

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Ärikorralduse instituut

Eve Lille

**SIIRDEHINDADE DOKUMENTEERIMINE KOLME
ETTEVÕTTE NÄITEL**

Lõputöö

Õppekava MAJANDUSARVESTUS JA ETTEVÕTLUSE JUHTIMINE, peeriala
majandusarvestus

Juhendaja: Sulev Luiga, MBA

Kaasjuhendaja: Ester Vahtre, EMBA

Tallinn 2020

Deklareerin, et olen koostanud töö iseseisvalt ja olen viidanud kõikidele töö koostamisel kasutatud teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele, ning ei ole esitanud sama tööd varasemalt ainepunktide saamiseks. Töö pikkuseks on 8764 sõna sissejuhatusest kuni kokkuvõtte lõpuni.

Eve Lille

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 166065BDMR

Üliõpilase e-posti aadress: evelille0@gmail.com

Juhendaja: Sulev Luiga, MBA:

Töö vastab kehtivatele nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaasjuhendaja Ester Vahtre, EMBA:

Töö vastab kehtivatele nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees Ester Vahtre, EMBA:

Lubatud kaitsmisele

.....

(nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

LÜHIKOKKUVÕTE	4
LÕPUTÖÖS KASUTATAVAD LÜHENDID	5
SISSEJUHATUS	6
1. TURUVÄÄRTUSE MÄÄRAMISE MEETODID JA DOKUMENTEERIMINE	8
1.1. Traditsioonilised tehingute turuväärtuse määramise meetodid	10
1.2. Kasumipõhised tehingute turuväärtuse määramise meetodid	14
1.3. Kulude jagamise kokkulepped seotud isikute vahel.....	17
1.4. Siirdehinna dokumentatsiooni koostamise nõuded	20
2. SIIRDEHINDADE DOKUMENTEERIMISE PRAKTIKA SELGITAMINE.....	23
2.1. Uuringuobjektide ning uuringu meetodika kirjeldus.....	23
2.2. Siirdehindade turuväärtuse määramise meetodite valiku analüüs ning lähenemisviiside selgitamine kolme ettevõtte näitel	25
2.2.1. Põhitegevusega seotud tehingud.....	26
2.2.2. Juhtimisteenustega seotud tehingud	29
2.2.3. Finantseerimistehingud.....	31
2.2.4. Vara ostu-, müügi- ja kasutusrenditehingud.....	32
2.3. Dokumenteerimisega seotud halduskoormus ja tõendusmaterjalide kogumine.....	34
2.4. Järeldused siirdehindade dokumenteerimise praktika kohta	35
KOKKUVÕTE	37
SUMMARY	39
KASUTATUD ALLIKATE LOETELU	42
LISAD	44
Lisa 1. Intervjuu küsimustik	44
Lisa 2. Kontrollitud tehingud ja turuväärtuse määramise meetodid ning kulude jagamine	45
Lisa 3. Maksuhalduri esindaja vastused intevjuu küsimustikule.....	46
Lisa 4. Lihtlitsents	48

LÜHIKOKKUVÕTE

Lõputöö eesmärk on leida kontrollitud tehingute turuväärtuse määramise meetodite dokumenteerimise sarnasusi ja erinevusi, uurida dokumenteerimist mõjutavaid asjaolusid ning selgitada välja praktikas levinumad lähenemisviisid siirdehindade maksustamise korraldamisel kolme ettevõtte näitel.

Lähtuvalt seatud eesmärgist on püstitatud kaks uurimisküsimust:

- 1) Millistest tunnustest ning miks sõltub erinevate ettevõtete puhul siirdehinna dokumentatsioonis meetodite valik kontrollitud tehingute turuväärtuse määramiseks?
- 2) Kas ettevõtted koostavad siirdehinna dokumentatsiooni edasiulatuvalt või tagasiulatuvalt ning kuidas see mõjutab ettevõtete turuväärtuse määramise meetodite valikut ja tõendusmaterjali koondamise ajakulu?

Tegemist on kvalitatiivse uurimusega, mille raames autor võrdleb kolme ettevõtte siirdehinna dokumentatsioone selgitamaks esinevaid sarnasusi ja erinevusi turuväärtuse määramise meetodite valikul ja dokumenteerimisel. Andmed analüüsi teostamiseks pärinevad autori poolt teostatud klienditöödest siirdehindade dokumenteerimise teemadel, töödes osalenud nõustajatelt ja kirjallikus vormis läbi viidud intervjuust maksuhalduri esindajaga.

Analüüsi tulemusena ilmneb, et Eesti kontekstis esineb vajakajäämisi teoreetilistes käsitlustes siirdehindu ja nende dokumenteerimist reguleerivates juhendites. Lisaks ei ole tehingute turuväärtuse määramiseks alati võimalik kasutada kõigile võrdsetel alustel sobivaid lähenemisviise. Siirdehinna dokumentatsiooni koostamisel sõltub turuväärtuse määramise meetodi valik tõendusmaterjali kättesaadavusest ning dokumentatsiooni koostamisel *ex post facto* analüüsimeetodi kasutamine suurendab ettevõtete halduskoormust.

Võtmesõnad: siirdehinna dokumentatsioon, turuväärtuse määramise meetodid, seotud isikute vahelised tehingud

LÕPUTÖÖS KASUTATAVAD LÜHENDID

BEPS – *Base Erosion and Profit Shifting* (maksubaasi kahanemine ja kasumi ümberpaigutamine)

C+ – *Cost Plus method* (kulupõhine meetod)

CbC – *Country-by-Country*

CCA – *Cost Contribution Agreement* (kulude jagamise kokkulepe)

CUP – *Comparable Uncontrolled Price method* (võrreldava hinna meetod)

EBIT – *Earnings Before Interest and Tax* (ärikasum)

EMTA – Eesti Maksu- ja Tolliamet

JTPF – *Joint Transfer Pricing Forum* (Euroopa Liidu Siirdehindade Alane Ühendatud Foorum)

MTVS – Maksualase teabevahetuse seadus

OECD – *Organization of Economic Co-operation and Development* (Majandusliku Koostöö ja Arengu Organisatsioon)

PSM – *Profit Split method* (jagatud kasumi meetod)

RPM – *Resale Price method* (edasimüügi hinna meetod)

TNMM – *Transactional Net Margin method* (tehingupõhine tootluse meetod)

TuMs – Tulumaksuseadus

SISSEJUHATUS

Viimase kümne aasta vältel on siirdehindade temaatika rahvusvahelisel tasandil järjest enam tähelepanu saanud. 2017. aastal andis Majandusliku Koostöö ja Arengu Organisatsioon (OECD) välja täiendatud juhendi (*OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*) siirdehindade reguleerimiseks. Juhendi täiendatud versioon lähtub suures osas projektist BEPS ehk maksubaasi kahanemise ja kasumi ümberpaigutamise meetmetest. Tegemist on meetmetega, mille raames OECD liikmesriigid peavad tegema koostööd maksutamise vältimise strateegiate, mis sisuliselt kasutavad ära nii öelda auke seadusandluses, kasutamise lõpetamiseks (OECD 2013, 8).

Siirdehinnaks peetakse seotud isikute vahel tehtavas tehingus rakendatavat hinda. Majerovitš *et al.* (2019) on kirjeldanud siirdehindade rakendamist nii siirdehindade tegeliku majandusliku tekkimiseks tavapäraistes majandustehingutes kui ka siirdehindadega manipuleerimisena maksueeliste saamiseks. Turuväärtusest hälbivate siirdehindade rakendamise eesmärk on kasumite või kahjumite kandmine ühelt maksumaksjalt teisele. Sellest tulenevalt on oluline, et seotud isikute vaheline tehing ehk kontrollitud tehing oleks hinnastatud turuväärtuse põhimõtte kohaselt justkui tehing oleks toimunud turul sõltumatute osapoolte vahel.

Lõputöö eesmärk on leida kontrollitud tehingute turuväärtuse määramise meetodite dokumenteerimise sarnasusi ja erinevusi, uurida dokumenteerimist mõjutavaid asjaolusid ning selgitada välja praktikas levinumad lähenemisviisid siirdehindade maksustamise korraldamisel kolme ettevõtte näitel.

Töös uuritavateks probleemideks on siirdehinna turuväärtuse määramise meetodite valikud praktikas, et tuvastada sarnasusi ning erinevusi lähenemisviisides kontrollitud tehingute turuhinnale vastavuse tõendamisel ning siirdehinna dokumentatsiooni koostamisest tingitud võimaliku mõju avaldumine ettevõtete halduskoormusele kolme ettevõtte näitel.

Lähtuvalt seatud eesmärgist on püstitatud kaks uurimisküsimust:

- 1) Millistest tunnustest ning miks sõltub erinevate ettevõtete puhul siirdehinna dokumentatsioonis meetodite valik kontrollitud tehingute turuväärtuse määramiseks?
- 2) Kas ettevõtte koostavad siirdehinna dokumentatsiooni edasiulatuvalt või tagasiulatuvalt ning kuidas see mõjutab ettevõtete turuväärtuse määramise meetodite valikut ja tõendusmaterjali koondamise ajakulu?

Lõputöös kasutatakse valdavalt kvalitatiivseid uurimismeetodeid ja uurimisobjektideks on kolme ettevõtte siirdehinna dokumentatsioonid. Lõputöös teostatakse võrdlusanalüüs nende ettevõtete siirdehinna dokumentatsioonides kasutatud turuväärtuse tõendamise meetodite osas, et selgitada levinumad lähenemisviisid meetodite valikul ja siirdehinna meetodite valikut mõjutavad tingimused uurimisobjektide lõikes. Lisaks autor on viinud läbi intervjuu maksuhalduri esindajaga, et uurida statistilisi näitajaid siirdehinna dokumentatsiooni vastavuskontrolli läbiviimise kohta tõstatamaks uurimisprobleemi aktuaalsust ning uurimisobjektide esinduslikkust järelduste tegemiseks.

Lõputöös kasutatavad andmed pärinevad autori poolt teostatud klienditöödest, töödes osalenud nõustajatelt ning kirjalikus vormis läbi viidud intervjuust maksuhalduri esindajaga. Võrdlusanalüüsis kasutatav valim on esinduslik seetõttu, et kolme ettevõtte näitel tehinguliikide hinnastamise turuväärtuse tõendamise meetodite võrdlemisel on võimalik teha järeldusi praktikas levinud lähenemisviiside kohta. Samuti saab tuua välja peamised erinevused lähenemisviisides, kui neid esineb ning juhul, kui maksuhaldurilt saadud tagasiside täiendavalt võrdlusanalüüsi tulemusi kinnitab. Lõputöös ei ole võimalik avalikustada analüüsitava ettevõtete nimesid, vaid on toodud välja nende üldised kirjeldused, kuivõrd seda on tarvis analüüsi mõistmise eesmärgil.

Lõputöö on jagatud kaheks põhipeatükiks. Esimeses osas antakse ülevaade seatud isikute vahel tehtud tehingute turuväärtuse määramise meetoditest, kulude jagamise kokkulepetest ja dokumenteerimise üldistest regulatiivsetest nõuetest. Teine osa sisaldab kolme ettevõtte andmete analüüsi ja võrdlemist tuvastamaks sarnasusi ning erinevusi lähenemisviisides. Ühtlasi on ka analüüsitud dokumenteerimise praktikat ning kirjeldatud maksuhalduri esindajaga läbi viidud intervjuu tulemusi. Toetudes võrdlusanalüüsile ning intervjuu tulemustele on autor teinud oma järeldused ning ettepanekud. Lisades on esitatud intervjuus kasutatud küsimustik, maksuhalduri esindajalt saadud tagasiside küsimustikule, seatud isikute vahelised tehingud ning kolme ettevõtte siirdehinna dokumentatsioonides rakendatud turuväärtuse määramise meetodid.

1. TURUVÄÄRTUSE MÄÄRAMISE MEETODID JA DOKUMENTEERIMINE

Kaupade ning teenuste hinnad kujunevad turul sõltumatute osapoolte vahel peetavates läbirääkimistes ehk lähtuvalt turuväärtuse põhimõttest. Siirdehinnastamist kui tegevust saab defineerida kaupade ning teenuste hinna määramisena seotud isikute, tavapäraselt ühiselt kontrollitavate ettevõtete grupi, vahel tehtud tehingutes. Sarnaselt Malesky'le (2015, 670-671) arvab ka autor, et seotud isikute vahel tehtud tehingu puhul on üldreeglina tegemist tavapärase äritegevusega võrreldava ning mitte ebaeetilise või seadusvastase tegevusega. Samas on kontrollitud tehingute puhul oluline tähele panna, et oleks täidetud kohalikke siirdehinna- ning maksuregulatsioonide nõudeid. Siirdehindade temaatika käsitlemisel tuleb siiski nõustuda ka Melnychenko *et al.* (2017) ja paljude teistega, et siirdehindades tehtud tehingute puhul on võimalik kasutada ära võimalusi hindadega manipuleerimiseks, st hindade mittepõhjendatud ülepaisutamiseks või mittelubatud vähendamiseks. Selline lähenemine kahandab ühe tehingu osapoolte kasumit, mis sisuliselt tähendab otsesemalt või kaudsemalt maksude maksmisest kõrvale hoidumist.

Seega saab siirdehinnastamisel tegemist olla kasumi ümberpaigutamise meetodiga (vt Tabel 1), mille alusel jaotatakse maksueelne kasum riigisisiselt või piiriülevalt nende ettevõtete vahel, mis on omavahel ühise kontrolli kaudu seotud. Seega kõidavad maksuhaldurite tähelepanu eelkõige sellised tehingud, mille puhul kantakse kasumid läbi tehingute kõrge maksumääraga riikidest madala maksumääraga riikidesse. Piiriülene kasumi siirdamine seab maksuhaldurid ebasoodsasse olukorda, kus ühtpidi justkui tuleks kaitsta oma riigi maksubaasi, ent teistpidi samas ka säilitada potentsiaali välisinvestorites huvi äratamiseks (Malesky 2015, 671). Näideteks kasumi siirdamisel võivad olla ebamõistliku kasumimarginaaliga konsultatsiooniteenuste osutamine ning immateriaalse varaga seotud brändi- ja litsentsikasutustasud, mis ei peegelda nende varade tegelikku turuväärtust. Eesti kontekstis võidakse samuti ära kasutada ka finantseerimistehingud, mida tulumaksuseaduse (TuMS) § 50² alusel on võimalik teatud tingimustel tõlgendada varjatud kasumieraldistena, mitte pelgalt finantseerimisena.

Seega seotud isikute vahel tehtud tehingute puhul tekib küsimus, kas tehing on siiski tehtud turuväärtuse põhimõtet silmas pidades või mitte? Eestis 2007. aastal jõustunud rahandusministri määrus nr 53 „Seotud isikute vahel tehtud tehingute väärtuse määramise meetodid“ defineerib seotud isikute vahel tehtud tehinguid kui kontrollitud tehinguid. Sellistes tehingutes on tehinguosapooltel võimalik tehingu tingimusi kontrollida ning mõjutada selliselt, et kummagi osapoole kasu tehingust oleks maksimaalne, samal ajal maksustamisega seotud riske tihti arvesse võtmata või tehes seda tahtlikult maksude optimeerimise ning kasumi siirdamise eesmärgil.

