

Siirtohinnoittelu – veronkierron väline vai vaativa velvoite?

- **Kun konsernin eri yhtiöt ostavat toisiltaan tuotteita ja palveluita, kaupoissa tulee käyttää markkinahintaa. Sen määrittäminen on monimutkainen ja työläs prosessi. Kyse on siirtohinnoittelusta.**
- **Valtiot harjoittavat yhä aggressiivisempaa siirtohintapolitiikkaa. Jokainen valtio haluaa varmistaa itselleen mahdollisimman suuren osan yrityksen voitosta. Tämä voi johtaa valtioiden välisiin pitkiin kiistoihin. Kunnes riita ratkeaa, yritystä verotetaan kansainvälisten sopimusten vastaisesti kahdessa maassa.**

Julkisuudessa on puhuttu paljon yritysten siirtohinnoittelusta. Keskustelua on leimannut ajatus siitä, että siirtohinnoittelu olisi yrityksille väline välttää Suomen verotusta. Tämä on väärä johtopäätös.

Sekä Suomen sisäinen lainsäädäntö että Suomen solmimat verosopimukset edellyttävät, että konsernin sisäisissä kaupoissa käytetään markkinaehtoista hinnoittelua. Tämä ei ole aina yksinkertaista.

Siirtohinnan määrittelyssä käytetään apuna OECD:n laatimia siirtohintaohteita. Lisäksi monilla valtioilla on omia kansallisia ohjeita oikean hinnoittelun määrittämiseksi. Ymmärrettävästi ohjeetkaan eivät pysty antamaan yhtä ja ainoaa oikeaa siirtohintaa.

Hinnoitteluohjeet sisältävät erilaisia menetelmiä, joiden avulla oikea siirtohintaa pitäisi voida määrittellä. Silti samaa menetelmää käyttäenkin voidaan päätyä useaan eri hintaan. Tästä huolimatta konsernin pitäisi löytää hinta, joka kelpaa yhtiölle, emoyhtiön verottajalle ja toisessa valtiossa sijaitsevan tytäryhtiön verottajalle.

Siirtohinnoittelu on valtioiden temmellyskenttä

Kansainvälisessä verotuksessa törmätään yhä useammin tilanteisiin, joissa kahden valtion verottajat ovat käytettävästä siirtohinnasta eri mieltä. Valtioiden ovat alkaneet harjoittaa tietoisesti yhä aggressiivisempaa siirtohintapolitiikkaa.

Siirtohinnoittelussa käytetty korkomarginaali ei esimerkiksi kelpaakaan toisen valtion verottajalle, vaikka toinen valtio on sen nimenomaisesti hyväksynyt. Tämä aiheuttaa yritykselle kahdenkertaista verotusta.

Ratkaisu tilanteeseen löytyy usein vasta vuosien jälkeen valtioiden välisten neuvottelujen ja erilaisten verotusmenettelyjen kautta. Koko tämän ajan yritykseen kohdistuu kansainvälisten sopimusten vastaisesti kahdenkertainen verotus.

Oikean, kaikille kelpaavan, siirtohinnan löytäminen on yrityksille kallis prosessi. Sekään ei riitä, että lopulta löytyy kaikille osapuolille kelpaava hinta. Yrityksen on lisäksi laadittava dokumentaatio, miten käytettyyn siirtohintaan on päädytty.

Siirtohinnoitteluun liittyy monia vaikeuksia, niin yrityksen kuin verottajankin kannalta. Se on kuitenkin normaalia kansainvälistä yritystoimintaa. Toiminnan leimaaminen verovilpiksi on ehdottoman väärä johtopäätös.

Mitä on siirtohinnoittelu?

- Kyse on konsernin sisäisten liiketoimien hinnoittelusta
- Verotuksen lähtökohtana on tulojen ja menojen kohdistaminen sinne, minne ne kuuluvat
- Myös konsernien sisällä on noudatettava markkinaehtoperiaatetta eli sisäiset kaupat ja palvelut on hinnoiteltava markkinaehtoisesti

Siirtohinnoittelu on valtioiden temmellyskenttä

- **Valtiot turvaavat oman verokertymänsä siirtohinnoittelun avulla**
 - Valtioiden haluavat osansa kansainvälisen yrityksen voitosta
 - Valtioiden harjoittavat yhä aggressiivisempää siirtohintapolitiikkaa
- **Siirtohinnoittelussa konserni ei yritä vähentää verotettavan tulon määrää – valtiot ovat voittajia tai häviäjiä**
 - Valtioiden väliset kiistat ratkaistaan ns. MAP-menettelyssä (= valtioiden välinen neuvottelumekanismi)
 - Kunnes ratkaisu saadaan, yritykseen kohdistuu kahdenkertainen verotus ja viivästysseuraamukset