaille. FTS ja tuomioistuin katsoivat, että liiketoimien hinnoittelussa tulee käyttää CUP-menetelmää, jotka perustuivat Platts-yrityksen julkaisemiin hintoihin. FTS ei ottanut vertailussa huomioon myytyjen erien volyymieroa eikä raakaöljyn erien eroja. Tapauksessa verovelvollinen ei toimittanut siirtohinnoitteludokumentointia eikä määritellyt sovellettavaa siirtohinnoittelumenetelmää.

¹⁹⁴ International Tax Review 2019. s.26.

Siirtohinnoitteludokumentointi ja sovellettavan siirtohinnoittelumenetelmän määritelmä on pakollista valvotuissa liiketoimissa. Huomionarvoista tapauksessa oli, että yhtiöt eivät olleet etuyhteydessä toisiinsa, mutta Venäjän viranomaiset katsoi kuitenkin etuyhteyden täyttyneen VK1 105.14 §:n perusteella. Tapaus on ensimmäinen, jossa Venäjän viranomaiset sovelsi siirtohinnoittelusäännöksiä riippumattomien osapuolten välisissä liiketoimissa.¹⁹⁵

Russia v. Uralkaliy tapauksessa oli kyse venäläisestä lannoiteyhtiöstä, joka myi kaliumkloridia sveitsiläiselle yhtiölle Uralki Trading SA:lle. Venäjän viranomaiset ei hyväksynyt liikevoitonnettomarginaalimenetelmän soveltamista, vaan käytti sen sijaan CUP-menetelmää, joka perustui Argus Media -yrityksen julkaisemiin hintoihin.¹⁹⁶ Ensimmäisen asteen tuomioistuimissa oli verovelvollisen kannalla liikevoitonnettomarginaalimenetelmän soveltamisessa.¹⁹⁷

Muutoksenhaussa tuomioistuimissa katsoi, että liiketoimiin tulisi soveltaa CUP-menetelmää. CUP-menetelmän soveltaminen aiheutti verovelvolliselle lisämaksua yhteensä 980 miljoonaa ruplaa. Muutoksenhakutuomioistuimissa katsoi, että liikenettovoittomarginaalimenetelmää oli sovellettu Venäjän verokodeksin 105.12 artiklan 1 kappaleen vastaisesti ja menetelmää on sovellettu veroetujen saamiseksi. Tapauksessa CUP-menetelmä oli parempi menetelmä ottaen huomioon liiketoimen todelliset olosuhteet. Muutoksenhakutuomioistuimissa palautti asian käsiteltäväksi takaisin ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimeen. Korkeimman oikeuden tarkastuspaneeli ei löytänyt perusteita, että päätös nostettaisiin korkeimman oikeuden käsittelyyn.¹⁹⁸

Tapaus on hyvin samankaltainen TogliAttiazot -tapauksen kanssa. Uralkaliy oli valinnut 12 vertailukelpoista yritystä, mutta tuomioistuimissa katsoi, että nämä yritykset eivät harjoita riittävän samankaltaista toimintaa kuin Uralkaliy. Lisäksi tuomioistuimen mukaan siirtohinnoitteludokumentaatio oli laadittu puutteellisesti. Dokumentaatiossa olevat tiedot olivat ristiriidassa tilinpäätöksessä oleviin tietoihin. Uralkaliy ei toimittanut tietoja, joita käytettiin kaliumkloridin marginaalin laskemista varten.¹⁹⁹

¹⁹⁵ International Tax Review 2019 s.26–27 Zolotov 2021.

¹⁹⁶ International Tax Review 2019 s.26.

¹⁹⁷ Russia vs PJSC Uralkali, Court of Appeal, Case No. A40-29025/2017.

¹⁹⁸ Russia vs PJSC Uralkali, Court of Appeal, Case No. A40-29025/2017. Russia vs PJSC Uralkali, Supreme Court Review Panel, Case No. A40-29025/2017.

¹⁹⁹ Deloitte 2019.

Tapauksessa *Russia v. RIF Trading House* tapauksessa korostuu verovelvollisen siirtohinnoittelumenetelmän dokumentointivelvollisuus menetelmän valinnassa. Tapauksessa RIF Trading House osti maataloustuotteita kuten ohraa, maissia ja vehnää, jonka jälkeen tuotteet vietiin Arabiemiirikuntiin kauppiaille, joka osoittautui olevan etuyhteydessä RIF Trading Houseen. RIF Trading House ei ollut laatinut siirtohinnoitteludokumentointia, joten FTS:llä ei ollut rajoituksia siirtohinnoitteluanalyysin tekemisessä ja siirtohinnoittelumenetelmän valinnassa. Verotarkastuksessa todettiin, että vientihintoja oli laskettu toimituksissa Arabiemiirikuntiin. FTS katsoi, että tapaukseen soveltui parhaiten CUP-menetelmä ja Cos Plus -menetelmä yhdistettynä. Arbitraatiotuomioistuin oli tapauksessa FTS:n kanssa samaa mieltä sovellettavasta siirtohinnoittelumenetelmästä. Huomionarvoista tapauksessa oli, että FTS:n katsomat vertailukelpoiset yhtiöt olivat merkittävästi erilaisia suhteessa RIF Trading Houseen. Kiistanalaista oli myös se, että harjoittivatko vertailukelpoiset yhtiöt vastaavaanlaista vientitoimintaa kuin RIF Trading House.²⁰⁰