Tabel 1. Näide: siirdehindade rakendamise mõju osapoolte teenitavale kasumile ja kahjumile

	Maksumaksja I (müüja)		Maksumaksja II (ostja)	
	tehing turuhinnas	tehing siirdehinnas	tehing turuhinnas	tehing siirdehinnas
Müügitulu	100	95 (= 100 – 5)	100	100
Ostukulu	-80	-80	-100	-95
Kasum	20	15	0	5
Siirdehindade kasutamise mõju	kasum vähenes -5		kasum suurenes +5	

Allikas: Majerovitš *et al.* (2019)

Siirdehinna turuväärtuse tõestamiseks on OECD poolt juhendiga (2017) kindlaks määratud erinevad meetodid, mille rakendatavuse kriteeriumid, vastavalt OECD (2019) poolt koostatud ning pidevalt uuendatud riigiprofiilidele, võivad olla riikide lõikes erinevad, sõltudes kohalikest siirdehinna regulatsioonide nõuetest. Rahandusministri määruse nr 53 kohaselt on Eestis lubatud turuväärtuse määramiseks rakendada viite põhimeetodit. Lisaks on võimalik seotud isikute vahelistes tehingutes sõlmida kulude jagamise kokkuleppeid.

Vastavalt rahandusministri määrusele nr 53 § 11 lg 3 on maksumaksjal lubatud lisaks põhimeetoditele kasutada ka muid meetodeid, kui nende kasutamine on piisavalt põhjendatud ning muu meetodi kasutamine annab konkreetses situatsioonis usaldusväärsema tulemuse võrreldes mõne põhimeetodiga. Sisuliselt peab maksumaksja kasutama siirdehinna meetodeid korrektse maksustatava väärtuse deklareerimise eesmärgil ehk hinnastama tehingut õigesti ning maksuhaldur peab kontrollima tehingutest saadavate tegelike kasumite turuväärtuse põhimõttele vastavust (Isai, Maxim 2016, 394). Eesti kontekstis tähendab see, et tuleb veenduda ja tõendada, kas tehingus teenitud kasum on selline, mida osapooled oleks tehingust saanud ka juhul, kui nad ei oleks omavahel seotud lähtuvalt TuMS § 8 sätestatud seotud isikute mõistest.

Siirdehinna turuväärtuse määramisel tuleb lähtuda kõige asjakohasemast meetodist võttes arvesse olemasolevaid tehinguga seotud asjaolusid, sealhulgas iga tehingu osapoole kantavaid riske ning täidetavaid ülesandeid. See tähendab, et meetodi rakendamisel saadav tulemus peab peegeldama tehingu turuväärtust võimalikult täpselt ehk tingimustel nagu sarnast tehingut oleks turul teostanud mitteseotud isikud kandes samu riske ning täites samu ülesandeid. Seega meetodi valikul peab lähtuma saadava tulemuse usaldusväärsest. (Maksu- ja Tolliamet 2011, 24) Määruse nr 53 § 11 lg 3 alusel lasub meetodi valiku kohustus nii maksumaksjal endal kui ka maksuhalduril juhtudel, kus maksumaksja poolt valitud meetod ning tõendusmaterjalid ei ole asjakohased. Samas on rõhutatud, et kui on võimalik kasutada nii traditsioonilisi meetodeid kui ka kasumipõhiseid meetodeid võrdsetel alustel, tuleks eelkõige kasutada traditsioonilisi meetodeid.

Eelnevast tulenevalt on järgnevates alapeatükkides kirjeldatud traditsioonilisi turuväärtuse määramise meetodeid, kasumipõhiseid turuväärtuse määramise meetodeid, kulude jagamise kokkulepete sisu ja eesmärki ning dokumenteerimise nõudeid detailsemalt.

1.1. Traditsioonilised tehingute turuväärtuse määramise meetodid

Siirdehinna turuväärtuse põhimõttel kujunemise tõestamise analüüsis tuleks võtta aluseks eelkõige tehingutel põhinevad meetodid ehk traditsioonilised meetodid. See tähendab, et oluline on võrrelda seotud isikute vahel tehtud tehingut turul sarnastel tingimustel mitteseotud osapoolte vahel tehtud tehinguga, mis peegeldab turuolukorda erinevate tehingute hinnastamise osas kõige objektiivsemalt. Vastavalt rahandusministri määrusele nr 53 § 11 on Eestis võimalikke analüüsis rakendatavaid traditsioonilisi tehingupõhiseid meetodeid kolm:

- 1) võrreldava hinna meetod (CUP – *Comparable Uncontrolled Price method*);
- 2) edasimüügi hinna meetod (RPM – *Resale Price method*);
- 3) kulupõhine meetod (C+ – *Cost Plus method*).

Nimetatud kolme meetodit on võimalik rakendada kasutades nii sisemisi võrreldavaid andmeid, kus tehingu üheks osapooleks on vaadeldav maksumaksja ise, kui ka väliseid võrreldavaid andmeid sõltumatute osapoolte vahel tehtud võrreldavate tehingute kohta, milles maksumaksja ise ei osalenud. Tabelis 2 on esitatud põhilised karakteristikud traditsiooniliste meetodite osas ning siirdehinna analüüsi teostamiseks kasutatavad võimalikud tõendusmaterjali kogumise allikad.

Tabel 2. Traditsioonilised turuväärtuse määramise meetodid ja võimalikud tõendusmaterjalide allikad

Meetod	Mida on võimalik mõõta? ¹	Võimalikud tõendusmaterjalide allikad
Võrreldava hinna meetod	võrreldava tehingu hind	keskpanga poolt avaldatud statistika; statistikaameti andmebaas; turuülevaated; tarbekaupade maailmaturuhindade andmed (nt Bloomberg, Trading Economics)
Edasimüügi hinna meetod	hinnalisand; tehingu brutomarginaal	finantsaruanded (edasimüüjate tootegruppide brutomarginaalid); finantsaruannete lisad; andmebaasid (nt Royalty Range, Amadeus)
Kulupõhine meetod	tehingu kasumimarginaal	andmebaasid (nt Royalty Range); finantsaruanded (tootjate tootegruppide brutomarginaalid); finantsaruannete lisad; sõltumatute osapooltega sõlmitud lepingud

Allikas: OECD (2010, 3-5)¹; autori koostatud

Picciotto (2018, 17) arvates on termin „tehingupõhine“ veidi segadusse ajav, sest sisu poolest on tehingupõhise meetodiga tegemist vaid võrreldava hinna meetodi puhul ning edasimüügi hinna meetod ja kulupõhine meetod põhinevad pigem kasuminäitajatel. Autor arvab, et teatud juhtudel peaks siiski eristama ühe tehingu või tehingute rühma kasumit tehingu teinud isiku perioodi kogukasumist selleks, et tehingupõhine lähenemine tõendusprotsessis oleks tagatud ka kasumite kasutamisel. Analüüsi lõpptulemused võivad kujuneda oluliselt erinevateks kui kasutada konkreetsete tehingute põhiste näitajate asemel ettevõtte põhiseid näitajaid kokku.

Tehingute võrreldavuse tagamiseks on oluline meeles pidada, et vajadusel tuleb teha analüüsiandmetes korrigeerimisi, et tehingu hind ja kasumimäär ka tegelikult oleks võrreldav ning peegeldaks andmete usaldusväärsust. Korrigeerimiste tulemusena oleks võimalus teha asjakohasemaid järeldusi kontrollitud tehingu turuväärtuse põhimõttele vastavuse osas. (Aruste 2007, 25-26) Kui võrreldavust kahandavaid erinevusi ei ole võimalik piisava täpsusega välja korrigeerida, siis oleks mõistlik valida mõni muu turuväärtuse määramise meetod. Meetodi valikul tuleks eelkõige lähtuda tehingu asjaoludest ning määrata kindlaks, milliseid kriteeriume täpsemalt tuleks konkreetsemate tehingute puhul võrrelda.

Võrreldava hinna meetod on kõige eelistatum meetod siirdehinna turuväärtuse määramiseks seetõttu, et meetod eeldab kontrollitud tehingu hinna võrdlemist konkreetselt turul sõltumatute osapoolte vahel tehtud sarnase tehingu hinnaga (Seotud isikute..., § 12 lg 1). Võrreldava hinna

meetodi puhul räägitakse sisesest ja välisest võrreldavast hinnast. Selline jaotus tähendab, et sisest võrreldavat hinda kasutades võrreldakse kontrollitud tehingu hinda maksumaksja poolt sõltumatu osapoollega tehtud tehingu hinnaga ning välise võrreldava hinna puhul turul kahe sõltumatu osapoolle vahel tehtud tehingu hinnaga (*Ibid.* § 12).

Võiks eeldada, et teatud tehingute osas ei peaks maksumaksja jaoks sisesest võrreldava hinna leidmine olema keeruline, sest võrreldavad andmed turuväärtuse tõendamiseks, sh näiteks lepingutingimused, peaks olema justkui juba olemas. Sellised tehingud võiks olla näiteks ettevõtte põhitgevusega seotud tehingud nagu kauba või teenuse müük nii seotud isikule kui ka kolmandale osapoolle ning laenude ja kinnisvaraga seotud tehingud (Saag 2007, 56-57). Võrreldava hinna meetodit võiks olla asjakohane kasutada tehingutes, mis on seotud laiatarbe kaupadega, millel on maailmaturul paika pandud kindlad hinnad (OECD 2017, 102). Näiteks võivad sinna alla kuuluda toorainena metallid, kütused vms, mille hinnad sõltuvad suuresti maailma turust.

Saagi (2007, 54) arvates tekitab praktikas enamasti probleeme hinda mõjutavate tehingutingimuste võrreldavus ning erinevate tingimuste korral oleks mõistlik teha korrigeerimisi tehingu hinnas. Samas tehingute tingimuste korrigeerimine võrreldavuse saavutamiseks ei pruugi olla alati piisavas mahus võimalik. Siirdehindade ühendatud foorum (JTPF 2016, 7) on seisukohal, et võrreldavate tingimuste saavutamiseks tehtavate korrigeerimiste tegemise keerukus on üheks põhjuseks, miks võrreldava hinna meetod ei ole praktikas kuigi levinud, kuid võiks olla maksumaksja jaoks vähem kulukas kui näiteks välistest andmebaasidest võrdlusinformatsiooni otsimine ning analüüsimine.

Edasimüügi hinna meetodit kasutatakse turuväärtuse määramiseks tehingutes, kus ettevõtte on soetanud vara või teenust seotud isikult ning müüb selle turul edasi kolmandale osapoolle. Edasimüügi puhul on oluline, et ettevõtte hinnastaks tehingut selliselt, et kulud oleks kaetud ning ettevõttel tekiks tehingust ka kasum. (Seotud isikute..., § 13)

Edasimüügi hinna meetodi rakendamisel on tarvis võrrelda edasimüügi hinnalisandit, mis on müügihinna ja soetusmaksumuse vahe, sõltumatute osapoolte vahelistes tehingutes kasutatud hinnalisandiga (Maksu- ja Tolliamet 2011, 26). Edasimüügi puhul on võimalik eristada kahte lähemist: ettevõtte kui vahendaja ning ettevõtte kui ostja ja edasimüüja. Vahendajana ei saa maksumaksjast müüdava vara omanikku ning teenib seega vahendustasu, millel on üldjuhul kindel osakaal müügitulust. Ostjana ning edasimüüjana saab maksumaksja vahepeal edasi müüdava vara omanikuks ning seega käivad nii ostu- kui müügitehinguga seotud kulud läbi ettevõtte kasumiaru-

ande. Sellest lähtuvalt on võimalik tuletada toote(grupi) brutokasumi marginaal, mida võrreldakse teiste edasimüüjate brutomarginaalidega. (OECD 2017, 106)

Sisuliselt tuleks võrrelda edasimüügi puhul seotud isikuga tehtud tehingu brutokasumi marginaali sõltumatute osapoolte vahelise tehingu brutomarginaaliga, ent tihti on asjakohasem võtta aluseks perioodil ja/või tehinguosalistel põhinev võrdlusandmete vahemik, mitte vaid üks võrreldav tehing (Saag 2007, 63). Põhjuseks on tema arvates asjaolu, et võrreldavate tehingute brutokasumi näitajad ei pruugi alati andmebaasidest otseselt kättesaadavad olla ning sõltuvad näiteks ka sellest, millist kasumiaruande skeemi potentsiaalsed võrdlusettevõtted kasutavad ning millised andmed (kulu-liigid) andmebaasidest on kättesaadavad. Käesoleva töö autori arvates sobib tehingu brutomarginaali sarnase tegevusega ettevõtte kasumiaruandest tuletada pigem vaid juhtudel, kus ettevõtte tegevuse eripäradest tulenevalt kajastuvadki kasumiaruandes vaid ühe tootegrupi tulud-kulud ning aruandeperioodi hinnakõikumised ei ole seejuures märkimisväärsed. Tehingupõhise lähenemise tagamiseks oleks mõistlik kasutada tootegrupi või segmendi põhiseid finantsaruandeid või asjakohast informatsiooni sisaldavaid finantsaruannete lisasid.

Edasimüügi hinna meetodi kasutamisel on oluline, et edasimüügi puhul kaupadele või teenustele olulist lisandväärtust juurde ei looda (Maksu- ja Tolliamet 2011, 27). See tähendab, et edasimüüja ei tohiks muuta kauba omadusi enne kauba edasi müümist sõltumatule osapooltele, sest vastasel juhul ei oleks enam võimalik edasimüügi hinna meetodit siirdehinna turuväärtuse määramisel usaldusväärse tulemuse saavutamiseks kasutada. Lentsiuse (2008) arvates on edasimüügi hinna meetodit kõige asjakohasem kasutada näiteks tehingutes, milles edasimüüja ostab edasimüüdavad kaubad samasse kontserni kuuluvatelt tootjatelt. Seega tekib vajadus kolmandatelt osapooltelt akumuleeritava kasumi õiglaseks jagamiseks kontsernisiseselt edasimüüja ja tootja vahel.

Kulupõhise meetodi puhul on oluline teada saada seotud isikute vahelises tehingus kantud kulud ning kuludele lisatav kasumimäär, mille alusel maksumaksja peab saama turuväärtusele vastava kasumi lähtudes tehingus täidetud ülesannetest (Seotud isikute..., § 14). Challoumis (2017) arvates on kulupõhine meetod ja edasimüügi hinna meetod üsna sarnased, kuid erinevus seisneb selles, et C+ meetodit saab kasutada tootjate puhul ja RPM meetodit edasimüüjate puhul. Seega käesoleva töö autor arvab, et kulupõhist meetodit võiks kasutada turuväärtuse määramise analüüsis selliste tehingute puhul, kus korrektne kulubaas tehingus võib olla tihti olulisem kui tehingus rakendatav kasumimäär.

OECD juhend kirjeldab muuhulgas ka sellised teenuseid nagu väikese lisandväärtusega teenused, mille puhul on tehingute dokumenteerimisel võimalik kasutada lihtsustatud lähenemist ehk lihtsustatud väärtuse testi turuväärtuse tõendamiseks. Alternatiivse lähenemise rakendamise üks põhjuseid on vähendada ettevõtete halduskoormust analüüsima tegevuses kasutatavaid teenuseid, mis ei loo ettevõtte jaoks majanduslikus mõttes suurt lisandväärtust. Seega selliste tehingute põhjalik tõendamise analüüs ei ole ettevõtte jaoks kuigivõrd mõistlik. OECD juhendis on ära määratletud sellised teenused ning nende sisu, mille puhul lihtsustatud lähenemist oleks võimalik rakendada. Väikese lisandväärtusega teenuse käsitluse alla kuuluvad sellised kontsernisisesed teenused nagu näiteks IT-, õigus-, turundus- ning raamatupidamisteenused. Seejuures tuleb tähele panna, et tegemist ei ole otseselt maksumaksja põhitegevusega seotud teenustega, vaid pigem toetatavat funktsiooni täitvate tugiteenustega. (OECD 2017, 335-337)

Lihtsustatud lähenemise puhul tuleb tehingute dokumenteerimisel ära näidata kõik teenuse osutamisel kantavad kulud ning kuludele lisatav kasumimäär. Kuna lihtsustatud lähenemine ei eelda võrdlusanalüüsi ehk turuandmete otsesest kogumist ja analüüsimist, siis on JTPF seisukohal, et selliste teenuste osutamisel lisatav kasumimäär võiks üldjuhul olla 5% (JTPF 2010, 12).

