

**TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOLI  
TALLINNA KOLLEDŽ**

Majandusarvestus

Alice Mikk

**SIIRDEHINDADEGA SEOTUD RISKID JA NENDE  
MAANDAMINE HANSA GRUPP NÄITEL**

Lõputöö

Juhendaja: Ester Vahtre, *EMBA*

Tallinn 2016

# SISUKORD

SISSEJUHATUS .....	3
1. SIIRDEHINDADE REGULATSIOON JA SELLEGA SEOTUD RISKID.....	5
1.1 Siirdehinna mõiste ja regulatsioon .....	5
1.2 Seotud isikud ja nendevahelised tehingud.....	10
1.3 Siirdehindade turuväärtuse määramise meetodid .....	11
1.4 Siirdehindade dokumentatsiooni koostamine.....	16
2. SIIRDEHINDADEGA SEOTUD RISKIDE MAANDAMINE HANSA GRUPIS .....	18
2.1 Kontserni ülevaade .....	19
2.2 Majandusharu analüüs .....	22
2.3 Seotud isikute vahelised tehingud ja siirdehinna määramise meetodi valik .....	27
2.4 Meetodite rakendamine ja võrreldavate andmete olemasolu .....	35
2.5 Siirdehindade dokumentatsiooni koostamine Hansa Grupile.....	46
KOKKUVÕTE .....	49
VIIDATUD ALLIKAD .....	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>
LISAD .....	54
Lisa 1. Väliste võrdlusandmete otsingu tulemused raamatupidamis-, juhtimis-, turu-uuringute- ja IT-teenuste osutamisest kujunenud kasumimarginaalide osas .....	54
Lisa 2. Siirdehindade dokumentatsiooni ülesehitus .....	56
Lisa 3. Autorenditeenuse dokumenteerimine .....	58
SUMMARY .....	61

## SISSEJUHATUS

Siirdehindadega seotud küsimused on Eestis aasta-aastalt üha suurema tähelepanu alla sattunud ning saanud peamiseks maksuprobleemiks. Maksuhaldurid pööravad seotud isikute vahelistele tehingutele aina suuremat tähelepanu ning teatud isikutele on kehtestatud siirdehindade dokumentatsiooni esitamise kohustus. Uuritav kontsern kuulub kohuslaste hulka, kuid seni pole siirdehindade dokumentatsiooni koostatud.

Hansa Grupi, juriidilise nimega NTH Holding OÜ, põhitegevusala on sõitjate maismaavedu. Tegemist on kontserni haldusettevõttega, mis koondab enda alla 15 erinevat ettevõtet nii Eestis, Lätis kui ka Leedus. Täpsemalt tegelevad ettevõtted busside tellimusvedude, linnaekskursioonide ja liinivedude pakkumisega, autode lühirendi, pika rendi ja liisinguga, raskeveokite müügi ja teenindusega, majutustegevusega ja kaubaveoga. Mitmetel tegevusaladel, näiteks bussinduses või rendis on ettevõtetel võimalik teha koostööd ning võib juhtuda, et seotud isikud teevad omavahelisi tehinguid turuhinnast erinevalt. Kontsernis ei ole senimaani siirdehindade määramisele tähelepanu pööratud ning puudub siirdehindade dokumentatsioon, mistõttu võib minevikutehingute hinnastamine olla ebakorrekne. Siirdehindade ebakorrekse hinnastamisega tekib mitmeid riske, mis mõjutavad ettevõtete ja kontserni käekäiku negatiivselt.

Lõputöö eesmärk on siirdehindadega seotud riskide tuvastamine ja nende maandamine Hansa Grupi näitel. Töö praktiline väljund on siirdehindade määramise meetodite valik ja rakendamine, mille põhjal on võimalik koostada kontserni siirdehindade dokumentatsioon.

Eesmärgi saavutamiseks vajalikud uurimisülesanded on:

- siirdehindade ja seotud osapoolte mõistetega tutvumine;
- rahvusvaheliste ja riiklike siirdehindade regulatsioonidega tutvumine;
- siirdehindade määramise meetoditega tutvumine;
- siirdehinna dokumentatsiooni koostamise põhimõtetega tutvumine;
- kontserni ja majandusharu analüüsi koostamine (s.h. riskide ja edufaktorite analüüs);

- seotud isikute ja nende vaheliste tehingute tuvastamine Hansa Grupis;
- hinnastamismeetodite valik ja põhjendus tehinguliikide kaupa;
- siirdehinna määramise meetodi rakendamine ja võrreldavate andmete leidmine;
- siirdehindade dokumentatsiooni vormi koostamine Hansa Grupile.

Lõputöö on jagatud kaheks peatükiks. Esimene peatükk hõlmab siirdehindade teoreetilist käsitlust. Peatükis antakse ülevaade siirdehindadest, seotud osapooltest, siirdehindade regulatsioonile alluvatest tehingutest, siirdehindade riiklikust ja rahvusvahelisest regulatsioonist ja siirdehindade dokumentatsiooni koostamise põhimõtetest. Teine peatükk koosneb praktilisest osast, kus antakse ülevaade uuritavast kontsernist, tuvastatakse seotud osapooled ning nende vahelised tehingud. Tehinguliikide lõikes valitakse sobivaimad hinnastamismeetodid, põhjendatakse meetodite sobivust ning ülejäänud meetodite mitesobivust. Meetodite rakendamiseks viiakse läbi võrreldavate andmete analüüs ning näidatakse meetodite praktilist kasutust. Ettevõtte huvides viiakse läbi tehingute minevikuanalüüs, et kontrollida siirdehinna turuväärtuse põhimõtte järgimist varem toimunud tehingutes. Praktilises osas sooritatud meetodite valik, analüüs ja rakendamise juhised on aluseks Hansa Grupi siirdehindade dokumentatsioonile.

Lõputöös kasutatud põhilised allikad on erialased raamatud, riiklikud ja rahvusvahelised juhendid, valdkonna ekspertide artiklid ja ettevõttesisesed dokumendid.

# **1. SIIRDEHINDADE REGULATSIOON JA SELLEGA SEOTUD RISKID**

Lõputöö eesmärgini jõudmiseks ehk siirdehindadega seotud riskide tuvastamiseks ja maandamiseks Hansa Grupis on esmalt tarvis tutvuda teoreetilise käsitlusega. Esimeses peatükis selgitatakse siirdehindade mõistet ja regulatsiooni, seotud isikute mõistet ning nende vahelisi tehinguid. Seejärel kirjeldatakse aktsepteeritud seotud isikute vaheliste tehingute hinnastamismeetodeid ning nende rakendamisvõimalusi. Lisaks antakse ülevaade siirdehindade dokumenteerimise nõuetest siseriiklikul ja rahvusvahelisel tasandil. Teoreetilisse ossa on põimitud hüpoteetilisi näiteid uuritava kontserni kohta.

## **1.1 Siirdehinna mõiste ja regulatsioon**

Tehingutes mitteseotud isikutega selgitatakse toote või teenuse hind vastastikuse läbirääkimise tulemusena ning mõlemad osapooled soovivad tehingus endale soodsamaid tingimusi kaubelda. Müüja võtab hinna kujundamisel arvesse mitmeid aspekte: milliseid kulutusi tehti ühe toote valmistamiseks või teenuse pakkumiseks, milline on sama või sarnase toote hind konkurentidel, kui suure osa kogumüügist toob klient jms. Ostja jälgib turul pakutavate sarnaste lahenduste hindasid. Mõlema tehingu osapoole eesmärk on üks – kasumlikkuse maksimeerimine ehk müüja soovib saada võimalikult suurt tulu ning ostja kanda minimaalset kulu. (Saag 2007, lk 19)

Hansa Gruppi kuuluva Hansabussi tellimusvedude hinnad mitteseotud isikule sõltuvad nõudlusest (hooajast) ja pakkumisest, väärtusest, teenuse osutamisega seotud kuludest (bussijuhi palgafond, kütus, tee- ja tollimaksud, parkimistasud jms) ja üldkuludest.

Seotud isikutega tehtud tehingutes aga ei pruugi eelmainitud aspektid kehtida ning võib tekkida olukord, kus tehing viiakse läbi täpselt sellistel tingimustel, mis on kontsernile finants- või maksuplaneerimise seisukohast kõige kasulikum (Saag 2007, lk 19). Maksuplaneerimisel võib kontsern tulud madalama maksukohustusega riiki suunata, et tulumaksukulusid vältida või vähendada (Ruusalu 2011, lk 21). Hansa Grupp võib soovida võimalikult suurt osa ettevõtte

tuludest Läti tütarettevõtetesse suunata, sest Lätis on tulumaksumäär madalam kui Eestis. Teisest küljest on tal mõistlik hoida kasumit Eestis, sest kodumaal maksustatakse tulu alles kasumi väljamaksmisel. Finantsplaneerimise seisukohast võib ettevõtja soovida ühe kontserni liikme finantsseisundit paremana näidata, et investoritele huvi pakkuda, hankijatega kokkuleppeid saavutada või pankadelt laenu saada (Saag 2007, lk 19). Selle tulemusena satuvad turul tegutsevad või ka teised kontserni kuuluvad ettevõtted ebasoodsasse seisusse, sest turuhinnast erinevate siirdehindade kasutamine moonutab ettevõtte finantsseisu. See tähendab, et kontserni kuuluvate ettevõtte finantsnäitajate põhjal ei ole võimalik teha eraldiseisvaid analüüse ning vaadelda iga üksuse käekäiku (Drury 2009, p 326).

Omanikul võivad siirdehindadega olla omad huvid. Juhul, kui omanikul on osalus kahes erinevas ettevõttes, sealjuures ühes on tal õigus suuremale ning teises väiksemale osale kasumist, võib ta tulu suurema osalusega ettevõttesse suunata. Sel juhul on kaasosanikel õigus väiksemale osale kasumist. Uuritavas kontsernis võib NTH Holding OÜ soovida rendiettevõtete müügitulu ja kasumi kasvu näha ettevõttes, kus ta osalus on 100% (Baltic Mobility OÜ kontsern), et kasum jääks terves ulatuses emaettevõttele. NTH Holding OÜ osalus teises rendiettevõttes on 72% (Hansarent OÜ), mis tähendab, et 28% kasumist kuulub kolmandatele osapooltele. Tulude suunamine jätab kaasosanikud kasumita.

Eelmainitud olukordade tõttu on oluline seotud isikute vaheliste tehingute hindu ehk siirdehindu reguleerida. Nii välistatakse olukord, kus seotud isikud teostavad tehinguid üksikisiku või kontserni seisukohast soodsamatel tingimustel ehk turuhinnast erinevalt.

Siirdehindu on reguleeritud mitmete erinevate rahvusvaheliste kokkulepete ja juhenditega juba alates 1917. aastast, kui Ameerika Ühendriikides kehtestati ettevõtte tulumaks ning maksuhalduritele anti õigus tulusid ja maksuvähendusi tütarettevõtete vahel ümber jaotada. Eestis on siirdehindade temaatika alates 1991. aastast päevakorras olnud. (Saag 2007, lk 24-25)

Eestis reguleerivad siirdehindu ning pakuvad seotud isikute vaheliste tehingute hinnastamisel ja dokumenteerimisel tuge:

- Tulumaksuseadus (edaspidi TuMS)
- Rahandusministri 10. novembri 2006 määrus nr. 53 „Seotud isikute vahel tehtud tehingute väärtuse määramise meetodid (RTL 2006, 81, 1506)

- seletuskiri Rahandusministri määruse „Seotud isikute vahel tehtud tehingute väärtuse määramise meetodid“ eelnõu juurde
- Majandusliku Koostöö ja Arengu Organisatsiooni (edaspidi OECD – *Organization for Economic Co-operation and Development*) koostatud „Juhised siirdehinna turuväärtuse kindlaksmääramiseks hargmaistele ettevõtjatele ja maksuhaldurile“
- komisjoni teatis EL-i ühise siirdehindade foorumi tegevuse kohta seoses EL-is asuvate sidusettevõtete siirdehindade dokumenteerimisega
- Euroopa Liidu siirdehindade alane ühendatud foorum
- Maksu- ja Tolliameti (edaspidi MTA) soovituslik juhendmaterjal „Siirdehinna turuväärtuse määramise juhend“

Siirdehindade aspektist on kõik Eesti ettevõtted kohustatud tegema seotud isikutega tehinguid turuhinnas, kuid mitte kõik ei ole kohustatud esitama detailset siirdehindade dokumentatsiooni. Dokumentatsiooni esitamise kohustus laieneb Rahandusministri 01.01.2017 jõustunud määruse §18 lg 1 kohaselt:

- residendist krediidasutusele, kindlustusseltsile ning väärtipaberibörsil noteeritud äriühingule;
- kui tehingu üheks osapooleks on madala maksumääraga territooriumil asuv isik;
- residendist äriühingule, kellel on töötajaid arvestatuna koos seotud isikutega 250 või rohkem või kelle tehingueelse majandusaasta käive koos seotud isikutega oli 50 miljonit eurot või rohkem või kelle konsolideeritud bilansimaht oli 43 miljonit eurot või rohkem;
- mitteresidendile, kes tegutseb Eestis püsiva tegevuskoha kaudu ja kellel on töötajaid arvestatuna koos seotud isikutega 250 või rohkem või kelle tehingueelse majandusaasta käive koos seotud isikutega oli 50 miljonit eurot või rohkem või kelle konsolideeritud bilansimaht oli 43 miljonit eurot või rohkem.

Maksumaksja peab esitama siirdehindade dokumentatsiooni, kui maksuhaldur seda nõuab ning maksuhaldur eeldab, et maksumaksjal on dokumentatsioon nõude esitamisel olemas (Leppik 2014, lk 3). Kui maksumaksjal nõude esitamise hetkel dokumentatsioon puudub, kuid tal on dokumentatsiooni koostamise kohustus, on tal 60 päeva nõuetekohase dokumentatsiooni koostamiseks (Siirdehinna...2011).

Hansa Grupp pakub tööd rohkem kui 250 inimesele, mistõttu kuulub ta Rahandusministri määruse kohaselt siirdehinna dokumentatsiooni esitamise kohuslaste hulka. MTA ettekirjutusest alates on Hansa Grupil 60 päeva, et siirdehindade dokumentatsioon koostada. Kuna siirdehindade dokumentatsiooni koostamine on keeruline ning aeganõudev protsess, ei piisa

ettevõtetel tihti etteantud ajast ning võivad järgneda sanktsioonid. Dokumentatsiooni puudumisel ning olukorras, kus ei suudeta siirdehindu põhjendada, püsib risk, et Hansa Grupp ei suuda nõuet täita ning peab maksma rahatrahvi. Riski vältimiseks on vajalik siirdehinnad tuvastada ja reeglitepäraselt dokumenteerida.

Siirdehinna regulatsiooni näol on tegemist riski ja tulu põhimõttega ehk hinnad iseloomustavad nõudlust ja kasum iseloomustab kasu riskide võtmise eest. Rahvusvaheliselt tunnustatud maksuõiguse printsiibi kohaselt on turuväärtusest erinevat tehingu väärtust võimalik tulumaksuga maksustada. Kui maksuhaldur tuvastab kontrolli käigus, et seotud isikute vahelised tehingud ei ole teostatud turuhinnas ning ettevõtte ei suuda ära põhjendada, millest on erinevused tingitud, võivad järgneda rahalised sanktsioonid ehk maksustamisele kuulub tulu, mille maksumaksja oleks turutingimustel saanud või kulu, mis tal oleks jäänud kandmata. Möödunud perioodide maksustamata jäänud tulu pealt peab maksma nii tulumaksu kui ka intresse, mis tähendab, et siirdehindade ebakorrekse hinnastamisega kaasneb kumuleeruv maksurisk. (Saag 2007, lk 25-26; Zernask 2008, lk 118; Saag 2016)

Hansa Grupis võib dokumentatsiooni puudumine viia olukorrani, kus tehingute hinnastamispõhimõtted on vaja tagantjärele põhjendada. Mitme aasta taguste tehingute põhjendamisel võib juhtuda, et tehingu tegija ei tööta enam ettevõtte jaoks või on tehingu tegemisel kasutatud ebakorrekset hinnastamist. Sel juhul ei pruugi ettevõtte olla võimelised MTA-le tõestama, et tehingu tingimused olid turuhinnale vastavad ja teenimata jäänud tulu või ülemääraselt kantud kulu kuulub maksustamisele ning tuleb tasuda koos aastate jooksul kogunenud intressidega.

Kumuleeruvale maksuriskile lisandub topeltmaksustamise oht, ehk kui maksuhaldur korrigeerib turuväärtusest erineva tehingu hinda, läheb tulu maksustamisele mõlemas ettevõttes (Seotud...§19 lg 1). Olukorra vältimiseks tuleb korrigeerida mõlema osapoole kasumit. Eestisiseselt on turuhindadest erineva tehingu tulude maksustamist lihtsam läbi viia, sest suhelda tuleb ainult Eesti maksuhalduriga. Olukord muutub keerukamaks, kui piiriülene tehing on valesti hinnastatud.

Näiteks kui Hansa Grupi Eestis asuv ettevõtte Hansabuss AS on Läti seotud ettevõttele Hansabuss Latvia SIA bussi liiga odavalt ehk turuhinnast madalamalt müünud, maksustab MTA tema saamata jäänud tulu. Läti ettevõtte hoidis tehinguga kulusid kokku ja tema kajastatud tulud olid liiga kõrged. Tegelikult oleks ta pidanud kandma suuremaid kulusid, teenima vähem tulu



ning tasuma Läti riigile vähem tulumaksu. Topeltnmaksustamise vältimiseks tuleb ühe tehingu osapoolle kasumi korrigeerimisel kontakteeruda ka teise osapoolle maksuhalduriga. Probleem tekib siis, kui Läti maksuhaldur ei ole oma seadusandlust ning tehingu iseloomu analüüsid nõus Eesti kolleegi tehtud muudatustega ja ei rahulda tulude korrigeerimise nõuet. Sel juhul maksustatakse tulu nii Eestis kui ka Lätis.