Uralkaliy tapauksen perusteella voidaan päätellä, että liikevoitonettomarginaalimenetelmän käyttö vaatii huolellista perustelua ja vertailukelpoiset tiedot on valittava Venäjän verokodexin vaatimusten mukaisesti. FTS kiinnittää paljon huomiota liiketoimien vertailukelpoisuuteen, mikä edellyttää, että veronmaksajat keräävät mahdollisimman paljon todisteita liiketoimien vertailukelpoisuudesta siirtohinnoittelutarkoituksessa. Lisäksi Uralkaliy ja RIF Trading House tapaukset viestivät, että siirtohinnoittelun dokumentointi on tehtävä huolellisesti.

4.4. Siirtohinnoittelumenetelmän valinnanvapaus Brasiliassa

Lain (9439/96) 3 kappaleen 18 ja 19 §:n mukaan verovelvollinen voi valita vapaasti Brasiliassa käytöstä olevista siirtohinnoittelumenetelmistä paitsi, jos lainsäädännössä säädetään tiettyjen pakollisten menetelmien soveltamisesta tiettyihin liiketoimiin, kuten esimerkiksi tuontiin tai vientiin. Brasilian siirtohinnoittelumenetelmät eivät perustu hierarkiaan, vaan verovelvollinen voi vapaasti valita käyttämänsä siirtohinnoittelumenetelmän, kun taas OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan on valittava luotettavin menetelmä markkinaehtoisuuden määrittämiseksi.²⁰¹

²⁰⁰ *Russia vs RIF Trading House*, case No. A40-241020/18. Zolotov 2021.

²⁰¹ OECD 2019 s.66–67. Falcão s.4.

Tätä periaatetta tukevat Brasilian korkeimman hallinto-oikeuden (CARF) ratkaisut. Ensimmäisessä ratkaisussa vuodelta 2005 todettiin, että verovelvollinen voi valita edullisimman menetelmän tapauksen tosiseikkojen ja olosuhteiden perusteella. Uusimmat korkeimman hallinto-oikeuden tapaukset Brasiliassa ovat yhdenmukaisia vanhempien tapausten kanssa. Siten verovelvollinen voi valita menetelmän, joka johtaa parhaimpaan lopputulokseen verovelvollisen kannalta ja voi johtaa myös verotulojen menettämiseen.²⁰²

Veroviranomainen voi Brasiliassa muuttaa verovelvollisen valitsemaa menetelmää vain, jos verovelvollinen ei voi osoittaa siirtohinnoittelumenetelmän markkinaehtoisuutta riittävän dokumentoinnin avulla. Brasilian siirtohinnoittelujärjestelmässä on käytäntö, jonka mukaan verovelvollisen on käytettävä samaa menetelmää koko verovuoden ajan saman tyyppiseen liiketoimeen, jos Brasilian veroviranomainen on aloittanut verotarkastuksen. Menetelmän voi muuttaa, jos veroviranomainen on hylännyt verovelvollisen valitseman menetelmän. Tässä tapauksessa verovelvollinen voi 30 päivän kuluessa toimittaa uuden laskelman käyttäen mitä tahansa menetelmää, josta säädetään Brasilian laissa.²⁰³

Brasiliassa verovelvollisen on käytettävä samaa siirtohinnoittelumenetelmää kalenterivuoden aikana samalle tuotteelle tai palvelulle, mutta verovelvollinen voi vaihtaa sovellettavan menetelmän vuodesta toiseen, vaikka kyse olisi samasta tuotteesta tai palvelusta. Siten verovelvolliset voivat valita eri menetelmän seuraavalle vuodelle perustelematta valintaa.²⁰⁴

Brasiliassa ”muiden menetelmien” käyttö ei ole sallittua eikä verovelvollinen voi myöskään käyttää enempää kuin yhtä menetelmää. Verovelvollinen voi valita vain laissa säädetyistä menetelmistä, vaikka lainsäädännön ulkopuolinen menetelmä johtaisi parempaan tulokseen markkinaehtoisen hinnoittelun suhteen. ”Muiden menetelmien” käyttö hylättiin Brasilian hallinto-oikeuden päätöksellä. ”Muiden menetelmien” puuttuminen voi johtaa kaksinkertaisen verotuksen riskiin, sillä saattaa olla tapauksia, joissa mikään perinteisistä menetelmistä ei johda kohtuulliseen lopputulokseen.²⁰⁵

²⁰² OECD 2019 s.66–67

²⁰³ OECD 2019 s.66–68.

²⁰⁴ OECD 2019 s.68–69.

²⁰⁵ OECD 2019 s.68–69.