Näidetena tehingutest, mille puhul on võimalik kasutada kulupõhist meetodit, saab tuua teatud kontsernisiseselt tsentraliseeritult osutatavad teenused, kus näiteks emaettevõtte osutab tütarettevõtetele teenuseid, mille arendamiseks ei ole teised grupiettevõtted oma panuseid andnud ning teenuste osutamisse kaasatud töötajad, kes neid teenuseid osutavad, on emaettevõtte palgal. Sellisel juhul ei saa rääkida vaid pelgalt kolmandate osapooltega tehtud tehingutest tekkinud kulude jagamisest, sest emaettevõtte osutab sisuliselt selliseid teenuseid, mida osutaks turul sõltumatu osapool. Seega teenuse osutamisega seotud riske kannab peamiselt teenuseosutaja ehk emaettevõtte. Tehingute majanduslikust sisust lähtuvalt tuleks seega turuväärtuse määramiseks kasutada kulupõhist meetodit, mis eeldab kuludele kasumimarginaali lisamist. (Saag 2007, 130) Alternatiivse lahendusena kasutatavaid kulude jagamise kokkuleppeid on lähemalt kirjeldatud peatükis 1.3.

1.2. Kasumipõhised tehingute turuväärtuse määramise meetodid

Lisaks traditsioonilistele meetoditele on vastavalt määrusele nr 53 § 11 võimalik turuväärtuse analüüsimisel ja tõendamisel kasutada üldisemaid meetodeid, mis põhinevad sisuliselt tehingutest saadud tulul või kasumil ning Eestis on lubatud kasutada kahte järgnevat meetodit:

- 1) tehingupõhine tootluse meetod (TNMM – *Transactional Net Margin method*);
- 2) jagatud kasumi meetod (PSM – *Profit Split method*).

Kasumipõhiseid meetodeid peetakse kaudseteks, st mitte ühel kindlal võrreldaval tehingul põhinevateks, meetoditeks ning neid ei tohiks eelistada traditsioonilistele tehingupõhiste meetoditele, kuna saadav tulemus ei pruugi alati peegeldada tehingute tegelikku turuväärtust. Tabelis 3 on esitatud kasumipõhiste meetodite põhilised karakteristikud ja võimalikud tõendusmaterjalide allikad.

Tabel 3. Kasumipõhised turuväärtuse määramise meetodid ja võimalikud tõendusmaterjalide allikad

Meetod	Mida on võimalik mõõta? ¹	Võimalikud tõendusmaterjalide allikad
Tehingupõhine tootluse meetod	ärikasumi marginaal; kulude efektiivsus; varade tasuvus; tegevuskulude rentaablus	võrreldavate ettevõtete majandusaasta aruanded; ettevõtete finantsandmeid sisaldavad andmebaasid (nt Amadeus, Orbis)
Jagatud kasumi meetod	kulude proportsioon (jaotusalused); varade tootlus; diskonteeritud rahavood (diskontomäär ja kapitali tootlus)	andmebaasid (nt Damodaran, Amadeus, Orbis); konkreetsel turul välja kujunenud ja rakendatavad kasumite jagamise kokkulepped

Allikas: OECD (2010, 6-8), OECD (2017, 300, 303)¹; autori koostatud

Kui traditsioonilisi meetodeid ei ole võimalik kasutada, siis jäetakse kõrvale üksiktehingutes kasutatavad hinnad ning võetakse arvesse sarnastes tehingutes teenitavate kasumite jagamine tehingu osapoolte vahel (Lentsius, 2008). Kuigi tehingupõhine tootluse meetod eeldab võrdlusandmete kasutamist võrreldavate ettevõtete kohta ning suuresti põhineb ühe tehingupoole süvaanalüüsil, siis juhtudel, kus võrreldavad andmed ei ole kättesaadavad, tuleb analüüsida riskide ja funktsioonide jagunemist tehingupoole vahel (OECD 2017, 134). Ehkki jagatud kasumi meetodi rakendamine eeldab mõlema tehingu osapoolte analüüsimist, siis Saagi (2007, 77) arvates võib teatud olukordades selline lähenemine probleemne olla, sest erinevates riikides asuvate osapoolte raamatupidamispraktikad võivad oluliselt erineda.

Tehingupõhist tootluse meetodit rakendades võrreldakse tehingute kogumi tootluse määrasid ehk teostatakse suhtarvuanalüüs ning võrreldakse ettevõtete kasumitootlikkuse indikaatoreid. Seejuures ei võeta aluseks tehingute hindu või tehingute kasumimäärasid nagu traditsiooniliste meetodite puhul. (Saag 2007, 81) Käesoleva töö autori arvates on rahandusministri määrusega nr 53 sätestatud meetodi eestikeelne termin ebatäpne ja mõneti eksitav, sest vastupidiselt ingliskeelsele

terminile *transactional net margin method*, viitab määruses kasutatud tõlge sisuliselt ühe tehingu tootlusele, ent mitte tehingute kogumi tootlustele ja võrdlusanalüüsi teostamisele finantsaruannetes kajastatud näitajate põhjal.

Tehingupõhine tootluse meetod on sisuliselt laiendatud kombinatsioon edasimüügi hinna meetodist ning kulupõhisest meetodist. See tähendab, et tehingute võrdlemisel on oluline jälgida sarnaseid põhimõtteid kasumitootlikkuse näitajate arvutamisel võttes arvesse võimalikke korrigeerimisi, mis võivad võrreldavust oluliselt mõjutada (OECD 2017, 117-118). Kuigi OECD juhend võtab tootlikkuse näitajate arvutamisel aluseks puhaskasumi (*net profit*), siis rahandusministri määrus § 16 lubab Eesti kontekstis kasutada ärikasumi (EBIT)-põhist lähenemist. Tehingupõhine tootluse meetod eeldab võrdlusanalüüsi läbiviimist, kaasates valimisse konkreetse maksumaksjaga samal tegevusalal tegutsevaid ettevõtteid, mille äritegevus ei erine oluliselt vaadeldava maksumaksja äritegevusest. Tootluste võrdlemiseks oleks mõistlik kasutada võrreldavate ettevõtete mitme aasta andmeid, et mõista tootlikkust pikemas perspektiivis ning välistada võimalikke ühekordseid mõjusid, mis võiks andmete võrreldavust kahandada (Aruste 2007, 31). Tabelist 3 nähtub, et tehingupõhiste tootluste võrdlemisel on võimalik rakendada erinevaid äri- või puhaskasumi indikaatoreid, mis põhinevad näiteks müügitulul, kuludel või varadel.

Tehingupõhise tootluse meetodi rakendamisel on oluline tähele panna ka seda, et äriprotsessi erinevates etappides luuakse erineval määral lisandväärtust, mida iga ahela lüli läbi oma panuse annab ning millest tegelikult suuresti sõltub turuväärtuse määramise meetodi valik (Cecchini *et al.* 2015, 8). See kehtib ka võrdlusettevõtete valimisel ning analüüsi läbiviimisel. Näiteks ei saa võrrelda metallitööstuses tootjat ning edasimüüjat, sest kummagi roll väärtuse ahelas on äärmiselt erinev ning seega tegevuselt teenitav kasum ei saa olla sama. TNMM meetod ei ole sobilik kasutada olukorras, kus tehingus on kasutatud väärtuslikku immateriaalset vara (Aruste 2007, 31).

Jagatud kasumi meetodi puhul tehakse kindlaks tehingust saadav kasum või kahjum ning jagatakse see tehingus osalenud seotud isikute vahel ära võttes arvesse jagamise aluste majanduslikku põhjendatust ning turuväärtuse põhimõttele vastavust. (OECD 2018, 11) See tähendab seda, et tehingu osapoolte vahel jagatav kasum või kahjum peab olema proportsioonis täidetud ülesannetega ning võetud riskidega, seega tehingust saadav kasumijaotis ei tohi olla suurem kui osapoolte panus tehingus võrreldes teiste osapoolte kasumijaotiste ja panustega.

Jagatud kasumi meetodit on rahandusministri määruse alusel võimalik rakendada eelkõige kahel viisil (Seotud isikute... 2007, § 15 lg 4):

- 1) tehingupoolte panusel põhinev kasumi jagamine – tehingupoolte kasum tehingust jagatakse osapoolte vahel vastavalt tehingu raames täidetud ülesannetele;
- 2) jääkkasumi jagamine – kasum jaotatakse kahes etapis, kus kõigepealt omistatakse teisi meetodeid kasutades tehinguosalistele see osa kasumist, mis vastab tehingu teostamisel täidetud ülesannetele ning seejärel jagatakse ülejäänud kasum, mis vastab tehingu täitmiseks kasutatud immateriaalsete või muude unikaalsete varade tootlusele.

Jagatud kasumi meetodit võiks olla asjakohane kasutada juhul kui tehingu osapooled on kaasanud tehingusse unikaalset immateriaalset vara ning mille eest osapooled peaksid saama tasu vastavalt panusele tehingu kasumi genereerimises (OECD 2017, 134). Samas Saagi (2007, 75) arvates võib antud meetodi nõrgaks küljeks pidada asjaolu, et kui analüüsimisel ei võeta aluseks andmeid sõltumatute osapoolte vahel tehtud tehingutest ehk võrreldavatest tehingutest, võib seega tegeliku turuväärtuse määramine olla keeruline ning tulemus küllaltki subjektiivne.

1.3. Kulude jagamise kokkulepped seotud isikute vahel

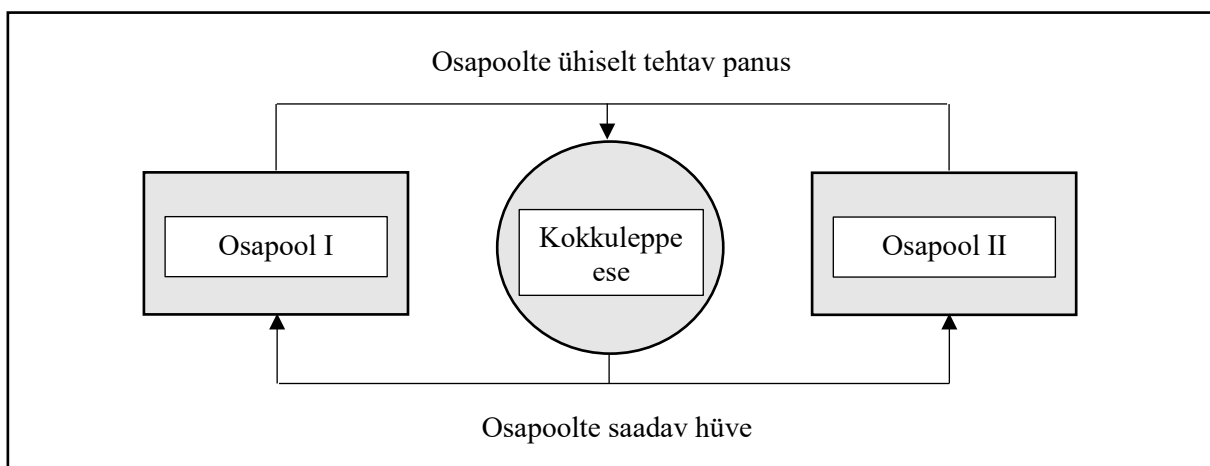
Vastavalt OECD (2017) juhendile on kulude jagamise kokkuleppe mõiste järgnev: „Kulude jagamise kokkulepe on äriühingute vahel sõlmitud kokkulepe, mille alusel jagatakse riskid ja kulud immateriaalse vara, materiaalse vara või teenuste arendamisel, loomisel või omandamisel olukorras, kus need varad või teenused loovad väärtust/hüvesid iga tehingusse panustanud äriühingu jaoks.“ (OECD 2017, 345).

Eelnevast mõistest tulenevalt saab kulude jagamise kokkulepete puhul eristada kahte tüüpi kokkuleppeid (OECD 2017, 348-349):

- 1) materiaalse ja/või immateriaalse vara ühisarenduse, tootmise ja soetamisega seotud kulude jagamise kokkulepped („*development CCA*“);
- 2) teenuste omandamisega seotud kulude jagamise kokkulepped („*services CCA*“).

Peamine kulude jagamise tüüpide erinevus seisneb tehingust saadava hüve tekkimise ajas. Esimesel juhul ehk materiaalse ja/või immateriaalse varaga seotud kulude jagamise puhul eeldatakse, et hüve tehingust tekib tulevikus ning hüve saamine peaks eelduslikult olema pikaajaline. Seevastu

teenuste omandamisega seotud kulude jagamise kokkulepped loovad kokkuleppeosalistele hüve tavapäraselt vaid lühiajaliselt. Samuti võib eeldada, et varadega seotud tehingutes on osapoolte panuste hindamine keerulisem kui teenustega seotud kulude jagamise kokkulepete puhul. (OECD 2017, 349) Joonisel 1 on esitatud kulude jagamise kokkuleppe kontseptsioon, mille puhul kokkuleppeosaliste poolt tehtavad panused peavad looma vastavalt panuse suurusele ka vastava hüve.



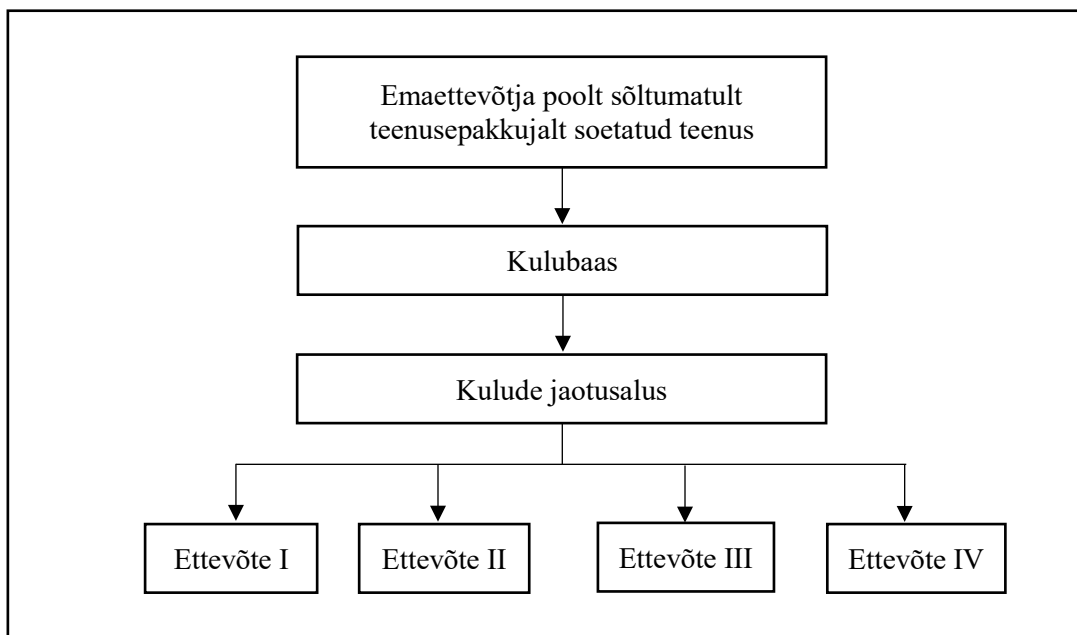
Joonis 1. Kulude jagamise kontseptsioon

Allikas: autori koostatud

Kulude jagamise kokkuleppe eesmärk on osapoolte panuse määratlemine ühistegevuses ning sellest tulenevalt kulude ja riskide jagamine (Aruste 2007, 35). Kulud jagatakse proportsionaalselt osapoolte vahel ära vastavalt kokkulepitud panusele tehingus, kusjuures kuludele ei lisata kasumimarginaali. Siirdehinna kontekstis on oluline välja selgitada, kas tehingu osapooled on ühistegevusest saanud oma panustatule vastava piisava osa teenitud tulust (Saag 2007, 130). Joonisel 2 on esitatud tsentraliseeritult sisse ostetud teenuse kulude jagamine seotud isikute vahel, kus teenuse soetamisega seotud kulubaas on kokkuleppeosaliste vahel jagatud, kasutades asjakohaseid jaotusaluseid, sh näiteks arvutikohtade arv, töötajate arv, raamatupidamiskannete hulk vmt.