Topeltnmaksustamist saab kõrvaldada siseriiklikult või riikidevaheliste kokkulepete alusel piiriülevalt ehk sõltuvalt sellest, millises riigis asuvad tehingu osapooled. Siseriiklikult tagastatakse siirdehinna korrigeerimisel enamasti tulumaks maksumaksja taotluse alusel tehtud maksuhalduri otsusega. Euroopa Liidu liikmesriikide vahel on sõlmitud topeltnmaksustamise kõrvaldamise konventsioon, mida kutsutakse Vahekohtu Konventsiooniks. Euroopa Liidu väliselt on topeltnmaksustamist võimalik kõrvaldada maksulepingu olemasolul. (Aruste 2007, lk 37)

Maksuriskide olulisust ettevõtetele kinnitab Ernst & Young'i poolt 2007.-2008. aastal läbi viidud rahvusvaheline uuring, kus osales 850 kontserni. Kontsernid hindasid suurimaks ettevõtlusega seotud riskiks siirdehindadega kaasnevat maksuriski. Sama uurimuse tulemustes kajastus ka see, et maksurevisjonide suurima tähelepanu all olid juhtimis- ja finantseerimisteenused. (2007-2008 Global...2007)

Maksuametid valivad siirdehinnauditi läbiviimiseks ettevõtteid eri viisidel, sest igas riigis on regulatsioonide ja kontrolli tase erinev. Kaasaegseimad meetodid on arvutipõhised riskianalüüsid, mis selekteerivad välja riskantsemad tegevusalad ja ettevõtted. Teisel juhul tehakse valimi koostamisel näitajapõhiseid valikuid – näiteks auditeeritakse ettevõtteid, kelle piiriüleste tehingute kogusumma ületab kindlat näitajat. Riskituvastuse protsessis kasutatakse ettevõtete enda poolt avaldatud informatsiooni maksutagastuste ja kontode kohta. Riikides, kus on siirdehindade dokumentatsioon kohustuslik, toetatakse dokumentatsioonist saadud infole ning viiakse vajadusel ettevõtjate hulgas läbi küsitlusi. Lisaks ettevõtete enda infole kasutatakse väliseid infoallikaid – andmebaaside, tolli, meediat ja Interneti. Uuritakse ettevõtte maksukäitumist ja registreeritud patente. (Dealing...2012, lk 20-23)

## 1.2 Seotud isikud ja nendevahelised tehingud

Seotud isikute mõiste avab TuMS §8 lg 1, mille kohaselt on tegemist seotud isikutega, kui neil on ühine majanduslik huvi või üks isik omab teise üle valitsevat mõju. Seotud isikutena käsitletakse:

- abikaasad, elukaaslased või otse- või küljjoones sugulased;
- ühte kontserni kuuluvad äriühingud äriseadustiku § 6 tähenduses;
- juriidiline isik ja füüsiline isik, kellele kuulub vähemalt 10% selle juriidilise isiku aktsia- või osakapitalist, häälte koguarvust või kasumi saamise õigusest;
- isikule kuulub koos teiste temaga seotud isikutega kokku üle 50% juriidilise isiku aktsia- või osakapitalist, häälte koguarvust või õigusest juriidilise isiku kasumile;
- juriidilised isikud, kelle aktsia- või osakapitalist, häälte koguarvust või kasumi saamise õigusest üle 50% kuulub ühele ja samale isikule või seotud isikutele;
- isikud, kellele kuulub üle 25% ühe ja sama juriidilise isiku aktsia- või osakapitalist, häälte koguarvust või kasumi saamise õigusest;
- juriidilised isikud, kelle juhatuse või juhatust asendava organi kõik liikmed on ühed ja samad isikud;
- tööandja ja tema töötaja, töötaja abikaasa, elukaaslane või otsejoones sugulane;
- isik on juriidilise isiku juhtimis- või kontrollorgani liige (§ 9), juhtimis- või kontrollorgani liikme abikaasa või otsejoones sugulane.

Äriseadustiku § 6 kohaselt on tegemist kontserniga, kui üks äriühing on teises äriühingus osanik või aktsionär ning omab seal häälteenamust. Osalevat ühingut nimetatakse emaettevõtjaks ja ühingut, kus ta osaleb, tütarettevõtjaks. Emaettevõtja tütarettevõtjaks loetakse ühingut, kus häälteenamust on teisel tütarettevõtjal või tütarettevõtjatel üksinda või koos emaettevõtjaga. Tütarettevõtja on ka ühing, kus emaettevõtja omab selle osaniku või aktsionärina lepingu alusel või ilma selleta valitsevat mõju. Emaettevõtja koos tütarettevõtjatega moodustab kontserni.

Tehinguid, mis siirdehindade regulatsiooni alla kuuluvad, ei ole OECD juhendis ja Rahandusministri määruses loetletud, kuid tehingu mõiste leiab Tsiviilseadustiku üldosa seaduse (edaspidi TsÜS) §67. TsÜS kohaselt loetakse tehinguks toimingut või toimingute kogumit, milles sisaldub kindla õigusliku tagajärje kaasatoomisele suunatud tahteavaldus. Tehingud jagunevad kaheks: ühepoolsete tehingute tegemiseks on vajalik ühe isiku tahteavaldus ning mitmepoolsete tehingute ehk lepingute tegemiseks on vajalik kahe või enama isiku tahteavaldus.

### 1.3 Siirdehindade turuväärtuse määramise meetodid

Turuväärtusest erinev hind ja sellest tulenev maksurisk on seotud isikute vaheliste tehingute suurim risk. Seetõttu on seotud isikute vaheliste tehingute hindade määramiseks välja töötatud mitmed meetodid. Nendele meetoditele peavad tuginema nii ettevõtted, kellel on kohustus siirdehindade dokumentatsiooni koostamisele kui ka need, kellel kohustust ei lasu. Meetoditega on vaja põhjendada kõik seotud isikute vahelised tehingud ning vastavalt neile kontrollib ka maksuhaldur, kas siirdehinnad on turuväärtuses või mitte. (Saag 2007, lk 49)

Siirdehindade määramine algab võrreldavuse analüüsiga ning võrreldav tehing peab olema tehtud mitteseotud isikuga. Võrreldavaks tehinguks loetakse selliseid tehinguid, kus tehingu või tehingupoolte vahelised erinevused ei mõjuta oluliselt analüüsitava tehingu omadusi või on neid võimalik korrigeerida. Võrreldavate andmete leidmisel eelistatakse sisemist võrreldavat hinda välisele ning Eesti andmebaaside infot välismaistele. (Siirdehinna...2011)

Sisemine võrreldav hind tekib situatsioonis, kus ettevõtte võõrandab sarnast vara või osutab teenust nii seotud isikutele kui ka mitteseotud isikutele. Sama põhimõtte kehtib ka ostutehingute puhul. See tähendab, et seotud ja mitteseotud kliendi või hankija puhul peaks pakutav hind olema sama ehk turuhinnas. Välise võrreldava hinna puhul võetakse aluseks kolmandate isikute vaheliste tehingute hind, sealjuures ei tohi olla tegemist seotud isikutega. (Seotud ... §12 lg 2-3).

Välise võrreldavate andmete ehk mitteseotud isikute vaheliste tehingute info on kättesaadav erinevatest finantsinformatsiooni sisaldavatest andmebaasidest, näiteks Statistikaameti kodulehelt või Amadeus andmebaasist.

Enne meetodi valikut on vaja tehing väiksemateks osadeks jagada ehk analüüsida kõiki aspekte, mis tehingu väärtust mõjutavad. Võrreldavuse kriteeriumid on (Siirdehinna...2011):

- tehingu objekti omadused;
- tehingu tegemisel täidetud ülesanded;
- tehingu tingimused;
- tehingu täitmist mõjutavad majanduslikud tingimused;
- tehingupoolte äristrateegiad.

Tehingu objekti omaduste all peetakse silmas müüdava kauba või pakutava teenuse tunnuseid. Tehingu tegemisel täidetud ülesanded sisaldavad endas kõiki ettevõtte funktsioone kuni hetkeni, mil kaup on müüdud või teenus osutatud. Tehingu tingimused määravad partnerite vahelised riskide ja varade kasutuse jaotused. Majanduslike tingimuste alla kuuluvad geograafilise ja tegevusvaldkonna mõjurid. Tehingupoolte äristrateegia on suund, kuhu ettevõtte liigub ning tulemused, mida ta soovib saavutada. (*Ibid*)

Siirdehindade turuväärtuse määramiseks on Rahandusministri määruse §11 lg 1 kohaselt viis erinevat meetodit:

- võrreldava hinna meetod (*Comparable Uncontrolled Price Method* ehk CUP);
- edasimüügi hinna meetod (*Resale Price Method* ehk RPM);
- kulupõhine meetod (*Cost Plus Method* ehk C+);
- jagatud kasumi meetod (*Profit Split Method*);
- tehingupõhise tootluse meetod (*Transaction Net Margin Method* ehk TNMM).

Meetodid ei ole seadusandluses hierarhiliselt järjestatud ning hinna põhjendamiseks tuleb ettevõttel valida iga tehingu jaoks sobivaim. Eelnevalt tuleb tuvastada täpne kaup, mida müüakse või teenus mida pakutakse ning teha kindlaks, et tegemist pole fiktiivse tehinguga. Sealjuures tuleb arvestada tehingu mõlema osapoole jurisdiktsiooniga, sest need võivad erineda. Tehingutüüpide osas on kujunenud välja oma trendid ehk siis ühte gruppi kuuluvate tehingute hinnad on enamasti põhjendatud ühe kindla meetodiga. (Saag 2007, lk 86)

Iga meetodi puhul võrreldakse erinevaid tegureid – võrreldava hinna meetodi puhul hinda, edasimüügi hinna meetodi puhul juurdehindlust, kulupõhise meetodi korral brutokasumimäära, jagatud kasumi meetodil panuste suhet ja tehingupõhise tootluse meetodil tootlust. Kasutusel olevatel meetoditel on omad positiivsed ja negatiivsed küljed, mistõttu sobivad nad erinevatele tehingutüüpidele. (*Ibid*, lk 86-87)

### **Võrreldava hinna meetod**

Võrreldava hinna meetod vajab siirdehinna turuväärtuse määramiseks võrreldavat tehingut ning põhjalike võrdlusandmete korral annab kõige täpsema tulemuse (Seotud...§11 lg 1 p 1). See tähendab, et CUP-meetodi puhul kasutatakse võrdlusobjektina mitteseotud isikuga tehtud sarnase tehingu hinda (Saag 2007, lk 52-53).

Võrreldava hinna meetodi rakendamisel on tehingu objekti omadused olulisim tegur, sest omadused määravadki hinna. Võrreldava hinna meetod sobib levinud teenuste ja laiatarbekaupade hinnastamise aluseks, kus erinevused kaubas või teenuses ei mõjuta selle hinda märkimisväärselt. Lisaks kasutatakse võrreldava hinna meetodit laenude intressimäärade turuväärtuse leidmises. Kui võrreldava hinna meetodi kasutamine on võimalik, peetakse seda eelistatuimaks meetodiks. (Siirdehinna...2011; Seotud...§12 lg 4; Saag 2007, lk 52)

### **Edasimüügi hinna meetod**

Edasimüügi hinna meetod on kasutusel juhul, kui vara või teenus on soetatud seotud isikult ning müüakse edasi mitteseotud isikule. Meetodi puhul leitakse tehingu arvestuslik edasimüügi hinnalisand, mis peab olema võrreldav samaväärselise mitteseotud isikuga tehtud tehingu hinnalisandiga. Hinnalisand leitakse valemiga (Saag 2007, lk 60):

$$\text{Hinnalisand} = \frac{\text{edasimüügihind} - \text{soetusmaksumus}}{\text{edasimüügihind}} \cdot 100 \quad (1)$$

Esmalt tuleb leida tehingu protsentuaalne hinnalisand mitteseotud isikute vahel toimunud tehingutes ning seejärel võrrelda tulemust seotud isikute vahelistes tehingutes. Oluline on arvestada, et hinnalisand kataks tehinguga seoses tekkinud kulud, osa perioodikuludest ning jääks ruumi ka kasumile. (*Ibid*, lk 60)

Võrreldavate andmete otsimisel on oluline, et tehingute tingimused ja ettevõtted on võimalikult sarnased. Vähemoluline on see, et kaubad ja teenused oleksid samad, sest meetod võrdleb kasumimarginaale. Meetodi kasutamisel omab suuremat tähtsust toote valmistamisel tehtavate ülesannete hulk, võetud riskid ning valitsevad majandustingimused. Võrreldavad ettevõtted ei tohi olla seotud isikud, sest nende vaheliste tehingute andmed ei pruugi olla turuhinnale vastavad ja mõjutatud ühistest eesmärkidest. (*Ibid*, lk 63-64)

Edasimüügi hinna meetodi kasutamine on raskendatud ning pole soovitatav olukorras, kus maksumaksja lisab enne edasimüüki tootele või teenusele olulist väärtust. Lisandväärtuse loomisel suurenev tehtavate ülesannete hulk ning muutuvad riskid ning neid tuleb hinnastamisel arvesse võtta. Tihtipeale on lisandväärtuse mõju toote või teenuse hinnale keerukas leida ning usaldusväärsusema tulemuse saamiseks tuleb kasutada mõnda teist meetodit. (*Ibid*, lk 65)

## Kulupõhine meetod

Kulupõhise meetodi puhul võetakse aluseks maksumaksja kulud tehingu läbiviimisel ning sellele lisatakse brutokasumimäär. Seotud isikutega tehtud tehingutele lisatud kasumimäär peab olema võrreldav mitteseotud isikutega tehtud tehingute kasumimääraga sarnastes tehingutes. Kulupõhise meetodi puhul analüüsitakse, kui suur peaks olema ettevõtte teenitav kasumimarginaal. (Saag 2007, lk 66)

Kasumimäära võrdlemiseks on kaks valemit. Esimese valemiga (vt valem nr 2) on võimalik arvutada nii seotud kui ka mitteseotud isikute vahel tehtavate tehingute kasumimäärasid. Valemi kohaselt tuleb müügihinnast lahutada tehingu kulud ning jagada saadud tehingu kasum (brutokasum) tehingu kuludega ning korrutada 100 protsendiga. (*Ibid*, lk 66-67)

$$\text{Kasumimäär} = \frac{\text{müügihind} - \text{tehingu kulud}}{\text{tehingu kulud}} * 100 \quad (2)$$

Teise valemiga (vt valem nr 3) saab juba eelnevalt välja arvatud mitteseotud isikute vahelise tehingu kasumimäära abil arvutada, milline oleks seotud isikuga tehtud tehingu turuväärtuses hind. Selleks tuleb seotud isikuga tehtud tehingu kulud korrutada kasumimääraga ning jagada 100 protsendiga, millele omakorda liita tehingu kulud. (*Ibid*, lk 66-67)

$$\text{Siirdehind} = \frac{\text{tehingu kulud} * \text{kasumimäär}}{100} + \text{tehingu kulud} \quad (3)$$

Kulupõhine meetod annab usaldusväärseima tulemuse juhul, kui kontrollitud tehingu käigus on tegemist tootmise või koostetööga seotud tegevustega, kontrollitud tehingu käigus osutatakse teenust või tootja ei osale oluliselt mittemateriaalsete väärtuste loomisel. (Seotud ... §14 lg 7)

## Jagatud kasumi meetod

Jagatud kasumi meetodit kasutatakse olukorras, kus tehingud on omavahel niivõrd seotud, et nende eraldi hindamine on raske või võimatu. Lisaks kasutatakse jagatud kasumi meetodit, kui tehingutes on kasutusel väärtuslik mittemateriaalne või muu ainulaadne vara. (Saag 2007, lk 74)

Meetodi puhul määratakse esmalt seotud isikute vahel toimunud tehingust teenitud kasum, mis jaguneb kas tehingupoolte panusest sõltuvalt või etapiliselt. Lisaks nendele kahele jagunemisele on võimalik kasutada ka muid lähenemisi, mis on piisavalt põhjendatud. (*Ibid*, lk 74-75)

Meetodi üks eelis on see, et seda saab kasutada juhul, kui võrreldavaid tehinguid ei ole võimalik leida või see on liiga kulukas. Osakaalude määramisel võetakse arvesse kummagi osapoole täidetud ülesandeid ning võetud riske. Teine eelis on see, et meetod minimeerib osapoolte maksuriski. Proportsioonide määramisel on analüüsitud mõlemat tehingupoolt ning meetodi vaidlustamine maksuhaldurite poolt toimub väiksema tõenäolisusega. (Saag 2007, lk 75)

Plusside kõrval on ka mitmeid miinuseid. Esiteks on antud meetod üpriski subjektiivne. Lisaks sellele on meetodi lihtne rakendamine petlik – selles ei kasutata mitteseotud isikute vahel toimunud tehingute andmeid, kuid kõigi seotud isikute tulude ja kulude määratlemine tehingute ja muude tegevuste lõikes on keerukas. (*Ibid*, lk 75)

### **Tehingupõhise tootluse meetod**

Tehingupõhise tootluse meetodi kasutamisel võrreldakse tehingu tootluse määrasid hinnastatavas tehingus ja võrreldavas tehingus. Tehingu tootluse määra leidmiseks jagatakse tehingu ärikasum tehingu sobiva näitajaga – tehingu kogukulud, müügitulu jms. Praktikast on enamasti kasutusel neli erinevat suhtarvu (Saag 2007, lk 81-82):

- ärikasumi marginaal;
- varade rentaablus;
- tegevuskulude rentaablus;
- kulude rentaablus.

Meetodi puhul arvutatakse seotud isikute vahelise tehingu puhul välja üks suhtarvudest ning kõrvutatakse võrreldava tehingu sama suhtarvuga. Kuna suhtarvude välja arvutamine on lihtne ning meetodi puhul peab analüüsima ainult tehingu ühe osapoole andmeid, on meetod leidnud üsna laia kasutust. Tehingupõhise tootluse meetodi kasutamisel tuleb meeles pidada, et tootlust mõjutavad mitmed tegurid ning tööstuses valitsevad jõud, mida tuleb kindlasti arvesse võtta. Tehingupõhisele tootlusele avaldavad mõju turule sisenevad uued konkurendid, konkurentsivõime, juhtimise efektiivsus ja strateegiad, asenduskaupade olemasolu, vahelduvad kulustruktuurid, erinevused kapitali hinnas ja muud tegurid. (*Ibid*, lk 81-82)

Võimalusel peab ettevõtte tehingupõhise tootluse meetodi kasutamisel valima sisemise võrreldava hinna, kuid näitajaid on võimalik vaadelda ka välise võrdluse abil. Välise võrdluse

kasutamisel peab veenduma, et ettevõtete tegevusvaldkonnad kattuvad. Olukorras, kus ettevõtte tegutseb mitmes valdkonnas, peab kasutama vaid ühe äriiini suhtarve. (*Ibid*, lk 82)

#### **1.4 Siirdehindade dokumentatsiooni koostamine**

Siirdehindade dokumentatsiooni nõuded võivad eri jurisdiktsioonides varieeruda. Enamikes riikides on siirdehindade tõendamiskohustus maksuhalduril. See tähendab, et maksuhaldur peab tõendama, et uuritav tehing ei ole turuhinna põhimõttega kooskõlas. Maksuhaldur võib maksumaksjalt nõuda seotud isikutega tehtavate tehingute hinnastamispoliitikat, et turuhinnale vastavuse analüüsis õigetele järeldustele jõuda. Siirdehindade korrektne kajastamine on eelkõige maksuhalduri ja maksumaksja koostöö tulemus. Koostöö sujub paremini, kui maksumaksja jagab maksuhaldurile asjakohast infot, sest maksuhaldur ei ole tegevusala spetsialist ning vajaliku info kättesaamisel maksumaksjalt on kontrolli läbiviimine lihtsam. (OECD...2010)

Dokumentatsioon peab eelkõige sisaldama informatsiooni, mis on tehingute iseloomu mõistmiseks oluline. Sealjuures ei ole olemas ühtseid nõudeid, milline informatsioon peab ettevõttele ja maksuhaldurile dokumentatsioonis kättesaadav olema. Tehinguid ja hindu mõjutavate tegurite mõistmine nõuab uuritava ettevõtte, tööstusharu ning seotud isikute analüüsi. Ettevõtete ja tööstusharude analüüs annavad aimu keskkonnast, kus ettevõtte tegutseb. Ettevõtte analüüs sisaldab äritegevuste ja –strateegiate ülevaadet, riskide ja varade analüüsi. Tööstusharu analüüs analüüsib tegevusvaldkonda, geograafilist piirkonda ning nendest tingitud riske ja edufaktoreid. Seejärel tuleb tuvastada seotud isikutega tehtavad tehingud, analüüsida tehingutes täidetud funktsioone ning võetud riske ning valida sobivaim hinnastamismeetod. Siirdehindade dokumentatsioon peab olema seda põhjalikum, mida keerukam on tehingu hinnakujundus (OECD...2010; Zernask 2008, lk 119).

