

TARTU ÜLIKOOL
Majandusteaduskond
Rahvamajanduse instituut

Martin Lehtis

SIIRDEHINDADE MÄÄRAMINE NING RAKENDAMISE PROBLEEMID EESTIS

Magistritöö sotsiaalteaduse magistri kraadi taotlemiseks majandusteaduses

Juhendaja: prof. Olev Raju

Tartu 2012

SISUKORD

SISSEJUHATUS	4
1. SIIRDEHINDADE OLEMUS JA MÄÄRAMISE PÕHIMÕTTED.....	9
1.1. SIIRDEHINDADE REGULATSIOONI AJALUGU JA TURUVÄÄRTUSE PÕHIMÕTE	9
1.1.1. SIIRDEHINDADE REGULATSIOONI AJALUGU	9
1.1.2. TURUVÄÄRTUSE PÕHIMÕTE	13
1.2. SIIRDEHINDADE MÄÄRAMISE MEETODID	14
1.2.1. VÕRRELDAVHINNA MEETOD	16
1.2.2. EDASIMÜÜGIHINNA MEETOD.....	18
1.2.3. KULUPÕHINE MEETOD	20
1.2.4. JAGATUD KASUMI MEETOD	21
1.2.5. TEHINGUPÕHINE TOOTLUSE MEETOD	22
1.3. SIIRDEHINDADE MÄÄRAMISE PROTSESS.....	24
1.3.1. SIIRDEHINDADE MÄÄRAMISE PROTSESSI ÜLDPÕHIMÕTTED	24
1.3.2. ETTEVÕTTE TEGEVUSANALÜÜS	28
1.3.3. TEHINGUTE VÕRRELDAVUSE ANALÜÜS.....	34
1.4. SIIRDEHINDADE DOKUMENTEERIMINE	37
2. SIIRDEHINDADE RAKENDAMISE PROBLEEMVALDKONNAD EESTIS NING PROBLEEMVALDKONDADE VÕIMALIKUD LAHENDUSED.....	41
2.1. UURINGU METOODIKA.....	41
2.2. KOKKUVÕTE UURINGU TULEMUSTEST	41
2.3. SIIRDEHINDADE RAKENDAMISE PROBLEEMVALDKONNAD EESTIS	46
2.4. SIIRDEHINDADE RAKENDAMISE PROBLEEMVALDKONDADE VÕIMALIKUD LAHENDUSED	47
2.4.1 SIIRDEHINDADE ALASE JUHENDMATERJALI PUUDUMINE NING ETTEVÕTETELE ABI OSUTAMINE MAKSU- JA TOLLIAMETI POOLT	47
2.4.2. SEOTUD ISIKUTE MÄÄRATLEMINE	49

2.4.3. VÕRRELDAVATE ANDMETE LEIDMINE, SIIRDEHINDADE MEETODITE VALIMINE JA RAKENDAMINE NING SIIRDEHINDADE DOKUMENTEERIMINE	53
2.4.3.1. KONTSERNI STRUKTUUR	55
2.4.3.2. ETTEVÕTTE TEGEVUSANALÜÜS.....	57
2.4.3.3. SOBIVA SIIRDEHINNA MÄÄRAMISE MEETODI VALIMINE.....	59
2.4.3.4. VÕRDLUSANDMETE KOGUMINE NING SIIRDEHINNA MÄÄRAMISE MEETODI RAKENDAMINE	63
2.4.3.5. SIIRDEHINDADE KONTROLLIMINE FINANTSANALÜÜSI RAAMES	68
KOKKUVÕTE	74
VIIDATUD ALLIKAD.....	79
LISAD	83
LISA 1. KVALITATIIVUURINGU INTERVJUU RAAMES KASUTATUD BAASKÜSIMUSTIK NING INTERVJUU KATKED.....	83
LISA 2. MAJANDUSHARU ÜLEVAATE NÄIDISANALÜÜS	86
LISA 3. ETTEVÕTTE TEGEVUSANALÜÜSI KÜSIMUSTIK	91
LISA 4. ETTEVÕTTE TEGEVUSANALÜÜSI NÄIDISANALÜÜS.....	96
LISA 5. VÄLISTE VÕRDLUSANDMETE OTSINGU NÄIDISANALÜÜS	108
LISA 6. SIIRDEHINDADE DOKUMENTATSIOONI ÜLESEHITUSE NÄIDIS	114
SUMMARY	116

SISSEJUHATUS

Viimase aastakümne jooksul on just siirdehinnad ning siirdehindadega manipuleerimine muutunud üheks tähtsaimaks rahvusvaheliseks maksunduse teemaks, mis tekitab probleeme nii maksuhalduritele kui maksumaksjatele. Sellise probleemi tekkimine viitab kriisile maksusüsteemi neutraalsuse tagamisel. Neutraalses maksusüsteemis peaks ettevõttel olema võimalus lähtuda oma otsuste tegemisel vaid majanduslikest kaalutlustest, et paigutada ettevõtte ressursid majanduslikult otstarbekaimal viisil, lähtumata maksunduslikest huvidest. Sellest tulenevalt ongi rahvusvaheline üldsus võtnud omaks siirdehindade korrigeerimise protseduuri, mis lubab maksuhalduritel viia ettevõtte poolt kasutatavad hinnad kooskõlla majandusliku reaalsusega. (Lehis 2000: 912)

Põhjusel, et arvestuslikult toimub 60% rahvusvahelisest kaubandusest rahvusvaheliste äriühingute vahendusel, on siirdehindade temaatika kogu maailmas aina enam tähelepanu saanud. Eestis, kus juriidilise isiku jaotamata kasum ei ole tulumaksuga maksustatud, on olnud seni väiksem huvi tehingute tegelike väärtuste varjamiseks. Samas puudutab siirdehindade valdkond üha enam ka Eesti ettevõtteid ning eelkõige just situatsioonides, kus kasumlikest äriühingutest suunatakse kasum dividendide jaotamise asemel tehingute hindade kaudu mõnda teise kahjumis olevasse kontserniettevõttesse. Kahtlemata hakkab Eesti maksuhaldur siirdehindade maksustamisele senisest suuremat tähelepanu pöörama, muuhulgas ka selleks, et osaleda efektiivselt topeltmaksustamise vältimise alases koostöös. Siirdehindade alusel toimuv maksustamine ei ole Eestis mitte lihtsalt tulevikumuusika, vaid täiesti vältimatu reaalsus (Marrand, Jegorov 2009).

Maksu- ja Tolliameti kontrolliosakonna juhataja Kaido Lemendik (2010: 2) sõnul alustati aastatel 2008 kuni 2010 32 siirdehindu käsitlevat menetlust, millest 19 alustati 2010. aastal. Maksu- ja Tolliamet on siirdehindade tematikas senini põhitähelepanu

pööranud kaupade ostu ja müügitehingutele, juhtimisteenustele ja finantseerimistehingutele. (Lemendik 2010: 5) Seetõttu on alust eeldada, et Eesti maksuhaldurid pööravad aasta aastalt üha enam tähelepanu siirdehindade temaatikale.

Alates 2007. aasta algusest sätestati Eestis uus siirdehindade rakendamise kord ning seotud isikute vaheliste tehingute väärtuse määramise meetodid. See tõi kaasa ettevõtetele täiendavaid kohustusi sõltumata sellest, kas tegemist on suurte piiriüleste kontsernide või ainult Eestis tegutsevate väikeste ja keskmise suurusega ettevõtetega. Kord näeb ette, et seotud isikute vahelisi tehinguid tuleb kontrollida ja võrrelda tehingute hindu mitteseotud isikute analoogsete tehingute hindadega.

Analüüsida tuleb kõiki tehingu, tehingupoolte ja keskkonna omadusi. Eri kriteeriumid on kehtestatud materiaalse- ja mittemateriaalse vara ja teenuste puhuks. Analüüsitakse ettevõtte tegevust, tehingute tingimusi, majanduslikke tingimusi ning äristrateegiat. Analüüsimise, kontrollimise ja võrdlemise tulemusel otsustatakse, kas seotud isikute vahelised tehingud on toimunud lähtuvalt turuväärtuse aluspõhimõtetest. Ettevõttele tähendab selline võrdleva arvestuse pidamine täiendavat tööd ja kulu.

Teisalt ei hõlma siirdehindade temaatika vaid maksustamise aspekte. Siirdehindu on praktikas kasutatud lisaks ka näiteks kontserniettevõtete allüksuste kasumlikkuse ja efektiivsuse hindamisel, millest lähtuvalt saab teha edaspidiseid juhtimisalaseid otsuseid.

Sissejuhatuseks olgu toodud siirdehindade mõiste ning selgitus, kellele kogu temaatika rakendub. Siirdehindade mõistet seletatakse majandusteaduses kui ühe organisatsiooni segmendi poolt nõutavat summat sama organisatsiooni teisele segmendile tarnitud kaupade või osutatud teenuste eest (Horngren *et al.* 1996, viidatud Lehis 2000: 912 vahendusel). Teisisõnu on siirdehind seotud isikute vahelises tehingus rakendatud kauba või teenuse hind.