Oluline on tõendada, et tehingus kantavad kulud ning iga tehinguosalise osa kuludest on proportsioonis teenitava tuluga ehk olema vastavuses turuväärtuse põhimõttega. Osapooltel on tehingusse võimalik panustada nii rahaliselt kui ka mitterahaliselt, kuid silmas tuleb pidada võrreldavust teiste lepinguosaliste panustega (Aruste 2007, 35). Siinkohal on asjakohane laiendada tulu kui sellise mõistet, sest lisaks teenitavale tulule võib küsimus olla ka saadavas hüves näiteks tsentraalselt soetatud teenustest. Rahandusministri määruse nr 53 § 17 lg 6 alusel tuleb kulude jagamise

kokkuleppeosaliste panuseid hinnata sarnaselt kuludega, mis oleksid tekkinud kokkuleppe eseme soetamiseks, kui kulude jagamise lepingut ei oleks sõlmitud.



Joonis 2. Teenuste osutamisega seotud kulude jagamine

Allikas: autori koostatud

Kulude jagamise kokkuleppe dokumenteerimisel on äärmiselt oluline teha kindlaks rahandusministri määruses nr 53 § 17 lg 7 esitatud kriteeriumid, mis on järgnevad:

- 1) kokkuleppes osalejad;
- 2) kokkuleppesse kaasatud maksumaksjaga seotud isikud;
- 3) kokkuleppe ese;
- 4) kokkuleppe kestvus;
- 5) kokkuleppeosaliste osa eeldatavas tulemis ning eeldused ja põhimõtted, millest lähtuti selle osa kindlaksmääramiseks;
- 6) kokkuleppeosaliste ja nendega seotud isikute vaheline õiguste ja kohustuste jaotus;
- 7) kokkuleppeosalise panuse vorm ja väärtus ning põhimõtted, millest lähtuti panuse suuruse määramisel koos panuse hindamisel kasutatavate raamatupidamisreeglite kirjeldusega;
- 8) kokkuleppega liitumise, kokkuleppest väljaastumise ning kokkuleppe lõpetamise menetluse ja tagajärgede kirjeldus;
- 9) reeglid panuste tasakaalustamiseks ja kokkuleppe tingimuste muutmiseks tulenevalt väliskeskonna muutustest.

Seega määruse nõuded tähendavad, et kui kulude jagamise kokkulepe ei vasta määruses sätestatud tingimustele või kokkulepet ei täideta, siis maksuhalduril on õigus vastavuskontrolli raames sõlmitud kokkulepe jätta arvestamata. (Saag 2007, 133) Kokkuleppe tühistamiseks tunnistamine tähendaks ühtlasi mõne muu (traditsioonilise või kasumipõhise) meetodi rakendamist juba teostatud seotud isikute vahelistele tehingutele.

1.4. Siirdehinna dokumentatsiooni koostamise nõuded

Eestis on siirdehinna dokumentatsiooni koostamise nõuded paika pandud rahandusministri määrusega nr 53, mille alusel on siirdehinna dokumentatsioon jagatud põhiliselt kaheks osaks (Seotud isikute... 2007, § 18 lg 3):

- 1) põhitoimik (*master file*) – sisaldab dokumente ning üldiseid põhimõtteid, mida rakendatakse kõigis kontserni või ühise kontrolli alla kuuluvates ettevõtetes seotud isikute vahelistes tehingutes;
- 2) riigiomased dokumendid (*local file*) – sisaldab teavet konkreetse maksumaksja poolt tehtud tehingute osas, kus osapoolteks on TuMS § 8 mõistes seotud isikud.

Lisaks põhitoimiku ja riigiomaste dokumentide koostamise kohustusele, on 2017. aastast Maksu- alase teabevahetuse seaduses jõustunud muudatuste (MTVS § 20³) tulemusena kohustus suurtel kontsernidel koostada ka riikidepõhine aruanne (*CbC report*). Suurteks kontsernideks loetakse kontserne, mille kogu konsolideeritud müügitulu oli riikidepõhises aruandes hõlmatavale majandusaastale eelneval majandusaastal suurem kui 750 miljonit eurot (Riikidepõhise... 2019). Riikidepõhine aruanne peab sisaldama koondteavet kontserni kuuluvate ettevõtete tulude, kasumi või kahjumi, tasutud või kogunenud tulumaksu, jaotamata kasumi, aktsia- või osakapitali, töötajate arvu ning materiaalse vara osas (MTVS § 20³).

Dokumentatsiooni sisu peab hõlmama vajalikke aspekte, mis kirjeldavad tehingute võrreldavust analüüsi teostamiseks ning tehingute turuväärtuse tõendamiseks. Sisuliselt ei peaks siirdehindade dokumentatsioon sisaldama liigselt informatsiooni, vaid oluline on ikkagi tõendada tehingutes turuväärtuse põhimõtte järgimist. Seega on oluline, et maksuhaldurile esitatavate tõendusmaterjalide hulk ja detailsus kinnitaks tehingu olulisi võrreldavaid asjaolusid ning tõendaks piisava usaldusväärsusega siirdehinna vastavust turuväärtusele (Seotud isikute... 2007, § 18 lg 7). Samuti on

oluline mõista maksumaksja riskiprofiili ning kirjeldada tehinguga kaasnevaid riske asjakohaselt, et valitud turuhinna määramise meetodid põhjendaksid tehingute hindade kujunemist usaldusväärselt. Seejuures on tõendusmaterjalina kasutatavate võrdlusandmete olemasolu ning analüüsimine vajalik, et põhjendada kontrollitud tehingutes rakendatava hinna võrreldavust sõltumatute osapoolte vahelistes tehingutes kujunenud hindadega.

Kontrollitud tehingute dokumenteerimisel oleks mõistlik leida võrdlusandmed vaid mahtude poolest olulistele tehingutele, millega kaasnev võimalik maksurisk oleks piisavalt kõrge ning seeläbi võiks äratada maksuhalduri kõrgendatud huvi (OECD 2017, 237). Olulisusest lähtudes võiks vaadelda näiteks selliseid tehinguid, mille maht moodustab teatud osakaalu müügitulust või määrata kindel numbriline määr alla mille tehinguid ei ole tarvis ega mõistlik eraldi dokumenteerida ning analüüsida.

Saagi (2007, 141) arvates on teatud juhtudel dokumentatsiooni koostamine mõistlik jagada osadeks ning dokumenteerida eriliigilised tehingud eraldi. Sarnaselt on ka autor seisukohal, et dokumentatsiooni osadeks jagamine võib olla asjakohane kaasneva halduskoormuse vähendamiseks. Põhiliselt seetõttu, et kui maksuhalduril peaks tekkima küsimusi vaid ühe tehinguliigi hinnastamise osas, siis ei peaks maksumaksja esitama rohkem dokumente, kui on maksuhalduri poolt nõutud. Lisaks tuleb dokumentatsiooni koostamisel silmas pidada dokumenteerimiseks kuluvat aega tervikuna. Sõltuvalt seotud isikutega tehtavate tehingute liikide hulgast ning mahtudest võib iga üksiku tehingu hinna tõendamise protsess osutada praktikas aeganõudvaks ning ka vaid seda tehingut iseloomustava tõendusmaterjali kogumine keerukaks.

Ühtlasi sätestab ka määrus nr 53, et tehingute dokumenteerimisel turuväärtuse tõendamise protsessis tuleks lähtuda teabe ehk tõendusmaterjali kogumiseks kulutatud ressursi otstarbekusest. Autori arvates ei ole maksude maksmine maksumaksja jaoks peamiseks eesmärgiks ning seega siirdehinna dokumentatsiooni koostamine ja tehingute väärtuse tõestamine on pigem soodsat tegevuskeskkonda kujundavaks kõrvaltegevuseks ning ei peaks olema maksumaksja jaoks ebamõistlikult koormav.

Siirdehinna dokumentatsiooni on võimalik koostada kasutades *ex-ante* (edasiulatuvat) analüüsi-meetodit ja *ex post facto* (tagasiulatuvat) analüüsimeetodit (Saag 2007, 112). Samas on võimalik kasutada mõlemaid meetodeid korraga, kui põhitoimik on koostatud edasiulatuvalt ning riigi-omased dokumendid tagasiulatuvalt. EMTA siirdehinna töögrupp soovib dokumentatsiooni

koostada nii öelda jooksvalt. Jooksvalt koostamine tähendab, et võrdlusandmeid turuväärtuse määramiseks tuleks koguda enne kui tehakse tehing, et veenduda tehingu korrektset turuhinnas juba tehingu teostamisel (Maksu- ja Tolliamet 2011, 7).

Samas alati ei koosta maksumaksjad kogu dokumentatsiooni edasiulatuvalt, et probleeme ja võimalikke maksuvaidlusi ennetada, vaid koostavad siirdehinna dokumentatsiooni tagasiulatuvalt kindlal perioodil tehtud tehingute osas maksuhalduri nõudmisel. Tagantjärele tõestamine eeldab siirdehindade varasemat kujunemist turupõhimõtetest lähtuvalt, sest vastasel korral võib tõendusmaterjali sobitamine tegelikkusega osutuda maksuriski realiseerumiseks, kui ilmneb, et siirdehinnaid häälbivad oluliselt turuväärtuse põhimõttest.

2. SIIRDEHINDADE DOKUMENTEERIMISE PRAKTIKA SELGITAMINE

2.1. Uuringuobjektide ning uuringu metoodika kirjeldus

Lähtuvalt lõputöös püstitatud eesmärgist ning uurimisküsimustest on autor praktilise osa kirjutamisel tuginenud valdavalt kvalitatiivsetele uurimismeetoditele. Sealhulgas on teostatud ettevõtete siirdehinna dokumentatsioonide võrdlusanalüüs olemasolevate andmete põhjal eesmärgiga tuvastada võimalikud tunnused ja asjaolud, mis siirdehinna turuväärtuse määramise meetodite valikut enim mõjutasid. Autor on võrdlusanalüüsi toetamiseks läbi viinud ka kirjalikus vormis intervjuu maksuhalduri (EMTA) esindajaga oktoobris 2019. Küsimustik (vt Lisa 1) sisaldas seitset küsimust ning maksuhalduri esindaja vastused on muutmata kujul esitatud Lisas 3.

Lõputöös on autor valinud uuringuobjektideks kolm ettevõtet ning võrdlusanalüüsis võetakse aluseks nende ettevõtete siirdehinna dokumentatsioonid. Lõputöös kasutatavad andmed pärinevad autori poolt teostatud siirdehindade dokumenteerimisega seotud klienditöödest. Konfidentsiaalsuse nõude tagamise eesmärgil on uurimisobjektide nimesid muudetud, kuna uurimisobjektide siirdehinna dokumentatsioonid on käsitletavad ärisaladusena. Lõputöös on nimetatud ettevõtted tähistatud tähistega AAA, BBB ja CCC.

Ettevõtte AAA puhul on tegemist metallitööstuses tegutseva ettevõttega (vt Tabel 4), mille põhitegevus on metallide töötlemine ja hulгимүүк. Ettevõtte kuulub rahvusvahelisse kontserni, millel on esindused üle kogu maailma. Ettevõtte AAA puhul on tuvastatud 12 erinevat liiki tehinguid 17 seotud isikuga (vt Joonis 3). Ettevõtte AAA siirdehinna dokumentatsioon on positiivsete tulemustega läbinud maksuhalduri vastavuskontrolli.

Ettevõtte BBB puhul on tegemist veoste ekspedeerimist pakkuva ettevõttega (vt Tabel 4) ning kuulub kontserni, mis on esindatud erinevates Euroopa riikides. Ettevõtte BBB puhul on tuvastatud 9 erinevat liiki tehinguid 9 seotud isikuga (vt Joonis 4). Ettevõtte BBB ei vasta tingimustele, mis kohustaks neid koostama täismahus siirdehinna dokumentatsiooni ning seega maksuhaldur neilt

dokumentatsiooni esitamist nõudma ei peaks, kuigi ettevõtte on dokumentatsiooni muudest kaalutlustest lähtuvalt siiski ennetavalt koostanud.

Ettevõtte CCC puhul on tegemist elektriliste kodumasinate hulgimüüjaga (vt Tabel 4) ning ettevõtte kuulub rahvusvahelisse kontserni, millel on esindused üle kogu maailma. Ettevõtte CCC puhul on tuvastatud 6 erinevat liiki tehinguid 3 seotud isikuga (vt Joonis 5). Ettevõtte CCC jaoks on siirdehinna dokumentatsiooni koostamine kohustuslik ning maksuhaldur võib dokumentatsiooni esitamist nõuda.