Maksuhaldurile esitatavad dokumendid jagunevad Rahandusministri 10. novembri 2006 määruse nr 53 kohaselt:

- põhitoimik (*Master file*);
- riigimased dokumendid (*country specific file*).

Põhitoimikus sisalduvad kontserni puudutavad dokumendid ehk antakse ülevaade kontserni äritegevusest, ajaloost, omandisuhetest, liikmete tegevusest ja toimunud muudatustest. Lisaks



kirjeldatakse seotud isikuid ja nende vahelisi tehinguid, tehingute raames täidetud ülesandeid ja võetud riske ning tuuakse välja kontsernile kuuluv mittemateriaalne vara. Viimaseks on põhitoimikus olemas siirdehindade määramise poliitika, kulude jagamise kokkulepete ja siirdehindu käsitlevate eelotsuste nimekiri. (Siirdehinna...2011)

Riigiomastes dokumentides on kirjeldatud äriühingu tegevust, muudatusi äristrateegias ja kontrollitud tehinguid. Lisaks on tehtud kontrollitud tehingute ja võrreldavate tehingute analüüs ning selgitatud siirdehinna määramise meetodi valikut. Iga meetodi puhul peab olema ka viited võrreldavate tehingute allikatele. (*Ibid*)

## **2. SIIRDEHINDADEGA SEOTUD RISKIDE MAANDAMINE HANSA GRUPIS**

Siirdehindade korrektne hinnastamine ja dokumenteerimine on Hansa Grupile oluline mitmel põhjusel. Järgnevalt on välja toodud teoreetilises osas ilmnunud riskid.

Hansa Grupi seotud isikute ring üpris suur. Ettevõtted ei pruugi olla teadlikud, kes kuuluvad seotud isikute ringi ning kellele siirdehindade regulatsioon laieneb. Kõik seotud osapoolte vahelised tehingud peavad vastama turuhinnale. Tehingud on turuhinnas, kui kõiki kliente hinnastatakse samadel alustel. Probleem tekib siis, kui mitteseotud ja seotud isikutega tehtavate tehingute hinnastamine toimub erinevatel tingimustel. Kui taolistel tehingutel ei ole valitud kindlat siirdehinna määramise meetodit, võib tekkida olukord, kus seotud isikute vahelised hinnad ei ole võrdsed hetkel turul kehtivate hindadega. Põhjendamatult kõrgete või madalate hindade kasutamine Hansa Grupi seotud isikute vahelistes tehingutes võib ette tulla nii teadmatusel kui ka tahtlikult. Tahtlikult turuhinnast erinevate tehingute eesmärk võib olla seotud isikute kasumi suunamine kontsernile või eraisikule sobivamas suunas. Seetõttu ei ole tõesed ka seotud isikute finantsseis ja –aruanded, ehk ettevõtete juhtkond ei näe tegelikku ettevõtete olukorda, vaid moonutatud finantstulemusi.

Ebakorrektse hinna määramise tulemus on maksurisk. Seotud isik, kes on müünud turuhinnast madalamalt või ostnud turuhinnast kallimalt, peab maksma saamata jäänud tulult tulumaksu. Hansa Grupi kuuluvate ettevõtete ning teiste seotud isikute vaheliste tehingute hulgas on nii juhtimisteenus kui ka finantseerimisteenus, mille hinnastamine on üha tihedamini maksurevisjonide huviorbiidis. Kasumite korrigeerimisel tekkivale maksuvõlale lisanduvad intressid ehk maksurisk on kumuleeruv. Hansa Grupil on seotud isikuid nii Eestis, Lätis kui ka Leedus, mis tähendab, et maksurisk laieneb üle piiri. Juhul, kui ühe riigi maksuhaldur leiab, et tehing on toimunud turuhinnast kõrgemal või madalamal, jaotatakse tulud ümber. Võib aga juhtuda, et teise tehingupoole maksuhaldur tulude ümber jagamisega ei nõustu ning leiab aset topeltmaksustamine. See tähendab, et mõlemad ettevõtted kannavad maksukulusid, mis on ühtse kontserni seisukohast negatiivne. Maksuriski hindab lõputöö autor Hansa Grupi puhul suurimaks

riskiks. Maksurisk on seda kõrgem, mida suurem on seotud isikute vahel tehtavate tehingute maht.

Lisaks eelnevale kuulub Hansa Grupp siirdehindade dokumentatsiooni esitamise kohuslaste hulka, sest ületab ühte kolmest nõudmisest. Hetkel puudub kontserniülene siirdehindade dokumentatsioon, mis reguleeriks seotud osapoolte vaheliste tehingute hinnastamispõhimõtteid. Tekib oht, et MTA soovib näha nõuetekohast dokumentatsiooni, kuid ettevõttel ei ole seda ette näidata. Juhul, kui dokumentatsiooni ei jõuta etteantud tähtajaks koostada, võidakse rakendada rahalisi sanktsioone, mis tähendavad aga ettevõtte jaoks riski ning lisakulusid. Neid ebavajalikke kulusi on võimalik vältida siirdehindade dokumentatsiooni koostamisel enne MTA nõude esitamist.

Järgnevalt antakse ülevaade uuritavast ettevõttest, majandusharust, seotud isikutest, tehingutest seotud osapooltega ja leitakse tehingute hinnastamiseks sobilikud meetodid.

## **2.1 Kontserni ülevaade**

Hansa Grupp, juriidilise nimega NTH Holding OÜ loodi 3. veebruaril 2003. aastal eesmärgiga koondada tulevase kontserni tegevuseks vajalikud administratiivteenused ühte ettevõttesse. Kontserni ajalugu ulatub aastasse 1996, kui Neeme Tammiss loob ettevõtte Larnekt AS, mis pakub tellimusveo teenust esialgu ühe töötaja ja ühe bussiga. 1999. muudab ettevõtte nime Hansabuss AS-iks. 2003. aastal omandab Hansabuss AS 100% osaluse oma suurima konkurenti tellimusvedude suunal, TAK Reisid AS-is. Aasta hiljem omandab Hansabuss AS 50% Balti Autoliisingu bussiosakonnast, võttes sellega üle regulaarveo bussid, juhid ja kliendid. 2005. aastal käivitatakse *hop-on-hop-off* kahekordsete bussidega linnaekskursioonid, mida pakutakse kaubamärgi Tallinn City Tour alla. Samal aastal omandatakse 97,2% Mulgi Reisid AS-ist, ning lisandub liinivedude ärisuund. (Meie...2016)

2005. aastal laienetakse esmakordselt Lätti – Hansabuss Latvia SIA pakub tellimusveo teenust ja linnaekskursioone Riga City Tour kaubamärgi all. 2006. aastal luuakse Hansarendi bränd ning sisenetakse autorendi turule. 2007. aastal tuuakse turule kaubamärk Hansabuss Business Line, mis opereerib liinil Tallinn-Riia-Tallinn. 2014. aastal saab Mulgi Reisid AS uueks nimeks Hansa Bussiliinid AS ja tegutseb edasi kaubamärgi Hansa Liinid all. (*Ibid*)

2012. aastal ostab NTH Holding OÜ Iv Pluss AS-i ning saab Iveco ja Irisbusi kaubamärkide esindajaks ja maaletoojaks Eestis. Iv Pluss AS-i ost tähendab sisenemist tarbesõidukite ja raskeveokite müügi- ja teenindusturule. (*Ibid*)

2013. aastal ostab NTH Holding OÜ Europcar Baltikumi frantsiisimaniku Baltic Mobility OÜ koos tütarettevõtetega Mobility Eesti OÜ ja Mobility Latvia SIA. Aasta hiljem opereeritakse kaubamärgi all ka Leedus – Mobility Lietuva UAB ettevõttena. (*Ibid*)

2016. aastal ostab NTH Holding OÜ Interrent frantsiisi Baltikumis. Samal aastal omandab NTH Holding OÜ tütarettevõtte Hansabuss AS 91% enamusosaluse Läti kontsernis Tukuma Auto SIA. Tukuma Auto SIA ostuga siseneb kontsern kaubaveo turule, sest tütarettevõtte Tutransauto SIA tegeleb kauba veoga. (*Ibid*)

Emaettevõtte põhitegevusala on sõitjate muu maismaavedu. Muude tegevusalade alla kuuluvad:

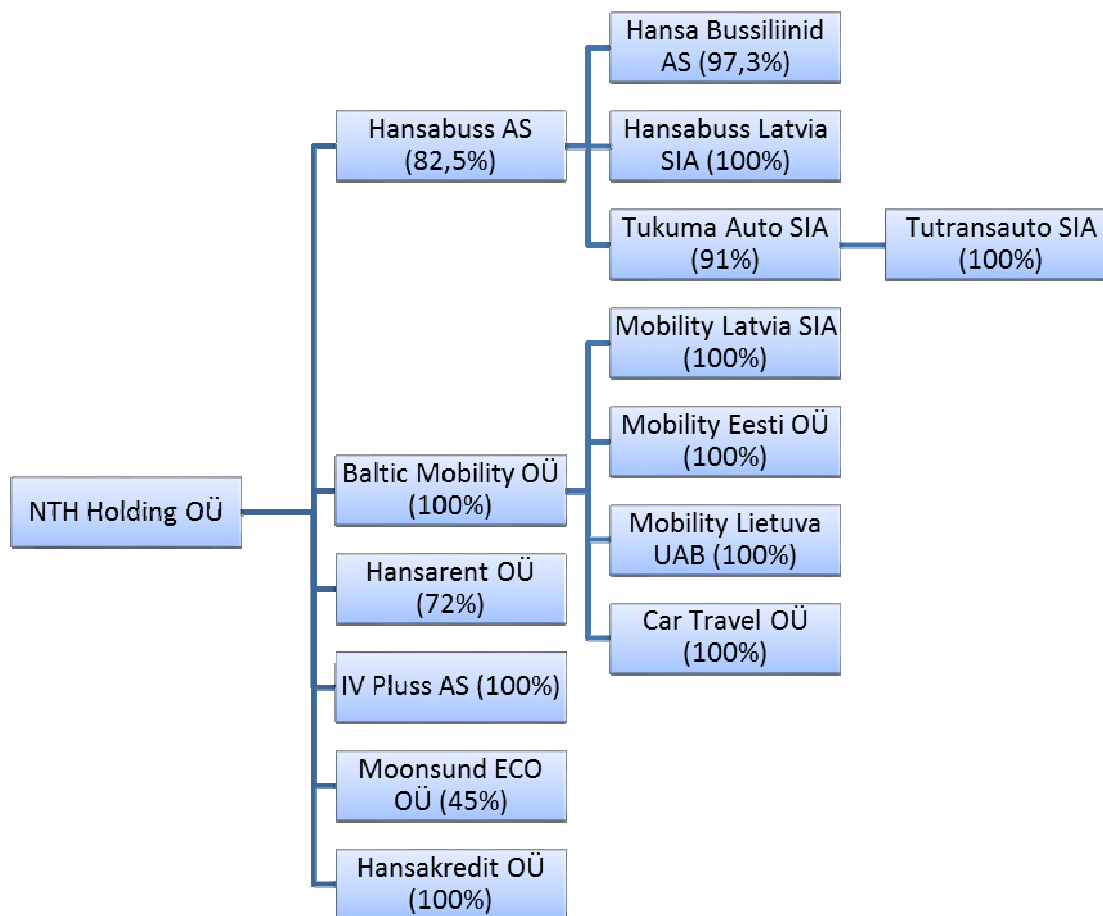
- sõitjate muu kohalik liinivedu;
- muud mujal liigitamata äritegevust abistavad tegevused;
- mootorsõidukite osade ja lisaseadmete jaemüük;
- sõiduautode ja väikebusside (täismassiga alla 3,5 t) rentimine ja kasutusrent;
- muude mootorsõidukite müük;
- sõitjate maakondadevaheline ja rahvusvaheline liinivedu;
- puhkemaja.

Kontsern on minevikus investeerinud erinevatesse ettevõtetesse, kuid mitmete ettevõtete vahel on tugev lõimumine. Uute investeeringute tegemine on suures osas toimunud võimaluste ära kasutamisel ning kontsern on kasvanud loomuliku protsessi tulemusel. Kontserni iseloomustab paindlikkus ning uute väljundite otsimine. Erinevate ärisuundade omamise eelis on teatav majanduslik stabiilsus, sest kõik sektorid käituvad majandusetappides erinevalt. (Tammis 2016)

Konsolideerimisgrupp jätkab aastal 2016 investeeringuid osutatava teenuse kvaliteedi hoidmiseks ja tõstmiseks. NTH Holding kavatses arendada grupi märkimisväärseid sünergia võimalusi. Keskendutakse konsolideerimisgrupi olemasolevate ärisuundade efektiivsuse tõstmisele ning kliendibaasi laiendamisele. Süstematiseeritakse kontserni tegevusi ja protsesse. Grupi ettevõtted osalevad aktiivselt erinevatel hangetel ja uute sünergiliste ärisuundade

arendamisel ning turule toomisel. Selle suunaga on ka planeeritavad investeeringud. (NTH Holding OÜ...2015)

Kontserni kuulub kokku 15 ettevõtet – NTH Holding OÜ, Hansabuss AS, Hansabuss Latvia SIA, Hansa Bussiliinid AS, Hansarent OÜ, Baltic Mobility OÜ, Mobility Eesti OÜ, Mobility Latvia SIA, Mobility Lietuva UAB, Car Travel OÜ, IV Pluss AS, Tukuma Auto SIA, Tutransauto SIA, Moonsund ECO OÜ ja Hansakredit OÜ. Need 15 ettevõtet on TuMS §8 kohaselt seotud isikud ning neile lisanduvad juhtimis- ja kontrollorganite liikmed ning töötajad üheskoos nende abikaasade ja otsejoones sugulastega. Ettevõtete suhted on toodud joonisel 1.



### Joonis 1. Kontserni kuuluvad ettevõtted

Allikas: Autori koostatud

Hansabuss AS tegeleb reisijateveoteenuste osutamisega ja *hop-on-hop-off* tüüpi linnaekskursiooniliini City Tour opereerimisega Tallinnas. Hansabuss AS-i tütarettevõtted on samuti seotud bussitranspordiga. Hansa Bussiliinid AS põhitegevusalaks on sõitjate liinivedu bussidega. 2015. aastal teenindati avaliku liiniveo lepingute alusel maakonnaliine Pärnu maakonna põhjasuunal, Rapla ja Hiiu maakonnas ning kooliliine Rae-, Sauga- ja Tori vallas.

Lisaks teenindatakse sõitjaid riigisisestel kommertsliinidel, Viimsi vallas ning tellimusvedusid nii Eestis kui ka välisriikides. Hansabuss Latvia SIA põhitegevuseks on tellimusvedude osutamine Lätis, *hop-on-hop-off* tüüpi linnaekskursiooniliini Riga City Tour opereerimine Riias ja vähesel määral ka eriotstarbelised kommertsveod. Tukuma Auto SIA tegeleb Lätis reisijateveoga ning pakub lisaks bussitranspordi teenusele ka siseriiklikke ja rahvusvahelisi maanteetranspordi teenuseid läbi enda tütarettevõtte Tutransauto SIA. (NTH Holding OÜ...2015, Meie...2016)

Hansarent OÜ põhitegevusala on sõiduautode ja väikebusside rentimine ning kasutusrent. Ettevõtte plaanib kasvatada turuosa lühirendi- ja täisteenusliisingu turul ning keskenduda peaaesjalikult ärikliendile. (NTH Holding OÜ...2015)

Moonsund Eco OÜ põhitegevusalaks on puhkemajanduse- ja majutusteenuse osutamine Hiiumaal. (NTH Holding OÜ...2015)

IV Pluss AS tegeleb IVECO marki tarbesõidukite ning IVECO BUS busside jae- ja hulgimüügi ning hoolduse ja remondiga Eestis. (NTH Holding OÜ...2015)

## **2.2 Majandusharu analüüs**

Tööstusharu analüüs määratleb turuosa, klientide ja regulatiivse keskkonna kaudu tööstusharu, kus ettevõtte tegutseb. Lisaks määrab ta kindlaks kasumlikkuse peamised allikad ja tööstusharus esinevad põhilised riskid. (Saag 2007, lk 168-169)

Kontsern peab Eestit, Lätit ja Leedut oma põhiturgudeks ning seetõttu on ka turundustegevus ja müük Baltikumile suunatud. Tulevikus on kontsernil plaanis ka uutele turgudele laieneda.

Kontsernil on kokku kolm ärisuunda:

- reisijate bussiteenindus;
- autorent;
- IVECO tarbesõidukite müük, hooldus ja remont.