”Muiden menetelmien” käyttö voisi auttaa määrittelemään markkinaehtoiset hinnat tilanteissa, joissa OECD:n hyväksymät menetelmät eivät ole toimivia, kuten esimerkiksi aineetoman omaisuuden markkinaehtoisin hinnan määrittelyssä. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet antavat verovelvolliselle mahdollisuuden soveltaa ” muita menetelmiä”, mutta ne eivät saa korvata OECD:n siirtohinnoitteluohjeen menetelmiä, jos siirtohinnoitteluohjeen menetelmät ovat tapaukseen sopivimpia. ”Muiden menetelmien” käytön mahdollisuus lisääisi varmuutta kansainvälisestä näkökulmasta, sillä ”muiden menetelmien” käyttö on sallittua monissa valtioissa, jotka noudattavat OECD:n siirtohinnoitteluohjeita.²⁰⁶

Menetelmän valinnanvapaudesta hyötyvät sekä veroviranomainen että verovelvollinen. Veroviranomaisen näkökulmasta menetelmän tarkistaminen on yksinkertaisempaa, sillä veroviranomaisen ei tarvitse tutkia, että onko valittu menetelmä sopivin tapauksen olosuhteisiin nähden. Menetelmän valinnanvapaudessa veroviranomainen välttää veroriidan verovelvollisen kanssa, sillä veroviranomaisen ei tarvitse perustella tosiseikkoja sopivimman menetelmän valitsemiselle.²⁰⁷

²⁰⁶ OECD 2019 s.68–70.

²⁰⁷ OECD 2019 s.69.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

5.1 Eroista ja yhtäläisyyksistä

Markkinaehtoperiaate on merkittävässä asemassa Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa. Markkinaehtoperiaate on sisällytetty Suomen, Yhdysvaltojen ja Venäjän kansalliseen lainsäädäntöön. Brasilian kansallisessa siirtohinnoittelulainsäädännössä ei kuitenkaan säädetä markkinaehtoperiaatteesta ja tämä on herättänyt epäilystä siitä, että ovatko Brasilian siirtohinnoittelusäännökset markkinaehtoperiaatteen mukaisia.

Brasilian ja Yhdysvaltojen safe harbour -säännökset eroavat OECD:n siirtohinnoitteluohjeistuksesta, sillä OECD ei suosittele safe harbour -säännösten soveltamista. Suomessa ei ole käytössä siirtohinnoittelussa safe harbour -säännöksiä. Yhdysvalloissa safe harbour -säännökset liittyvät etuyhteyspalveluiden siirtohinnoitteluun, jonka mukaan etuyhteyspalvelut voidaan hinnoitella pelkästään kustannusten perusteella ilman voittolisää. Brasiliassa siirtohinnoittelusäännöksiä ei tarvitse soveltaa, jos keskimääräinen vientihinta on vähintään 90 %:a kotimaan markkinoilla käytetystä keskimääräisestä myyntihinnasta samasta palvelusta tai tuotteesta. Siirtohinnoittelusäännöksiä ei tarvitse myöskään noudattaa, jos yrityksen vienti on vähämerkityksellistä, eli alle 5 %:a yrityksen tuloista tai jos vienti on tuottanut vähintään 10 prosentin voittomarginaalin. Brasiliassa safe harbour-säännösten avulla pyritään yksikertaistamaan siirtohinnoittelun hallinnollista menettelyä. Safe harbour -säännösten takia markkinaehtoperiaate ei toteudu täydellisesti.

Toimintoanalyysiä ja vertailuanalyysiä pidetään markkinaehtoperiaatteen soveltamisen perustana, sillä liiketoimia verrataan riippumattomien osapuolten vastaaviin liiketoimiin. Suomessa vertailuanalyysin tekemisestä ei säädetä VML:ssä, vaan vertailuanalyysin tekemisessä noudatetaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeita. VML:ssä kuitenkin säädetään, että siirtohinnoitteludokumentointiin on sisällytettävä vertailuanalyysi. Yhdysvaltojen ja Venäjän kansallisessa lainsäädännössä säädetään toimintoanalyysin ja vertailuanalyysin tekemisestä. Yhdysvalloissa ja Venäjällä vertailukelpoisuutta arvioitaessa otetaan huomioon samat seikat kuin OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa. Yhdysvalloissa eroavaisuus liittyy toimintoanalyysiin, sillä toimintoanalyysissä ei lainsäädännön mukaan huomioida riskejä. Riskit huomioidaan kuitenkin vertailuanalyysissä. Brasiliassa toimintoanalyysin ja vertailuanalyysin tekemisellä ei ole samanlaista merkitystä kuin Suomessa, Yhdysvalloissa ja Venäjällä, sillä

Brasiliassa on käytössä kiinteät marginaalit. Kiinteiden marginaalien takia vertailukelpoisia liiketoimia ei tarvita.