Tabel 4. Uurimisobjektidele iseloomulikud tunnused siirdehinna dokumentatsiooni koostamise aspektidest lähtuvalt

Ettevõtte	Tegevusala	Kontrollitud tehingute arv	Seotud isikute arv tehtud tehingutes	Dokumentatsiooni koostamise kohustuslikkus
AAA	metallide töötlemine, hulgimüük	12	17	jah
BBB	veoste ekspedeerimine	9	9	ei
CCC	elektriliste kodumasinate hulgimüük	6	3	jah

Allikas: Ettevõtete AAA, BBB, CCC siirdehinna dokumentatsioonid; autori koostatud

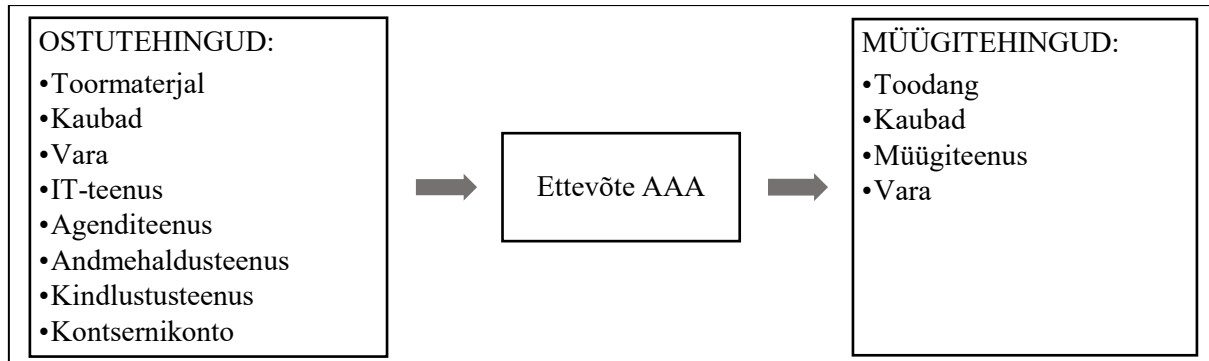
Siirdehinna dokumentatsioonidest toob analüüsimisel autor esile eelkõige seotud isikute vahel tehtud tehingute liigid, tehingute hinna tõendamiseks rakendatud turuväärtuse määramise meetodid ning tõendusmaterjali kogumise allikad. Uuringu eesmärk on võrrelda kolme ettevõtte lähenemisviise seotud isikute vahel tehtud tehingute dokumenteerimisel, selgitada sarnasusi ja erinevusi tehingute dokumenteerimisel ja meetodite valikul ning anda hinnang levinumatele lähenemisviisidele kontrollitud tehingute dokumenteerimisel kolme ettevõtte näitel. Ülevaade ettevõtete AAA, BBB ja CCC siirdehinna dokumentatsioonides rakendatud turuväärtuse määramise meetodite valiku kohta on esitatud Lisas 2.

Lisaks ettevõtete võrdlusanalüüsile on autor läbi viinud intervjuu maksuhalduri esindajaga, täpselt siirdehinna töögrupi juhiga, et saada täiendavat kinnitust siirdehinna dokumentatsioonide koostamise ning vastavuskontrollide läbiviimise aktuaalsusest Eesti kontekstis ja teha kolmest ettevõttest kaugemaleulatuvaid järeldusi siirdehinna dokumentatsiooni koostamisega seotud ressursikulu ning meetodite praktikas rakendatavuse osas.

2.2. Siirdehindade turuväärtuse määramise meetodite valiku analüüs ning lähenemisviiside selgitamine kolme ettevõtte näitel

Ettevõtted AAA, BBB ja CCC on teinud seotud isikutega nii ostutehinguid, müügitehinguid kui ka finantseerimistehinguid ja kasutusrenditehinguid. Järgnevalt on jooniste (vt Joonis 3, 4, 5) abil skemaatiliselt esitatud vaadeldavate ettevõtete poolt tehtud ostutehingud ning müügitehingud seotud isikutega.

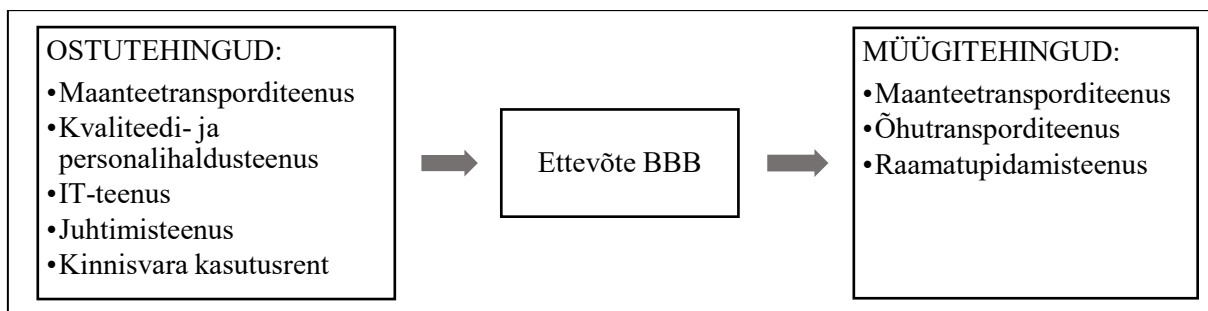
Ettevõtte AAA puhul on ostetud sisse nii juhtimisteenuseid, sh IT-, andmehaldus- ja kindlustus- (vahendus)teenuseid, kui ka põhitegevuseks vajaminevaid toormaterjale ning edasimüügi eesmärgil kaupu ja agenditeenuseid teistes riikides asuvatelt seotud isikutelt. Lisaks on ühekordsete tehingutena ostetud ning müüdnud tootmiseks kasutatavat vara (tootmisliinid). Müügitehingud hõlmavad nii emaettevõttelt kui ka teistelt seotud isikutelt ostetud toormaterjalist valmistatud toodete müüki ning edasimüügi eesmärgil soetatud kaupade müüki. Emaettevõttele on osutatud ka edasimüügiteenust, milles ettevõtte AAA töötaja tegeleb emaettevõtte kaupade turustamisega Baltikumis. Lisaks on ettevõtte AAA seotud kontsernikonto kasutamise kokkuleppega, kus kontsernikonto haldajaks on emaettevõtte. Tehingud on kokkuvõtlikult esitatud Joonisel 3.



Joonis 3. Ettevõtte AAA tehingud seotud isikutega

Allikas: Ettevõtte AAA siirdehinna dokumentatsioon; autori koostatud

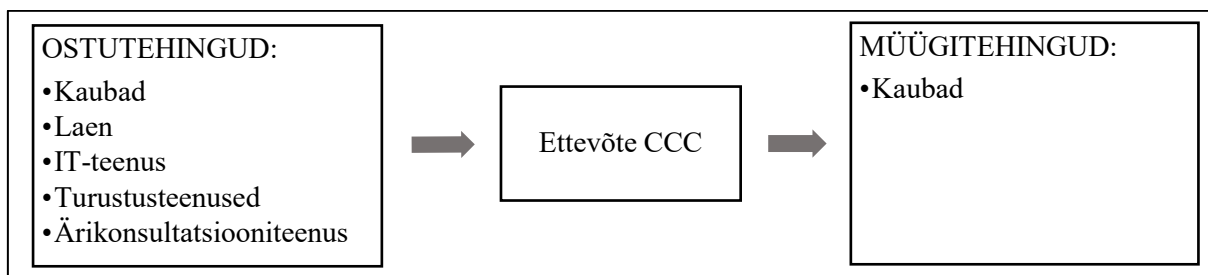
Ettevõtte BBB on ostnud emaettevõttelt sisse kolme juhtimisteenuste alla liigituvat teenust, seotud isikult maanteetransporditeenust ning rendib kasutusrendi korras seotud isikult kontori- ja laoruume, mis liigituvad A-klassi kinnisvara alla. Ettevõtte BBB müükidest moodustavad põhilise osa maanteetransporditeenused. Lisaks on osutatud ühele tütarettevõttele raamatupidamisteenuseid ja teisele tütarettevõttele väiksemas mahus õhutransporditeenuseid. Tehingud on kokkuvõtlikult esitatud Joonisel 4.



Joonis 4. Ettevõtte BBB tehingud seotud isikutega

Allikas: Ettevõtte BBB siirdehinna dokumentatsioon; autori koostatud

Ettevõtte CCC on soetanud edasimüügi eesmärgil kaupu vaid emaettevõttelt ning ostnud sisse ka tsentraliseeritud IT-teenust. Lisaks on BBB ostnud seotud isikult sisse kaupade turustus- ning ärikonsultatsiooniteenuseid ja saanud emaettevõttelt laenu. Müügitehingutest on ettevõtte CCC müünud ebaolulises mahus kaupu seotud isikule. Tehingud on kokkuvõtlikult esitatud Joonisel 5.



Joonis 5. Ettevõtte CCC tehingud seotud isikutega

Allikas: Ettevõtte CCC siirdehinna dokumentatsioon, autori koostatud

Järgnevalt on detailsemalt kirjeldatud ning analüüsitud eelnevalt esitatud tehingute hinnastamis- põhimõtteid tehinguliikide kaupa ning võrreldud rakendatavaid turuväärtuse määramise meetodeid. Kuna siirdehinna dokumentatsioonides on lähtutud olulisusest ehk võetud arvesse vaid sellised tehingud, mille mahud jäävad alla seotud piirmäära, siis kõiki eelnevatel joonistel (vt Joonis 3, 4, 5) esitatud tehinguid ei ole lõputöös detailselt analüüsitud.

2.2.1. Põhitegevusega seotud tehingud

Ettevõtte AAA ostab toodangut sisse vaid samasse kontserni kuuluvatelt ettevõtetelt ning müüb toodangu põhiosas edasi sõltumatutele osapooltele. Nagu Tabelist 5 nähtub, rakendatakse kontsernis toodangu ostu- ja müügitehingutes kasumimarginaali 20%, kusjuures nimetatud tehingutes

on kaupadeks müüja omatoodang. Põhjusel, et tegemist on tehingutega, mis on seotud ettevõtte põhilise äritegevusega, siis siirdehinna turuväärtusele vastavuse analüüsis on kasutatud tehingupõhist tootluse meetodit. Seega on võrreldud kasumimarginaale turul samal tegevusalal tegutsevate ettevõtete kasumimarginaalidega. Traditsiooniliste meetodite kasutamiseks usaldusväärset välist võrreldavat tehingut turult asjakohasel perioodil leida ei olnud võimalik.

Toormaterjali ostmise puhul on kontsernis rakendatav hinnastamine sõltuv maailmaturu hindadest, kusjuures võetakse arvesse ka kohalikke majanduslikke tingimusi, regulatsioone jne, millel võib olla oluline mõju tehingu hinna kujunemisele. Seega siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse tagamiseks on rakendatud võrreldava hinna meetodit ning hinnastamis põhimõtte turuväärtusele vastavuse tõendamiseks on kasutatud avalikult kättesaadavaid andmeid turuhindade kohta perioodil, mil tehing tehti.

Tabel 5. Põhitegevusega seotud tehingute hinnastamise võrdlusanalüüs ja valitud turuväärtuse määramise meetodid

Tehing	Ettevõtte	Hinnastamise põhimõte: marginaal (%)	Turuväärtuse määramise meetod
Toodangu müük	AAA	20%	TNMM
Kaupade edasimüük	AAA	3%	C+
	CCC	5%	TNMM
Maanteetransporditeenuse osutamine	BBB	25%	TNMM
Toormaterjali ost	AAA	kohalik terase turuhind	CUP
Kaupade ost	AAA	20%	TNMM
	CCC	5%	TNMM
Turustusteenuse ost	CCC	5%	C+
Kindlustusteenuse ost	AAA	7,5%	C+

Allikas: Ettevõtte AAA, BBB, CCC siirdehinna dokumentatsioonid; autori koostatud

Emaettevõttega sõlmitud lepingu alusel tohib ettevõtte CCC edasimüüdavaid kaupu sisse osta vaid emaettevõttelt või äärmisel vajadusel Baltikumis tegutsevate kontsernikuuluvatelt ettevõtetelt. Seega võrreldava hinna meetodit ei ole võimalik kasutada sisese võrreldava hinna puudumise tõttu. Samuti ei olnud võimalik leida võrreldavat ettevõtte välist sõltumatute osapoolte vahel tehtud tehingut. Sellest tulenevalt on põhitegevusega seotud kaupade müügitehingute marginaali (5%) tõendamiseks kasutatud tehingupõhist tootluse meetodit. Autori arvates võib valitud lähenemist pidada korrektseks, sest võrreldavate andmetena on kasutatud sarnaste edasimüüjate kasumiindikaatoreid. Vastandlikult ettevõttele CCC on ettevõtte AAA dokumentatsioonis kaupade edasimüü-

gil kasutatavat marginaali (3%) põhjendatud kulupõhise meetodiga. Sellest lähtuvalt on dokumentatsioonis tõendusmaterjalina näidatud kulude ning marginaali osakaalud tehinguhinnas vastamaks grupi põhitoimikus paika pandud hinnastamispõhimõtetele ning turul sõltumatute osapoolte vahelistes tehingutes kasutatavale marginaalile.

Kuigi eelnevalt kirjeldatud lähenemisi ei saa pidada vääraks, siis autori arvates võiks mõlemal juhul edasimüügihinna meetodi kasutamine anda samuti usaldusväärse tulemuse. Seda seetõttu, et kumbki ettevõtte ei loo ostetud kaupadele lisandväärtust juurde ning müüb need edasi sõltumatutele osapooltele. Kuna antud juhul ei olnud võrreldavad tehingud kättesaadavad, oleks autori arvates olnud mõistlik kasutada ka laiendatud edasimüügihinna meetodit (TNMM meetodi põhine lähenemine). Sellise lähenemise alusel analüüsitakse brutomarginaale võrreldavate ettevõtete brutokasumi marginaalidega.

Ettevõtte BBB ostab seotud isikult maanteetranspordi teenust ning osutab seotud isikutele edasi maanteetranspordi teenust marginaaliga 25%. Oluline on märkida, et ligi $\frac{3}{4}$ müügitulust teenib ettevõtte just selle teenuse osutamisega. Eelnevast tulenevalt on rakendatud tehingupõhist tootluse meetodit, kusjuures on lähtutud võrreldavate ettevõtete ärikasumlikkusest. Kuigi oleks võinud kaaluda ka võrreldava hinna meetodi kasutamist, siis võrreldava tehingu leidmine oleks osutunud liiga keeruliseks, kuna klientidele pakutava maanteetranspordi teenuse hinnastamine on teenusepakkujate lõikes väga varieeruv ning sõltub suuresti spetsiifilistest kliendivajadusest. Tingimused, mis on seotud näiteks veetavate kaupade kogustega ja omadustega, vedude vahemaadega, tähtaegadega vms, avaldavad olulist mõju tehingu lõplikule hinnale ning võimalikke korrigeerimisi teha ei olnud võimalik.

Kindlustusteenust on ettevõtte AAA kui teenuse vahendaja puhul liigitatud põhitegevusega seotud teenuste hulka, sest AAA puhul on kindlustus seotud kauba transpordi kvaliteedi tagamisega. Seetõttu on hinnastamispõhimõttena rakendatud kulupõhist meetodit ja kasutatud kuludele lisatavat marginaali 7,5% (vt Tabel 5). Ettevõtte CCC ostab seotud isikult turustusteenust marginaaliga 5%, kusjuures analüüs on koostatud tehingu vastaspoole seisukohast vaadatuna, sealjuures on nimetatud isiku põhitegevus grupi kaupade turustamine. Siirdehindade turuväärtusele vastavuse analüüsis on rakendatud kulupõhist meetodit, mis teenuste hinna tõendamisel on asjakohane, kui on detailselt esitatud tehingu kulud ning näidatud, et tehinguhind ka tegelikult sisaldab asjakohast marginaali.

Eelnevast tulenevalt on põhitegevusega seotud tehingute turuväärtuse põhimõttele vastavuse tõendamisel mitmel juhul kasutatud TNMM meetodit ning mitte näiteks CUP meetodit, sest usaldusväärseid võrreldavaid andmeid ei olnud dokumentatsiooni koostamise hetkel kättesaadavad. Samas põhitegevuse seisukohast oluliste teenuste hinna tõendamisel on kasutatud C+ meetodit.

2.2.2. Juhtimisteenustega seotud tehingud

Juhtimisteenuste puhul tekib tihti küsimus, kas teenus on ka tegelikult osutatud ning kas teenuse osutamisel tekkinud kulud on jagatud asjakohaselt ning õiges proportsioonis vastavalt teenuse saaja poolt kasutatud hüvele tehingust. Vaadeldavate ettevõtete hinnastamis põhimõtted juhtimisteenuste alla liigituvate teenuste puhul on märkimisväärselt erinevad. Ettevõtte AAA puhul on tehingutes kasutatud kuludele lisatavat marginaali 2,5%, ettevõtte BBB kasutab kulude jagamist ilma marginaalita ning ettevõtte CCC on lisanud tehingukuludele 5% marginaali (vt Tabel 6).