Konsolideerimisgrupi ettevõtted osutasid 2015. aastal reisijateveo teenust 8,01 miljoni (2014: 7,19 miljoni) euro eest, autorendi- ning sellega seotud lisateenuseid müüdi 4,93 miljoni (2014:

3,28 miljoni) euro eest, omavalitsuste ja riigieelarvelisi dotatsioone saadi kogusummas 3,37 miljoni (2014: 2,89 miljoni) eurot. Mootorsõidukite müügikäive oli 3,63 miljoni (2014: 2,88 miljoni) eurot ning mootorsõidukite hoolduse ja varuosade müügikäive 2,07 miljoni (2014: 2,05 miljoni) eurot. (NTH Holding OÜ...2015)

### **Reisijate bussiteenindus**

Tellimus- ja liiniveo turu moodustavad ettevõtted, kes on põhi- või lisategevusalana teeninud müügitulu valdkonnas „Reisijate bussiteenindusettevõtted“, mis hõlmab järgmisi tegevusalasid (Reisijate...2015):

- 49319 – Sõitjate muu kohalik liinivedu
- 49391 – Sõitjate maakondadevaheline ja rahvusvaheline liinivedu
- 49399 – Sõitjate muu maismaavedu

«Reisijate bussiteenindusettevõtted» turul tegutses 2015. aastal kokku 408 ettevõtet, neist 290 põhitegevusena, ülejäänud kõrvaltegevusena. Kolme viimase aasta võrdluses ettevõtete arv turul kahanes 2014. aastal 4,6% võrra ja 2015. aastal 2,4% võrra. (*Ibid*)

Turumaht ehk turul tegutsevate ettevõtete müügikäive antud tegevusalal moodustas 2015. aastal 186,4 miljoni eurot. Turumaht kahanes 2014. aastal 11,7% võrra ja kasvas 2015. aastal 4,2% võrra. Viis suurimat tegijat turul, kes moodustasid turumahust 61,6%, olid Tallinna Linnatranspordi AS, Lux Express Estonia AS, GoBus AS, Ecolines Estonia OÜ ja Atko Liinid OÜ. Bussiteenindusettevõtete tulude osakaal kogu Eesti ettevõtlusest oli 2015. aastal 0,37%. (*Ibid*)

2015. aasta keskmine bussiteenindusettevõtte turumaht oli 456 966 eurot ning sama näitaja mediaan 19 444 eurot. Hansabuss AS oli turumahu pingereas 9. kohal ning Hansa Bussiliinid AS 10. kohal. Sealjuures kuulub Hansa Bussiliinidele ka eduka Eesti ettevõtte reiting AAA (suurepärase) ning Hansabussile reiting BB (kasin). Hansa Bussiliinid kuulus 2015. aastal 8,4% Eesti bussiteenindusettevõtete hulka, kellele on omistatud suurepärase reiting. Müügitulude jaotuses on Hansabuss AS samuti 9. kohal, kuid Hansa Bussiliinid AS 12. kohal. Müügitulude muutus on Hansabuss AS-l olnud võrreldes 2014. aastaga negatiivne, kuid Hansa Bussiliinid AS on suutnud oma müügitulu suurendada. (*Ibid*)

Hansa Grupp pakub liinivedusid Eestis ja Lätis kaubamärgi Hansa Liinid all. Hansa Grupp turustab tellimusvedusid Baltikumis ja Põhjamaades Hansabussi nime all. Bussid teenindavad tellimusi kogu Euroopas ja on külastanud Lääne-, Kesk- ja Ida-Euroopa riike. Hansabuss on Baltimaade tellimusvedude turuliider ning tema klientide hulgas on nii riigiasutusi, mittetulundusühinguid, suur-, kesk- ja väikeettevõtteid, sise- ja välisturiste ning eraisikuid. Lisaks on Hansabussil linnaekskursioonibrändid Tallinn City Tour ja Riga City Tour ja ta on number üks *hop-on-hop-off* bussiteenuse pakkujaid Tallinnas ja Riias. Hansabuss on parima kvaliteediga tellimusvedude pakkuja ning innovatsiooni eestvedaja Baltimaades, kellel on kõige suurem bussipark nii Eestis, Lätis kui ka Leedus. Ettevõtte eesmärk on kliendirahulolu tagamine. (Tammis 2016)

### **Autorent**

Autorendituru moodustavad ettevõtted, kes on põhi- või lisategevusalana teeninud müügitulu valdkonnas «Autorendiettevõtted». Valdkond „Autorendiettevõtted“ hõlmab tegevusala 77111 - Sõiduautode ja väikebusside (täismassiga alla 3,5 t) rentimine ja kasutusrent. (Autorendiettevõtted...2015)

„Autorendiettevõtted“ turul tegutses 2015. aastal kokku 1073 ettevõtet, neist 359 põhitegevusena, ülejäänud kõrvaltegevusena. Kolme viimase aasta võrdluses ettevõtete arv turul kasvas 2014. aastal 3,7% võrra ja kahanes 2015. aastal 19,0% võrra. (*Ibid*)

Turumaht ehk turul tegutsevate ettevõtete müügikäive antud tegevusalal moodustas 2015. aastal 43,0 miljonit eurot. Turumaht kasvas 2014. aastal 22,3% võrra ja kahanes 2015. aastal 7,0% võrra. Viis suurimat tegijat turul, kes moodustasid turumahust 38,2%, olid ALD Automotive Eesti AS, Rentest AS, Ideal OÜ, Swedbank Liising AS ja Tulika Rent OÜ. Sealjuures oli suurimat kahanemist näidanud ettevõtte hulgas kontserniettevõtte Baltic Mobility OÜ. (*Ibid*)

2015. aasta keskmine autorendiettevõtte turumaht oli 40 100 eurot ning sama näitaja mediaan 5 330 eurot. Hansarent OÜ oli turumahu pingereas 6. kohal ning ettevõttele on omistatud eduka Eesti ettevõtte reiting AA (väga hea). Mobility Eesti OÜ, kes on Baltic Mobility OÜ tütar ettevõtte, asetseb turumahu pingereas 10. kohal ning omab reitingut AAA. Mobility Eesti OÜ kuulub 4,3% Eesti autorendiettevõtete hulka, kellele on omistatud suurepärase krediidireiting. (*Ibid*)



Kontsern turustab autorenti Baltikumis kodumaise kaubamärgi Hansarent ning rahvusvaheliste kaubamärkide all - kontsernile kuuluvad Europcari ja Interrendi Baltikumi frantsiisid. Hansa Grupp on number üks lühiajalise autorenti pakkujaid Baltikumis ning on valdkonnas olnud tegev juba üle 15 aasta. Kontserni rendiettevõtetal on kokku ligi 1000 autost koosnev autopark ning teenusvõrk katab Balti riikide kõik tähtsaimad lennujaamad ja keskused. Grupi visioon on kõigis autorentituru segmentides oma tegevust laiendada. (Tammis 2016)

### **IVECO tarbesõidukite müük, hooldus ja remont**

Grupp on ametlik IVECO marki tarbesõidukite ning IVECO BUS busside maaletooja Eestis ning pakub ka sõidukite hooldust ja remonti. Müügi, hoolduse ja remondiga tegeleb kontserniettevõtte IV Pluss AS. (NTH Holding OÜ...2015)

Autoradari 2015. aasta Eesti sõiduautode ja tarbesõidukite turu ülevaade hõlmab endas järgmiste tegevusalade infot:

- 45111 – Sõiduautode ja väikebusside (täismassiga alla 3,5 t) müük
- 45191 – Muude mootorsõidukite müük

Võrreldes 2014. aastaga suurenes 2015. aastal tarbesõidukite registreerimine Eestis 18,0% võrra, sealjuures kasvas IVECO tüüpi sõidukite registreerimine 6,2%. Turu osakaal 2015. aastal vähenes ja jäi 2,3% juurde (2014: 2,5%). (Eesti...2015)

Lisaks eelmainitud tegevusaladele tegutseb IV Pluss AS järgmistel aladel (IV Pluss AS...2015):

- 45201 – Mootorsõidukite hooldus ja remont
- 45321 - Mootorsõidukite osade ja lisaseadmete jaemüük

IV Pluss AS tegeleb lisaks IVECO marki tarbesõidukite remondile ja osade müügile teiste sõidukimarkide remondi ja varuosade müügiga. Ettevõtte remonditeenused on olulised grupi bussiteenindustevõtetele (Tammis 2016).

### **Riskid**

Kontserni tegevusvaldkondades ning Baltikumi turul tegutsedes ohustavad ettevõtteid tururisk, valuutarisk, kvaliteedirisk, mainerisk, tööjõurisk, krediidirisk, planeerimisrisk.

Tururisk tähendab, et turg areneb ebasoodsas suunas ning seetõttu kahanevad grupiettevõtete ning kontserni kui terviku tulud. Kuna Baltimaade majanduskasv on minimaalne, võivad kliendid kulude kokku hoidmiseks otsida brändikaupade kõrval odavamaid variante. Suurt mõju avaldavad ka majandusetapid, näiteks majanduskriis. Kõige kiirem negatiivne mõju avaldub just vajaduste hierarhias kõrgemal asuvatele toodetele ja teenustele ning sinna alla võib lugeda ka tellimusreisid ja autode rendi.

Mitmed kontserni ettevõtteid saavad ostuarveid välisvaluutas (näiteks Rootsi kroonid, Inglise naelad jm). Valuutakursi kõikumine mõjutab tehingute kasumlikkust.

Kvaliteedirisk on risk, mis tekib kehvade kvaliteediga toote või teenuse osutamises ning see tekitab klientides rahulolematust. Ettevõtte suutmatust kliendirahulolu tagada võib kahjustada ettevõtte head nime ja pakutava brändi tugevust.

Maine võib kahjustuda nii mõne sündmuse tagajärjel kui ka meediaväljaande tõttu. Näiteks avaldati hiljuti Võru liinide hanke võitnud Hansa Bussiliinid AS kohta artikkel, milles räägiti kõrgemate kilomeetrihindade kasutamisest võrreldes riigihanke tingimustega. Situatsioon pahandas mitmeid lugejaid ning võib avaldada mõju Hansa Bussiliinid AS kuvandile. Kuna Hansa Gruppi kuulub mitmeid sarnase nimega ettevõtteid, võib ühe maine kahjustumine ka teistele ettevõtetele kaudselt negatiivset mõju avaldada.

Tööjõurisk tähendab, et grupiettevõtetal võib suvisel kõrghooajal olla raskusi piisava tööjõu tagamisega või ei suuda ettevõtteid laiade teadmiste ja oskustega töötajaid hoida. Lisaks on oht, et kõrghooajal palgatud lisatööjõud ei ole piisavalt heade teadmiste ja kogemustega.

Krediidirisk on risk, mis tekib, kui võlgnikud ei suuda oma kohustusi võlausaldajate ees täita. Klientidega tehingute tegemisel on oluline kontrollida kliendi tausta ning krediidi ajalugu, et ennetada võimalikke kulusid ebatõenäoliselt laekuvatest arvetest. Krediidiriskiga kaasneb oht, et ettevõtteid ei saa klientidelt müüdud kaupade ja teenuste eest raha, mistõttu jäädakse omakorda hankijatele võlgu.

Planeerimisriski all peetakse silmas teenuste ja kaupade müügil tehtud valearvestusi. See tähendab, et näiteks remonditeenuse osutamisel ei pruugi vajalik varuosade õigel ajal kohal olla või autorendis ei arvestata sõidukite sisserendivajadusega.

## **Edufaktorid**

Ettevõtte konkurentsieelised on kaubamärgi tuntus ja tugevus, turuosa, teenuste ja toodete kvaliteet, lisateenuste ja toe olemasolu, rahvusvahelisus, turundus- ja reklaamitegevus, sünergia ettevõtete ärisuundade vahel.

Hansa Grupi ettevõtete nimed on sihtturgudel tuntud ning seetõttu on ettevõtetel lihtsam kliendini jõuda. Kontserni turundus- ja reklaamitegevus aitavad ettevõtte tuntusele ning heale mainele kaasa. Ettevõtted toetavad võimalusel ka spordikultuuri – mitmed noorsportlased ja võistkonnad on olnud kontserniettevõtete poolt sponsoreeritud.

Kontserni ettevõtetel on oma tegevusvaldkondades märkimisväärne turuosa. Autorendiettevõtted on Hansarendi, Europcari ja Interrendi kaubamärkide all tegutsedes Baltikumi turuliidrid. Bussindustevõtted Hansabuss ja Hansa Bussiliinid on samuti Baltikumis esikohal ning lisaks tellimus- ja liinivedudele ollakse number üks hop-on-hop-off tüüpi bussiteenuse pakkujad Tallinnas ja Riias. Viimast teenust osutatakse City Tour kaubamärgi all.

Kontsern peab teenuste kõrge kvaliteedi tagamist ja kliendirahulolu prioriteetseks. Klientide tagasiside on kontserni jaoks oluline ning kvaliteedi tõstmise osas käib pidev töö. Lisaks on ettevõtetel lai tugivõrgustik, mis tagab kliendile oluliste lisateenuste ja toe olemasolu ning tõstab kliendi jaoks ettevõtete poolt pakutavate teenuste ja kaupade väärtust.

Rahvusvaheliste frantsiiside Europcari ja Interrendi omamine tõstab emavõtte NTH Holding OÜ portfelli väärtust. Rahvusvahelised kaubamärgid tagavad ka suurema kliendibaasi, sest väliskliendid eelistavad teenuseid, mille pakkuja on neile tuntud ning usaldusväärne.

Kontserni ettevõtted on omavahel teatavas sünergias ning on kujunenud välja kindlad ettevõtted, kelle vahel on tugev koostöö.

## **2.3 Seotud isikute vahelised tehingud ja siirdehinna määramise meetodi valik**

TuMS §8 seotud isikute loetelu põhjal kaardistati Hansa Grupi seotud isikud. Seotud isikute ringi kuuluvad eelkõige kontserniettevõtted, mitmed eraõiguslikud juriidilised isikud ja füüsilised isikud. Peale seotud isikute kaardistamist tuvastati nendega tehtud tehingud ning jagati need

loogilistesse gruppidesse ehk kategoriseeriti tehingutüüpide põhjal. Seotud isikute vaheliste tehingute liigid on:

- juhtimisteenus;
- finantseerimisteenus (sh laen ja liising);
- sõidukite rent;
- sõidukite ost ja müük;
- remonditeenus (sh varuosad)

Siirdehindade määramise meetodi valik sõltub tehingu spetsiifikast. Eesti seadusandluse kohaselt on aktsepteeritavad meetodid võrreldava hinna meetod, kulupõhine meetod, edasimüügi hinna meetod, tehingupõhise tootluse meetod ja jagatud kasumi meetod. Võib juhtuda, et Rahandusministri määruses pakutud viis meetodit ei sobi Hansa Grupi mõne tehingu hinnastamiseks ning tuleb kasutada hoopis teistsugust meetodit. Muu meetodi kasutamisel peab ära põhjendama, miks ei ole eelmainitud meetodid tehingu hinna määramiseks sobilikud. Kindlasti peab tähele panema ka seda, et mida keerukam on tehing, seda põhjalikumalt tuleb meetodi rakendamine dokumenteerida.

Järgnevalt on analüüsitud iga tehinguliigi iseloomu, teostatavaid toiminguid, riske, kasutatavaid varasid ning analüüsi põhjal valitud siirdehinna määramiseks sobivaim meetod.

### **Juhtimisteenus**

Hansa Grupp on koondanud grupiettevõtetele põhitegevuseks vajalikud administratiivteenused kolme ettevõttesse. Juhtimisteenuse tsentraliseerimine on kontsernile oluline kulude optimeerimiseks ning teenuse standardiseerimiseks. Teenuse standardiseerimine tähendab, et juhtimisteenuse raames sooritatud tegevusi soovitakse kontserniüleselt ühtsustada. Ühtlustamine tagab ettevõtete erinevate valdkondade. Kontsernis osutavad NTH Holding OÜ, Hansabuss AS ja Baltic Mobility OÜ juhtimisteenust.

Eesti seadusandlus ei täpsusta juhtimisteenuse sisu ja selles sisalduvate teenuste piiranguid. MTA 2011. aasta siirdehinna turuväärtuse määramise juhendis on välja toodud põhilised seotud isikute vaheliste teenuslepingute valdkonnad, mille hulgas on juhtimis- ja haldustegevus, turundustegevus, tehniline tegevus või muud tegevused, mida teostatakse seotud isiku kasuks või tema nimel. OECD juhendi kohaselt kuuluvad juhtimisteenuse alla administratiivset laadi

teenused, finantsteenused ja kommertsteenused. Juhtimisteenusest jäetakse välja aktsionäri huvides tehtud kulud, näiteks üldkoosoleku kulud, aktsiate emiteerimise kulud, nõukogu tegevusega seonduvad kulud, emaettevõtja aruannete esitamisega (sh konsolideerimisaruanded) seotud kulud ning uue äri alustamise või soetusega seotud kulud. (OECD 2010; Kull 2010, lk 54)

Juhtimisteenuse tehingutes tekib maksurisk isikul, kes osutab seotud osapooltele turuhinnast madalama hinnaga või kasumimarginaaliga teenust või isikul, kes ostab seotud osapoolelt turuhinnast kõrgema hinnaga või kasumimarginaaliga teenust.

Juhtimisteenuse pakkujal praktiliselt puudub müügirisk, sest kokkuleppe kohaselt jaotatakse teenuse osutamisega seotud kulud teenust soetavate tütarettevõtete vahel, mis lepib kokku eelarve koostamise perioodil. Küll aga on tütarettevõtetal lepingu kohaselt õigus mingil perioodil teatud teenustest loobuda. Juhtimisteenuse pakkujad on vastutavad teenuse osutamisega seotud kulude katmise eest ning kord kuus esitatakse klientidele arve. Juhtimisteenuse osutajal on tööjõurisk, sest lepingu põhjal vastutab teenust pakkuv ettevõtte, et eelmainitud ülesannete täitmiseks oleks olemas koolitatud personal. Teenusepakkujal on õigus ka kolmandatelt osapooltelt teenust sisse osta, kui see on kuluefektiivsem. Sealjuures on ta vastutav igasuguse kahju eest, mida kolmandate osapoolte tegevus kliendile põhjustab. Teenusepakkuja on vabastatud turustus- ja reklaamikuludest, sest pakub teenust ainult seotud ettevõtetele.

Juhtimisteenuse hinnastamiseks sobivad meetodite põhimõtte poolest võrreldava hinna meetod ja kulupõhine meetod. Kontserni juhtimisteenuse hinnastamiseks ei sobi võrreldava hinna meetod, sest ettevõtte ei paku sama teenust mitteseotud isikutele (puudub sisemine võrreldav hind) ning teenuse tunnused (funktsioonid, riskid ja kasutatavad varad) on võimalikest mitteseotud osapoolte vahelistest võrreldavatest tehingutest erinevad ehk välise võrreldava hinna abil leitud tulemust ei oleks võimalik lugeda turuhinnale vastavaks. Analüüsi tulemusena valitud teenuse hinnastamise meetod on kulupõhine meetod. Kulupõhise meetodi puhul lisatakse teenusega seonduvatele kuludele kasumimarginaal, mis on võrreldav mitteseotud isikute vahel osutatud sarnase teenuse marginaaliga. Juhtimisteenuse hinnastamiseks vajalikud võrreldavad andmed leitakse sarnaseid teenuseid pakkuvate ettevõtete põhjal. Sealjuures on oluline, et teenuse pakkumiseks vajalikud tegevused, riskid ja kasutatavad varad oleksid võimalikult sarnased.

Juhtimisteenuse hinnastamiseks ei sobi edasimüügi hinna meetod, jagatud kasumi meetod ning tehingupõhise tootluse meetod. Edasimüügi hinna meetod ei ole sobilik, sest seotud isik ei müü seotud isikult saadud teenust mitteseotud isikule edasi. Jagatud kasumi meetodi kasutamisel

jaotub tehingust teenitud kasum tehingu osapoolte vahel, kuid juhtimisteenuse pakkumisel täidab funktsioone ning kannab riske müüja, mistõttu on tal õigus kogu kasumile. Tehingupõhise tootluse meetodi kasutamine on raskendatud, sest juhtimisteenus on erinevate teenuste kogum ning võrreldavate ettevõtete tootluste analüüsil peab arvestama iga juhtimisteenuse osa ehk äriiliini tootlust eraldi. Tehingupõhise tootluse võrreldavate andmete leidmisel on oluline, et tegemist oleks sarnase tehinguga sarnastel asjaoludel. Seetõttu on tootlusepõhine hinnastamine põhjendamatult kulukas ning aeganõudev.

### **Finantseerimisteenus**

Finantseerimisteenuse näol on tegemist seotud isikute vahel sõlmitavate kasutusrendi- lepingutega. Finantseerimisteenuste hulka kuuluvad laenulepingud ja liisinglepingud. Kontsernis sõlmitakse liisinglepinguid sõidukite kasutamiseks ja soetamiseks. Laenu- ja liisinglepingutega on seotud enamasti kontserni ettevõtteid.