Täydellinen vertailuanalyysi, joka sisältäisi myös toimintanalyysin ja riskianalyysin, olisi välttämätön ottaa käyttöön Brasiliassa. Kiinteät marginaalit voivat aiheuttaa tilanteita, jossa kiinteät marginaalit eivät huomioi testatun osapuolen toiminnallista profiilia. Siten kiinteät marginaalit voivat poiketa siitä markkinaehtoisesta hinnasta, joka olisi määritelty OECD:n vertailuanalyysin mukaisesti.

Suomessa siirtohinnoittelusta säädetään suppeasti VML:ssä verrattuna Yhdysvaltojen, Venäjän ja Brasilian kansalliseen lainsäädäntöön. VML:ssä ei säädetä ollenkaan siirtohinnoittelumenetelmistä, kun taas Yhdysvaltojen, Venäjän ja Brasilian kansallisessa lainsäädännössä määritellään siirtohinnoittelumenetelmät. Yhdysvalloissa siirtohinnoittelumenetelmistä säädetään kansallisessa lainsäädännössä hyvin laajasti. Lainsäädännössä määritellään eri siirtohinnoittelumenetelmiä erilaisiin liiketoimiin, kuten esimerkiksi aineelliselle ja aineettomalle omaisuudelle, kustannustenjakojärjestelyille sekä palveluille. Sääntelyssä esitetään myös esimerkkejä eri siirtohinnoittelumenetelmien soveltamisesta.

Legaliteettiperiaatteen kannalta on ongelmallista, että siirtohinnoittelumenetelmistä ei säädetä lailla Suomessa. Lakikieleltä vaaditaan esimerkiksi johdonmukaisuutta, täsmällisyyttä ja yksitulkintaisuutta. Tästä näkökulmasta siirtohinnoittelumenetelmistä säättäminen kansallisessa lainsäädännössä voisi olla ongelmallista, sillä OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa eri siirtohinnoittelumenetelmien soveltamista kuvataan eri tilanteissa. Jos siirtohinnoittelumenetelmistä säädettäisiin kansallisessa lainsäädännössä, todennäköisesti siirtohinnoittelumenetelmät tulisi ilmaista kansallisessa lainsäädännössä huomattavasti tiiviimmin kuin OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa. Jos siirtohinnoittelumenetelmistä säädettäisiin kansallisessa lainsäädännössä liian suppeasti, se voisi lisätä veroviranomaisen harkintavaltaa ja tämä voisi lisätä oikaisuvaatimusten määrää. Esimerkiksi Venäjän veroviranomainen on tehnyt oikaisuja liittyen CUP-menetelmän soveltamiseen ja tämä mahdollisesti liittyy siihen, että Venäjän lainsäädännössä on määritelty tiukka menetelmien hierarkia.

Todennäköisesti ei olisi suurta vaikutusta, jos siirtohinnoittelumenetelmistä säädettäisiin Suomessa kansallisessa lainsäädännössä, sillä OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden merkitys Suomessa on vahvistettu oikeuskäytännössä. Mikäli Suomessa haluttaisiin muuttaa

siirtohinnoittelumenetelmiä koskevaa sääntelyä, kansalliseen lainsäädäntöön voisi ottaa maininnan siitä, että kansallisia säädöksiä tulisi tulkita tavalla, joka olisi yhtenäinen OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden sekä OECD:n malliverosopimuksen kanssa.

Suomessa sovelletaan OECD:n siirtohinnoittelumenetelmiä. Yhdysvalloissa käytössä olevat siirtohinnoittelumenetelmät ovat melko samanlaisia OECD:n siirtohinnoittelumenetelmiin verrattuna, mutta Yhdysvalloissa siirtohinnoittelumenetelmien nimet ovat erilaisia. Yhdysvalloissa on käytössä kuitenkin enemmän siirtohinnoittelumenetelmiä, kuten esimerkiksi kustannustenjakojärjestelyihin tarkoitettuja menetelmiä ei ole käytössä Suomessa. Venäjän siirtohinnoittelumenetelmät ovat yhdenmukaisia OECD:n siirtohinnoittelumenetelmien kanssa, vaikka Venäjä ei ole OECD:n jäsen.

Venäjän siirtohinnoittelulainsäädäntö on kehittynyt merkittävästi siihen nähden, kuinka lyhyen ajan lainsäädäntö on ollut voimassa. Venäjän siirtohinnoittelulainsäädäntöä on vienyt merkittävästi eteenpäin OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden noudattaminen sekä Venäjän liittyminen BEPS-hankkeeseen. Venäjän siirtohinnoittelujärjestelmän eroavaisuus liittyy siirtohinnoittelumenetelmien hierarkiaan. Vaikka Venäjä noudattaa OECD:n siirtohinnoitteluohjeita, oikeuskäytännön perusteella voidaan kuitenkin päätellä, että huomattavaa painoarvoa on myös Venäjän kansallisella lainsäädännöllä. Venäjän kansallisen lainsäädännön mukaan CUP-menetelmä on ensisijainen menetelmä muihin menetelmiin nähden. Jos kyse on tuotteiden jakelusta kolmansille osapuolille, jälleenmyyntihintamenetelmä on ensisijainen menetelmä. Myös OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan CUP-menetelmää ja toista perinteistä menetelmää voidaan soveltaa yhtä luotettavasti, CUP-menetelmä tulisi asettaa etusijalle. Kuitenkin CUP-menetelmän soveltaminen on Venäjällä tarkempaa kuin Suomessa, sillä CUP-menetelmä on määritelty Venäjän kansallisessa lainsäädännössä ensisijaiseksi menetelmäksi.