Siinkohal on vajalik mõista, kes on seotud isik. Seotud isikute mõiste on püsinud sisuliselt muutumatuna alates tulumaksuseaduse jõustumisest 1. jaanuaril 2000. aastast, kuid mõiste tähendus on aja jooksul oluliselt muutunud. Esmalt oli isikute seotuks olemisel tähendus vaid väga piiratud juhtudel: väljaspool riigipiiri asuva ettevõtte tulu

Eesti residentidele omistamisel, FIE kahju mahaarvamise piiramisel ning juriidilise isiku ja temaga seotud füüsilise isiku või mitteresidendi tehinguväärtuste korrigeerimisel (Talur 2012). Tänapäevaks on seotud isikute tähendus laienenud.

Igal juhul käsitletakse seotud isikutena järgmiseid isikuid (Tulumaksuseadus 2011):

- abikaasad, elukaaslased või otse- või külgsuhtes sugulased;
- ühte kontserni kuuluvad äriühingud äriseadustiku § 6 tähenduses;
- juriidiline isik ja füüsiline isik, kellele kuulub vähemalt 10% juriidilise isiku aktsia- või osakapitalist, hääle koguarvust või õigusest juriidilise isiku kasumile;
- isikule kuulub koos teiste temaga seotud isikutega kokku üle 50% juriidilise isiku aktsia- või osakapitalist, hääle koguarvust või õigusest juriidilise isiku kasumile;
- juriidilised isikud, kelle aktsia- või osakapitalist, hääle koguarvust või õigusest juriidiliste isikute kasumile üle 50% kuulub ühele ja samale isikule või seotud isikutele;
- isikud, kellele kuulub üle 25% ühe ja sama juriidilise isiku aktsia- või osakapitalist, hääle koguarvust või õigusest juriidilise isiku kasumile;
- 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, juhtimis- või kontrollorgani liikme abikaasa või otsejoones sugulane.

2010. aasta lõpuni toimus tehingupoolte seotuse määramine kontrollides isikute seotust lähtuvalt ülalmainitud üheksast punktist koosneva loetelu abil. Olukorras, kus ei täidetud ühtki punkti, ei olnud isikud ka omavahel seotud ning tehingute turuhinnale vastavust ei olnud vaja kontrollida.

2011. aasta tulumaksuseaduse muudatus tõi kaasa senikehtinust sisulisema seotud isikute mõiste. Ülalmainitud seotud isikute loetelu ei ole alates 2011. aastast enam ammendav. Tulumaksuseaduse uue redaktsiooni kohaselt on isikud omavahel seotud muuhulgas ka ühise majandusliku huvi või valitseva mõju kaudu. Ühise majandusliku

huvi all peetakse silmas isikute tegutsemist ühise eesmärgi nimel. Näiteks seob isikuid ühine majanduslik huvi, kui isikud sõlmivad kokkuleppe turuväärtusest erineva hinnaga tehingu tegemiseks eesmärgiga jagada omavahel maksukohustuse täitmisest kõrvalehoidmisega säästetud summa. Samuti võib uue seaduse alusel pidada seotud isikuteks laenuandja ja laenusaaaja või ühiste ürituste korraldajaid. Seda muidugi eeldusel, et on tuvastatav ühine majanduslik huvi või valitsev mõju. (Tingas 2011)

Oluline uue tulumaksuseaduse puhul on valitseva mõju mõiste toomine isikute seotuse tingimuseks. Valitseva mõju mõistel maksuõiguses seni iseseisvat tähendust ei ole olnud, kuid tegemist on olulise mõistega näiteks konkurentsioiguse valdkonnas ja väärtipaberituru kontekstis. Erilist tähelepanu vajab valitsev mõju aktsionäridevahelistes suhetes, kus aktsionäride omavahelisest kokkuleppest võib põhimõtteliselt tuleneda ka väikeaktsionäri mõju äriühingu üle näiteks kokkulepetest juhatuse ja nõukogu moodustamise või teatud otsustele vetoõiguse andmise kohta. Oluline on isiku võime osaleda teise isiku juhtimises. Sellest tulenevalt võib ka väikeaktsionär olla seotud aktsiaseltsiga ning sattuda seetõttu tehinguväärtuste hindamisega seoses maksuhalduri huviorbiiti. (Talur 2012)

Eraldi väärib muudatuste seisukohalt veel esile tõstmist elukaaslaste nimetamine seotud isikute uuendatud loetelus, mis kindlasti laiendab maksustatavate tehingute ringi ja suurendab ebakindlust seotuse määramisel.

Käesoleva magistritöö eesmärgiks on välja töötada siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise protsessi näidisanalüüsid ning -lahendid Eestis levinud siirdehindade rakendamisega seonduvates probleemvaldkondades. Magistritöö eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

- selgitada siirdehindade temaatika olemust ning siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise põhimõtteid;
- kvalitatiivuuringu tulemustele toetudes töötada välja siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise protsessi näidisanalüüsid ja -lahendid;
- illustreerida näidisanalüüsid ja -lahendid tingliku kontserni emaettevõtte näitel.

Magistritöö on jagatud teoreetiliseks ja empiiriliseks osaks. Magistritöö teoreetilises osas käsitletakse siirdehindade olemust ning siirdehindade turuväärtuse põhimõttele

vastavuse määramise meetodeid. Samuti käsitletakse magistritöö teoreetilises osas ka siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise protsessi üldpõhimõtteid ning siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse dokumenteerimist.

Magistritöö empiirilises osas käsitletakse siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramisega seotud probleemvaldkondi Eestis ning töötatakse välja probleemvaldkondade näidisanalüüsid ja näidislahendid tingliku kontserni emaettevõtte näitel. Näidisanalüüside ja –lahendite välja töötamisel tuginetakse magistritöö teoreetilises osas käsitletud teoreetilisele raamistikule.

Magistritöö empiirilise osa üheks alustalaks on töö autori poolt läbiviidud kvalitatiivuuring. Kvalitatiivuuringu viis töö autor läbi oma igapäevase töö raames toimunud intervjuude ning vestluste käigus kogutud informatsiooni põhjal. Uuringu tulemused on kujunenud 47 erineva kontserniettevõtte informatsiooni põhjal, mida koguti perioodil juuli 2009 kuni veebruar 2012. Konkreetselt magistritöö tarbeks intervjuude läbiviimine ettevõtete juhtivtöötajatega ei olnud võimalik, sest ühelt poolt ei leidnud juhtivtöötajad üliõpilasega intervjuus osalemiseks aega ning teiselt poolt sisaldab siirdehindade temaatika konkreetsele ettevõttele tuginedes tihtipeale konfidentsiaalset informatsiooni, mida ettevõtted ei soovi kolmandate isikutega jagada. Seetõttu olid intervjuude ja vestluste raames küsitud küsimused esmalt seotud ettevõtte üldise teadlikkusega siirdehindade temaatikast ning seejärel üha spetsiifilisemad arutelu käigus tekkinud probleemvaldkondadest.

Magistritöö empiirilise osa teiseks alustalaks on konkreetse ettevõtte siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse analüüs. See on aga muudetud tinglikuks, et käesolevat magistritööd oleks töö autoril võimalik avalikult presenteerida.

1. SIIRDEHINDADE OLEMUS JA MÄÄRAMISE PÕHIMÕTTED

1.1. Siirdehindade regulatsiooni ajalugu ja turuväärtuse põhimõte

1.1.1. Siirdehindade regulatsiooni ajalugu

Siirdehinna määramise regulatsioon leidis esmalt kajastust Ameerika Ühendriikide maksuseadustes 1917. aastal, kui Ameerika Ühendriigid võtsid kasutusele ettevõtte tulumaksu. 1921. aastal, kui Ameerika Ühendriikide Kongress tajus esimest korda võimalust, et rahvusvahelised kontsernid kuritarvitavad seotud osapoolte vahelisi üleandmisi, korregeeriti esmakordselt siirdehinda ehk arvutati esimest korda „õige“ maksukohustus konsolideeritud tuludelt. (Boos 2006: 88)

Tinglikult võiks siirdehindade temaatika alguspunktiks pidada ka 1927. aastat, mil Rahvasteliit töötas välja mudelmaksulepingu eelnõu ning millest alates on võimalik jälgida turuväärtuse põhimõtte arengut rahvusvahelise maksunduse osana. Rahvasteliidu algses eelnõus lähtuti niinimetatud majandusüksuse põhimõttest ning ei eristatud püsivat tegevuskohta ja tütarettevõtet. Puudused väljatöötatud mudelmaksulepingus viisid muutuseni 1932. aastal, mil koostati Rahvasteliidu rahanduskomitee taotlusel raport analüüsima erinevate riikide praktikat siirdehindade teemal. Raportist kujunes välja senise majandusüksuse lahususe parem mõistmine, sest majandusüksuse lahususe sisustamisel oli omaks võetud sõltumatu tehingupoolte kontseptsioon. Tänu sellele hakati omavahel seotud tehingupooltele omistatava tulu määramisel lähtuma sarnastel tingimustel sõltumatute osapoolte teenitud tulust. 1935. aastal kiideti Rahvasteliidu poolt heaks tulu jaotamise juhend, mis pidi asendama 1927. aasta mudelmaksulepingu ning mis aktsepteeris esmakordselt turuväärtuse põhimõtet. (Lentsius 2008: 37-38)