Finantseerimistehingutes tekib maksurisk isikul, kes annab seotud osapooltele turuhinnast madalama intressiga laenu või isikul, kes saab seotud osapoolelt turuhinnast kõrgema intressiga laenu. Seetõttu on oluline, et finantseerimistehingute puhul oleksid kasutusel turuintressid ehk seotud isikute vahel teostatud finantseerimistehingute intressimäärad oleksid samas vahemikus kui mitteseotud isikute vahel sõlmitud lepingus. Sealjuures võib kasutada nii sisemisi kui ka väliseid intresse ehk siis nii ettevõtte enda poolt mitteseotud isikutele antud laenude ja liisingute intresse kui ka kolmandate isikute vahel sõlmitud lepingute intresse.

Kontsernisest laenude sõlmimisel on võimalik elimineerida krediidirisk, sest kontsernil on ülevaade kõigi ettevõtete finantsseisunditest ning tulevaste perioodide olulistest sündmustest. Emaettevõttel on ka tütre üle oluline mõju, mis kindlustab laenu tagasimakse. Mitteseotud isikute vahel teostatavate finantseerimistehingute puhul võib finantseeritav varjata tegelikku finantsseisu või tulevaste perioodide olulisi sündmusi, mis ettevõtte majanduslikku olukorda märkimisväärselt muudavad. Info seotud isiku finantsseisundi kohta on ka lihtsamini kättesaadav ning sellega ei kaasne nii suuri kulutusi, kui mitteseotud isiku seisundi määramiseks. Liisinglepinguid sõlmitakse eraõiguslike juriidiliste isikutega ja avalik-õiguslike juriidiliste isikutega. Eraõiguslike juriidiliste isikutega sõlmitud tehingutel on tunduvalt suurem krediidirisk kui avalik-õiguslike isikutega sõlmitud tehingutel. Hangete korras sõlmitakse leping riigiga, kes on usaldusväärne klient ja täidab lepingus kokku lepitud tingimused. Krediidiriski võib seotud

isikute vahelistel tehingutel minimaalseks lugeda, sest ettevõtetal on ülevaade seotud isiku finantsseisundi üle ning teatav kontroll võla tasumise osas.

Laenude intressimäärade arvutamiseks sobib võrreldava hinna meetod. Kontsernis on minevikus mitteseotud isikutele laene antud, kuid tehingute maht on niivõrd väike, ning neid pole mõistlik võrreldavate andmetena kasutada. Siirdehindade vaatenurgast võib üksikute tehingute kasutamine võrreldavata andmetena tunduda kunstlik (Saag 2016). Tehingud võivad olla tehtud ainult seetõttu, et näidata intressimäärade turuhinnale vastavust tehingutes seotud isikutega (Ibid). Tegelikuses ei pruugi üksikud tehingud korrektselt hinnastatud olla ning intress võib tahtlikult turul pakutavast määrast kõrgem või madalam olla. Mõistlikum väita, et mitteseotud isikutele ei anta laene ehk müügi poolel puudub sisemine võrreldav hind.

Ettevõtted võtavad laenu krediitiasutustelt ehk tegelikuses saab kasutada võetud laenude intressimäärasid võrreldavate tehingute leidmisel (kasutada sisemist võrreldavat hinda). Sisemise võrreldava hinna juures tuleb takistuseks see, et sarnaste tunnustega laene ei pruugita leida ning seetõttu võib olla mõistlik toetuda välisele võrreldavale hinnale. Välise võrreldava hinna puhul tuleb leida võimalikult sarnaste karakteristikutega laenutehingud mitteseotud isikute vahel. Kaks laenulepingut, mis on oma sisult sarnased kontsernisestele laenudele on pangalaen ja võlakirjad (Saag 2016). Võrreldavate tehingute leidmisel võib toetuda nii krediitiasutuselt võetud laenude intressidele kui ka Eesti Panga laenuintresside statistikale. Laenulepingute hinnastamisel tuleb arvesse võtta laenu alusvaluutat, laenuperioodi pikkust, tagatise olemasolu ja mitmeid muid tegureid (Vanasaun 2014). Laenulepingute hinnastamiseks ehk intressi turuhinna määramiseks leiab vajaliku info Eesti Panga krediitiasutuste statistika aruandest intressimäärade kohta. Eesti Panga laenuintresside määrad on kategoriseeritud valuuta, kliendigrupi ja tähtaja lõikes. Kontsernisestele laenude hind kajastub mittefinantsettevõtetele antud laenude grupis, vastavalt lühi- või pikaajalise tulbas. Lühi- ja pikaajalised jagunevad omakorda kumbki kolmeks perioodiks.

Liisingute intressimäärade arvutamiseks sobib samuti võrreldava hinna meetod, kuid liisingute hinnastamisel saab kasutada sisemist võrreldavat hinda, sest liisinglepinguid sõlmitakse ka mitteseotud isikutega. Eelnevalt tuleb leida liisinglepingute intressimäärasid mõjutavad faktorid ning jälgida, et võrreldavate liisinglepingute tingimused on võimalikud sarnased seotud isikute vahel sõlmitud lepingutele.

Finantseerimisteenuse hinnastamiseks ei ole sobilik kasutada edasimüügihinna meetodit, kulupõhist meetodit, jagatud kasumi meetodit ja tehingupõhise tootluse meetodit, sest hinda on võimalik määrata võrreldavhinna meetodil. Edasimüügi hinna meetodit kasutatakse kaupade ja teenuste edasimüügil ning see ei ole finantseerimistehingute hinnastamisel põhjendatud. Finantseerimistehingute puhul võib olla olukord, kus seotud osapool võtab laenu või liisib sõiduki mitteseotud osapoolelt ning laenab summa edasi või liisib sõiduki edasi seotud osapoolle. See tehingu järjestus pole kooskõlas edasimüügihinna meetodi põhimõttega. Kulupõhise meetodi ja tehingupõhise tootluse meetodi kasutamine ei ole sobilik, sest mõlemad meetodid võrdlevad tehingule lisatava kasumimarginaali suurust. Jagatud kasumi meetodit kasutatakse olukorras, kus tehingupooled kasutavad väärtuslikku mittemateriaalset või unikaalset vara ning tehingute eraldamine on raskendatud. Finantseerimistehingu näol ei ole taolise tehinguga tegemist, mistõttu ei ole jagatud kasumi meetodi kasutamine põhjendatud.

### **Sõidukite rent**

Sõidukite rendi alla kuulub autode lühirent, autode pikk rent ja busside rent ehk sõidukite kasutamine lühema või pikema perioodi jooksul. Sõidukeid rendivad autorendi- ja bussiteenindustevõtted.

Sõidukite rendi maksurisk tekib olukorras, kus isik rendib seotud isikule sõiduki turuhinnast madalamalt või isik rendib seotud isikult sõiduki turuhinnast kõrgemalt. Sõidukite rentimisel seotud isikute vahel on võrreldavaks teguriks rendi hind. Võrreldavate tehingute leidmisel on oluline, et hinda määravad tegurid oleksid seotud isikuga tehtava tehinguga võimalikud sarnased. Sõidukite rendi puhul on nendeks teguriteks näiteks rendiperioodi pikkus, renditud autogrupp (automark, väljalaskeaasta, mootor), hooajalisus, täituvus jms. Võrreldavate tehingute leidmisel võib kasutada sisemist võrreldavat hinda. Sisemise võrreldava hinna puhul tuleb leida võimalikult sarnane tehing seotud ettevõtte ja mitteseotud osapoolle vahel.

Seotud isikutega tehtavates tehingutes puuduvad mitmed riskid ja kulud. Ettevõttel ei kaasne seotud isikule lühirenditeenuse pakkumisega turundus- ja reklaamikulusid ning ettevõtte ei pea kliendi taustakontrolli läbi viima. Riskidest võib elimineerida krediidiriski, sest seotud isikule rentimise puhul on teenuse eest õigeaegne tasumine garanteeritud. Kolmandate osapoolte puhul võib arvete eest tasumine toimuda hilinemisega või klient ei tasu teenuse eest üldse, mistõttu on ettevõttel raske rahavoogu hinnata. Seotud isikutega sõlmitavates rendilepingutes ei ole mõistlik



päevahinna kulubaasi arvestusse võtta turunduskulusid ning kulusid ebatõenäoliselt laekuvatest arvetest.

Sõidukite rendi hinnastamiseks on sobilik kasutada võrreldava hinna meetodit või edasimüügi hinna meetodit. Autorendiettevõtted rendivad lühi- ja pikaajaliselt autosid ning bussifirmad rendivad busse ka mitteseotud isikutele, mis tähendab, et sõidukite rendi hinnastamisel saab kasutada sisemist võrreldavat hinda. Edasimüügi hinna meetodit saab kasutada juhul, kui ettevõtte vahendab kaupa või teenust ning ise kaupadele ja teenustele lisandväärtust ei lisa ning seda meetodit saab rakendada olukorras, kus sõiduk renditakse seotud isikult ning seejärel renditakse mitteseotud isikule. Täpsemal analüüsil selgus, et bussirendi hinnastamisel edasimüügihinna meetodil tekib probleem. Hansabuss AS rendib Hansa Bussiliinid AS-It vajadusel busse sisse ning pakub klientidele tellimusveo teenust. Tellimusveo teenusele on lisatud olulist väärtust, sest Hansabuss AS ülesanneteks jääb bussijuhi leidmine, kliendi poolt soovitud lisade muretsemine jms. Seega ei ole õiglane võrrelda tellimuse tulusid ja bussi sisserendi kulusid ning leida edasimüügitehingust tekkivad kasumimarginaalid.

Sõidukite rendi hinnastamisel ei kasutata kulupõhist meetodit, jagatud kasumi meetodit ja tehingupõhise tootluse meetodit, sest turuhind on võimalik leida võrreldava hinna meetodil. Kulupõhise meetodi kasutamine on õigustatud olukorras, kus teenuse turuhinna määramine ei ole võimalik või on ebamõistlikult kulukas. Kuna sõidukite rendi turuhinna leidmine on ettevõttesiseselt võimalik võrreldavhinna meetodil, ei ole mõistlik tehinguid kulupõhiselt hinnastada. Autorenditeenusel kuuluvad varad ja riskid teenusepakkujale, mistõttu on tal ka õigus kogu kasumile ning jagatud kasumi meetodi kasutamine ei ole põhjendatud.

### **Sõidukite ost ja müük**

Sõidukite müügi alla kuulub autode, busside ja raskeveokite müük. Tehinguid sõidukitega võib käsitleda kui vara ostu ja müüki. Sõidukite müügiga tegelevad kontsernis autorendi- ja bussiteenindustevõtted ning IV Pluss AS.

Sõidukite ostmisel ja müümisel tekib maksurisk olukorras, kus isik müüb seotud osapoolle sõiduki turuhinnast madalamalt või isik ostab seotud osapoolt sõiduki turuhinnast kõrgemalt. Tehingutes sõidukitega on võrreldavaks teguriks sõiduki hind. Võrreldavate tehingute leidmisel peab arvesse võtma müüdava sõiduki tunnuseid (automark, väljalaske aasta, mootor, läbisõit, tehniline seisukord jms). Sõiduki piiratud realiseerimisaeg avaldab samuti hinnale survet ning

tehing võib toimuda turuhinnast madalamal. Kui tehingu sooritamise aeg ei ole määratud, võib hind olla ka kõrgem.

Seotud isikule müües ei pea ettevõtte kandma reklaami- ja turunduskulusid. Ettevõttel ei ole tarvis teha reklaamkuulutusteks ettevalmistavaid töid ning portaalidele kuulutuse avaldamise eest maksta. Seotud isikutega on autodega tutvumise ja ostmise protsess lihtsam. Auto müügil mitteseotud isikule peab auto rendiautode pargist välja kandma ehk ettevõtte tuluvoog peatub. Seotud isikute puhul saab huvilisele pakkuda aegu, mil auto ei ole välja renditud ning autot ei pea proovisõitude tegemiseks pargist välja kandma. Viimane mainitud tegur on seotud isikuga tehtava tehingu hinnakujunduses kõige suurema osakaaluga.

Sõidukite müügi hinnastamiseks sobib võrreldava hinna meetod. Ettevõtted müüvad sõidukeid ka mitteseotud isikutele ehk tehingutes seotud isikutega on võimalik kasutada sisemist võrreldavat hinda. Sisemiste võrreldavate hindade puhul tekib probleem juhul, kui müüdav või soetatav vara on niivõrd ainulaadne, et taolisi tehinguid pole ettevõtetes varem tehtud. Sel juhul tuleb kasutada välist võrreldavat hinda ehk tutvuda Internetist kättesaadava infoga. Sõidukite turuhinda on võimalik kontrollida internetiportalidest Mobile.ee ja Auto24.ee, otsides välja samade tunnusoontega sõidukid ning võttes arvesse hinda oluliselt mõjutavaid tegureid.

Sõidukite müügi hinnastamisel ei kasutata kulupõhist meetodit, edasimüügi hinna meetodit, jagatud kasumi meetodit ja tehingupõhise tootluse meetodit, sest turuhind on võimalik leida võrreldava hinna meetodil. Edasimüügi hinna meetodi kasutamine ei ole võimalik, sest sõidukit kasutatakse peale ostu ning ta väärtus langeb oluliselt. Kulupõhise ja tehingupõhise tootluse meetodi kasutamine ei ole sobilik, sest sõidukeid ei müüda alati kindla kasumimarginaaliga või tootlusega, vaid vastavalt hetkel turul pakutavalt hinnale. Jagatud kasumi meetodi kasutamine ei ole põhjendatud, sest müüjal on õigus kogu kasumile.

### **Remonditeenus**

Remonditeenuste alla kuuluvad sõidukite hooldus, mootori remont, käigukasti remont, diagnostika, veermiku ja pidurite remont, üldelektritööd, generaatorite ja starterite remont, kardaanide remont, silla reguleerimine, tulede reguleerimine, lukksepatööd, rehvitööd (IV Pluss AS koduleht). Remonditeenuse pakkumisega ning varuosade müügiga tegutseb kontsernis IV Pluss AS.

Remonditeenuse pakkumise ja varuosade müügi puhul tekib maksurisk olukorras, kus isik osutab seotud isikule teenust ja müüb kaupa turuhinnast madalamalt või isik ostab seotud isikult teenust ja soetab kaupa turuhinnast kõrgemalt.

Remonditeenusel kasutatavad varad (töökoda, tööriistad jms) kuuluvad teenusepakkujale. Teenuse osutamisel seotud isikule on krediidirisk madalam ning ettevõtte ei peaks turundus- ja reklaamikulusid hinda arvestama.

Remonditeenuse ja varuosade hinnastamisel osutus sobivaimaks meetodiks võrreldava hinna meetod. Remonditeenuse osutamisel ja varuosade müügil on võimalik kasutada sisemist võrreldavat hinda, sest tehinguid tehakse ka mitteseotud osapooltega.

Teenuse hinnastamisel ei kasutata kulupõhist meetodit, edasimüügi hinna meetodit, jagatud kasumi meetodit ja tehingupõhise tootluse meetodit, sest turuhind on võimalik leida võrreldava hinna meetodil. Edasimüügi hinna meetod ei sobi remonditeenuse hinnastamiseks, sest ettevõtte ei tegele teenuse edasimüügiga ning varuosasid soetatakse mitteseotud isikutelt, mis müüakse omakorda edasi nii seotud kui ka mitteseotud osapooltele. Jagatud kasumi meetodi kasutamine ei ole samuti õigustatud, sest tehingu teisel osapoolel ei teki õigust kasumile.

## **2.4 Meetodite rakendamine ja võrreldavate andmete olemasolu**

Tehingugruppide analüüsi ja sobivaima hinnastamismeetodi valiku järgselt toob lõputöö autor välja meetodite rakendamise võimalused ning võrdlusandmete olemasolu. Lisaks viiakse kontserniettevõtete huvides läbi minevikuanalüüs ja kontrollitakse seotud isikute vaheliste tehingute hinnastamise vastavust siirdehindade regulatsioonile ja pakutakse välja võimalikke muudatusi hinnastamises, et maandada siirdehindadest tekkinud riske.

### **Juhtimisteenus**

Juhtimisteenuse hinnastamisel osutus sobivaimaks meetodiks kulupõhine meetod. Kulupõhise meetodi rakendamiseks leiti teenuse kulubaas. Esmalt kontrolliti teenuse osade vastavust juhtimisteenuse olemusele ning edasitehtavate kulude korrektsust.

Kontsernis liigitatakse juhtimisteenuse alla turunduse-, reklaami-, rendi-, koolitus-, konsultatsiooni- ja esindusteenus. Täpsemalt liigituvad pakutavad teenused:

- finantsplaneerimine, finantseerimise planeerimine ja korraldamine
- planeerimise, aruandluse ja eelarvestamise teenus
- IT-teenuste juhtimine (teenuste planeerimine, haldamine ja arendamine), ERP tugi
- statistiline analüüs
- juriidilised teenused
- administratiivjuhtimine
- uute teenuste ja toodete arendamise planeerimine
- Baltikumi ja grupi juhtimisteenused
- turu-uuringute läbiviimine
- brändi kasutamine
- õppe, treeningute, seminaride ja konverentside organiseerimine ning koordineerimine
- teised juhtimis- ja konsultatsiooniteenused

Eeltoodud loendi võrdluses MTA ning OECD juhendiga ei ole lahknevusi, mis tähendab, et pakutav juhtimisteenus on riiklikele ja rahvusvahelistele nõuetele vastav.

NTH Holding OÜ pakub juhtimisteenust Hansabuss AS-le, Hansa Bussiliinid AS-le, IV Pluss AS-le ja Baltic Mobility OÜ-le. Kulud jaotuvad võrdselt neljaks osaks ehk iga ettevõtte kanda jääb 25% emaettevõttes tekkivatest kuludest, millele lisatakse kasumimarginaal. Tütarettevõtted teevad vastavalt juhtimisteenuse arved edasi oma tütarettevõtetele.

Juhtimisteenuse arvestusest jäetakse välja kindla tütarettevõttega seotud kulud. Näiteks ei liideta Hansabuss AS City Tour ärisuuna uue juhi värbamiskulusid kogukulude arvestusse, vaid tehakse otse tütarettevõttele edasi. Kulud, mis kuuluvad kindlale tütarettevõttele, kantakse eristamiseks vahendatud teenuste kontole. Lisaks kindla tütrega seotud kuludele ei kuulu juhtimisteenuse kuludesse aktsionäri ehk NTH Holding OÜ enda huvides tehtud kulud. Näiteks 2016. aastal uue tütarettevõtte Tukuma Auto SIA soetamisega seotud kulusid ei tohi tütarettevõtetele edasi teha, sest tütarettevõtete jaoks ei kaasne tehinguga mingeid hüvesid ja kui sarnane tehing viidaks läbi mitteseotud isikute vahel, poleks mitteseotud isik nõus teise ettevõtte laienemise eest maksma.

Järgmiseks kontrollis lõputöö autor, kas emaettevõtte NTH Holding OÜ kasumiaruandes kajastatud kulud, mis kuuluvad tütarettevõtetele pakutava juhtimisteenuste kulubaasi arvutusse, on kooskõlas OECD juhendi ning ettevõtete vahelise teenuslepinguga.

Kõik kasumiaruannet läbivad kulud, mis juhtimisteenuse kulubaasi moodustavad, on kooskõlas juhendi ja teenuslepinguga. Kulude hulka kuulusid näiteks administratsiooni ja juhatuse töötasud ning maksud, ruumide rent, infotehnoloogia ja side, koolitused ja kolmandatelt osapooltelt sisse ostetud teenused, kommunaalteenused ja turvakulud.