Suomessa ja Yhdysvalloissa siirtohinnoittelumenetelmille ei ole asetettu hierarkkista järjestystä, paitsi yllä mainittu OECD:n suositus noudattaa CUP-menetelmää. Suomessa ja Yhdysvalloissa noudatetaan parhaimman menetelmän periaatetta, jonka mukaan verovelvollinen voi valita vapaasti menetelmän, joka johtaa parhaiten markkinaehtoiseen tulokseen. Brasiliassa verovelvollinen voi valita minkä tahansa menetelmän lainsäädännössä olevista menetelmistä, joka ei välttämättä johda markkinaehtoiseen lopputulokseen.

OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan ”muiden menetelmien” soveltaminen on mahdollista, kun taas Brasiliassa ”muiden menetelmien” käyttö ei ole ollenkaan sallittua. Venäjällä siirtohinnoittelumenetelmien soveltaminen on joustavampaa, sillä kansallisen lainsäädännön mukaan kahden tai useamman siirtohinnoittelumenetelmän yhdistäminen on sallittua. Myös Yhdysvalloissa verovelvollinen voi käyttää muita menetelmiä kuin kansallisessa lainsäädännössä mainittuja menetelmiä.

Brasilian siirtohinnoittelumenetelmät eroavat merkittävästi OECD:n siirtohinnoittelumenetelmistä. Brasiliassa on käytössä ainoastaan kolme OECD:n perinteistä siirtohinnoittelumenetelmää, jotka ovat jaettu tuonnille ja viennille erikseen. Brasiliassa ei ole ollenkaan käytössä liiketoimintomarginaalimenetelmää eikä voitonjakamismenetelmää. OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa on määritelty viisi siirtohinnoittelumenetelmää. Suomessa, Venäjällä ja Yhdysvalloissa on käytössä kaikki viisi siirtohinnoittelumenetelmää. CUP/CUT-menetelmän käyttöä suositellaan, jos liiketoimelle löytyy samankaltaisia vertailukelpoisia liiketoimia. Jos CUP/CUT-menetelmää ei voida soveltaa, sovellettavaksi tulevat voittopohjaiset siirtohinnoittelumenetelmät, kuten TNMM/CPM-menetelmät.

Brasilian PIC/PVEx-menetelmä muistuttaa OECD:n CUP-menetelmää. Erityisesti Brasilian jälleenmyyntihintamenetelmää ja kustannusvoittolisämenetelmää vastaavat menetelmät eroavat merkittävästi OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaisista jälleenmyyntihintamenetelmästä ja kustannusvoittolisämenetelmästä. Sen sijaan, että vertailutiedot saataisiin riippumattomilta osapuolilta, siirtohinnoissa on käytettävä kiinteitä marginaaleja. Marginaalit vaihtelevat tuotteesta riippuen ja siitä, onko kyse viennistä vai tuonnista. Marginaalit lisätään tai vähennetään tuotteen hinnasta, joten kiinteät marginaalit antavat katon tuontihinnoille ja minimihinnat vientituotteille. Ongelma kiinteissä marginaaleissa voi olla, että ne eivät heijasta todellisuutta markkinoista.

Lähtökohtaisesti Suomessa verovelvollisella on vapaus valita siirtohinnoittelumenetelmä OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden ja KHO:n ratkaisun mukaan. KHO on ollut samoilla linjoilla verovelvollisen kanssa myös aikaisemmassa siirtohinnoittelutapauksessa. *Urpilainen* on luonnehtinut KHO 2017:145 tapausta ohjeeksi Verohallinnolle siitä, että sen tulee tarkastella verovelvollisen tosiasiallisesti soveltamaa siirtohinnoittelumallia ja sen markkinaehtoisuutta, eikä määrätä veronkorotuksia vain sillä perusteella, että sen mielestä jokin muu malli olisi toteuttanut markkinaehtoperiaatetta peremmin. Verohallinnolla täytyy olla vahvaa

näyttöä siitä, että verovelvollisen käyttämä malli ei johda markkinaehtoiseen lopputulokseen.²⁰⁸ KHO katsoi, että yksikin vertailukelpoinen yhtiö voi riittää osoittamaan liiketoimien markkinaehtoisuuden. Suomen oikeuskäytännön perusteella voidaan päätellä, että Verohallinnon tulee tukea verovelvollisen soveltavaa siirtohinnoittelumallia, ellei Verohallinnolla ole vahvaa näyttöä jonkun toisen menetelmän soveltuvuudesta.