Tabel 6. Juhtimisteenuste hinnastamise võrdlusanalüüs ja valitud turuväärtuse määramise meetodid

Tehing	Ettevõtte	Jaotusalus; hinnastamise põhimõte: marginaal (%)	Turuväärtuse määramise meetod
Juhtimisteenus	BBB	50% - 50%	kulude jagamine
Kvaliteedi- ja personalihaldusteenus	BBB	töötajate arv	kulude jagamine
Ärikonsultatsioon	CCC	5%	C+
Raamatupidamisteenus	BBB	100%	kulude jagamine
IT-teenus	AAA	2,5%	C+ (lihtsustatud väärtuse test)
	BBB	arvutikohtade arv	kulude jagamine
	CCC	5%	C+ (lihtsustatud väärtuse test)

Allikas: Ettevõtte AAA, BBB, CCC siirdehinna dokumentatsioonid; autori koostatud

Märkused:

1. Jaotusalus 50%-50% tähendab seda, et juhtimisteenuse kulud jagatakse võrdselt ära kahe ettevõtte vahel, mille tegevusse tegevjuht panustab.
2. Jaotusalus 100% tähendab seda, et kulud jagatakse ühele ettevõttele, millele teenust on osutatud.

Suurim erinevus analüüsitava ettevõtete siirdehindade dokumenteerimise põhimõtetes on IT-teenuse hinnastamisel. Ettevõtte BBB on kasutanud kulude jagamise kokkulepet ehk jaganud teenuse osutamisega seotud kulud kasumimarginaali lisamata teenusesaajate vahel ära kasutades selleks vastavat jaotusalus, s.t. arvutikohtade arvu (vt Tabel 6). Samas - tuginedes siirdehindade metodoloogilisele käsitlusele kulude jagamise kokkulepete (vt ptk 1.3) rakendatavuse kohta - on

tehinguid võimalik siiski käsitleda ka teenuse osutamisenä, mille puhul kulude jagamine ei ole õigustatud. Tegemist ei ole sõltumatu teenusepakkuja käest ostetud teenusega ning seega IT-teenuse kulude jaotamisega emettevõtte poolt grupi ettevõtetele. Lisaks tulenevalt osapoolte vahel sõlmitud teenuse osutamise lepingust on teenuse osutajaks ning IT-süsteemide haldajaks emettevõtte. Sellest tulenevalt võiks olla turuväärtuse määramiseks pigem õigem kasutada kulupõhist meetodit lihtsustatud väärtuse testi (vt ptk 1.1) rakendades. See tähendab, et siirdehindade dokumentatsioonis tuleb esitada nii tehingus kantavate kulude loetelu (kulubaas), kasutatav marginaal kui ka tõendada jaotusaluste korrektset rakendamist. Ettevõtte BBB puhul on kvaliteedi- ja personalijuhtimisteenus hinnastatud sarnaselt IT-teenusega ehk on jagatud kulusid ning jaotusalusena on kasutatud töötajate arvu. Eelnevalt kirjeldatud põhjustel tuleks autori arvates sellist teenust vaadelda kui teenust, mida sõltumatutelt osapooltelt võiks sisse osta ja seega rakendada C+ meetodit, sest emettevõtte ei osta teenust kolmandalt osapooltelt.

Nagu EMTA siirdehinna töögrupi juhiga tehtud intervjuust välja tuli, siis kõige suurem puudus siirdehinna dokumentatsioonides on veenva tehingute turuväärtusi kinnitava finantsanalüüsi puudumine, kusjuures kirjeldatakse enamasti üldisi tehinguliikide hinnastamise põhimõtteid, ent ei näidata reaalse andmete põhjal kas kirja pandud põhimõtteid on ka tegelikult järgitud. Seega on oluline näidata, kas näiteks tehingu kulude jagamisel on jagatud õiges mahus kulusid ning kas on rakendatud määratud jaotusaluseid või kas kuludele lisatav kasumimarginaal on vastavuses sisetiste juhistega ehk põhitoimikus kirjeldatud põhimõtetega.

Ettevõttes BBB on raamatupidamisteenuse hinnastamisel rakendatud kulude jagamise kokkulepet. Autori arvates ei ole see korrektne lähenemine, sest tegemist on teenusega, ilma milleta ei oleks võimalik ettevõttel korralikult toimida. Seega, kui teenust ei oleks soetatud seotud isikult, oleks ettevõtte BBB pidanud valima sõltumatu teenusepakkuja. Seega tuleks hinnastada raamatupidamisteenust nagu sõltumatute osapoolte vahelist teenuse osutamist, lisades kuludele turuväärtusele vastav marginaal, mida rakendatakse sõltumatute osapoolte vahelistes tehingutes.

Juhtimisteenus, kus tegevjuht juhib mitme ettevõtte tegevust, nagu on ettevõtte BBB puhul, tuleks juhtimisteenust hinnastada kui teenuse osutamist ning mitte jagada pelgalt kulusid sõltuvalt sellest, mis on tegevjuhi ülesanded juhtimisteenuse osutamisel. Sellist lähenemist saab kasutada juhul, kui tegemist on teenusega, mille eest oleksid ka sõltumatud osapooled turul nõus tehingut tegema ja tehingu eest maksuma. Juhtimisteenust võiks hinnastada lähtudes kulupõhisest meetodist. Samas ei oleks asjakohane kasutada lihtsustatud väärtuse testi, sest vastavalt juhtimisteenuse lepingule

koostab tegevjuht muuhulgas ettevõtte strateegia ja eelarve, mis on äritegevuse seisukohast olulised tegevused. Ka ettevõtte CCC puhul on ärikonsultatsiooni teenuse sisseostmine äritegevuse seisukohast oluline teenus ning seega ei sobiks kasutada lihtsustatud väärtuse testi, vaid tuleks rakendada täies mahus kulupõhist meetodit. Sarnaselt alapeatükis 2.2.1 kirjeldatud turustusteenuse tõendamisprotsessile, oli ärikonsultatsiooni teenuse marginaal (5%) tõendatud samuti tehingu teise osapoolte seisukohast vaadatuna, kasutades kulupõhist meetodit.

Vaadeldud ettevõtete lõikes võiks seega olla juhtimisteenuste puhul kõige sobivaim turuväärtuse määramise meetod kulupõhine meetod, mida on kahel juhul rakendatud. Kolmandal juhul, kulude jagamise kokkuleppe kasutamine ei pruugi olla kõige usaldusväärsem turuväärtuse tõendamiseks, võttes arvesse tehingute tingimusi ning ülesannete ja riskide jagunemist tehingu osapoolte vahel. Samas küll marginaali lisamata on siiski ettevõtte BBB kasutanud asjakohaseid jaotusaluseid kulude jagamiseks seotud isikute vahel. Autor on seisukohal, et kui rakendada kulude jagamise kokkuleppe kontseptsiooni, siis peaks olema tegemist sõltumatult osapoolelt sisse ostetud teenusega võrreldava kulubaasiga, mille ostukulud jagatakse grupi ettevõtete vahel ära kõikide osapoolte vahel ühiselt sõlmitud kokkuleppe alusel.

2.2.3. Finantseerimistehingud

Finantseerimistehingutest on ettevõtte AAA seotud kontsernikonto kokkuleppega ja CCC saanud laenu ematõttelt ning mõlemal juhul on rakendatud võrreldava hinna meetodit (vt Tabel 7). Ettevõtte CCC tehingus on laenult makstav intress kõrgem kui ettevõtte AAA tehingus.

Tabel 7. Finantseerimistehingute hinnastamise võrdlusanalüüs ja valitud turuväärtuse määramise meetodid

Tehing	Ettevõtte	Hinnastamise põhimõte: marginaal (%)	Turuväärtuse määramise meetod
Laenutehing	CCC	EURIBOR + 2,5%	CUP
Kontsernikonto	AAA	EURIBOR + 0,69%	CUP

Allikas: Ettevõtete AAA ja CCC siirdehinna dokumentatsioonid; autori koostatud

Finantseerimistehingute puhul on võrreldava hinna meetodit kõige usaldusväärsem kasutada, sest isegi juhul kui sisemine võrreldav hind (intressimäär) puudub, milleks võib olla kolmandalt osapoolelt ehk pangalt saadud laenu intressimäär, siis on võimalik määrata välist võrreldavat hinda sarnastes tehingutes kasutades pankade keskmisi statistilisi näitajaid. Ettevõtete AAA ja CCC finantseerimistehingute hindade turuväärtuse tõendamisel on aluseks võetud Eesti Keskpanga ja

Euroopa Keskpanga laenude keskmised intressimäärad, sest ettevõttele CCC on antud laenu riigist väljaspool tegutsevalt seotud isikult ja ettevõtte AAA on panustanud kontsernikonto kokkuleppesse, mille haldaja on välisriigis tegutsev seotud isik. Finantseerimistingute aluseks olevate lepingutega paika pandud intressimäära tuleks igal aastal üle vaadata ning kohandada vastavalt turulukorrale sobivaks.

Laenude puhul on kindlasti oluline tähele panna, millist liiki finantseerimisinstrumendiga on tegemist ning kui suurt riski antud või saadud laenud kannavad, sest riskitasemest sõltub tehingus rakendatud intressimäära komponent. Näiteks kõrge riskiga laenu puhul võiks olla asjakohane kasutada hoopis (tagatisteta) võlakirja intressimäära mitte (tagatud) laenu intressimäära. Lisaks nagu kirjeldati metodoloogilises osas, saab laenu teatud tingimustel käsitleda ka kui varjatud kasumieraldist. TuMS § 50² alusel peavad nii laenusaaaja kui ka laenuvõtja suutma tõendada laenusaaaja laenu tagasimaksevõimekust ning kavatsust. Ettevõtte AAA puhul ei ole ilmnunud asjaolusid, et ettevõtte ei oleks kontsernikonto kokkuleppesse tehtud panust pikema perioodi vältel hüvena tagasi saanud. Samuti ei ole ettevõtte CCC puhul ilmnunud, et laenu tagasimaksimine oleks ettevõtte jaoks üle jõu käiv, vaid laenu tagasimakseid on tehtud vastavalt laenulepingus kokkulepitule.

Lõputöös kirjeldatud uurimisobjektide siirdehinna dokumentatsioonide põhjal saab järeldada, et finantseerimistingute puhul on peetud mõistlikuks kasutada CUP meetodit ja võtta aluseks keskpankade poolt avalikustatud statistilised näitajad. Samas võiks sisese võrreldava hinnana kasutada ka pankade laenupakkumisi, sest pank teeb üldjuhul pakkumise, võttes arvesse kõiki ettevõtte tegevusega seotud spetsiifilisi aspekte, kuna keskpanga keskmise näitaja aluseks võtmisel võib tekkida tegelik olukord, kus sõltumatud osapooled ettevõttele üldse laenu ei annaks. Seega võiks väita, et esimene lähenemine ei pruugi olla põhjendatud ning ei peegelda usaldusväärselt turuväärtuse põhimõttele vastavust.

2.2.4. Vara ostu-, müügi- ja kasutusrenditehingud

Ettevõtte BBB rendib seotud isikutelt kinnisvara, sh kontori- ja laoruume. Tehingu hinna analüüsimiseks on välja selgitatud, et tegemist on A-klassi kinnisvaraga, mille puhul on aluseks võetud samasse kategooriasse kuuluvate kinnisvaraobjektide m² turuhinnad piirkonnas, kus renditav kinnisvara asub. Sellest tulenevalt on turuväärtuse määramiseks kasutatud CUP meetodit, sest välised võrreldavad hinnad on avalikult kättesaadavad (vt Tabel 8).

Kinnisvaraga seotud tehingute hinna tõendamiseks võib turuandmete kättesaadavus olla tagantjärele dokumenteerides lihtsam, sest avalikult on kättesaadavad möödunud aastate kinnisvara sektori kokkuvõtted, mis on koostatud kinnisvarabüroode poolt. Sõltuvalt sellest, kui palju kinnisvara m² hinnad kõiguvad, võib kindla (vaadeldava) perioodi osas keskmine m² hind peegeldada turuväärtust usaldusväärsemalt kui üksiku tehingu hind samas perioodis. Nagu ka eelnevalt käsitletud tehinguliikide puhul, tuleks ka kinnisvara renditehingute tegemisel aluseks võetavaid lepinguid piisava regulaarsusega, näiteks kord aastas, üle vaadata, et hinnastamis põhimõtteid vajadusel korrigeerida turule vastavaks. Kinnisvaraga seotud rendilepingute pikendamisel järgnevateks perioodideks võiks näiteks aluseks võtta sõltumatute ekspertide poolt koostatud prognoosid kinnisvaraturu võimalike hinnamuutuste kohta kindlal perioodil.

Tabel 8. Varaga seotud tehingute hinnastamise võrdlusanalüüs ja valitud turuväärtuse määramise meetodid

Tehing	Ettevõtte	Hinnastamise põhimõte: marginaal (%)	Turuväärtuse määramise meetod
Varaobjektide ost-müük	AAA	-	CUP
	AAA	-	CUP
Kinnisvara rent	BBB	4,47 EUR/m ²	CUP

Allikas: Ettevõtte AAA, BBB, CCC siirdehinna dokumentatsioonid; autori koostatud

Märkus:

1. AAA puhul varaobjektide ostu- ja müügitehingute hinnastamis põhimõtted ei olnud sätestatud põhitoimikus.

Varaobjektide ostu- ja müügitehingute puhul, mis on mõlemad seotud ettevõttega AAA, on tegemist ühekordsete tehingutega, mille puhul põhitoimikus ei ole sätestatud konkreetseid hinnastamis põhimõtteid. Analüüsis on kasutatud võrreldava hinna meetodit (vt Tabel 8). Vara ostutehingu puhul osteti hoone ja maa, mille kohta on koostatud enne tehingu tegemist sõltumatu hindaja poolt hindamisakt. Hindamisakti koostamisel võttis sõltumatu hindaja arvesse võrreldavad sarnaste varaobjektidega (hoone ja maa) tehtud tehingud piirkonnas, kus varaobjektid asuvad. Sellele toetudes on võimalik öelda, et tehing oli hinnastatud turuväärtuse põhimõtte kohaselt ning võrreldava hinna meetod on sellisel juhul piisavalt usaldusväärne meetod turuväärtuse tõendamiseks, sest hindamisakti koostamisel on leitud vara õiglane väärtus ehk turuväärtus sõltumatu hindamiseks-perdi poolt. Tõendusmaterjal tehinguhinna tõendamise kohta on dokumenteeritud edasiulatuvat lähenemist kasutades ehk enne tehingu tegemist.

2.3. Dokumenteerimisega seotud halduskoormus ja tõendusmaterjalide kogumine

Seotud isikute vaheliste tehingute hinna turuväärtuse tõendamiseks on maksuhaldur soovitanud koguda tõendeid tehingute teostamisel jooksvalt. Samas, praktikas võivad ettevõtted dokumentatsiooni koostada nii edasiulatuvalt enne tehingute tegemist, tagasiulatuvalt peale tehingute tegemist või kasutades mõlemat meetodit. Edasiulatuva põhimõtte kohaselt koostatud põhitoimikut tuleks regulaarselt üle vaadata ning hinnastamis põhimõtteid vajadusel korrigeerida, et tehingud oleks tehtud turuväärtuse põhimõttest lähtuvalt ning hiljem ei tekiks probleeme riigiomaste dokumentide koostamisega, sealhulgas usaldusväärsete tõendusmaterjalide leidmisega.