Juhtimisteenuse võrreldavate andmete analüüsil kasutati väliseid võrreldavaid brutokasumimarginaale, sest ettevõtte ei paku juhtimisteenust mitteseotud isikutele. Andmete leidmisel toetus lõputöö autor Amadeus andmebaasile. Juhendites on soovitatud kasutada siseriiklikke andmebaase, kuid kuna uuritava kontserni näol on tegemist rahvusvahelise kontserniga, mis tegutseb lisaks Eestile ka Lätis ja Leedus, peaks võrreldavate tehingute leidmiseks valima Balti riigid.

Võrreldavate andmete leidmisel peab valima ettevõtted, kes tegutsevad raamatupidamise, juhtimise, turu-uuringute ja IT-konsultatsioonide valdkondades. Lõputöö autor kitsendas valimit mitmete otsingufiltritega. Esiteks valiti NACE 2 klassifikaatori alusel neli tegevusala, millega juhtimisteenuse sisu on sobilik võrrelda:

- 6202 – *Computer consultancy activities*;
- 6920 – *Accounting, bookkeeping and auditing activities; tax consultancy*;
- 7022 – *Business and other management consultancy activities*;
- 7320 – *Market research and public opinion polling*.

Otsing kitsendati Baltikumi-keskseks, et tagada tulemuse usaldusväärsus ning võimalus samu marginaale vajadusel Läti ja Leedu tütarettevõtete juhtimisteenuste osas rakendada. Uuriti ainult neid ettevõtteid, kellel on eelmisel aastal toimunud aktiivne majandustegevus. Elimineeriti ettevõtted, kellel on seotud isikuid, sest seotud isikute vaheliste tehingute võrdlusandmetena kasutamine ei pruugi turutingimusi näidata. Viimaseks seati piirang müügitulude osas ning kontrolliti kõiki ettevõtteid ükshaaval, et veenduda nende sobivuses valimisse. Mitmel juhul oli andmebaasi valimisse sattunud ettevõtteid, kelle tegevusala Krediidinfo süsteemis või Läti ja Leedu vastavates portaalides ei olnud kooskõlas rakendatud filtriga ning kelle andmed Amadeus andmebaasis olid võrreldavate andmete leidmiseks puudulikud.

Lõpliku valimi suuruseks kujunes 27 ettevõtet ning info usaldusväärse tagamiseks võeti võrdluse aluseks viie viimase aasta näitajad ehk 2011-2015. aasta andmed (vt lisa 1). Kuna paljudel ettevõtetel puudus müüdü toodangu kulude kohta informatsioon, võrreldi juhtimisteenuse kasumimarginaale ärikasumi või –kahjumi (*Operating P/L*) ja kogukulude jagatisena. Kogukulud leiti, kui müügituludest lahutati ärikasum. Järgmine tabel nr 1 iseloomustab kõigi ettevõtete viie aasta keskmisi näitajaid.

**Tabel 1.** Valimi moodustanud ettevõtete kasumlikkus 2011.-2015. aastal ärikasumi ja kogukulude põhjal

Näitaja	Valimi suurus	Alumine kvartiil	Mediaan	Ülemine kvartiil
Võrreldavad ettevõtted	27	0,84%	4,55%	11,82%

Allikas: Amadeus andmebaas, autori arvutused

Võrreldavate andmete otsing andis kvartiilide vahemikuks 0,84%-11,82%. Saadud tulemuse põhjal kontrollitakse juhtimisteenuse kasumimarginaali minevikus. Kuna võrreldavate andmete osas arvutati kasumlikkust äritulude jagamisel kogukuludega, leitakse NTH Holding OÜ 2015. aasta konsolideerimata kasumiaruande põhjal sama näitaja. Tulemusi iseloomustab tabel 2, kus on toodud ettevõtte kogukulud, teenuse osutamise tulud ja otsitav näitaja.

**Tabel 2.** NTH Holding OÜ kasumlikkus 2015. aastal ärikasumi ja kogukulude põhjal

Näitaja	Väärtus
Kogukulud	648 585 €
Grupisiseste teenuste tulu	664 203 €
Kasumlikkus	2,41%

Allikas: NTH Holding OÜ majandusaasta aruanne 2015, autori arvutused

Tulemus näitab, et eelmisel aastal jäi ettevõtte kasumlikkus küll alumisest kvartiilist kõrgemale, kuid usaldusväärse tagamiseks tuleb arvesse võtta meetodi valikul analüüsitud riskide ja kulude mõju. Meetodi valiku analüüsil ilmnes, et mitmed riskid ja kulud, näiteks müügirisk ja turustuskulud, on madalamad. Tööjõurisk ja jooksvate kulude kandmise kohustus lasub ka mistahes teisel teenusepakkujal. Kliendil on võimalus mõningate teenuste tarbimisest valitud perioodiks loobuda. Seega ei ole grupisisese juhtimisteenuse hinnastamisel põhjendatud liiga

kõrge ega liiga madala marginaali lisamine. Järgmine tabel nr 3 iseloomustab NTH Holding OÜ 2015. aasta juhtimisteenuse turuhinna arvutust mediaannäitajaga:

**Tabel 3.** NTH Holding OÜ 2015. aasta juhtimisteenuste tulu korrigeeritud marginaali korral

Näitaja	Väärtus
Kogukulud	648 585 €
Grupisiseste teenuste tulu	678 095 €
Kasumlikkus	4,55%

*Allikas:* NTH Holding OÜ majandusaasta aruanne 2015, autori arvutused

Võrreldavate andmete otsimisel ning ettevõtte minevikuanalüüsi tegemisel selgus, et NTH Holding OÜ 2015. aastal osutatud juhtimisteenuse hinnastamisel on kasutatud marginaali, mis jääb kvartiilide vahemikku. Lõputöö autor soovib Hansa Grupil ka edaspidi juhtimisteenuse hinnastamisel kasutada marginaali, mis jääb kvartiilide vahemikku, mediaannäitaja ligimaile.

### **Finantseerimisteenus**

Finantseerimisteenuse hinnastamisel osutus sobivaimaks meetodiks võrreldava hinna meetod. Võrreldava hinna meetodi rakendamiseks liisinglepingute puhul kasutati sisemist võrreldavat hinda ning laenulepingute puhul välist võrreldavat hinda.

Võrreldava hinna meetodi rakendamiseks laenude andmise puhul kasutati välist võrreldavat hinda, sest ettevõtted ei anna laenu mitteseotud isikutele. Parema võrreldavuse saamiseks kasutab lõputöö autor võrreldavate intressimääradena Eesti Panga statistikas toodud intressimäärasid.

Tabel nr 4 toob välja Eesti Panga viimase 12 kuu (oktoober 2015 kuni september 2016) laenuintresside vahemikud. Laenuintressimäärad on Eesti Panga aruandes jagatud valuuta, kliendigrupi ja tähtaja lõikes. Tabelis toodud intressimääravahemikud on mittefinantsettevõtetele antud eurolaenude näitajad. Teises tulbas on toodud minimaalse intressimäära ja maksimaalse intressimäära vahemik ning kolmandas tulbas alumise kvartiili ja ülemise kvartiili vahemik. Kvartiilide vahemiku kasutamine laenulepingu hinnastamisel on korrektsem, sest ülemise ja alumise kvartiili vahele jääb 50% tunnuste väärtusest. Kvartiilide vahemiku kasutamine elimineerib arvutusest äärmuslikud näitajad. Kolmanda tulba intressimäärade vahe on ka

tõenäolisemalt maksuhalduri poolt aktsepteeritav, sest peegeldab keskmise 50% turuintresside näitajaid uuritava perioodi jooksul. Tabelis toodud vahemikke vaadeldes näeb, et kvartiilide vahemik ei ole miinimum- ja maksimumnäitajast samal kaugusel.

**Tabel 4.** Eesti Panga intressimäärade vahemikud perioodil 01.10.2015-31.09.2016

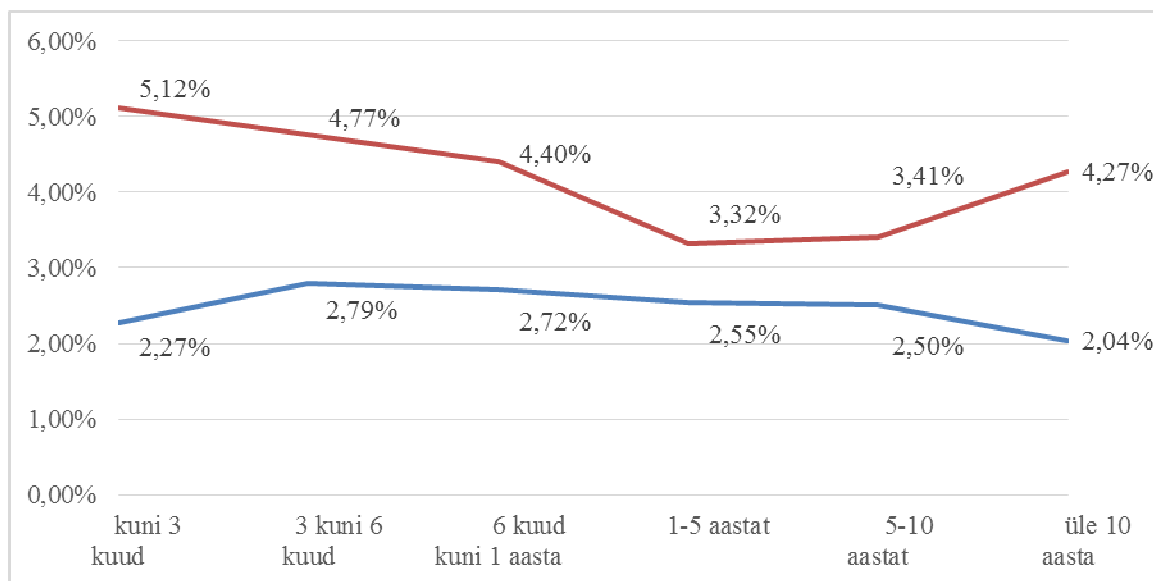
Laenuperioodi kestvus	Intressimäärade vahemik	Intressimäärade kvartiilide vahemik
kuni 3 kuud	1,23%-5,69%	2,72%-3,99%
3 kuni 6 kuud	1,71%-5,50%	3,17%-3,95%
6 kuud kuni 1 aasta	3,13%-4,18%	3,31%-3,79%
1-5 aastat	2,11%-3,00%	2,15%-2,66%
5-10 aastat	1,90%-2,91%	2,08%-2,44%
üle 10 aasta	1,54%-3,69%	1,86%-2,47%

*Allikas:* Eesti panga statistika, autori arvutused

Laenulepingute hinnastamisel intressimäärade statistika kasutamine tagab turuväärtuse põhimõtte järgimise. Vastavalt laenuperioodile tuleb seotud isikute vahel sõlmitavate laenulepingute intressid tabelist 4 valida. Turuintressist kõrgemad või madalamad intressimäärad on vaja põhjendada.

Lõputöö autor toob näiteks 27.09.2013 seotud isikute vahel sõlmitud laenulepingu, et kontrollida minevikus tehtud tehingu hinnastamise korrektsust. Laenuleping liigitub oma kestvuselt pikaajaliseks laenuks, tagasimaksetähtajaga 1-5 aastat ning lepingus kokku lepitud intressimäär oli 3,5%. Järgnev joonis iseloomustab 2013. aastal sõlmitud laenulepingute intresside keskmisi. Alumine joon tähistab minimaalset keskmist intressi ning ülemine joon maksimaalset keskmist intressi.





## Joonis 2. Eesti Panga 2013. aasta laenuintresside vahemikud

Allikas: Eesti Panga statistika, autori koostatud

Seotud isikute vahel 2013. aastal sõlmitud laenuleping peaks jääma vahemikku 2,55%-3,32%, kuid kokku lepitud intressimäär on statistilisest keskmisest kõrgem. Arvutades lisaks 2013. aasta intressimäära kvartiilide vahemikku 1-5 aastase tagasimaksega laenude osas, saadakse näitajaks 2,96%-3,24%. See tähendab, et laenulepingu sõlmimisel võidi eksida turuväärtuse põhimõtte vastu või ilmnedid laenulepingu sõlmimise eel ja ajal asjaolud, mis põhjendavad lepingu kõrgemat intressi. Nendeks teguriteks võivad olla näiteks tagatise puudumine või seotud isiku kehv majanduslik olukord, mis võib tingida laenu tagastamise perioodi pikenemise.

Võrreldava hinna meetodi rakendamiseks liisingu puhul kasutati sisemist võrreldavat hinda, sest liisingteenust pakutakse ka mitteseotud isikutele. Hansarent OÜ, kes on liisingteenuse pakkuja, ei võta müügiintressi arvutamisel arvesse midagi muud peale ostuintressi. Ostuintressile liidetakse tavakliendi puhul liisinglepingu sõlmimisel fikseeritud määr. Viimase kuue kuu jooksul pole pankade pakutav intress palju muutunud ning on olnud 1,6% ligimail. Mitteseotud isikute puhul on erandiks riigihanked, mille puhul ei liideta fikseeritud määr, sest see tagab ettevõtte konkurentsivõime riiklikel hangetel osalemiseks. Kontserniettevõtetega sõlmitavate liisinglepingute puhul ei lisata samuti täiendavat määr. Liisinglepingute puhul ei ole fikseeritud lisaintress seotud tulu teenimise eesmärgiga, vaid ettevõtte kasumi kaitsmisega võimalike ostuintresside kõikumise eest pakkumise tegemise hetkel. Kliendile tehakse enne liisinglepingu sõlmimist pakkumine ning kui ta pakkumise vastu võtab, sõlmitakse fikseeritud määraga liisingleping soovitud sõiduki ostu finantseerimiseks. Fikseeritud määr lisamine õigustab end

riski ja tulu põhimõtte kohaselt. Riskide ja kulude analüüs, mis meetodi valikul läbi viidi, elimineeris krediidiriski ning turunduskulud. Ettevõtte ei pea seotud isiku puhul tasuma taustakontrolliks vajaminevate andmete tasuside. Liisingteenuse pakkumisel seotud isikule ei ole mõistlik turunduskulusid, ebatõenäoliselt laekuvate arvete kulusid ja ettevõtete taustakontrolli kulusid teenuse kuludesse arvestada.

Liisinguga kaasnevaid lisateenuste hinnastamine on olenemata kliendist hinnakirjapõhine. See tähendab, et kõikidele klientidele kehtivad võrdsed hinnad ning ei eristata hanke korras tehtud lepinguid, tavaklientidega sõlmitud lepinguid ja seotud isikutega sõlmitud lepinguid. Hinnakirja alusel tehingu hinnastamine tähendab, et tehingud on tehtud turuhinnas. Lisateenuste hulka kuuluvad näiteks kindlustusjuhtumite käsitlemine, rehvide ja rataste vahetus ning ladustamine, tehnohoolduste ja remontide korraldamine, sõiduki toomine ja viimine, kütuse sooduskaart ja arvete administreerimine, ööpäevaringne abi, arvete administreerimine, täiendavad kulumaterjalid, sõidupäeviku osa- ja täislahendus, asendusauto 7 või 14 päeva aastas, pesula sooduskaart ja arvete administreerimine.

### **Sõidukite rent**

Sõidukite rendi hinnastamisel osutus sobivaimaks meetodiks võrreldava hinna meetod, sest ettevõtte rendib sõidukeid nii seotud kui ka mitteseotud isikutele. Autorendiettevõtetal on lühirendi ja pika rendi kohta suvised ning talvised hinnakirjad, mistõttu saab seotud osapooltega tehtud tehingute hinnastamise õigsust hinnakirja põhjal kontrollida. Sisemise võrreldava hinna kasutamisel leiti seotud osapooltega tehtud tehingute hinnad ning võrreldi neid mitteseotud isikutega tehtavate tehingute hindadega ehk hinnakirjas välja toodud rendi päevahindadega. Päevahinna võrdluses võeti arvesse hooajalisust (suve- ja talveperiood), autogruppi ja rendipäevade arvu. Suveperioodil on autorendi hinnad kõrgemad ning talveperioodil madalamad. Renditavad sõidukid on tähistatud neljätäheliste koodidega. Autorendi päevahind väheneb rendiperioodi pikenedes.

Täpsemal uurimisel selgus, et seotud isikutega ei ole tehtud ühtegi pika rendi lepingut ning võrreldava hinna meetodit peab kontrollima vaid lühirendi hinnastamisel. Lõputöö autor valis Hansarent OÜ seotud isikutega sõlmitud lühirendi lepingute hulgast kuus rendilepingut. Järgnev tabel nr 5 iseloomustab seotud isikutega tehtud tehingute hindu nende võrdluses hinnakirjas toodud päevahindadega.

**Tabel 5.** Rendi päevahindade erinevused hinnakirjaga võrreldes

	Rendiperiood	Sõidukigrupp	Rent (päevades)	Päevahind (neto, eurodes)	Päevahind hinnakirja alusel (neto, eurodes)	Allahindlus	Erinevus
1.	suvi	VGIW	1	38,81	38,81	-25%	0%
2.	suvi	CDMR	3	30,10	30,10	-25%	0%
3.	suvi	VGIW	2	29,11	38,81	0%	-25%
4.	suvi	IXMR	2	32,19	42,92	0%	-25%
5.	talv	LVMR	2	50,22	50,22	-10%	0%
6.	suvi	VGIW	3	35,05	34,5	0%	2%

Allikas: Autori koostatud

Tabeli kaks viimast tulpa iseloomustavad renditel antud soodustusi. Allahindlus on soodustus, mis on kajastatud otse arvel eraldi reana või protsendina päevahinnast. Erinevuse all on välja toodud päevahinna erinevus hinnakirjas märgitud summadest. Esimese kahe rendilepingu puhul on näha, et seotud isikutele on antud 25% ulatuses allahindlust. Järgmise kahe puhul pole allahindlus eraldi arvel kajastatud ning see tuleb välja alles päevahindade erinevuse arvutusel. Viienda tehingu puhul on allahindlusprotsent olnud 10% ehk tavalisest allahindlusest väiksem, mis võib olla tingitud sellest, et vabade autode arv oli broneeringu hetkel piiratud. Viimase suveperioodi rendi 2% kõrgem päevahind võib samuti suuremast nõudlusest tingitud olla, kuid tegemist võib olla ka inimliku veaga. Kuue tehinguanalüüsi tulemusena võib arvata, et Hansarent OÜ pakub seotud isikutele lühirendi teenust enamasti hinnakirjast 25% soodsamalt.

Esimese kontrolli soodustuste tõttu vaadeldi mitteseotud isikutele tehtud soodustusi ja allahindlusi. Lähemal vaatlusel leidis mitteseotud isikutega sõlmitud lühirendi lepingute hulgas tehinguid, kus klient on saanud 10-25% allahindlust. Eelkõige saavad soodustust püsikliendid ning sinna hulka võib lugeda ka seotud isikud. Seega ei ole tegemist ainult seotud isikutele tehtava soodustusega ning kuni 25% soodsam päevahind on turuhinnale vastav.