Venäjällä siirtohinnoitteluun liittyvä oikeuskäytäntö on jäänyt vielä hyvin vähäiseksi ja yksipuoliseksi. Tällä hetkellä tuomioistuimeen edenneet tapaukset ovat liittyneet lähinnä CUP-menetelmän soveltamiseen. Venäjän viranomaisen vaatii vahvaa näyttöä siirtohinnoittelumenetelmien soveltamisessa ja vertailukelpoisten yritysten on harjoitettava hyvin samantilaista toimintaa.

Yhdysvalloissa verovelvollisella on oikeus valita siirtohinnoittelumenetelmä vapaasti, joka johtaa markkinaehtoiseen lopputulokseen. Yhdysvalloissa viimeaikaisimmat siirtohinnoittelutapaukset liittyvät aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun. Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelutapauksissa markkinaehtoinen hinta on osoitettu CUT-menetelmän avulla. Yhdysvalloissa siirtohinnoittelutapauksia julkaistaan merkittävästi ja common law-valtiona oikeustapaukset ovat merkittäviä Yhdysvalloissa. CPM-menetelmä on myös Yhdysvalloissa suosittu siirtohinnoittelumenetelmä.

Brasiliassa yksi merkittävä siirtohinnoittelutapaus liittyy tuonnin jälleenmyyntihintamenetelmään, jossa vahvistettiin uudet kiinteät marginaalit. Brasiliassa ei ole merkittävästi oikeustapauksia liittyen siirtohinnoittelumenetelmiin. Mahdollisesti safe harbour-sääntelyn takia oikeustapausten määrä jää vähäiseksi, sillä safe harbour-sääntely mahdollistaa sen, että siirtohinnoittelusääntely ei välttämättä tule ollenkaan sovellettavaksi. Brasiliassa verovelvollinen voi vapaasti valita minkä tahansa siirtohinnoittelumenetelmän ja mahdollisesti tämän takia Brasilian veroviranomaisen ja verovelvollisen takia ei synny tulkinnanvaraisia tilanteita siirtohinnoittelumenetelmän valinnasta, joka vaatisi Brasilian muutoksenhakutuomioistuimen (CARF) tulkintaa. Lisäksi vaikutusta voi olla myös sillä, että Brasilian siirtohinnoittelusääntely on suhteellisen uutta, verrattuna esimerkiksi Yhdysvaltojen siirtohinnoittelusääntelyyn.

²⁰⁸ Urpilainen 2017 s.3.

Tutkimuskysymykseen vastaaminen sen osalta, että onko verovelvollisella oikeus valita käyttämänsä siirtohinnoittelumenetelmä, on selkeä Brasilian osalta, sillä Brasiliassa verovelvollinen voi valita vapaasti käyttämänsä siirtohinnoittelumenetelmän. Kuitenkaan verovelvollisella ei ole täysi valinnanvapaus, sillä verovelvollisen täytyy kuitenkin huomioida siirtohinnoittelumenetelmän valinnassa Brasiliassa tuonnin ja viennin omat siirtohinnoittelumenetelmät. Valinnanvapaus ei ole yhtä selkeä Suomessa ja Yhdysvalloissa, sillä verovelvollisen täytyy huomioida parhaimman menetelmän periaate ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeet. Venäjällä verovelvollisen täytyy huomioida valinnanvapaudessa kansallinen lainsäädäntö. Toisaalta Suomessa, Yhdysvalloissa ja Venäjällä valinnanvapaus on laajempi, sillä verovelvollinen voi valita siirtohinnoittelumenetelmäksi myös ”muun menetelmän”.

	Markkinaehtoperiaate	Vertailuanalyysi	Menetelmän hierarkia	Käytössä OECD:n menetelmät	Parhaimman menetelmän periaate
Suomi	X	X	-	X	X
Yhdysvallat	X	X	-	X	X
Venäjä	X	X	X	X	-
Brasilia	-	-	-	Osittain	-

Taulukko 4. Yhteenveto yhtäläisyyksistä ja eroavaisuuksista Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa.

5.2 Markkinaehtoperiaatteen tulevaisuus

Markkinaehtoperiaatteella on merkittävä vaikutus tällä hetkellä Suomessa, Yhdysvalloissa ja Venäjällä. Erityisesti Yhdysvalloissa markkinaehtoperiaatteella on pitkä historia. Nykyisen markkinaehtoperiaatteen vaihtoehdoksi on esitetty ”*formulary apportionment*” tai ”FA” menetelmää. Erityisesti FA-menetelmän käytöstä on ollut keskustelua OECD:n digiveron²⁰⁹ yhteydessä. FA-menetelmän tarkoituksena on jakaa verotusoikeus esimerkiksi myynnin, varallisuuden ja työntekijöiden perusteella. Verotettava tulo allokoitaisiin tulon lähteille ennalta sovittujen ehtojen mukaisesti. FA-menetelmä ei perustu erillisyhtiöperiaatteeeseen, vaan menetelmä perustuu yhteisen veropohjan laskentaan ja jakamiseen. Monet osavaltiot Yhdysvalloissa käyttävät FA-menetelmää verotettavan tulon määrittämiseen eri osavaltioissa. FA-menetelmää ei käytetä Yhdysvalloissa kansainvälisesti. FA-menetelmää on käytetty Yhdysvalloissa, sillä osavaltiot ovat taloudellisesti niin integroituneita, että tulon allokointi konserniyhtiössä osavaltioiden välillä olisi epäkäytännöllistä määrittellä erillisyhtiöperiaatteen mukaan.²¹⁰