1935. aastal tunnistasid ka Ameerika Ühendriikides välja antud Riigikassa regulatsioonid turuväärtuse põhimõtet, millised muuhulgas said tulevaste maksureformide aluseks. Seejärel aga oli 1968. aastani periood, kus regulatsioonid jäid oluliselt muutumatuteks. Selle põhjust nähakse suhteliselt väikeses rahvusvaheliste tehingute ja rahvusvaheliste tütarettevõtete hulgas. (Boos 2006: 88)

Pärast Teist maailmasõda toimus kiire rahvusvaheliste ettevõtete laienemine ja suur kasv välismaiste otseinvesteeringute hulgas tänu rahvusvaheliste ettevõtete turueesmärkidele ja ressursside otsingule. Seetõttu leidsid ettevõtted mitut tüüpi rahvusvahelisi tehinguid, millega oli võimalik vähendada ettevõtete maksukoormat. See aga ärritas Ameerika Ühendriikide Maksuametit, mistõttu 1968. aastal avaldati siirdehinna määramise regulatsioon riigi sisetulude maksukodeksi artiklina 482. (United Nations Secretariat 2001: 10) Maksukodeksi redaktsioon kinnitas uuesti olemasolevat turuväärtuse põhimõtet ning lisaks sätestas spetsiifilised reeglid peamiselt tehingutele immateriaalse varaga. Samas oli uue kodeksi peamiseks puuduseks asjaolu, et turuväärtuse põhimõtte rakendamisel oli kohati raske leida võrdlusandmeid ning reguleerimata olid olukorrad, kus võrdlusandmed üldse puudusid. (Boos 2006: 89-90)

Võrdlusandmete probleemist tingituna avaldas Ameerika Ühendriikide Riigikassa 1988. aastal juhendi, mille eesmärgiks oli ühtlustada turuväärtuse rakendamise praktikat olukordades, kus puudusid avalikult kättesaadavad võrdlusandmed (Proposed section 482...2011). Lisaks siirdehinna määramise spetsiifilistes küsimustes selgituste andmisele, omas juhend tähtsust peamiselt kahes aspektis. Esiteks pakkus juhend võimaliku meetodina välja võrdleva kasumi meetodi, mida oli võimalik rakendada olukordades, mil maksumaksjal ei olnud võimalik leida usaldusväärseid turupõhiseid võrdlusandmeid. Teiseks tunnistas juhend rahvusvaheliste kontsernide tegevuse efektiivsusest teenitava lisakasumi jaotamise kitsaskohti ning pakkus võimaliku lahendusena välja valemipõhise jaotamise meetodi. (Lentsius 2008: 40)

Ka Majandusliku Koostöö ja Arengu Organisatsioon (OECD – *Organisation for Economic Co-Operation and Development*) hakkas eelmise sajandi keskpaigas siirdehindadele rohkem tähelepanu pöörama. 1963. aastal jõustus OECD liikmesriikide vahelise kokkuleppe tulemusel OECD riikide vaheline leping „Tulu- ja kapitalimaksuga topeltmaksustamise vältimise ning maksudest hoidumise tõkestamise leping“. See

modelmaksuleping hõlmas OECD printsiipe rahvusvaheliste ettevõtete maksustamise kohta ja lõi aluse rahvusvaheliste tulumaksulepingute võrgustikule OECD liikmesriikide vahel. (Boos 2006: 106)

Detailsemalt asus OECD siirdehindade regulatsiooniga tegelema 1973. aastal, mil loodi Majandustegevuse Komitee juurde töögrupp, kes töötaks välja juhendi siirdehindade määramiseks. Esimene siirdehindade maksustamist puudutav OECD juhend (*Transfer Pricing and Multinational Enterprises*) avaldati aastal 1979 ning see oli nii oma ülesehituselt kui sisult sarnane Ameerika Ühendriikide 1968. aasta siirdehindade regulatsioonile. (*Ibid.*: 107)

Siirdehindade maksustamise spetsiifilisi küsimusi reguleeriv juhend (*Transfer Pricing and Multinational Enterprises – Three Taxation Issues*) valmis 1984. aastal ning kolm aastat hiljem avaldati alakapitalisatsiooni puudutav regulatsioon. 1995. aastal avaldati siirdehindade maksustamise juhendi muudetud versioon (*Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*), mille koostamisel oli arvesse võetud sellel hetkel kehtinud OECD liikmesriikide siirdehindade regulatsioone ning regulatsioonide koosmõjul tekkinud topeltmaksustamise olukordi. Tänapäeval ongi OECD juhend peamiseks siirdehindade rahvusvahelise maksustamise allikaks. Järgnevatel aastatel täiendati veel juhendit konkreetsete siirdehindade maksustamise aspektide osas nagu näiteks 1997. aastal kulude jagamise kokkuleppe osas ning 1999. aastal piiriüleste tehingute vastastikuse korrigeerimise menetluses. Viimastel aastatel on OECD pööranud enam tähelepanu finantstehingute siirdehindade määramisele ning püsiva tegevuskohaga seotud küsimustele. (Lentsius 2008: 42)

Lisaks OECD tegevusele, asutas Euroopa Komisjon 2002. aastal üksuse nimega „Euroopa Liidu Siirdehindade Foorum“ (*EU Joint Transfer Pricing Forum*), mis koosneb Euroopa Liidu liikmesriikide maksuhalduri esindajast ja kuni viieteistkümnest erasektori esindajast. Nimetatud üksuse ülesandeks on välja anda OECD juhendiga kooskõlas olevaid detailsemaid juhiseid. (Saag 2007: 23)

Eestis on siirdehindade temaatika leidnud kajastamist juba 1991. aastast. Nimelt sätestas aastatel 1991 kuni 1993 kehtinud Eesti Vabariigi ettevõtte tulumaksuseaduse paragrahv 14, et Eestis asuva ettevõtte struktuuriüksused ja temale kuuluvad teised ettevõtted, mis

ei paikne sama esmatasandi kohaliku omavalitsusüksuse territooriumil ning ei saa brutokasumit või saavad seda põhjendamatult vähe, maksustatakse Rahandusministeeriumi poolt kehtestatava erikorra järgi. Samasuguse erikorra pidi Eesti Vabariigi Valitsus kehtestama ka väliskapitaliga ettevõtete või nende Eestis asuvate struktuuriüksuste maksustamisel. Erikorra rakendamisel tuli arvestada ettevõtte toodangu omahinna, põhi- ja käibevara olemi või töötasu kulu suhtes arvutatud rentaabluse erinevust võrrelduna analoogsete ettevõtetega. (Lehis 2000: 910)

Eesti tulumaksuseadusesse toodi siirdehindade põhimõtte uuesti sisse 1997. aastal. Tulumaksuseaduse uus redaktsioon sätestas, et kui omavahel seotud residendist ja mitteresidendist isikute vahel tehtava tehingu väärtus on erinev omavahel mitteseotud iseseisvate isikute vahel tehtavate sarnaste tehingute väärtusest, võib maksuhaldur tulumaksu määramisel kasutada tehingute väärtusi, mida rakendavad sarnastes tingimustes mitteseotud iseseisvad isikud. Samuti määrati tulumaksuseaduse uue redaktsiooniga rahandusministrit kehtestama määrusega siirdehindade meetodid, kuid praktikasse see ei jõudnud ning seetõttu ei olnud maksumaksjal võimalik teada, milliseid tehinguid, kuidas ning kui suures ulatuses korrigeerida võidakse. (Lehis 2000: 911)

2000. aastal jõustunud tulumaksuseaduses ning rahandusministri 29. detsembril 1999. aastal välja antud määruses nr. 120 fikseeriti siirdehindade regulatsioon. Siirdehindade regulatsioon rakendus residendist juriidilise isiku ja temaga seotud mitteresidendi või füüsilise isiku vahel tehtud tehingutele. Määrus nägi siirdehinna määramise meetoditena ette vaid kolme meetodit ning määruses puudus säte, kes peavad koostama siirdehindade dokumentatsiooni. (Saag 2007: 24)

2007. aastal jõustus uus tulumaksuseaduse redaktsioon, mis laiendas turuväärtuse põhimõtte ka residendist seotud isikute vahel tehtavatele tehingutele (*Ibid.*: 24). Samuti jõustus 2007. aastal uus rahandusministri määrus nr. 53 „Seotud isikute vahel tehtud tehingute väärtuse määramise meetodid“, mis sisaldas alternatiivseid siirdehindade määramise meetodeid, täpsustas siirdehindade määramise meetodite rakendamist ning kehtestas teatud isikutele dokumentatsiooni koostamise kohustuse.