Teise kontrollmeetmena kasutas lõputöö autor Qlikview programmi väljavõtet, kus on toodud 2016. aasta esimese kümne kuu keskmine lühirendi päevahind klientide lõikes. Valimist on välja jäetud seotud isikud. Analüüsis on arvesse võetud nii suve- kui ka talveperiood ning kõiki

sõidukigruppe. See tähendab, et päevahind kliendigrupi kohta on leitud müügitulu ja müüüdud renditundide jagatisena. Tulemuseks saadud mediaan ja kvartiilid on toodud tabelis 6.

**Tabel 6.** Lühirendi päevahindade kvartiilid perioodil 01.01.2016-31.10.2016

	Alumine kvartiil	Mediaan	Ülemine kvartiil
Võrreldavad ettevõtted	22,23 €	28,41 €	35,48 €

*Allikas:* Autori arvutused

Teine kontrollmeede andis tulemuseks, et viimase kümne kuu jooksul sõlmitud rendilepingute päevahinnad on jäänud kvartiilide vahemikku 22,23-35,48 eurot. Võrdluseks valiti seotud isik Hansabuss AS, kelle keskmine rendi päevahind uuritavas ajavahemikus oli 27,36 eurot, mis tähendab, et tehingud on olnud turuhinnas. Teise kontrollmeetme tulemusi ei saa võtta aluseks rendihindade määramisel, sest sõidukite rendi päevahind sõltub mitmetest eelpool mainitud teguritest.

Meetodi valiku analüüsis selgus, et rendi päevahinda ei tohiks lülitada turunduskulusid ja ebatõenäoliselt laekuvate arvete kulu. Lõputöö autor leidis Hansarent OÜ 2015. aasta majandusaasta aruande näitajate põhjal turunduskulude ja ebatõenäoliselt laekuvate arvete kulude osakaalu kogukuludest ning sai tulemuseks 2,88%. See tähendab, et seotud isikutega tehtavate tehingute hinnastamisel on ligi 3% täiendav soodustus põhjendatud. Ettevõtte ei ole sunnitud täiendavat soodustust rakendama, kuid tal on see võimalus.

### **Sõidukite ost ja müük**

Sõidukite ostu ja müügi hinnastamisel osutus sobivaimaks meetodiks võrreldava hinna meetod. Ettevõtte müüb sõidukeid nii seotud kui ka mitteseotud isikutele, seega on olemas sisemine võrreldav hind. Kuna kahe sarnaste omadustega sõidukitega tehtavaid tehinguid seotud isikute siseselt võib olla raske leida, kui mitte võimatu, kasutatakse siiski välist võrreldavat hinda.

Müügiotsus võetakse vastu turuanalüüsi põhjal või olukorras, kus sõiduk pole enam ettevõttele vajalik. Esimesel juhul võrdleb sõidukipargi haldaja sõiduki jääkväärtust hetkel turul pakutavate hindadega ning leiab turuhinna ja jääkväärtuse vahe. Juhul, kui müügitehing koos müügiga kaasnevate kulutuste maha arvamisega on kasumlik, toimub sõiduki müük. Sõidukite jääkväärtus saadakse teada pangast, sest sõidukid on soetatud liisinguga. Teisel juhul toimub sõiduki müük

turuhinnas, kuid tehingu eesmärk on ebavajaliku sõiduki müük ning kasumi saamine ei ole prioriteetne.

Kõige suuremad kliendid autode müügil on edasimüüjad, kes soovivad kasutatud autosid turuhinnast madalamalt soetada, et lõppkliendile müües kasumit saada. Kuna tegemist on kindlate ja usaldusväärsete klientidega, mis tähendab ettevõttele väiksemaid kulusid ja madalamaid riske, müüakse neile autosid turuhinnast madalamalt, kuid maksimaalse kasumiga. See tähendab, et müügipakkumist tehes arvestatakse turuhinnast maha edasimüüja loodetav tulu ning võrreldakse saadud hinda auto jääkväärtuse ning müügikulude summaga. Juhul, kui müügitehinguga tekib kasum, müüakse auto edasimüüjale.

Seotud isikutele autode müümine turuhinnast madalamalt on põhjendatud. Madalam hind tuleneb taaskord väiksematest kulutustest ning tehingust tulenevatest riskidest. Kuna tegemist on väheriskantse ja kulude mõistes odava tehinguga, võib kasumi osakaal olla minimaalne. Üldiselt tuleb sõiduki müügil lähtuda sellest, et tehingu tulu kataks jääkväärtuse ja tehinguga seotud kulud ning jätaks ruumi ka kasumile. Tegelikuses võib ette tulla ka olukordi, kus sõiduki müügist ei teenita kasumit vaid hoopis kahjumit. Kahjumit teenitakse juhul, kui sõiduk soovitakse kiirelt realiseerida, sest ta pole enam ettevõttele vajalik.

## **Remonditeenus**

Remonditeenuse ja varuosade hinnastamisel osutus sobivaimaks meetodiks võrreldava hinna meetod. Remonditeenuse osutamisel ja varuosade müügil on võimalik kasutada sisemist võrreldavat hinda, sest teenust osutatakse ka mitteseotud isikutele. Remonditeenuse ja varuosade hind on hinnakirjapõhine.

Kuigi remonditeenusel on kindel hinnakiri, pakutakse klientidele teatud tingimustel soodustusi. Seetõttu ei ole mõistlik vaadata seotud isikutega tehtavate tehingute vastavust hinnakirjale, vaid uurida, kas seotud isikutele osutatava remonditeenuse hind jääb kvartiilide vahemikku.

Remonditeenuse võrreldavate andmete leidmiseks kasutati Qlikview programmi andmeid ning leiti ajavahemikus 01.01.2016-31.10.2016 klientidele osutatud remonditeenuse tunnihinna alumine kvartiil, mediaan ja ülemine kvartiil. Valimi usaldusväärsus tagamiseks elimineeriti valimist seotud isikud. Remonditeenuse keskmise tunnihinna leidmiseks iga kliendi kohta jagati remonditeenuse müügikäive kogusega ehk müüdüd tundide arvuga. Seejärel leiti kõigi tehingute

alumine kvartiil, mediaan ja ülemine kvartiil. 1. jaanuarist kuni 31. oktoobrini müüdüd remonditeenuse tunnihindade näitajad on toodud tabelis 7

**Tabel 7.** Remonditeenuste tunnihinna kvartiilid perioodil 01.01.2016-31.10.2016

Näitaja	Tunnihind
Alumine kvartiil	31,44 €
Mediaan	38,09 €
Ülemine kvartiil	51,18 €

*Allikas:* Autori koostatud

Remonditeenuste tunnihinna analüüs andis kvartiilide vahemikuks 31,44-51,18 eurot.

Minevikutehingu hinnastamise kontrolliks analüüsis lõputöö autor 2016. aasta esimese kümne kuu tehinguid kahe seotud isikuga. Hansa Bussiliinid AS vastav näitaja oli 50,04 eurot ühe töötunni kohta ning Hansabuss AS näitaja 36,83 eurot ühe töötunni kohta. See tähendab, et mõlemale seotud isikule pakutav remonditeenus on 2016. aastal olnud turuhinnas.

## **2.5 Siirdehindade dokumentatsiooni koostamine Hansa Grupile**

Lõputöö käigus tuvastati siirdehindadega seotud riskid Hansa Grupis ning leiti, et kõiki riske on võimalik maandada hinnastamismeetodite määramise ja rakendamise abil. Riskid, mis kontsernis esinevad on maksurisk, finantsandmete ebakorrektsus, omaniku huvid ja MTA nõude mittetäitmine.

Maksurisk tekib olukorras, kus seotud osapool on müünud seotud osapoolele kaupa või teenust turuhinnast madalamalt või ostnud kaupa või teenust turuhinnast kõrgemalt. Maksurisk on kumuleeruv risk, sest korrigeerimise korral arvestatakse maksmata jäänud tulumaksule juurde ka intress. Finantsandmete ebakorrektsus ilmneb olukorras, kus seotud osapooled on teinud tehingu eesmärgiga mõjutada kummagi poole finantstulemusi. Omaniku huvi all on mõeldud klientide ja tulude suunamist ettevõttesse, milles tal on suurem osalus. Selline käitumisviis tagab talle õiguse suuremale osale kasumist. MTA nõude mittetäitmine tähendab, et kontsern ei suuda MTA-le õigeaegselt nõuetekohast dokumentatsiooni koos tehingute hinnastamismeetoditega esitada.

Lõputöö praktilise osa tulemused on sobilikud siirdehindade dokumentatsiooni alusmaterjaliks. Kontsern ei ole seotud isikutega tehtud tehingutes siiani siirdehinna määramise meetodeid rakendanud, kuid minevikutehingute kontroll näitas, et tehingud on üldiselt korrektselt hinnastatud. Tulevikus on kontsernil soovitatav antud lõputöö põhjal nõuetekohane siirdehindade dokumentatsioon koostada. Hansa Grupp on rahvusvaheline kontserni, mistõttu on soovitatav siirdehindade dokumentatsioon koostada inglise keeles. Maksuhaldur võib nõuda võõrkeelse dokumentatsiooni tõlkimist emakeelde, kuid Eestis on MTA-l saanud heaks tavaks, et ingliskeelse dokumentatsiooni tõlkimist ei nõuta (Maksu- ja Tolliamet 2011, lk 36).

Lõputöös on siirdehindade dokumentatsiooni koostamiseks vajalik info samas järjestuses kättesaadav. Teoreetilises osas on selgitatud dokumentatsiooni koostamise vajadust ning materjale, millele dokumentatsiooni koostamisel toetuda. Praktilise osa alguses on loetletud riskid, mis kontsernil siirdehindadega kaasnevad ning analüüsitud nii ettevõtet kui ka majandusharu. Praktiline osa jätkub seotud isikute vaheliste tehingute analüüsiga ning hinnastamismeetodite valikuga. Lõputöö autor koostas Hansa Grupile siirdehindade dokumentatsiooni hüpoteetiline ülesehituse, mille leiab lisast 2.

Lühikokkuvõttes tuleks anda lühike ülevaade kontsernist ning sõnastada siirdehindade dokumentatsiooni koostamise põhjus. Sissejuhatuses arendatakse dokumentatsiooni koostamise vajaduse ideed edasi ning tuakse välja, millele dokumentatsiooni koostamisel toetutakse. Ettevõtte analüüsi peatükk keskendub kontserni sisule ja räägib kontserni ajaloost, tegevusvaldkonnast, struktuurist, strateegiatest, riskidest ja varadest. Majandusharu analüüs annab aimu, millisel turul kontsern tegutseb ning mis on tema peamised riskid ning tugevused antud tegevusvaldkonnas ning geograafilises piirkonnas tegutsedes. Neljas peatükk keskendub seotud isikutega tehtavate tehingute analüüsile, viies meetodi valikule ja rakendamisele.

Lõputöö autor koostas ühe tehingu dokumenteerimise näidise, mille leiab lisast 3. Valitud tehing on Hansarent OÜ autorenditeenuse osutamine Hansabuss AS-le. Tehingu dokumenteerimisel on täidetud siirdehindade dokumentatsiooni neljas ja viies peatükk, mis sisaldavad autorenditeenuse ülevaadet, teostatud funktsioone, riske ja varade kasutust, hinnastamismeetodi valikut ja rakendamist ning võrreldavate andmete leidmist.

Kuna Hansa Grupp on rahvusvaheline kontsern ja omab tütreid nii Lätis kui ka Leedus, peab emettevõtte hindama riigiomaste dokumentide koostamise vajadust välisriikides ja siirdehindade

dokumentatsiooni koostamisel arvesse võtma ka Läti ja Leedu siirdehindade dokumentatsioonile kehtestatud nõudeid.

Läti siirdehindade regulatsioon kehtib riigisisestele tehingutele vaid juhul, kui ühe poole osalus on 90% või enam ning siirdehindade dokumentatsiooni loomisele ei ole juhendeid loodud. Läti seaduses on viide OECD siirdehinna turuväärtuse määramise juhistele ning maksuseaduste järgi võib valida mainitud viie meetodi vahel. Ainsad erinevused Eesti ja Läti regulatsioonide vahel on, et peale viie siirdehinna määramise meetodi on Eestis lubatud ka kulude jagamise kokkulepped ning Eesti regulatsioon on palju detailsemalt ning põhjalikumalt kirjutatud (Zernask 2008, lk 121-122)

Leedu siirdehindade regulatsiooni sätted leiab kasumimaksu seadusest ja füüsilise isiku tulumaksu seadusest. Lisaks sellele on rahandusminister teinud määrusega nr 1K-123 üldsätetele täpsustusi. Eesti regulatsioonidega võrreldes erinevad Leedus tehingute piirmäärad ja dokumenteerimiskohuslaste tingimused. (Zernask 2008, lk 122-124)

Hansa Grupil on huvi edaspidi lõputöö autoriga koostöös kontserniülene siirdehindade dokumentatsioon koostada. NTH Holding OÜ omaniku ning finantsjuhi arvates on tehtud analüüs ja leitud tulemused kontsernile kasulikud ning lõputöö autori näol on ettevõttes siirdehindade temaatikaga kursis olev inimene.



## KOKKUVÕTE

Tehingutes mitteseotud osapooltega kehtib turuhinna põhimõte ehk kumbki tehingu osapool proovib saavutada enda jaoks parimaid tingimusi. Seotud osapoolte vahel sõlmitud tehingutes ja lepingutes mängivad tihtipeale rolli teised tegurid. Ebakorrekse hinnastamisega kaasnevad mitmed riskid, millele ettevõtted peavad tähelepanu pöörama. Seotud isikute ja nende vaheliste tehingute kaardistamise, siirdehinna määramise meetodi valiku ja rakendamisega ning korrektse siirdehindade dokumentatsiooni koostamisega on võimalik neid riske maandada.

Lõputöö eesmärk on siirdehindadega seotud riskide tuvastamine ja nende maandamine Hansa Grupis. Lõputöö eesmärgi täitmiseks uuriti erialaseid teoreetilisi materjale ning koguti ettevõtte siseinfot. Eesmärgini jõudmise lihtsustamiseks oli töö jagatud teoreetiliseks ja praktiliseks osaks, mis omakorda koosnesid erinevatest etappidest. Põhiliste allikatena käsitleti rahvusvahelisi ning siseriiklikke nõudeid siirdehindade turuhinna määramisele ning dokumenteerimisele. Lisaks toetuti erialasele kirjandusele (raamatud, artiklid ja juhendid) ning ettevõttesisestele dokumentidele.

Esimeses osas tutvuti siirdehindade teoreetilise käsitlusega – siirdehindade ja seotud osapoole mõistetega, seotud isikute vaheliste tehingutega ja riikliku ning rahvusvahelise siirdehindade regulatsiooniga. Töö teoreetilisse ossa põimiti praktilisi näiteid uuritava kontserni kohta, et tuvastada siirdehindadest tingitud riskikohad. Seejärel tutvuti siirdehindade määramise meetodite ja nende rakendamise võimalustega ning võrreldavate andmete leidmise tingimustega. Viimaks uuriti siirdehindade dokumentatsiooni ülesehituse nõudeid.

Autor tuvastas, et kontsernis esineb maksurisk, mis võib olla tekkinud turuhinnast madalama hinnaga müües või turuhinnast kõrgema hinnaga ostes. Lisaks võivad ebakorrektselt hinnastatud tehingud moondada ettevõtete tegelikke finantsseise. Aktsionäri huvides võib olla kasumi suunamine ettevõttesse, kus temal on suurem osalus ehk õigus suuremale osale kasumist. Kuna ettevõttel puudub siirdehindade dokumentatsioon, võib tal tekkida probleeme MTA nõude korral nõuetekohase dokumentatsiooni esitamisega.

Töö teise osa moodustab probleemi lahendus ehk siirdehindadega seotud riskide maandamine. Praktilise osa raames teostati kontserni ja majandusharu analüüs, tuvastati seotud isikud ja nende vahelised tehingud uuritavas kontsernis. Tehingute hulka kuulusid juhtimisteenus, finantseerimisteenus (sh. laen ja liising), sõidukite rent, sõidukite ost ja müük ning remonditeenus (sh varuosad). Tabelis nr 8 on välja toodud, milline hinnastamismeetod analüüsi tulemusena iga tehingutüübi puhul valituks osutus:

**Tabel 8.** Valitud hinnastamismeetodid tehingutüüpide lõikes

Tehingutüüp	Valitud hinnastamismeetod
Juhtimisteenus	Kulupõhine meetod
Finantseerimisteenus	Võrreldava hinna meetod (väline ja sisemine võrreldav hind)
Sõidukite rent	Võrreldava hinna meetod (sisemine võrreldav hind)
Sõidukite ost ja müük	Võrreldava hinna meetod (väline võrreldav hind)
Remonditeenus ja varuosad	Võrreldava hinna meetod (sisemine võrreldav hind)

*Allikas:* Autori koostatud

Juhtimisteenuse hinnastamiseks osutus sobivaimaks kulupõhine meetod. Kulupõhise meetodi puhul kasutatakse võrreldavate andmetena sama tegevusvaldkonna ettevõtete kasumimarginaale. Võrreldavate andmetena kasutati Amadeus andmebaasi nelja tegevusala ettevõtete kitsendatud otsingut. Uuringu tulemusel leiti, et juhtimisteenuse hinnastamisel tuleks kasutada 0,84-11,82% marginaali (ärikasumi suhe kogukuludesse).

Finantseerimisteenuse hinnastamisel kasutatakse võrreldava hinna meetodit. Laenulepingute hinnastamisel kasutatakse välist võrreldavat hinda ning liisinglepingute puhul sisemist võrreldavat hinda. Laenulepingute sõlmimisel toetutakse Eesti Panga laenuintresside statistikale ja intressimäär peab jääma vastavalt laenulepingu pikkusele tabelis 4 toodud vahemikesse. Liisingu müügiintress võrdub ostuintressiga, sest mitmed riskid (krediidirisk) ja kulud (turunduskulud, ebatõenäoliselt laekuvate arvete kulu, Krediidiinfo arvete kulu) on seotud isikutega tehtavates tehingutes elimineeritud. Lisateenused hinnastatakse hinnakirja alusel.

Sõidukite rendi hinnastamisel kasutatakse võrreldava hinna meetodit ning sisemist võrreldavat, sest teenust pakutakse ka mitteseotud isikutele. Sõidukite rendi päevahinnad on vastavuses hinnakirjaga ning seotud isikutele pakutavad soodustused on samas suurusjärgus (kuni 25%), mis tavaklientidele pakutavad allahindlused. Sõidukite rendi hinnastamisel hinnakirja alusel on teenus turuhinnas ning seotud isikutele osutatava teenuse hind võib olla täiendavalt 3% soodsam, mis tuleneb turunduskulude ja ebatõenäoliselt laekuvate kulude elimineerimisest. Lisateenused hinnastatakse hinnakirja alusel.

Sõidukite ostul ja müügil kasutatakse võrreldava hinna meetodit. Kuigi ettevõtte müüb sõidukeid mitteseotud isikutele, on müüdavad sõidukid niivõrd erinevad ja sõidukite hind turusituatsioonidest kergelt mõjutatav, mistõttu pole sisemise võrreldava hinna kasutamine korrektne. Sõidukite ostu- ja müügi tehingutes tuginetakse välisele võrreldavale hinnale. Turuhindade leidmisel kasutatakse erinevaid müügiportaale ning otsitakse vastavate parameetritega sõidukite turuhind. Seotud isikutele müüakse sõidukeid madalama hinnaga, sest müügiga kaasnevad väiksemad riskid ning kulud. Näiteks ei pea ettevõtte müügiportalide teenustasusid maksma, autot müügi ajaks autopargist eemaldama, puudub müügi- ning krediidirisk.