Keskeiset kysymykset tulon allokoinnissa olisivat, että miten uudelleen jaettavan tuoton määrä määritellään ja miten tuotto jaetaan sen syntymiseen liittyvien valtioiden kesken verotettavaksi. Näitä kysymyksiä varten OECD on esittänyt uusia menetelmiä²¹¹. Huomionarvoista OECD:n esittämässä menetelmässä on, että kaikki menetelmät siirtäisivät verotusoikeuden yrityksen keskeisistä toimintamaista asiakas -ja käyttäjäkunnan sijaintimaahan. Ehdotetut menetelmät painottavat vähemmän monikansallisten yritysten suorittamia toimintoja, varoja ja riskejä. Tämä lähestymistapa eroaa nykyisestä markkinaehtoperiaatteesta.²¹²

OECD:n esittämistä menetelmistä on esitetty väitteitä puolesta ja vastaan. OECD:n esittämien menetelmien keskeinen tavoite on verovarmuuden saavuttaminen. Kuitenkin menetelmiä pidetään monimutkaisina ja yritykset ovat huolissaan menetelmistä aiheutuvista

²⁰⁹ OECD:n pilari yhden ja pilari kahden hankkeiden tarkoituksena on vastata digitaalisen talouden tuomiin haasteisiin kansainvälisessä verotuksessa. Ensimmäinen pilari koskee digitaalisia liiketoimintamalleja, jotka koskevat tilanteita, joissa monikansallisilla yrityksillä ei muodostu fyysistä läsnäoloa. Siten verotus perustuisi fyysisen läsnäolon sijaan myyntitulon. Toisen pilarin, jota kutsutaan myös Global Anti-Base Erosion (GloBE), keskittyy veronkierron puuttumiseen vähimmäisverotuksen avulla. OECD 2020 s.11. OECD 2020 kohta 1.1. Overall design considerations and high level summary.

²¹⁰ Cottani 2016 s.755. Grinberg 2020 s.287. Graetz 2021 s.216. The Tax Policy Center.

²¹¹ Muokattu jäännösvoitonjakomenetelmä (*Modified Residual Profit Split Method*), Murto osien jakomenetelmä (*Fractional Apportionment Method*) ja Jakeluun perustuvat lähestymistavat (*distribution-based approaches*). Rapo 2019.

²¹² Graetz 2021 s.215. Grinberg 2020 s.283. Bowie ym. 2020.

kustannuksista. FA-menetelmä voi olla kohtuuton, kun yrityksen verovelvollisuutta tiettyyn valtioon tarkastellaan vain myynnin laajuuden perusteella. FA-menetelmän haasteena on myös eri tulonjakotekijöiden määrittely, kuten myynnin, työntekijöiden, omaisuuden tai käyttäjien perusteella. Jos FA-menetelmää päädyttäisiin käyttämään, tulisi verotusoikeuden jakamisesta tehdä kansainvälinen sopimus. Valtioiden tulisi päästä yhteisymmärrykseen varallisuuden ja aineettoman omaisuuden arvostamisesta sekä laskentakaavoista.²¹³

5.3 De lege ferenda

Markkinaehtoperiaate tulee todennäköisesti säilymään ohjaavana periaatteena siirtohinnoittelussa Suomessa, Yhdysvalloissa ja Venäjällä. Nähtäväksi jää, että miten markkinaehtoperiaate kehittyy Brasiliassa. Markkinaehtoperiaatteen väistyminen ei todennäköisesti tule tapahtumaan vielä lähitulevaisuudessa, sillä OECD:n ehdottamiin uusiin menetelmiin liittyy paljon kysymysmerkkejä, jotka OECD:n täytyy ratkaista. Mahdollinen muutos tulisi muuttamaan markkinaehtoperiaatteen ja myös kiinteän toimipaikan määritelmää. Uudistusten voimaantulo vaatisi muutoksia myös valtioiden välisiin verosopimuksiin ja kansalliseen lainsäädäntöön. Jos FA-menetelmää päädyttäisiin käyttämään markkinaehtoperiaatteen sijaan, verotusoikeuden jakamisesta tulisi sopia valtioiden kesken. Markkinaehtoperiaatteen uudistuminen tulisi vaikuttamaan kaikkiin tutkimuksen kohteena oleviin valtoihin.