1.1.2. Turuväärtuse põhimõte

Iseseisvate mitteseotud ettevõtete vahelistes tehingutes määravad ettevõtte äri- ning rahandussuhete tingimused, näiteks müüdud kaupade või teenuste hind ning kaupade üleandmise või teenuste osutamise tingimused, tavaliselt turujõud. Seotud ettevõtete vahelistes tehingutes ei pruugi äri- ja rahandussuhted samavõrd otseselt välistest turutingimustest sõltuda, ehkki seotud ettevõtted püüavad sageli omavahelistes tehingutes matkida turujõudude dünaamikat. (Juhised siirdehinna...1995: 19)

Kui siirdehind ei lähtu turul valitsevatest tingimustest ning turuväärtuse põhimõttest, moonduvad seotud ettevõtete maksukohustus ning vastavate riikide maksutulud. Seetõttu on OECD liikmesriigid kokku leppinud, et maksustamise eesmärgil võib seotud ettevõtete kasumeid taoliste moonutuste kõrvaldamiseks vajadusel korrigeerida, tagades sel moel turuväärtuse põhimõtte järgimise. OECD liikmesriigid on seisukohal, et õige korrigeerimise tagab see, kui võetakse aluseks äri- ja rahandussuhetes mitteseotud iseseisvate ettevõtete vahel sarnastes tehingutes ning sarnastel asjaoludel valitsevad tingimused. (*Ibid.*: 19)

Samas ei saa eeldada, et seotud ettevõtete vahelistes äri- ja rahandussuhetes valitsevad tingimused alati erinevad vaba turu poolt dikteeritud tingimustest. Tavaliselt on rahvusvahelisse ettevõtete kontserni kuuluvatel ettevõtetel omajagu autonoomiat ning sageli toimitakse omavahelistes tehingutes nii, nagu oleks tegemist iseseisvate mitteseotud ettevõtetega. Ettevõtted käituvad vastavalt turul kujunenud situatsioonile ning seda nii suhetes kolmandate osapoolte kui ka seotud ettevõtetega. Näiteks võivad kohalikud juhid olla huvitatud kõrgetest kasumimääradest, soovimata seetõttu kehtestada hindu, mis juhtide endi äriühingu kasumit vähendaksid. Mõnikord võib ilmned, et seotud ettevõtete vahelised suhted võivad mõjutada omavahelise kauplemise ja tingimise lõpptulemust. Seega ei ole tõendus ägedast kauplemisest veel piisav tagatis, et tehingud sooritatakse turuväärtuse põhimõttel. (*Ibid.*: 20)

Turuväärtuse põhimõtte puhul on tegemist siirdehindade regulatsiooni ühe kesksema mõistega. Turuväärtuse põhimõte on mõistena sätestatud OECD mudelmaksulepingu artikli 9 lõikes 1, mille kohaselt omistatakse maksumaksjale tema poolt saamata jäänud kasum, mida maksumaksja oleks teeninud, kui ta oleks seotud osapoolega teostanud

tehingu tingimustel, mida oleksid rakendanud sarnasele tehingule omavahel mitteseotud osapooled. Seega on turuväärtuse põhimõtte eesmärk asetada nii kontserniettevõtted kui ka sõltumatud ettevõtted maksunduslikult võrdsetesse positsioonidesse – mõlemal juhul nõutakse, et tehingupoolte vahel teostatud tehingud oleksid toimunud turutingimustel. (Lentsius 2008: 44)

Äritegevuses leidub ka situatsioone, kus turuväärtuse põhimõtte rakendamine on keeruline. Näiteks võib esineda olukordi, kus rahvusvaheline kontserniettevõtte toodab äärmiselt spetsiifilisi tooteid, pakub unikaalset oskusteavet või osutab teatud liiki eriteenuseid, mille sarnaseid tooteid või teenuseid turult ei leia. Sellised spetsiifilised tehingud aga ei pruugi olla alati ajendatud soovist maksustamisest kõrvale hoida, vaid need võivad esineda seetõttu, et omavahel seotud ettevõtete vahel kehtivad teistsugused kaubanduslikud tingimused kui mitteseotud ettevõtete vahel.

Kui seotud isikute vahelises tehingus kehtestatud siirdehind ei ole küll turuväärtuses, kuid tehingu Eesti osapoolel ei ole saamata jäänud tulu ega ebamõistlikke kulusid, ei teki täiendavat maksukohustust. Näiteks olukorras, kus mitteresidendist emaettevõtte annab Eesti tütarettvõttele intressita laenu, ei teki Eesti tütarettvõttel maksukohustust. Küll aga kaasneb siirdehindade turuväärtuse määramisega paratamatult ka topeltnmaksustamise küsimused. Et tulu ei saaks topeltnmaksustatud, on riikide vahel sõlmitud tulumaksuga topeltnmaksustamise vältimise lepingud, milles riigid on maksustamise õiguse ulatuse omavahel ära jaganud.

1.2. Siirdehindade määramise meetodid

Maksumaksja peab valima kõige sobivama siirdehinna määramise meetodi, arvestades tehingutingimusi, olemasolevate andmete usaldusväärsust, eelduste ja prognooside põhjendatust ning võrdluseks kasutatavate tehingute sarnasuse astet. Siirdehindade määramise meetodi valikul kehtib parima meetodi reegel, mille kohaselt konkreetsetest faktidest ja asjaoludest lähtuvalt valitakse meetod, mis võimaldab määrata kõige usaldusväärsemalt siirdehinna vastavust turuväärtuse põhimõttele. Nii maksumaksja kui ka maksuhaldur peavad suutma konkreetse meetodi valikut põhjendada. (Seotud isikute...2011)

Siirdehindade määramise meetodid jaotatakse kahte gruppi, millest esimesse kuuluvad traditsioonilised ning teise alternatiivsed meetodid. Traditsioonilised meetodid on võrreldavhinna meetod (*comparable uncontrolled price method*), edasimüügihinna meetod (*resale price method*) ning kulupõhine meetod (*cost plus method*). Alternatiivsed meetodid on jagatud kasumi meetod (*profit split method*) ning tehingupõhise tootluse meetod (*transactional net margin method*). (Juhised siirdehinna...1995: 39; Siirdehinna...2007: 24)

Üldreeglina lähtutakse siirdehinna määramisel traditsioonilistest siirdehinna määramise meetoditest. Samas eksisteerib keerulisi olukordi, kus ei ole võimalik kindlaks määrata traditsiooniliste meetodite rakendamiseks vajalikke võrreldavaid tehinguid või võrreldavate tehingute kohta puuduvad usaldusväärsed andmed. Alternatiivseid meetodeid kasutatakse olukordades, kus tehingupoolte vahel teostatud tehingud on omavahel tihedalt seotud ning kui tehinguid ei ole võimalik eraldiseisvalt hinnata. Alternatiivsete meetodite rakendamine on põhjendatud näiteks kindlustusteenuste või renditeenuste osutamisel, kus teenustepakett sisaldab mitmeid erinevaid teenuseid.

Alljärgnevalt selgitatakse eri siirdehinna määramise meetodite sisu ning meetodite rakendamise tingimusi põhjalikumalt. Siirdehinna määramise meetodi valikul on põhiliseks kriteeriumiks leitava siirdehinna vastavus turuväärtuse põhimõttele. Seetõttu eelistatakse kasutada siirdehinna määramisel traditsioonilisi meetodeid, kuid maksumaksja on kohustatud kasutama siiski meetodit, mis võimaldab kõige usaldusväärsemalt konkreetse tehingu hinda leida (Lehis 2000: 922). Kõige usaldusväärsema meetodi põhimõte tähendab, et maksumaksja on kohustatud lähtuvalt konkreetse tehingu tingimustest valima tema hinnangul kõige usaldusväärsema tulemuse andva meetodi.

Siirdehinna määramisel on meetodi valik üks keerukamaid ülesandeid, sest meetodi valikust sõltub leitud siirdehinna suurus ning tehingupoolele jaotatav tulu. Raske on kehtestada täpset reeglit, mis aitaks igas olukorras leida sobiliku rakendatava meetodi. Seetõttu on loobutud kõikehõlmava reeglistiku kehtestamisest ning selle asemel kirjeldatakse iga meetodi rakendamise tingimusi ning olukordi, mille puhul vastav meetod on tavapäraselt rakendatav. Eelnimetatud käsitlest on lähtutud ka käesolevas töös, mistõttu meetodi valikut on selgitatud läbi meetodi rakendamise tingimuste.

Siiski on võimalik tuua välja mõned üldised põhimõtted, millest tuleks sobiva meetodi valikul juhinduda. Siirdehinna määramise meetodite loetelu ei ole lõplik ning maksumaksjal on võimalik rakendada ka OECD juhendis kajastamata meetodeid. Oluline on silmas pidada, et valitud muud meetodit on maksumaksja kohustatud ka põhjendama. Lisaks on maksumaksja kohustatud põhjendama tehingu siirdehinna vastavust turuväärtuse põhimõttele vaid tema hinnangul usaldusväärseima meetodi alusel ning valitud usaldusväärseimat meetodit tuleks rakendada järjepidevalt erinevatel aastatel (Saag 2007: 51). Siirdehindade määramise meetodeid ei ole võimalik kõigis olukordades rakendada sarnaselt ning seetõttu ei ole kõigi meetodite rakendamisel saadud tulemused identsed (Transfer Pricing Guidelines...2001: 18). Sellest tulenevalt on lubatud lähtuda kindla siirdehinna väärtuse asemel väärtuste vahemikust, millesse peaks seotud osapoolte vaheliste tehingu hind langema.