Remonditeenuste ja varuosade hinnastamisel kasutatakse võrreldava hinna meetodit, sest ettevõtte pakub sama teenust mitteseotud isikutele ja on olemas sisemine võrreldav hind. Remonditeenuse hind seotud isikule peaks jääma vahemikku 31,44-51,18 eurot.

Kontserniettevõtete huvides koostati minevikutehingute analüüs ehk kontrolliti minevikus tehtud tehingute vastavust turuhinna põhimõttele. Kontrolli tulemusel leiti, et minevikus tehtud tehingud on olnud turuhinna põhimõttega kooskõlas.

Kõige lõpuks koostati siirdehindade dokumentatsiooni hüpoteetiline ülesehitus ning ühe tehingu dokumenteerimise näidis, mille ettevõtte võib kontsernisisesse dokumentatsiooni koostamisel aluseks võtta. Hansa Grupi näol on tegemist rahvusvahelise kontserniga, mistõttu tuleb tal dokumentatsiooni koostamisel arvesse võtta ka Läti ja Leedu siirdehindade dokumenteerimise nõudeid ning dokumentatsioon koostada inglise keeles.

Lõputöö autor jätkab peale lõputöö esitamist ja kaitsmist kontserniga koostööd, et koostada kontserniülene siirdehindade dokumentatsioon.

## VIIDATUD ALLIKAD

1. 2007-2008 Global Transfer Pricing Survey: Global Transfer Pricing Trends, Practices and Analyses. (2007) United Kingdom: EYGM Limited [WWW] [http://www.ub.unibas.ch/digi/a125/sachdok/2012/BAU\\_1\\_5682903\\_2007\\_2008.pdf](http://www.ub.unibas.ch/digi/a125/sachdok/2012/BAU_1_5682903_2007_2008.pdf) (15.10.2016)
2. **Aruste, V.** (2007) Siirdehinnad ja eelotsused: Aktuaalsed küsimused MKSi rakendamisel. Haabneeme: Hansa Äriteenuste OÜ. 156 lk.
3. Autoradar OÜ Eesti sõiduautode ja tarbesõidukite turu ülevaade 2015
4. Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing. (2012). United Kingdom: OECD. 106 lk.
5. **Drury, C.** (2009) Management accounting for business. (4. tr). Andover: South-Western Cengage Learning. p 488.
6. Hansarent OÜ majandusaasta aruanne 2015.
7. Hooldus ja remont. – IV Pluss AS [WWW] <http://www.ivpluss.ee/teenindus-ja-varuosad/hooldus-ja-remont> (10.11.2016)
8. IV Pluss AS majandusaasta aruanne 2015.
9. Krediidiinfo AS turuülevaade „Autorendiettevõtted 2015“
10. Krediidiinfo AS turuülevaade „Reisijate bussiteenindustevõtted 2015“
11. **Kull, K.** (2010) Juhtimisteenuse siirdehindade maksustamine ning dokumenteerimine. – Maksumaksja. Nr. 6/7. Lk 51-57.
12. Laenuintressimäärad valuuta, kliendigrupi ja tähtaja lõikes. – Eesti Pank. [WWW] <http://statistika.eestipank.ee/?lng=et#listMenu/1071/treeMenu/FINANTSSEKTOR/147/979>
13. **Leppik, M.** (2014) Siirdehindade dokumentatsioon tuleb koostada õigel ajal. – Raamatupidamise Praktik. Nr 84. Lk 31-33.
14. Meie lugu. – Hansabuss AS. [WWW] <http://www.hansabuss.ee/ettevottest/meie-lugu> (21.10.2016)
15. NTH Holding OÜ konsolideeritud majandusaasta aruanne 2015.
16. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. (2010) Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development. [WWW]

[http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2010\\_tpg-2010-en#page1](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2010_tpg-2010-en#page1)  
(15.10.2016)

17. Rahandusministri määrus 10. novembrist 2006 nr 53 – RTL 2006, 81, 1506.
18. **Ruusalu, R.** (2011) Siirdehindade regulatsiooni siseriiklikud aspektid. – Maksumaksja. Nr 5. Lk 21-24.
19. **Saag, M.** (12.10.2016) Kuidas hakata ise koostama siirdehindade dokumentatsiooni? Veebiseminar.
20. **Saag, M.** (2007) Siirdehinnad Eestis. Tallinn: Tallinna Raamatutrükikoda. 232 lk.
21. Siirdehinna turuväärtuse määramise juhend. (2011) Tallinn: Maksu- ja Tolliamet. [WWW] [https://www.emta.ee/sites/default/files/ariklient/tulu-kulu-kaive-kasum/siirdehind/siirdehinna\\_maaramise\\_juhend\\_2011.pdf](https://www.emta.ee/sites/default/files/ariklient/tulu-kulu-kaive-kasum/siirdehind/siirdehinna_maaramise_juhend_2011.pdf) (23.09.2016)
22. **Zernask, J.** (2008) Maksuviidad 2008. Tallinn: Äripäev AS. 199 lk.
23. **Tammis, Neeme.** (11.11.2016). Kontserni ja majandusharu analüüs. Mikk, Alice. Üleskirjutus. Tallinn.
24. Tulumaksuseadus. Vastu võetud 15.12.1999. – RT I 1999, 101, 903 ... RT I, 17.12.2016, 24.
25. **Vanasaun, I.** (2014) Grupisiseste laenudega kaasnevad maksuriskid. – Raamatupidamise Praktik. Nr 84. Lk 34-36.
26. Äriseadustik. Vastu võetud 15.02.1995. – RT I 1995, 26, 355 ... RT I, 22.06.2016, 32

## LISAD

**Lisa 1.Väliste võrdlusandmete otsingu tulemused raamatupidamis-, juhtimis-, turu-uuringute- ja IT-teenuste osutamisesest kujunenud kasumimarginaalide osas**

Jrk	Ettevõtte	2015	2014	2013	2012	2011
1	CORPORATE & PUBLIC MANAGEMENT CONSULTING GROUP SIA	3,00%	2,23%	2,97%	3,92%	8,40%
2	ASTRO BALTICS OÜ	1,83%	1,87%	2,96%	2,38%	10,48%
3	STRATEGIC TRADE SERVICES OÜ	-0,01%	1,12%	4,64%	2,76%	0,20%
4	TECHNO CITY LATVIJA SIA	-0,84%	-3,45%	-17,57%	-37,55%	-
5	SAGA FAMILY OFFICE OÜ	14,44%	-0,04%	93,12%	-	-
6	LEINONEN SIA	22,31%	24,52%	18,71%	8,31%	17,18%
7	DATA SECURITY SOLUTIONS SIA	-2,03%	3,18%	-5,58%	13,22%	-57,74%
8	SEARCH MARKETING SERVICES SIA	3,73%	-0,24%	12,74%	0,45%	191,66%
9	RODL & PARTNER SIA	17,74%	17,62%	18,46%	15,96%	20,10%
10	CDK GLOBAL (EESTI) OÜ	-0,58%	8,75%	0,29%	-4,89%	3,94%
11	PRINT HOUSE OÜ	1,44%	2,67%	-0,49%	1,13%	-5,00%
12	IMG SERVICES SIA	14,15%	-13,20%	3,93%	-	-
13	TOMORROW'S TRENDS & TOOLS SIA	2,57%	3,72%	6,52%	13,31%	18,80%
14	SKDS SIA	4,45%	3,92%	5,38%	5,05%	0,61%
15	RÖDL & PARTNER OÜ	14,62%	3,19%	7,93%	9,35%	9,95%
16	EDVAISERS AS	5,62%	3,70%	6,05%	8,14%	10,00%
17	BLRT RPK OÜ	3,06%	5,63%	2,82%	-5,00%	-8,78%
18	UPFRONT SIA	56,55%	40,58%	14,97%	21,13%	38,71%

## Lisa 1 järg

19	TURU-UURINGUTE AS	3,69%	-3,49%	1,43%	1,65%	2,73%
20	SILTA EESTI OÜ	12,99%	-17,58%	-	-	-
21	UAB BPO HOUSE	-21,29%	-21,24%	-	5,79%	18,22%
22	TUOKKO OÜ	15,56%	15,57%	14,69%	9,96%	2,40%
23	UAB INTEGRE	0,48%	2,05%	1,56%	5,88%	4,43%
24	NUMERI SIA	13,97%	11,91%	26,10%	14,26%	9,27%
25	AVENATORA SIA	-2,00%	0,31%	-12,21%	36,35%	-100,00%
26	AIRTECH SIA	1,22%	-15,15%	9,99%	16,29%	5,93%
27	NORSTAT EESTI AS	6,66%	4,81%	2,09%	-11,63%	-1,93%
	Ettevõtteid valimis	27	27	25	24	23
	Alumine kvartiil	0,85%	-0,14%	1,56%	1,52%	0,41%
	Mediaan	3,69%	2,67%	4,64%	5,83%	5,93%
	Ülemine kvartiil	14,06%	5,22%	12,74%	13,25%	13,83%

Allikas: Amadeus andmebaas, autori arvutused

## **Lisa 2. Siirdehindade dokumentatsiooni ülesehitus**

Lühikokkuvõte

1. Sissejuhatus

2. Ettevõtte analüüs

2.1. Ajalugu ja taust

2.2. Äritegevuse ülevaade

2.3. Juriidiline ja organisatsiooniline struktuur

2.4. Äristrateegia

2.5. Peamised riskid

2.6. Kasutatavad varad

3. Majandusharu analüüs

3.1. Tegevusvaldkond

3.2. Geograafiline regioon

3.3. Riskid

3.4. Edufaktorid

4. Tehingud seotud isikutega

4.1. Ülevaade tehingutest

4.2. Tegevusanalüüs

4.3. Riskid ja kasutatavad varad

5. Meetodi valik



5.1. Võimalikud meetodid

5.2. Meetodi valik

5.3. Meetodi rakendamine

5.4. Võrreldavad andmed

6. Lisad

### **Lisa 3. Autorenditeenuse dokumenteerimine**

#### 4. Tehingud seotud isikutega

##### 4.1. Ülevaade tehingust

Hansarent OÜ osutab Hansabuss OÜ-le autorenditeenust.

##### 4.2. Tegevusanalüüs

Hansarent OÜ broneerib kliendile tellimuse põhjal sõiduki. Tellimuses on välja toodud rendiperiood, sõidukiklass, käigukasti tüüp, lisateenused ning auto võtmise ja tagastamise koht ning muud olulised andmed. Rendi hinnastamine toimub hinnakirja alusel ning eristatakse suve- ja talveperioodi renti. Klientidele pakutakse kuni 25% ulatuses soodustust. Klient tasub rendi eest ettemaksuarve alusel, auto tagastamisel või saab arve e-mailile. Rendiauto juhiga sõlmitakse auto üleandmisel rendileping.

##### 4.3. Riskid ja kasutatavad varad

Hansarent OÜ vastutab selle eest, et sõiduk oleks broneeringu perioodil vaba ning rendiperioodiks valitud lisad kättesaadavad. Hansarent OÜ ei pruugi olla võimeline kliendile broneeritud autot tagama ehk esineb planeerimisrisk. See võib olla tingitud süsteemiveast (süsteem broneerib ühe sõiduki mitmele samaaegsele rendile), inimlikust veast (renditöötaja ei sisesta broneeringut süsteemi) või sõiduki rikkest (sõiduk ei ole rendi ajal töökorras või vajab välja vahetamist). Klient vastutab sõidukile rendiperioodil tekkivate kahjustuste ning puuduoleva kütuse hüvitamise eest Hansarent OÜ-le.

Seotud isikule teenuse osutamisel puudub krediidirisk, sest teenuse eest tasumine on garanteeritud. Seotud isikule pakutava teenuse puhul puuduvad turunduskulud. Turundus- ja –reklaamikulude ning ebatõenäoliselt laekuvate arvete kulu lisamine teenuse hinnale ei ole seotud isikutega tehtavate tehingute puhul põhjendatud. Kasumiaruande põhjal leitud kulude osakaal kogukuludest on ligi 3%, mis tähendab, et Hansarent OÜ võib Hansabuss AS-le autorenditeenuse osutamisel pakkuda täiendavat soodustust.

## 5. Meetodi valik

### 5.1. Võimalikud meetodid

Autorenditeenuse hinnastamiseks sobib võrreldava hinna meetod ning edasimüügi hinna meetod.

### 5.2. Meetodi valik

Autorenditeenuse hinnastamiseks valitakse võrreldava hinna meetod. Hansarent OÜ rendib autosid mitteseotud isikutele ehk ettevõttel on olemas sisemine võrreldav hind.

Autorenditeenuse hinnastamiseks ei kasutata teisi meetodeid, sest võrreldavhinna meetod annab sisemise võrreldava hinna olemasolul kõige täpsema tulemuse.

Autorenditeenuse hinnastamiseks ei sobi edasimüügi hind, sest Hansabuss OÜ ei rendi sõidukit mitteseotud isikule edasi. Kulupõhise meetodi, jagatud kasumi meetodi ja tehingupõhise tootluse meetodi kasutamine autorenditeenuse hinnastamisel on ebamõistlikult kulukad. Jagatud kasumi meetod ei sobi seetõttu, et kõik olulised riskid on tehingus teenusepakkujal.

### 5.3. Meetodi rakendamine

Hansarent OÜ pakub Hansabuss OÜ-le autorenditeenust hinnakirja alusel ning võib pakkuda kuni 25% soodustust.

2015. aastal moodustasid turundus- ja reklaamikulud ning ebatõenäoliselt laekuvate arvete kulu Hansarent OÜ kuludest ligi 3%. Turundus- ja reklaamikulude ning ebatõenäoliselt laekuvate arvete kulu on mõistlik seotud isikule pakutava teenuse hinnast elimineerida. Hansarent OÜ võib seotud isikule pakkuda 3% täiendavat soodustust ehk kuni 28% allahindlust. Järgnevalt on toodud näide teenuse hinnastamisest võrreldavhinna meetodil:

Hansabuss AS rendib Hansarent OÜ-lt 5. detsembril 2016 VGIW-klassi sõiduki (Iveco Daily 12m3) kolmeks päevaks. Hinnakirja alusel on talvisel perioodil VGIW tüüpi sõiduki rentimine 3-4 päevaks 41,39 eurot (neto) päevas. Hansarent OÜ võib seotud isikule rentimisel teha kuni 28% ulatuses soodustust ehk pakkuda kolmepäevast renti päevahinnaga 29,80 eurot (neto).

#### 5.4. Võrreldavad andmed

Hansarent OÜ saab võrreldavate andmete osas toetuda sisemisele võrreldavalt hinnale. Kuna teenuse hinnastamiseks on välja töötatud hinnakiri, saab teenuse hinna erinevate hooegade, sõidukiklasside ja rendiperioodide kohta sealt. Klientidele tehakse hinnakirjast kuni 25% ulatuses soodustust. Järgnevalt on toodud näide minevikus mitteseotud isikuga tehtud tehingu hinnastamisest:

Nordecon Betoon OÜ rentis Hansarent OÜ-lt 24. augustil 2016 CDMR-klassi sõiduki (VW Golf 5D A/C) kaheks päevaks. Hinnakirja alusel on suvisel perioodil CDMR tüüpi sõiduki rentimine 1-2 päevaks 40,63 eurot (neto) päevas. Hansarent OÜ pakkus kliendile 25% ulatuses soodustust ning rendi päevahind oli 30,47 eurot (neto).

# **SUMMARY**

## **TRANSFER PRICING RISKS AND RISK MANAGEMENT IN HANSA GROUP**

**Alice Mikk**

Language: Estonian

Figures: 2

Pages: 60

Tables: 8

References: 26

Appendixes: 3

Transactions between unrelated parties are according to arm`s length principle. It means the buyer and the seller have no relationship and both parties are interested in achieving the best terms for themselves. When transactions between related parties are concerned, there are many factors that could manipulate the price of a transaction or an agreement. Inaccurate prices are accompanied by several risks to the companies. These risks can be hedged by ascertaining transactions between related parties, selecting and applying the most appropriate transfer pricing method for each transaction and putting together transfer pricing documentation.

The purpose of the thesis is to identify and hedge transfer pricing risks in Hansa Group. In order to meet the objective the author has investigated theoretical materials and collected information about the company. The thesis is divided into theoretical and practical part. Main sources of information include national and international handbooks on transfer pricing, professional literature, published articles and documents of Hansa Group.

First chapter gives an overview of the meaning of related parties and transfer prices, introduces national and international regulations of transfer pricing and explains the associated risks.

Transfer pricing risk identification is illustrated with hypothetical examples from the affiliated group under investigation. It follows with a description of five different transfer pricing methods, advice on application and comparable data search. Lastly, requirements on structure and content of proper transfer pricing documentation are examined.

The author identified four major risks in Hansa Group. Firstly, the companies face tax risk which arises by selling goods and services below market price or by buying goods and services above market price. Secondly, incorrect pricing affects company's financial statements. Thirdly, the shareholder has a considerable interest in seeing higher profit in company it has a greater share in. Fourthly, Hansa Group is obligated to present its transfer pricing documentation on demand of Estonian Tax and Customs Board. If they are not capable of presenting the documentation on time, they could be imposed to a fine.

Second chapter offers a practical solution for hedging transfer pricing risks in Hansa Group. The author analysed the affiliated group, industry it operates in and identified transfer prices. Transactions between related parties are management services, financing services, vehicle rental service, sale and purchase of vehicles and vehicle repair service. Most suitable pricing method for management services is Cost Plus Method but as the companies do not offer services to unrelated parties, external comparable price is used. Pricing method used for financing services, vehicle rental service, sale and purchase of vehicles and vehicle repair service is Comparable Uncontrolled Price Method. The companies do not give loans to unrelated parties and external comparable price is used. External comparable price is used for sale and purchase of vehicles as well because it is hard if not possible to find an identical or similar transaction from the past. Companies use internal comparable price for leasing, vehicle rental service and vehicle repair services.

In the interests of the group companies, analysis of transactions in the past was carried out. The author came to a conclusion that most transactions have been in accordance with the arm's length principle.

Last but not least, hypothetical structure of transfer pricing documentation was formed and one example on transaction documentation was given. As Hansa Group is an international affiliated group, it should take into account the regulations in Latvia and Lithuania. What is more, the transfer pricing documentation should be written in English. The author continues her work in collaboration with Hansa Group to establish proper group-wide transfer pricing documentation.

Deklareerin, et käesolev lõputöö, mis on minu iseseisva töö tulemus, on esitatud Tallinna Tehnikaülikooli diplomi taotlemiseks ning selle alusel ei ole varem taotletud akadeemilist kraadi ega diplomit.

Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjanduslikest allikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

Autor: Alice Mikk, 5.detsember 2016

Üliõpilaskood: 131589BDMR

Töö vastab kehtivatele nõuetele.

Juhendaja: Ester Vahtre, 5. detsember 2016

Kaitsmisele lubatud: "....." ..... 2016

TTÜ TK kaitsmiskomisjoni esimees:

.....  
(nimi, allkiri)