Analüüsitavatest ettevõtetest AAA ja CCC on dokumenteerimisel kasutanud kombineeritud lähenlust. See tähendab, et tõendusmaterjali sisaldavad riigiomased dokumendid on koostatud peale tehingute tegemist ehk kindla möödunud perioodi kohta, ent põhitoimik on varasemast ajast ettevõtte poolt juhendina koostatud. Ettevõtte BBB on koostanud nii põhitoimiku kui ka riigiomased dokumendid tagasiulatuvalt analüüsimeetodit kasutades. See tähendab, et tehingute hinnastamise põhimõtted ei olnud varasemalt dokumenteeritud ning seega ka tehingute tegemisel aluseks võetud. Seetõttu osutus tõendusmaterjalide leidmine tehingute hinna põhjendamiseks arvatust keerulisemaks ning ajamahukamaks.

Nagu kinnitab ka EMTA esindaja, siis praktikas tuleb ette enamasti selliseid ettevõtteid, mis koostavad siirdehinna dokumentatsiooni tagantjärele. See tähendab, et dokumenteeritakse juba toimunud tehinguid ning üritatakse tõendada tehingute vastavust turuhinnale peale tehingute tegemist, kasutades mõnda rahandusministri määruses nr 53 lubatud meetoditest. Selline lähenemine võib teatud juhtudel olla üsna ajamahukas, sest tagantjärele majanduslikult põhjendatud argumentatsiooni leidmine tehingute hinna kujunemisele turutingimustel võib osutada keeruliseks või võrdlusandmete puudumisel võimatuks. Nagu intervjuust maksuhalduriga selgus, siis kõikidest vastavuskontrollidest hinnanguliselt ühel juhul kümnest on maksuhaldur leidnud, et tehing on tehtud siirdehinnas, mis erineb turuhinnast. Seega on tagasiulatuva dokumenteerimise ja usaldusväärsete andmete puudumise korral oluline leida alternatiivseid lähenemisi, mida ka maksuhaldur aktsepteeriks, et ei realiseeruks turuhinnast erineva hinna kasutamisest tulenev maksurisk.

Siirdehinna töögrupi juhiga läbiviidud intervjuust selgus, et viimase kolme aasta (2017-2019) jooksul on siirdehinna dokumentatsiooni vastavukontrolle läbi viidud ligi 70. Lisaks on kontrolli-

tud ka üksikuid tehinguid teiste maksukontrolli protseduuride raames, mis ei ole otseselt olnud siirdehindadega seotud kontrollid. Sisuliselt tähendab üksikute tehingute kontrollimine seda, et kuigi ettevõtte jaoks ei ole dokumentatsiooni koostamine kohustuslik, siis konkreetse tehingu hinna turuväärtusele mittevastavuse kahtluse ilmnemisel tuleb ettevõttel siiski tõestada tehingu hinna kujunemise korrektsust turutingimustest lähtuvalt.

Maksuhalduri esindaja sõnul küsib ligi kolmandik siirdehinna vastavuskontrolli läbivatest ettevõtetest dokumentatsiooni esitamiseks ajapikendust arvestades seda, et ettevõtetel on dokumentatsiooni esitamiseks aega 60 päeva peale maksuhalduri poolt nõude esitamist. Ajapikenduse küsimine viitab asjaolule, et ettevõtted pigem dokumenteerivad tehinguid vaid sellisel juhul, kui maksuhaldur on neilt seda juba nõudnud. Seega jooksvalt tõendusmaterjale turuväärtuse tõendamiseks pigem ei koguta. Sellest tulenevalt võiks arvata, et dokumentatsiooni koostamine võib osutada ajamahukaks. Lõputöö võrdlusanalüüsis kasutatud ning maksuhalduri vastavuskontrolli läbinud uurimisobjekti dokumentatsiooni tagantjärele koostamine kestis samuti täpselt kaks kuud, et dokumentatsioon oleks regulatsioonidest lähtuvalt kõikehõlmav. See tähendab, et tehingute hinnastamine piisava täpsusega dokumenteeritud, võrreldud põhitoimikus sisalduvate hinnastamis-põhimõtetega ning tõendatud võrreldavate turuandmetega.

2.4. Järeldused siirdehindade dokumenteerimise praktika kohta

Autori arvates ei saa väita, et turuväärtuse määramiseks oleks olemas üheselt kindel praktika, mida igas situatsioonis oleks võimalik regulatsioonide nõuete täitmiseks rakendada.

Nii edasiulatava kui ka tagasiulatava dokumenteerimise puhul sõltub turuväärtuse meetodi valik asjakohase tõendusmaterjali kättesaadavusest kindlate tehingute ja kindla perioodi kohta. Teatud tehingute puhul võib võrreldava ajakulu juures tagasiulatav tõendite dokumenteerimine anda usaldusväärsema tulemuse kui tehingu turuväärtuse määramine enne tehingu toimumist. Tehingute puhul, mis on seotud näiteks varade ostu ja müügiga, oleks mõttekam tõendid turuväärtuse määramise kohta koguda juba enne tehingu tegemist. See tähendab, et kui rakendada traditsioonilisi meetodeid, siis tuleb võtta aluseks konkreetset tehingud ning nende hinnad, mitte toetuda näitajatele kasumiaruandes (nt kasum, kulud) või bilansis (nt varad). Nagu lõputöös teostatud võrdlusanalüüsist selgus, siis põhitegevusega seotud tehingute puhul on enamasti kasutatud tehingupõhist tootluse meetodit. Autori arvates võiks pigem eelistada võrreldava hinna meetodit (CUP), sest

TNMM meetodit kasutades on tarvis avalikest andmebaasidest otsida võrreldavaid andmeid, millele kulub märgatavalt rohkem aega. Lisaks võivad andmebaasid olla teatud juhtudel tasulised. CUP meetodi laialdasema kasutamise eelduseks on, et võrreldavate tehingute hinnad sõltumatute isikutega tehtud tehingutes on ettevõtte raamatupidamises olemas.

Autor on seisukohal, et dokumentatsiooni koostamine peale tehingute tegemist, kasutades *ex post facto* analüüsimeetodit, suurendab ettevõtete halduskoormust, võttes arvesse kaasnevat ajakulu. Intervjuust ilmnes, et 1/3 vastavuskontrolli läbinud ettevõtetest esitavad dokumentatsiooni kahe kuuga ning 1/3 küsib ajapikendust. Sellele argumendile tuginedes saab väita, et 2/3 kontrollitavatest ettevõtetest koostab riigiomased dokumendid vaid juhul, kui maksuhaldurilt on tulnud nõue dokumentatsiooni esitamiseks ja dokumentatsiooni ei koostata tehinguid tehes jooksvalt. Uurimuses käsitletud kahe ettevõtte puhul võttis dokumentatsiooni koostamine aega enam kui kaks kuud ning kolmanda ettevõtte dokumentatsiooni koostamiseks kulus täpselt 2 kuud, seega kogu maksuhalduri poolt määratud aeg peale maksuhalduri nõuet dokumentatsiooni esitamiseks.

Nagu EMTA esindajaga tehtud intervjuust selgus, siis on ettevõtted siirdehinna dokumentatsioonide koostamisel valdavalt kasutanud abi kolmandatelt osapooltelt. Sellest võiks järeldada, et ettevõtted mitte ainult ei kuluta ajalist ressursi dokumentatsiooni koostamiseks, vaid ka rahalisi ressursse kolmandatele osapooltele tasumiseks. Autori arvates ei pruugi see olla teatud juhtudel majanduslikult põhjendatud. Seda eelkõige juhtudel, kus tehingute turuväärtusele vastavuse tõendamiseks tehtud kulutused võivad osutada võrdlemisi suureks võrreldes tehingute väärtusega või näiteks potentsiaalselt realiseeruva maksuriski suurusega, kui tehingud hälbivad turuväärtusest.

Kuigi rahandusministri määruse nr 53 alusel on paika pandud üldised definitsioonid meetodite kohta, siis praktikas esineb juhistes meetodite rakendamiseks vajakajäämisi ning see võib autori arvates olla suures osas põhjus, miks ettevõtted dokumentatsiooni koostamisel kolmandaid osapooli kaasavad ja ei kasuta selleks ainuüksi oma ressursse. Kuigi EMTA siirdehinna määramise töögrupp on koostanud määruse põhjal juhendmaterjali, siis praktikas pelgalt konkreetsest juhendmaterjalist on ebapiisav lähtuda. Põhjusel, et tegemist on üldisi põhimõtteid kirjeldava materjaliga, mis ei näita, kuidas tehingute hinna tõendamine praktikas tegelikult välja peaks nägema. Vähesest praktilisusest tulenevalt on autori arvates Eesti kontekstis oluline täiendada olemasolevaid juhendeid selliselt, et need oleksid paremini mõistetavad ning lihtsamini kättesaadavad ka nii öelda mitte-spetsialistidele. Autori ettepanek oleks täiendada Eesti regulatsioone ja juhised selliselt, et nendes sisalduks ka juba OECD poolt välja töötatud täiendatud lähenemisviisid ning BEPS meetmed.

KOKKUVÕTE

OECD poolt 2017.aastal välja antud täiendatud juhend siirdehindade kasutamise reguleerimiseks on muutnud täpsemaks reegleid seotud isikute vaheliste tehingute turuväärtuse määramiseks. Lisaks üldisele rahvusvaheliselt aktsepteeritud juhendile töötab OECD välja veel ka täiendavalt tööpabereid, mille eesmärk on lihtsustada erinevate tehingute, sh näiteks finantseerimis- ja immateriaalse varaga seotud tehingute, turuväärtuse määramist praktikas. Ka Eesti praktikas on siirdehinna teema iga aastaga üha aktuaalsem, mida kinnitavad ka autori poolt maksuhalduri esindajaga läbiviidud intervjuu tulemused. Intervjuust ilmnes, et viimase kolme (2017-2019) aasta jooksul on ligi 70 ettevõtet pidanud esitama vastavuskontrollide raames maksuhaldurile siirdehinna dokumentatsiooni.

Lõputöö eesmärk oli leida kontrollitud tehingute turuväärtuse määramise meetodite dokumenteerimise sarnasusi ja erinevusi, uurida dokumenteerimist mõjutavaid asjaolusid ning selgitada välja praktikas levinumad lähenemisviisid siirdehindade maksustamise korraldamisel kolme ettevõtte näitel.

Võrdlusanalüüsi tulemusena selgus, et kolme ettevõtte praktikad siirdehinna turuväärtuse määramise osas erinevad oluliselt põhitegevusega seotud tehingute ning juhtimisteenuste osas. Samas finantseerimistehingute ja varaga seotud tehingute puhul on kasutatud peamiselt võrreldava hinna meetodit. Maksuhalduriga läbiviidud intervjuu tagasisidest ilmnes, et siirdehinna dokumentatsiooni koostamine mõjutab ettevõtete halduskoormust ning maksuhaldur võib lisaks tervikliku dokumentatsiooni esitamisele nõuda ka üksikute tehingute turuväärtuse tõendamist. Nii võrdlusanalüüsile kui ka intervjuule toetudes võib järeldada, et suurem osa vastavuskontrolli läbivatest ettevõtetest ei koosta dokumentatsiooni jooksvalt enne tehingute tegemist.

Lõputöös teostatud ettevõtete võrdlusanalüüsi ja läbiviidud intervjuu tulemusena ning toetudes metodoloogilistele seisukohtadele on autor teinud järgnevad järeldused:

- 1) Siirdehindu käsitlevate kirjandusallikate analüüsimisel ilmnes, et Eesti kontekstis esineb siirdehindu ja dokumentatsiooni koostamist käsitlevates juhendites terminoloogilisi ja

metodoloogilisi vajakajäämisi. Seda eelkõige dokumentatsiooni süstematiseerimises ja tehingu hinna tõendamise protsessireeglites, mistõttu on tehingute hindade tõendamine praktikas maksumaksjate jaoks ebanõistlikult keeruline. Seega autori arvates tuleks Eesti kontekstis siirdehindu käsitlevaid juhendeid ajakohastada ning täiendada rahvusvahelistes siirdehinna regulatsioonides tehtud muudatuste ning täienduste valguses.

- 2) Erinevate tehingute turuväärtuse määramiseks ei ole alati võimalik kasutada kõigile võrdsetel alustel sobivaid lähenemisviise, mis annaksid igas situatsioonis piisavalt usaldusväärse tulemuse. Seega asjakohase meetodi valik tehingute turuväärtuse määramisel sõltub suuresti tehingute iseloomust ja tingimustest. Sellest tulenevalt oleks võimalusel mõistlik turuväärtuse määramise analüüs teostada tehinguliikide kaupa, võttes dokumenteerimisel arvesse ka võrreldavate andmete olemasolu ning saadava tulemuse usaldusväärsust.
- 3) Ettevõtete siirdehindade dokumenteerimise lähenemisviiside võrdlemisel ilmnes, et nii edasiulatuva kui ka tagasiulatuva dokumenteerimise puhul sõltub turuväärtuse määramise meetodi valik usaldusväärse tõendusmaterjali kättesaadavusest kindla ajaperioodi kohta. Sellest tulenevalt peaks maksumaksja hindama olukorda ning kaaluma, milline lähenemisviis oleks asjaolusid arvestades kõige asjakohasem ning ressursisäästlikum.
- 4) Dokumentatsiooni koostamise metodoloogilisi seisukohti ja intervjuu tulemusi arvesse võttes jõudis autor seisukohale, et dokumentatsiooni koostamine peale tehingute toimumist kasutades *ex post facto* analüüsimeetodit suurendab muudel võrreldavatel tingimustel ettevõtete halduskoormust, pidades silmas nii ajalisi kui ka rahalisi ressursse. Sellest tulenevalt autor arvab, et võimalusel peaksid maksumaksjad leidma tõendusmaterjali enne tehingute tegemist vältimaks hilisemat põhjendamatu halduskoormuse ning kulude suurenemist siirdehinna dokumentatsiooni koostamisel.

Autori poolt esitatud järelduste põhjal on võimalik väita, et praktikas esineb probleeme siirdehindade turuväärtuse määramise meetodite rakendamisel ning dokumentatsiooni koostamisel. Seega on asjakohane siirdehindade dokumenteerimisega seotud aspekte süvendatult edasi uurida just maksumaksja halduskoormuse optimeerimise seisukohast vaadatuna.

SUMMARY

DOCUMENTATION OF TRANSFER PRICES BASED ON THE EXAMPLE OF THREE COMPANIES

Eve Lille

Over the past ten years transfer pricing has received increasing attention as transactions between related parties have become more complex. Therefore, revised guidance on transfer pricing was published by OECD in 2017. The guidance includes BEPS measures in order to prevent tax evasion and tax avoidance strategies.

Transfer prices are prices used in transactions between related parties. In practice, it is important that transfer prices meet the arm's length principle, which means that controlled transactions must be priced based on the same conditions as these transactions would have been carried out between independent parties. The purpose of using transfer prices that deviate from market prices, is to transfer profits or losses from one company to another. Each tax jurisdiction wants to protect their own taxbase and therefore, tax authorities may demand taxpayers to submit their transfer pricing documentation to ensure that transactions are priced on market conditions and there is no deviation from the arm's length principle.