1.2.1. Võrreldavhinna meetod

Võrreldavhinna meetodi rakendamisel võrreldakse seotud isikute vahel tehtava tehingu hinda mitteseotud isikute vahel tehtava sarnase tehingu hinnaga (Seotud isikute...2011). Siirdehinna turuväärtus leitakse kontrollitava tehingu hinna võrdluse alusel sisese või välise võrreldava hinnaga. Võrreldavhinna meetod on eelistatuim teistest meetoditest ja seda tuleb kasutada alati, kui seda võimaldavad faktilised asjaolud (Markham 2005: 107). Sõltumatute osapoolte vahel toimunud võrreldava tehingu väärtus on kõige parem indikatsioon turuhinna põhimõttele vastava siirdehinna leidmiseks. Siit tulenevalt on peamiseks tingimuseks võrreldavhinna meetodi rakendamisel võrdlusmaterjali kättesaadavus.

Tavaliselt annab võrreldavhinna meetod kõige õigema hinna sel juhul, kui on võimalik leida sõltumatu isik, kes müüb täpselt samasugust kaupa teisele sõltumatule isikule. Sellisel juhul on tegemist välise võrdlusandmete meetodiga (*external Comparable Uncontrolled Price Method*). Samuti on võimalik võrrelda sama isiku poolt seotud ja mitteseotud isikutele müüdud samade toodete hindu. Sel juhul on tegemist sisemiste võrdlusandmete meetodiga (*internal Comparable Uncontrolled Price Method*). (Lehis 2000: 923) Näiteks võib kontserniettevõtte müüa sarnaseid kaupu või osutada teenuseid sarnastel tingimustel nii kontserniettevõtetele kui ka sõltumatule ostjale. Samuti on

võimalik aluseks võtta ka ostutehinguid, mis on tehtud sama ettevõtte ja sõltumatute osapoolte vahel. Nimetatud tehingute hind on võimalik võtta aluseks õige siirdehinna leidmisel eeldusel, et võrreldavate tehingute tingimused on sarnased (International Transfer...2008: 24).

Võrreldavhinna meetodit on sobiv rakendada olukordades, kus on täidetud vähemalt üks kahest alljärgnevalt toodud tingimusest (Lehis 2000: 923):

- võrreldavate isikute ning tehingute vahel ei ole ühtegi erinevust, mis avatud turumajanduse tingimustes võiksid siirdehinna oluliselt mõjutada;
- võrreldavatesse tehingutingimustesse on võimalik teha piisava täpsusega korrigeerimisi, mis kõrvaldavad olulised erisused.

Praktikas ei kasutata võrreldavhinna meetodit siiski laialt, sest seotud osapoolte vahel teostatud tehingutega identseid tehinguid ei ole enamikel juhtudel võimalik võrdluseks leida. Seetõttu võimaldab arenenud riikide siirdehindade maksuregulatsioon üldjuhul aluseks võtta sarnased tehingud, mille erinevaid tehingutingimusi on võimalik rahaliselt hinnata. Näitena aktsepteeritakse praktikas sarnastena tehinguid, mille makseviisid erinevad (näiteks ettemaks ja maksetähtaja võimaldamine) või tehingu erinevad mahud ning täitmise tähtajad. Samas ei ole tehingud võrreldavad, kui müüakse erineva kvaliteediga kaupu või tehingud toimuvad geograafiliselt erinevatel turgudel. (International Transfer...2008: 24) Tähtsamateks faktoriteks, mis võivad võrreldavhinna meetodi puhul rolli mängida ning mida tuleb toodete sarnasuse hälvete korrigeerimisel arvesse võtta, on eelkõige toote kvaliteet, lepingu tingimused, kaubanduslik tase (hulgi- või jaemüük), geograafiline turg, tehingu aeg, tootmis- või müügi protsessis kasutatud immateriaalne vara, välisvaluuta kursirisk ning müüjale ja ostjale kättesaadavad alternatiivid. (Lehis 2000: 923)

Võrreldavhinna meetodit saab kasutada eelkõige juhtudel, mil nii seotud osapooled kui ka sõltumatud äriühingud müüvad identseid tooteid. Näitena võib tuua laiatarbekaubad, millel on igas riigis olemas aktiivne turg. (Juhised siirdehinna...1995: 40) Võrreldavhinna meetodi kasutamise puuduseks on asjaolu, et tihtipeale ei ole võimalik usaldusväärselt hinnata turuhinda või on keeruline arvesse võtta seda mõjutavaid asjaolusid.

1.2.2. Edasimüügihinna meetod

Edasimüügihinna meetodi aluseks võetakse hind, millega seotud isikult ostetud tooteid müüakse edasi sõltumatutele isikutele. Edasimüügi hinda väljendatakse toodete edasimüügist teenitud kasumiga, mida sarnastes olukordades olevad sõltumatud isikud oleksid sarnaste toodete edasimüümisel teeninud. (Lehis 2000: 924) Seotud osapoolelt ostetud kauba või teenuse ostuhind leitakse lahutades sõltumatult ostjalt saadud müügihinnast maksumaksjaga võrreldavale sõltumatule edasimüüjale jääv edasimüügist kujunenud kasumimarginaal (Juhised siirdehinna...1995: 40).

Edasimüügihinna meetodit rakendatakse kõige laiemalt juhtudel, kus seotud osapool müüb kaupa edasi ilma väärtuse juurdelisamiseta. Edasimüügist saadav kasum hõlmab tasu nii võetud riskide, kasutatud kapitali kui ka turustamisülesannete teostamise eest. Seega sõltub edasimüügihinna meetodi kohaselt võrreldavus peamiselt seotud ja mitteseotud edasimüüjate poolt teostatud funktsioonide ja kantud riskide sarnasusest ning vähemal määral ostetud ja edasimüüdud kaupade või teenuste sarnasusest. (Lehis 2000: 925)

Üldjuhul peegeldab edasimüügist saadav kasum otseselt täidetud ülesannete keerukust. Olukorras, kus täidetakse suhteliselt lihtsaid ülesandeid ning ei kanta olulisi riske, peaks teenitav kasum olema tagasihoidlik. Seevastu olukorras, kus edasimüüja täidab kõiki olulisemaid ülesandeid ning kannab ülesannete täitmisega seotud riske, peaks teenitav kasum olema suurem.

Edasimüügi kasumimarginaali määramisel tuleks võimalusel lähtuda ettevõtte enda poolt sõltumatult osapoolelt ostetud sarnase kauba või teenuse müügist teenitud brutokasumimarginaalist (brutokasum jagatuna kogukuludega). Eelnimetatud tehingute puudumisel on võimalik lähtuda teiste edasimüüjate poolt sarnase kauba või teenuse müügist kujunenud brutokasumimarginaalist. Edasimüügihinna meetodi rakendamine eeldab sarnaselt võrreldavhinna meetodi juures toodud kahe eelduse täitmist. Esiteks, seotud osapooltega teostatud tehingud ei tohi mõjutada edasimüüjate poolt turul kujunevat üldist brutokasumimarginaali. Teiseks, tehingutingimused ei tohi olla

sedavõrd erinevad, et muutuks kogu tehingu majanduslik sisu (Juhised siirdehinna...1995: 41).

Edasimüügihinna meetodi rakendamisel tuleks arvestada kaht olulist põhimõtet. Esiteks tuleb brutokasumimarginaali määramisel aluseks võtta tehingupoolte teostatavad funktsioonid, majandustegevuseks vajaliku kapitali hulk ning kantava riski suurus. Selleks on vajalik arusaam milliseid funktsioone iga tehinguosaline täidab. Kui edasimüüja majandustegevus piirdub ainult edasimüügi korraldamisega ning müüdavate ja tagastatud kaupade logistikaga, peaks kaupade edasimüügist teenitav kasum olema madalam võrreldes olukorraga, kus edasimüüja ülesandeks on teises riigis asuva seotud osapoolst tootja majandustegevuse põhjalikum korraldamine. Näiteks võib edasimüüja sellisel juhul korraldada tooraine tarned ja kanda transpordikulude või teha tootja kaubamärgile reklaami. Lisaks tuleb arvestada ka riski suurust, mida ettevõtte kannab müügi korraldamisega.