Kuten aikaisemmin todettu, KHO on vahvistanut, että OECD:n siirtohinnoitteluohjeet ovat merkittävä tulkintalähde siirtohinnoitteluasioissa ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden asema oikeuslähteenä on siirtohinnoittelussa vakiintunut. Suomen oikeuskäytännön ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden perusteella voidaan päätellä, että myös tulevaisuudessa yrityksellä on mahdollisuus valita vapaasti soveltuvien siirtohinnoittelumenetelmä, kunhan yritys huomioi OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden suositukset. Nähtäväksi jää kuitenkin lähitulevaisuudessa, että mikä asema nykyisillä OECD:n siirtohinnoittelumenetelmillä tulee olemaan, jos OECD esittää uusia menetelmiä digitalisaation tuomiin haasteisiin. Nähtäväksi jää myös, että olisiko uusissa menetelmissä edellytyksiä, jotka vaikuttaisivat verovelvollisen valinnanvapauteen.

Myös Yhdysvaltojen osalta voidaan päätellä, että verovelvollinen voi valita tulevaisuudessa siirtohinnoittelumenetelmän vapaasti, kunhan menetelmän soveltuminen perustellaan

²¹³ Graetz 2021 s.225. De Robertis 2018. Scheinder 2020.

huolellisesti siirtohinnoitteludokumentaatioissa. Yhdysvalloissa ratkaistavana ovat myös tulevaisuudessa aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelukysymykset. Yhdysvalloissa yksi merkittävä oikeustapaus lähitulevaisuudessa tulee olemaan *Coca-Cola Co. v. Commissioner of Internal Revenue*, joka esiteltiin myös aikaisemmin tutkimuksessa. Tapaus on tärkeä ennakkotapaus Yhdysvalloissa voitonjakojärjestelytapauksissa. Jos Coca-Cola Co. ei valituksessa voita tapausta, Facebookin kaltaiset yritykset voivat olla heikommassa asemassa IRS:ää vastaan.²¹⁴

OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden asema on vakiintunut Venäjällä ja todennäköisesti OECD:n siirtohinnoitteluohjeilla säilyy vakiintunut asema myös tulevaisuudessa. Venäläisten yritysten ja myös monikansallisten yritysten on mahdollisesti myös tulevaisuudessa otettava huomioon CUP-menetelmän etusija ja kiinnitettävä erityistä huomiota yrityksen valitsemiin vertailutietoihin. Esimerkiksi suomalaisten yritysten on huomioitava CUP-menetelmän etusija muihin menetelmiin nähden liiketoiminnassa Venäjällä.

Brasilian siirtohinnoittelulainsäädännön kehitys jää nähtäväksi lähitulevaisuudessa. OECD:n selvityksestä²¹⁵ käy ilmi, että Brasilian tulisi tehdä monia muutoksia siirtohinnoittelulainsäädäntöön. Myös *Toledo Pires de Oliviera* on artikkelissaan arvioinut, että ennen OECD:n jäsenyyden saamista Brasiliassa on vielä pitkä matka. Brasilian tulisi ottaa käyttöön viisi OECD:n siirtohinnoittelumenetelmää, jotta Brasilian siirtohinnoittelujärjestelmä olisi yhdenmukainen OECD:n siirtohinnoittelujärjestelmän kanssa. Brasilian voimassa olevat perinteiset siirtohinnoittelumenetelmät tulisi muuttaa siten, että ne olisivat täydellisesti OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaiset. Lisäksi Brasilian tulisi ottaa käyttöön liiketoimintomarginaalimenetelmä sekä voitonjakamismenetelmä. Brasiliassa tulisi ottaa käyttöön myös ”sopivimman menetelmän” kriteeri, jonka mukaan verovelvollisin tulisi valita menetelmä, joka johtaa parhaimpaan lopputulokseen markkinaehtoperiaatteen kannalta.²¹⁶

Jos Brasilia yhdenmukaistaa kansallisia siirtohinnoittelusäännöksiä OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaiseksi, yritysten on huomioitava, että tulevaisuudessa siirtohinnoittelumenetelmää ei voi valita täysin vapaasti. Brasilian siirtohinnoittelusääntely on huomattavasti

²¹⁴ White 2021.

²¹⁵ Transfer Pricing in Brazil: Towards Convergence with the OECD Standard.

²¹⁶ OECD 2019 s. 249.

Suomea, Yhdysvaltoja ja Venäjää jäljessä, eikä siirtohinnoittelumenetelmän valinta johda tällä hetkellä välttämättä markkinaehtoiseen lopputulokseen.

Yhtenäinen siirtohinnoittelukäytäntö ja siirtohinnoittelumenetelmät helpottaisivat todennäköisesti esimerkiksi siirtohinnoittelusääntely ja siirtohinnoittelumenetelmät helpottaisivat esimerkiksi suomalaisia yrityksiä laajentamaan liiketoimintaa Brasiliaan. Brasilian siirtohinnoittelusääntelyn merkittävä eroavaisuus OECD:n siirtohinnoitteluohjeista mielestäni osoittaa, että yhtenäiset siirtohinnoittelusäännökset olisivat kansainvälisen kaupan näkökulmasta etu ja yhtenäiset säännökset edistäisivät kansainvälistä kauppaa. Kun siirtohinnoittelusäännökset ovat yhtenäiset, kansainvälisen konsernin on helpompi ennakoida ja minimoida siirtohinnoitteluun liittyviä riskejä.