The aim of this thesis is to find similarities and differences in documenting transfer pricing methods applied on controlled transactions, examine factors affecting documentation and explain the common approaches in order to prevent taxation on transfer prices based on the example of three companies.

The research problems are the choices of transfer pricing methods in practice in order to identify similarities and differences in the process of showing that transactions meet the arm's length principle and possible impact on companies' administrative burden related to the compilation of transfer pricing documentation based on the example of three companies.

Based on the aim of this thesis, the research questions are the following:

- 1) In different companies, based on which characteristics and why is the choice of transfer pricing methods dependent on in proving that controlled transactions meet the arm's length principle in compiling the documentation?
- 2) Do companies compile transfer pricing documentation on the basis of either *ex-ante* approach or *ex post facto* approach and how does it affect the choice of applicable transfer pricing methods on controlled transactions and time spent on gathering comparable supporting information?

The thesis is considered as a qualitative research, under which the author compares transfer pricing documentations of three companies in order to explain the similarities and differences in choosing and documenting transfer pricing methods on controlled transactions. Data used in the analysis, originates from author's client engagements on transfer pricing matters, specialists involved in these engagements and from the interview carried out with the representative of Estonian Tax and Customs Board in written form. The names of the companies used in this thesis are modified for confidentiality purposes.

As a result of the comparative analysis of three companies, transfer pricing practices differ significantly in terms of transactions related to core business and management services. On the contrary, companies have used common approach in terms of transactions related to financing and assets. More particular, comparable uncontrolled price method have been mainly applied in each transfer pricing documentation. According to the outcome of the interview with the representative of tax authority, the compilation of transfer pricing documentation increases companies' administrative burden. In addition, tax authority may request submitting not only comprehensive transfer pricing documentation but also may request demonstrating that the arm's length principle has been met based on single transactions. Also, it may be concluded that most of the companies passing the compliance procedures do not compile the documentation before conducting transactions.

Based on the comparative analysis, interview and methodological positions, author has made the following conclusions:

- 1) In terms of documentation systemisation and process rules of assessing transaction prices, there are terminological and methodological weaknesses in Estonian guidances and legislation concerning transfer pricing. Therefore, the process of assessing arm's length prices is unreasonably complicated for taxpayers.

- 2) In determining arm's length price for the transactions, it is not possible to use appropriate approaches on even terms that would give a reliable result in each situation.
- 3) Using either *ex-ante* approach or *ex post facto* approach in compiling the documentation, the choice of transfer pricing methods depends on the availability of comparable supporting information for a certain observable period.
- 4) The compilation of transfer pricing documentation based on *ex post facto* approach decreases companies' efficiency of resources and increases costs.

Consequently, author considers that there are difficulties in the application of transfer pricing methods and compilation of transfer pricing documentation in practice. Hence, it is necessary to further explore the aspects of optimizing administrative burden from taxpayers' point of view.

KASUTATUD ALLIKATE LOETELU

- Aruste, V. (2007). *Siirdehinnad ja eelotsused: Aktuaalsed küsimused MKSi rakendamisel*. Haabneeme: Hansa Äriteenuste OÜ.
- Cecchini, M., Leitch, R., Strobel, C. (2015). *Transfer Pricing: Factors to Consider*. Wiley Periodicals, Inc. Kättesaadav: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/jcaf.22076> , 16. oktoober 2019.
- Challoumis, C. (2017). *Methods of controlled transactions and identification of tax avoidance*. Kättesaadav: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3134109 , 18. november 2019.
- EU Joint Transfer Pricing Forum. (2016). *Report on the use of comparables in the EU*. European Commission. Kättesaadav: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/jtpf0072017encomps.pdf , 9. november 2019.
- EU Joint Transfer Pricing Forum. (2010). *JTPF Report: Guidelines on low value adding intra-group services*. European Commission. Kättesaadav: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/jtpf_020_rev3_2009.pdf , 20. oktoober 2019.
- Isai, V., Maxim, R. (2016). *Transfer Pricing Documentation – A Current Issue*. Dunarea de Jos University of Galati – Faculty of Economics and Business Administration. Kättesaadav: <http://www.rce.feaa.ugal.ro/images/stories/RCE2016/IsaiMaxim.pdf> , 26. oktoober 2019.
- Lentsius, H. (2008). Siirdehindade maksuregulatsioon – kuidas määrata kontrollitud tehingute turuhinda? – *EML ajakiri MaksuMaksja*, Nr 6/7. Kättesaadav: <http://www.maksumaksjad.ee/modules/smartsection/item.php?itemid=761> , 20. oktoober 2019.
- Majerovitš, S., Lille, E., Luiga, S. (2019). *Seotud isikute vaheliste tehingute hinnad ehk siirdehinnad – kuidas ning miks reguleeritud?* Kättesaadav: <https://www.bdo.ee/et-ee/artiklikogu/featured-insights-et/seotud-isikute-vaheliste-tehingute-hinnad-ehk-siirdehinnad-%E2%80%93-kuidas-ning-miks-reguleeritud> 12. november 2019.
- Maksualase teabevahetuse seadus¹. RT I, 13.03.2019, 25.
- Maksu- ja Tolliamet: Siirdehinna määramise projekti töögrupp. (2011) *Siirdehinna turuväärtuse määramise juhend*. Kättesaadav: https://www.emta.ee/sites/default/files/ari klient/tulu-kulu-kaive-kasum/siirdehind/siirdehinna_maaramise_juhend_2011.pdf , 19. oktoober 2019.

- Malesky, E. J. (2015). *Transfer Pricing and Global Poverty*. International Studies Association. Kättesaadav: <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=e66e16fc-e455-4e40-9057-b3750f3658ea%40sdc-v-sessmgr01> , 26. oktoober 2019.
- Melnychenko, R., Pugachevska, K., Kasianok, K. (2017). *Tax control of transfer pricing*. Investment Management and Financial Innovations. Kättesaadav: https://businessperspectives.org/images/pdf/applications/publishing/templates/article/assets/9670/imfi_2017_04_Melnychenko.pdf , 26. oktoober 2019.
- OECD. (2010). *Transfer Pricing Methods*. Kättesaadav: <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45765701.pdf> , 21. november 2019.
- OECD. (2013). *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*. Kättesaadav: <https://www.oecd.org/ctp/BEPSActionPlan.pdf> , 25. detsember 2019
- OECD. (2017). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Kättesaadav: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en#page1 , 26. november 2019.
- OECD. (2018). *Revised Guidance on the Application of the Transactional Profit Split Method*. Kättesaadav: <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/revised-guidance-on-the-application-of-the-transactional-profit-split-method-beps-action-10.pdf> , 23. november 2019.
- OECD. (2019). *Transfer Pricing Country Profiles*. Kättesaadav: <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profiles.htm> , 4. november 2019.
- Picciotto, S. (2018). *ICTD Working Paper 86: Problems of Transfer Pricing and Possibilities for Simplification*. - *Institute of Development Studies 2018*. Kättesaadav: <https://www.ictd.ac/publication/problems-of-transfer-pricing-and-possibilities-for-simplification/> , 19. oktoober 2019.
- Riikidepõhise aruande deklaratsiooni esitamine*. Maksu- ja Tolliamet. Kättesaadav: <https://www.emta.ee/et/ariklient/tulu-kulu-kaive-kasum/maksudeklaratsioonid-janende-taitmise-juhised/riikidepohise-aruande> , 1. detsember 2019.
- Saag, M. (2007). *Siirdehinnad Eestis*. Tallinna Raamatutrükikoda. Tallinn: Professional Knowledge.
- Seotud isikute vahel tehtud tehingute väärtuse määramise meetodid. RTL 2006, 81, 1506.
- Tulumaksuseadus¹. RT I, 19.03.2019,108.

LISAD

Lisa 1. Intervjuu küsimustik

- 1) Kui palju on Maksu- ja Tolliamet viinud läbi siirdehindade dokumentatsiooni vastavuskontrolle viimase kolme aasta jooksul?
- 2) Kas Maksu- ja Tolliametil on plaanis teha järgnevatel aastatel senisest rohkem vastavuskontrolle või on vastavuskontrollide läbiviimise hulk aastate lõikes sarnane?
- 3) Kas seni läbi viidud vastavuskontrollide käigus on Maksu- ja Tolliamet tuvastanud olulisi puudusi siirdehindade dokumentatsioonides või on ettevõtted pigem esitanud kõikehõlmavaid dokumentatsioone? Kui on olnud puudusi, siis millised on enamlevinud puudused seni olnud?
- 4) Kas ja kui palju hinnanguliselt on Maksu- ja Tolliamet tuvastanud dokumentatsiooni vastavuskontrollides selliseid tehinguid, mis ei ole olnud turuväärtuses?
- 5) Milliseid sanktsioone Maksu- ja Tolliamet ettevõtetele kehtestab kui selgub, et tehinguid ei ole tehtud turuväärtuses? Kas lisaks sellele, et ettevõtetal tuleb tasuda tasumata jäänud tulumaks ja viivised on rakendatud ka muid meetmeid?
- 6) Kui palju on hinnanguliselt ettevõtteid, kes koostavad dokumentatsiooni oma ressursse kasutades ning kui palju on selliseid ettevõtteid, kes kasutavad kolmandate osapoolte abi (nt nõustaja vms)?
- 7) Kas ettevõtted esitavad enamasti koheselt dokumentatsiooni, kui Maksu- ja Tolliamet on seda küsinud või kasutavad ettevõtted kahekuulist perioodi maksimaalselt ära?

Lisa 2. Kontrollitud tehingud ja turuväärtuse määramise meetodid ning kulude jagamine

Tehinguliik	Võrreldava hinna meetod	Edasimüügi hinna meetod	Kulupõhine meetod	Jagatud kasumi meetod	Tehingupõhine tootluse meetod	Kulude jagamine
Toormaterjalide ost	AAA	-	-	-	-	-
Toodangu müük	-	-	-	-	AAA	-
Kaupade ost	-	-	-	-	AAA, CCC	-
Kaupade edasimüük	-	-	AAA	-	CCC	-
Maanteetransporditeenus	-	-	-	-	BBB	-
Turustusteenus	-	-	CCC	-	-	-
Ärikonsultatsiooniteenus	-	-	CCC	-	-	-
Kinnisvara kasutusrent	BBB	-	-	-	-	-
Kindlustusteenus	-	-	AAA	-	-	-
Juhtimisteenus	-	-	-	-	-	BBB
Kvaliteedi- ja personalihaldusteenus	-	-	-	-	-	BBB
IT teenuse ost	-	-	AAA, CCC	-	-	BBB
Raamatupidamisteenus	-	-	-	-	-	BBB
Agendi teenuse ost	-	-	-	-	-	-
Andmehaldusteenuse ost	-	-	AAA	-	-	-
Vara ost ja müük	AAA	-	-	-	-	-
Konsernikonto, laenu tehingud	AAA, CCC	-	-	-	-	-

Allikas: Ettevõtete AAA, BBB, CCC siirdehinna dokumentatsioonid; autori koostatud

Lisa 3. Maksuhalduri esindaja vastused intervjuu küsimustikule

Järgnevalt on esitatud maksuhalduri esindajaga oktoobris 2019. aastal läbiviidud intervjuu tulemusena saadud tagasiside autori poolt esitatud küsimustele (vt Lisa 1):

- 1) MTA on viimase kolme aasta jooksul maksumaksjatelt siirdehinna dokumentatsiooni küsinud ligi 70 juhul. Lisaks võivad tekkida siirdehinna küsimused ka teiste teemade lahendamisel, millisel juhul ei küsita tervet siirdehinna dokumentatsiooni vaid pigem ühe konkreetse tehinguliigi hinnastamist. Viimase näitena võib tuua kontsernisisene laen vs varjatud kasumieraldise teema (st kontsernisisene laen võib teatud tingimustel olla tegelikult varjatud kasumieraldis), kus teatud juhtudel võib teema kujuneda ümber hoopis laenutehingu hinnastamise küsimuseks (st milline on turuväärtuse põhimõttele vastav intressimäär).
- 2) Siirdehindade dokumentatsioon on aasta-aastalt küsitud üha enam.
- 3) Esitatud siirdehindade dokumentatsioonide kvaliteet on olnud varieeruv. On nii kõikehõlmavaid kui ka suurte puudustega dokumentatsioone. Kõige suurem puudus on finantsanalüüsi puudumine (st numbriline meetodi kontroll), mida esineb üsna tihti. Sellest tulenevalt tekib MTA-l ka täiendavaid küsimusi, sest kui tehingute hinnastamine on parimal juhul vaid kirjalikult lahti selgitatud, jääb ilma finantsanalüüsita õhku küsimus, kas reaalsuses on dokumentatsioonis selgitatud ka järgitud (nt kulubaasi kujunemised, jaotusvõtmete kasutamised, hinnalisade ja kasumimäärade kujunemised jms). Teine oluline puudus puudutab tegevusanalüüsi, mille põhjal mõnikord ei ole aru saada, millise ärimudeli alusel siirdehindade võtmes ettevõtte tegutseb (nt kas kannab kõiki riske ise või riskid on piiratud). Samuti pööratakse mõnikord liialt suurt tähelepanu dokumentatsiooni mahu kasvatamisele, mis ei anna dokumentatsioonile kuidagi väärtust juurde.
- 4) Suurusjärgus 10% dokumentatsioonide ülevaatamistest on lõppenud korrigeerimisega. On ka selliseid juhtumeid, kus dokumentatsiooni põhjal tuleks tehingu hinda korrigeerida, kuid tegelikkuses on turuhinnast erineva hinna kasutamine põhjendatud. Viimast võib lugeda ka eelneva küsimuse vastuseks, sest ka see on dokumentatsioonide puudus olnud.
- 5) Tavapäraselt piirdub sanktsioon tasumata jäänud tulumaksu ja viivise maksimisega. Tulenevalt MTA nõustavast strateegiast ning sõltuvalt kontrollitavast perioodist on MTA lubanud jooksva aasta korrigeerimised teha ka ilma täiendava maksuta. Seda põhjusel, et hoolimata meie kuisest maksustamise perioodist töötab siirdehind aastapõhiselt (st hinna korrigeerimised tehakse tihtipeale aasta lõpus).

Lisa 3 järg

- 6) Neid ettevõtteid, kes ise oma siirdehindade dokumentatsiooni valmis kirjutavad on pigem vähe. Tüüpiliselt on dokumentatsioonide koostamine sisse ostetud kolmandast osapoolst teenuse osutajatelt.
- 7) Ligikaudu kolmandik esitab dokumentatsiooni kas koheselt või paari nädala jooksul. Kolmandik esitab enne kaht kuud ning kolmandik küsib pikendust.

Lisa 4. Lihtlitsents

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina *Eve Lille* (sünnikuupäev: 29.08.1995)

1. annan Tallinna Tehnikaülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose

„*Siirdehindade dokumenteerimine kolme ettevõtte näitel*“,

mille juhendaja on *Sulev Luiga* ja kaasjuhendaja on *Ester Vahtre*,

1.1 reprodutseerimiseks lõputöö säilitamise ja elektroonse avaldamise eesmärgil, sh TalTechi raamatukogu digikogusse lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

1.2 üldsusele kättesaadavaks tegemiseks TalTechi veebikeskkonna kaudu, sealhulgas TalTechi raamatukogu digikogu kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. Olen teadlik, et käesoleva lihtlitsentsi punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest ning muudest õigusaktidest tulenevaid õigusi.