Teiseks tuleb arvesse võtta teisi asjaolusid, mis võivad mõjutada edasimüüja brutokasumimarginaali suurust. Näiteks võib tuua ajavahemiku, mille jooksul edasimüüja võõrandab edasi soetatud kauba või osutab edasi teenuse. Ajaperioodi pikenemisel tuleb lisaks arvestada ka turuolukorra või valuutakursside muutumist, mille korral on edasimüüjal võimalus teenida suuremat kasumit. Samuti tuleks siirdehinna määramisel, rakendades edasimüügihinna meetodit, arvesse võtta ka emaaettevõtte poolt edasimüüjale antud esindusõigust. Ainuesindusõigust omava edasimüüja, kes ei konkureeri teiste edasimüüjatega samade kaupade või teenuste edasimüügil, kasumimarginaal peaks olema kõrgem ainuesindusõigust mitteomavate edasimüüjate poolt teenitavast kasumimarginaalist. (Juhised siirdehinna...1995: 42)

Edasimüügihinna meetod on kõige sobivam olukordades, kus ettevõtte tegutseb peamiselt kaupade ja teenuste vahendajana ning ise ostetud kaupu ei töötle ega osuta tootjale ka täiendavaid teenuseid. Seetõttu kasutatakse edasimüügihinna meetodit juhtudel, kus edasimüüja tegevus on piiratud vaid pakendamise, sorteerimise, valmisosade kokkupanemise või muu sarnase tegevusega. (Lehis 2000: 925) Näitena võib tuua siinkohal välismaise emaaettevõtte müügiesinduse Eestis, mille kaudu teostatakse kaupade turundustegevusi kohalikul turul.

1.2.3. Kulupõhine meetod

Kulupõhise meetodi aluseks võetakse toote omahind ehk kulutused, mida kauba või teenuse pakkuja kandis seotud isikule pakutava kauba tootmiseks või teenuste osutamiseks. Aluseks olevatele tootmise või teenuse osutamise kuludele lisatakse täidetud ülesannetele vastav brutokasumikomponent. Lisatav brutokasumikomponent peaks olema sama suur, mida oleksid sarnastes olukordades tegutsevad tootjad tavapäraselt sarnaste kaupade tootmisel või teenuste osutamisel teeninud. (Lehis 2000: 926) Seega võetakse siirdehinna määramisel aluseks mitte kaupade või teenuste turuhind, vaid toote omahind ja teenitav kasum.

Kulupõhise meetodi rakendamisel omab kulude jaotamise küsimus tähtsust nii seotud isikuga tehtava tehingu hinnastamisel kui ka mitteseotud isikute vahel tehtud tehingutest kasumimäära väljaarvutamisel (Saag 2007: 68). Õige kulubaasi leidmine on olulise tähtsusega, millest sõltub ka kulubaasile lisatava kasumikomponendi suurus. Eksimus kulude määratlemisel viib paratamatult vale siirdehinna leidmiseni. Kuludelt teenitavat kasumikomponenti on võimalik leida nii sisemistest kui ka välimistest tehingutest. Kui sama kaupa müüakse või teenust osutatakse seotud ja mitteseotud isikutele, on kasumikomponent võimalik välja arvutada tehingust mitteseotud isikuga ning rakendada seda tehingule seotud isikuga. Kui eelnimetatud tehingut ei ole, tuleks kasumikomponent leida toetudes välistele tehingutele. Väliste tehingute põhjal leitud kasumikomponendi võrdluseks kasutatavate ettevõtete valimisel peab aga silmas pidama, et ettevõtete tegevusvaldkonnad kattuks või oleksid võimalikult ligilähedased.

Kulupõhine meetod on rakendatav eelkõige olukorras, kus seotud isikutele valmistatakse tooteid või osutatakse teenuseid ning toodete või teenuste turuhinda ei ole võimalik määrata. Näiteks on selliseks juhuks pooltoodete müük, kus üks ettevõtte ei valmista toodet lõpuni, vaid teostab ainult mõned operatsioonid ning müüb toote edasi järgmisele kontserniettevõttele edasiseks töötlemiseks. (Lehis 2000: 926) Kulupõhist meetodit kasutatakse kõige sagedamini lepingulise tootja (*contract manufacturer*) poolt toodetava kauba siirdehinna määramisel. Samuti kasutatakse kulupõhist meetodit tihti peale kontsernisiseste teenuste siirdehinna määramisel.

1.2.4. Jagatud kasumi meetod

Jagatud kasumi meetodi alusel jagatakse tehingu tulemusena teenitud kasum seotud isikute vahel viisil, kuidas kasum oleks jaotatud majanduslikult põhjendatud viisil mitteseotud isikute vahel (Lehis 2000: 926). Kasumi jagamise aluseks võib võtta tehingu täitmisel kasutatud varad, tehingute tootluse või võetud riskid. Kui seotud isikud müüvad mitut liiki tooteid või teenuseid, kasutakse meetodit iga toote- või teenusegrupi kohta eraldi. Kuna selline informatsioon ei ole üldjuhul avalikult kättesaadav, põhineb saadud siirdehind suurel määral hinnangutel, kuid eesmärgiks peab olema kasumi jagamine selliselt nagu seda teeksid mitteseotud isikud.

Jagatud kasumi meetodit kasutatakse eelkõige olukordades, kus siirdehinna määramisel omab olulist tähtsust intellektuaalne omand, mille kasutamise hinda võib olla keeruline hinnata. Teiseks peamiseks valdkonnaks, kus jagatud kasumi meetodit laiemalt kasutatakse on pangandussektor. Rahvusvahelises panganduses sisaldab tavapärane finantstehing palju erinevaid pangasiseseid tehinguid, mida osutatakse ainult kontsernisiseselt ning milliseid üldjuhul sõltumatutelt tehingupooltelt ei ole võimalik sisse osta. (Fris 2003: 194) Jagatud kasumi meetodit on võimalik kasutada olukorras, mil erinevad kontserniettevõtte poolt teostatavad funktsioonid ning toimingud on sedavõrd iseseisvad, et neid on võimalik selgelt eristada ning hinnata osutatud panust rahaliselt.

Jagatud kasumi meetodi eeliseks on asjaolu, et meetodi kohaldamiseks ei ole vajalikud sõltumatute osapoolte vahel toimunud tehingud, mida tuleks võrrelda omavahel seotud osapoolte vahel teostatud tehingutega. Kogukasum jagatakse tehingus osalenud ettevõtete vahel, võttes aluseks iga ettevõtte panust. Seejuures on võimalik arvesse võtta asjaolusid, mis sõltumatute osapoolte vahel tehtavates tehingutes ei esine (näiteks kaubamärgi tasu). Teiseks jagatud kasumi meetodi eeliseks on asjaolu, et kasumi jaotamisel osapoolte vahel ei teki üldjuhul olukorda, milles üks osapool teenib ülemäärast kasumit ning teine võib saada ebaproportsionaalselt suurt kahjumit. (Juhised siirdehinna...1995: 50)

Jagatud kasumi meetodi puuduseks on esmajoonel asjaolu, et mida väiksem on kasumi jaotamise meetodi puhul kasutatavate välisturu andmete maht, seda subjektiivsem on

jagatud kasumi meetodil põhinev kasumi jaotus. Teiseks meetodi puuduseks on asjaolu, et iga seotud osapoole panust konkreetse tehingusse on keeruline hinnata. Näiteks võib see seisneda ühe poole aktiivses tegutsemises ning teisele poolele rahaliste vahendite võimaldamises. Osapoolte panust tehingus on keeruline hinnata, sest sellisel juhul tuleks anda nii kasutatud kapitalile kui ka tehtud tööle oma kaal ning hind (Juhised siirdehinna...1995: 50).

Jagatud kasumi meetodi illustatsiooniks toob autor olukorra, milles kasutatakse tehingupoolte panusele vastavat kasumi jagamist. Eeldame, et tegemist on hoone ehitusprojektiga, milles osalevad kinnisvara arendaja ning ehitusettevõtte. Kui kinnisvara arendaja kandis projektiga seoses kulusid näiteks 30 miljonit eurot ning ehitaja 70 miljonit eurot ning riskid olid mõlemal sarnased, siis jagatakse projektist teenitav kasum proportsionaalselt kantud kuludega. Seega, kui kasumi suurus on näiteks 30 miljonit eurot, siis arendaja teenib 9 miljonit ning ehitaja 21 miljonit eurot.

1.2.5. Tehingupõhine tootluse meetod

Jagatud kasumi meetodi kõrval on kasutusel alternatiivse meetodina ka tehingupõhine tootluse meetod, mille kohaselt jaotatakse tehingute tulemusena teenitud kogukasum tehingupoolte vahel lähtudes sarnaste sõltumatute ettevõtete poolt sarnastelt tehingutelt teenitavast kasumimarginaalist (Juhised siirdehinna...1995: 54). Teisisõnu võrreldakse tehingupõhise tootluse meetodi kasutamisel tehingu tootluse määra võrreldava tehingu tootluse määraga.

Tehingupõhise tootluse meetodi rakendamisel ei ole võrdluspunktiks mitte võrreldav hind ega tehing, vaid hoopis tootlikkus, mida sõltumatud isikud teenivad sarnasest tehingust sarnaste tehingutingimuste korral. Meetodi läbivaks ideeks on, et samas valdkonnas ja samasugustes tingimustes tegutsevate ettevõtete kasumitootlikkus peaks pikas perspektiivis olema sama. (Lehis 2000: 927) Praktikas on tehingupõhise tootluse meetod üsna laialdaselt kasutusel ning seda just eelkõige oma lihtsuse tõttu.

Teisalt toob tehingupõhise tootluse meetodi kasutamine praktikas kaasa mitmeid probleeme. Näiteks sõltub tootlus mitmetest teguritest, mille kohta puudub meetodi rakendajal sageli detailne informatsioon. Sellisteks tootlust mõjutavateks asjaoludeks võivad olla näiteks erinevused täidetavates ülesannetes, majandussektorites või

geograafilistes regioonides, konkurentsivõimes või tegevuskulude arvestuses. Seega tuleb tehingupõhise tootluse meetodi kasutamisel arvestada ka asjaoluga, et võrreldavate andmete aluseks olevate tehingute tingimused oleksid sarnased. (Saag 2007: 83) Tehingupõhist tootluse meetodit ei ole võimalik kasutada olukorras, kus kontrollitud tehingu täitmiseks on kasutatud intellektuaalset omandit ehk tehinguga on seetõttu teenitud tavapäraselt suuremat kasumit.

Tehingupõhise tootluse meetodi kasutamine sõltub praktikas ka sellest, kui hästi ta peegeldab tegelikku turusituatsiooni (Saag 2007: 84). Näiteks on olukordi, kus tehingupõhise tootluse meetodi rakendamine annab parema tulemuse kui näiteks võrreldavhinna meetodi rakendamine, hoolimata sellest, et võrreldavad hinnad on olemas. Näitena toob autor siinkohal alljärgneva olukorra.

Oletame, et tütarettvõte müüb emaettevõttele kulda, kes müüb kulla edasi mitteseotud isikule. Kuna kuld on vaadeldav kaubana, millel on olemas võrreldavad hinnad kullabörsidel, oleks võimalik kasutada sellise tehingu hinnastamiseks võrreldavhinna meetodit. Kuna aga kulla hind muutub börsil iga natukese aja tagant, on raske rakendada võrreldavhinna meetodit, kui tehinguid toimub kuu jooksul sadu. Ka maksuhalduril oleks võrreldavhinna meetodi rakendamist sellises situatsioonis raske kontrollida. Otstarbekam on selliste tehingute siirdehindade määramisel rakendada tehingupõhise tootluse meetodit, millega tagatakse, et kulla edasimüüja teenib samasugust kasumit nagu teised kullaga kauplevad ettevõtted. (KPMG response...2006: 5)

1.3. Siirdehindade määramise protsess

1.3.1. Siirdehindade määramise protsessi üldpõhimõtted

Siirdehindade leidmiseks ei piisa üksnes rakendatava meetodi valikust. Selleks, et maksumaksja poolt leitud siirdehinda oleks võimalik edukalt maksuvaidluse korral kaitsta, tuleb järgida teatud protseduureegleid.

Siirdehindade määramise protsess on üles ehitatud eesmärgiga leida hinnatava tehinguga võimalikult sarnane võrreldav turutingimustel teostatud tehing. Erinevate kaupade ja teenuste turuhind kujuneb erinevalt. Mõnede kaupade korral jääb müüja poolt teenitav kasum pika aja vältel suhteliselt kõrgeks, teiste kaupade puhul on müüjatel võimalik teenida ainult mõõdukat kasumit. Teisalt võivad samu kaupu ja teenuseid pakkuvad ettevõtted teenida erinevates suurustes kasumeid sõltuvalt osutatavatest lisateenustest. Iga kauba või teenuse turuhind kujuneb vastaval ajahetkel, konkreetseid asjaolusid arvesse võttes. Sama põhimõtet tuleb kasutada ka siirdehindade määramisel. Õige siirdehinna määramisel tuleb arvesse võtta nii tehingu tingimusi kui ka tehingupooltest mittesõltuvaid väliseid asjaolusid.

Eesti maksuseadused ei sätesta sõnaselgelt siirdehindade määramise protsessi ehk teekonda, mida järgides peaks maksumaksja jõudma tehingu turuhinnani. Seevastu on sätestatud teatud kohustuslikud etapid, mida maksumaksja peab läbima ja milliseid asjaolusid tuleb seejuures kaaluda. Alljärgneva puhul on tegemist autoripoolse kogemuse ning nägemusega, mis ei pretendeeri ainuõigele seisukohale.

Siirdehindade määramise protsessi võiks autori hinnangul tinglikult jaotada alljärgnevateks osadeks:

- maksumaksja ja temaga seotud isikute vaheliste tehingute kaardistamine;
- majandusharu ja ettevõtte analüüs,
- ettevõtte tegevusanalüüs,
- siirdehindade meetodi valik,
- võrdlusandmete otsing,
- finantsanalüüs ja siirdehinna määramine,
- siirdehindade dokumenteerimine.

Siirdehinna määramise protsess algab üldjuhul maksumaksja ja temaga seotud isikute vaheliste tehingute kaardistamisega. Kaardistamise eesmärgiks on välja selgitada, milliseid tehinguid ning millises mahus on teostatud seotud osapooltega. Lisaks tasulistele tehingutele tuleks tähelepanu pöörata ka seotud osapoolte vahelistele tasuta tehingutele. Eelkõige saab selliseks juhuks olla maksumaksja poolt teisele seotud isikule tasuta teenuste (näiteks raamatupidamise korraldamine või ruumide rent) osutamine. Tehingute kaardistamise raames tuleks kirjeldada muuhulgas tehingute hinnastamis- põhimõtteid ehk kuidas leitakse seotud osapoolte vahelise tehingu hind.

Peale tehingute kaardistamist tuleks läbi viia maksumaksja majandusharu analüüs, mille eesmärgiks on kujundada ülevaade majanduskeskkonnast, milles maksumaksja tegutseb. Majandusharu analüüsi käigus tuleks luua arusaam müüdavatest toodetest või teenustest ning mõista, kuidas ja millisel määral intellektuaalsed õigused, mõjutavad kauba või teenuse müügiedu. Samuti tuleks saada vastus küsimusele, millest sõltub vastavas turusegmendis ettevõtte majanduslik edu. Näiteks elektroonikatootjate puhul võib pidada üldjuhul edukuse aluseks arendustööd ja brändi mainet, mille tulemusena töötatakse välja konkurentidest parem ja usaldatavam toode. Seetõttu sõltub elektroonikatootja majanduslik edukus eelkõige tootearendusest ja brändi mainest.

Järgnevalt tuleks läbi viia ettevõtte analüüs, mille eesmärgiks on selgitada välja ettevõtte peamised tugevused ja nõrkused võrreldes konkurentidega. Ettevõtte analüüsi kesksmaks ülesandeks on saada aru, millistest teguritest sõltub ettevõtte kasumlikkus.

Sõltumatute osapoolte vahel toimunud tehingutes sõltub kauba või teenuse hind sellest, milliseid ülesandeid pooled tehingu täitmisel kannavad. Seetõttu on siirdehindade määramiseks oluline välja selgitada, milliseid ülesandeid seotud isikud omavahelistes tehingutes täidavad, kuidas jaotuvad osapoolte vahel riskid ning milliseid varasid vastavates tehingutes kasutatakse. Eelnimetatust peaks andma ülevaate ettevõtte tegevusanalüüs, mille läbiviimise tulemusena peaks selguma, milliseid ülesandeid maksumaksja konkreetsetes seotud osapoolte vahelises tehingus täidab, milliseid äririske ta kannab ja milliseid varasid ta on tehingu läbiviimisel kasutanud. Täpsemalt, ettevõtte tegevusanalüüsi läbiviimise tulemusena peaks selguma milline osapool on vastutav näiteks tootearenduse, tootmise, logistika korraldamise, müügi ja turunduse eest.

Funktsioonide kindlaksmääramise järel on võimalik klassifitseerida osapooli näiteks tootjaks, edasimüüjaks või teenuse osutajaks.

Ettevõtte tegevusanalüüsi käigus tuleb lisaks funktsioonidele kaardistada ka riskid, mida kontserniettevõtted tehingutes kannavad. Sarnaselt funktsioonidele peavad tehingupoolte poolt kantavad riskid olema kompenseeritud teenitava suurema tulu kaudu. Seotud osapoolte vahelistes tehingutes täidetud funktsioonidest, kantud riskidest ning kasutatud varadest võib just riskide kandmist pidada kõige olulisemaks ning osapooled, kes kannavad suuremaid riske, on õigustatud teenima ka suuremat kasumit. Vahemärkusena olgu mainitud, et käesoleva töö empiirilises osas koostatud ettevõtte tegevusanalüüs on täismahus toodud magistritöö lisas 4, mis siinkohal võib lugejaile luua parema ettekujutluse ja arusaama, mõistmaks ettevõtte tegevusanalüüsi olulisust siirdehindade määramisel.

Siinkohal olgu lühidalt mainitud, et siirdehindade tarbeks on eristatavad mitmed äriühingu vormid. Näiteks tootmisettevõtted jaotatakse täisriskiga tootjaks (fully-fledged manufacturer), lepinguliseks tootjaks (contract manufacturer) ning piiratud riskidega tootjaks (toll manufacturer). Jaotusest nähtub, et ettevõtteid eristatakse lähtuvalt täidetud funktsioonidest ning kantavatest riskidest. Nii näiteks täidab täisriskiga tootja kõiki tootmise ja müügiiga seotud funktsioone ning seonduvaid riske, piiratud riskidega tootja ei peaks täitma uurimis- ja arendustöö, müügi ja müügijärgse garantii funktsioone ning kandma seejuures seonduvaid müügi ja arendustegevusega seotud riske. Piiratud riskidega tootja seevastu peaks tegelema vaid tootmisülesannete täitmisega kandes vaid tootmise planeerimise, tootmise ning toodete pakkimisega seonduvaid riske. (Bakker 2009: 24)

Edasimüüjad on siirdehindade tarbeks jaotatud kui agent (commission agent), vahendaja (commissionaire), klassikaline edasimüüja (classic buy-sell distributor) ning täisriskiga edasimüüja (fully fledged distributor). Agent täidab tavapäraselt vaid toodete müügi- ja turundustegevusega seonduvaid ülesandeid, kusjuures arveldus toimub printsipaali kui peaettevõtte tasemel. Vahendaja seevastu täidab ka arvetega seonduvad funktsioonid. Klassikalist edasimüüjat ning täisriskiga edasimüüjaid eristab muuhulgas asjaolu, et täisriskiga vahendaja määrab ise toodete hinna, kontrollib kvaliteeti ning tegeleb

reklamatsioonidega, milliseid funktsioone aga ei täida klassikaline edasimüüja. (Bakker 2009: 31)

Lisaks on jaotatud lähtuvalt täidetavatest ülesannetest ja kantavatest riskidest ka teenuse osutajad. Teenuse osutajate tasemel eristatakse ühist teenuskeskust (shared service center), lepingulist teenuseosutajat (contract service provider) ning spetsialiseerunud teenuseosutajat (sophisticated service provider). Teenuse osutajad on jaotatud lähtuvalt kui väärtustloovat teenust osutatakse ning milliseid varasid (näiteks teenuse osutamiseks spetsiaalselt väljatöötatud infotehnoloogilised programmid) teenuse osutamiseks ollakse välja töötanud. (*Ibid.*: 35)

Peale majandusharu ning ettevõtte analüüsi ja tehingupoolte funktsioonide, riskide ning tehingus kasutatavate varade määramist, tuleks valida siirdehinna määramise meetod, mis sõltuvalt konkreetsetest asjaoludest sobib kõige paremini turuhinnast lähtuva siirdehinna määramiseks. Siirdehinna määramise meetodi valik on aga keeruline ülesanne, sest valitud meetodist sõltub leitud siirdehinna suurus ning tehingupooltele omistatav tulu.

Seejärel tuleks valida sarnased sõltumatud ettevõtted, kelle poolt teostatud tehinguid on võimalik käsitleda võrdlusandmetena. Väljavalitud meetodi rakendamisel võrreldakse sõltumatute osapoolte vahel toimunud tehingute tingimusi ning püütakse leida võimalikult sarnane hind seotud osapoolte vahel toimunud tehingutele. Siinjuures on aga võrdlusandmete otsing siirdehinna määramise seisukohast kriitiline, sest võrdlusandmetest sõltub turuhinna põhimõttele vastavuse määratlus.

Siirdehindade määramise protsessi üks viimastest etappidest on saadud tulemuste usaldusvärsuse kontrollimine ehk finantsanalüüs, mille käigus toimub seotud osapoolte vaheliste tehingute hindade määramine lähtuvalt valitud siirdehindade määramise meetoditest ning võrdlusandmetest. Siirdehindade määramise protsess lõppeb etappide dokumenteerimisega.

Siirdehindade määramise protsessi mahukuse tõttu pööratakse alljärgnevalt tähelepanu vaid olulisematele protsessietappidele ning protsessietappide käigus võimalikult tekkivatele probleemidele konkreetsetel juhtudel seoses juhtimisteenuste, kaupade ostu-

ja müügitehingute ning finantseerimistehingute raames. Järgnev käsitlus toetub praktilistele näidetele ja mitte niivõrd siirdehindade teooriale, püüdes näitlikustada analüüside vajalikkust konkreetsetes olukordades. Nimetatud kolme tehingu käsitlus tuleneb praktilistest kaalutlustest ning asjaolust, et just need kolm tehingut on töö kirjutamise ajaks tähtsaimad maksuhalduri huviorbiidis (Lemendik 2010: 5) ning juhtimisteenuste ja finantseerimistehingu puhul on jõustunud esimene Eesti Riigikohtu Halduskolleegiumi siirdehindade maksustamist puudutav otsus (Riigikohtu Halduskolleegiumi otsus 2012).

1.3.2. Ettevõtte tegevusanalüüs

Siirdehinna määramiseks on oluline välja selgitada milliseid funktsioone ning ülesandeid tehingupooled kontrollitava tehingu käigus täidavad, kuidas on riskid jaotunud tehingupoolte vahel ning millised varad on tehinguga seotud. On ilmne, et suuremaid riske ning funktsioone kandev tehingupool on õigustatud teenima suuremat kasumit.

Ettevõtted vajavad oma põhitegevuse, olgu selleks siis näiteks kaupade edasimüük, teenuste osutamine või toodete tootmine, toetamiseks tugifunktsioone. Tugifunktsioonid võivad hõlmata endas näiteks administratiivseid-, finantsalaseid-, õiguslaseid- või infotehnoloogilisi funktsioone, ilma milleta ettevõtte põhitegevus ei toimiks. Selliseid teenuseid võivad kontserni kuuluvad ettevõtted osta sisse kolmandast osapooltest teenusepakujalt, korraldada majasiseselt või organiseerida ühiselt kontserni tasemel (Juhised siirdehinna...1995: 118).

Hoidmaks kontserni tasemel kulusid kokku, on juhtimislaadsed tegevused tihtipeale tsentraliseerinud kompetentsikeskustesse. Kompetentsikeskus omab ülevaadet kontserni liikmete äritegevusest ning äritegevuse spetsiifikast, võimaldades saavutada kulude kokkuhoidu. Näiteks on majanduslikult põhjendatud kontserni finantstarkvara arendamine ja hooldamine tsentraalselt ühe kontserniettevõtte tasemel. On ilmne, et olukorras, kus kontsern määratleks vaid teatud programmi kasutamise ning jätaaks programmi arendamise iga kontserniliikme enda kanda, osutub programmi arendamine kontserni tasemel oluliselt kulukamaks kui olukorras, kus programmi arendaks kõigile samaaegselt äritegevuse spetsiifikat tundev kontserniettevõtte.

OECD juhendi kohaselt võib kontsernisine juhtimisteenus hõlmata administratiivset laadi, tehnilisi, finantsalased ja kommertslike teenuseid nagu näiteks äriühingute juhtimine, koordineerimine ning kontroll (Juhised siirdehinna...1995: 118). Teisalt mõeldakse juhtimisteenuste all ka teisi tsentraliseeritud funktsioone nagu näiteks infotehnoloogilised teenused, riskide juhtimine, põhitegevuse funktsioonide koordineerimine, turundusteenused, personalijuhtimine ning koolituste korraldamine ning tootearendus (*Ibid.*: 121). Kontsernis osutatavate juhtimisteenuste sisu sõltub sellest, milliseid juhtimisteenuste laadseid tegevusi kontsernis on otstarbekas tsentraliseerida. Seetõttu võib ühes kontsernis osutatav juhtimisteenus oluliselt erineda teise kontserni osutatavast teenusest.

Hoolimata asjaolust, et iga kontserni juhtimisteenused võivad olla iseloomulikud vaid vastavale kontsernile, siis üldjuhul hõlmab kontsernisine juhtimisteenus tegevusi, mille sarnaseid pakutakse turul mitteseotud osapoolte poolt. Seetõttu on võimalik leida andmeid võrreldavate tehingute kohta, võttes aluseks erinevatel tegevusaladel tegutsevad mitteseotud osapooltest teenusepakkujad.

Lisaks teenuse osutamise või saamise tõendamisele tuleb juhtimisteenuste puhul tähelepanu pöörata, kas teenused on saaja jaoks vajalikud ja väärtuslikud. Teenuste väärtuslikkust kajastav osa peaks sisalduma ka ettevõtte tegevusanalüüsis. Maksimaksja võib kontsernist küll osta juhtimisteenuseid, kuid need ei pruugi olla tema ettevõtlusega seotud. Näiteks olukorras, kus Eestis asuvale piiratud äririskidega kontserniettevõttes toodetud toodete edasimüüjale esitatakse emaettevõtte poolt arve tootearenduskulude osas, võib tootearenduskulude seotus edasimüüja ettevõtlusega olla küsitav. Kolmandatelt osapooltelt kaupu ostes tasub edasimüüja ainult kauba ostuhinna, kus võimalikud tootearenduskulud peaksid juba sisalduma. (Lehtis, Lentsius 2011: 5)

Ettevõtte tegevusanalüüsis tuleks pöörata tähelepanu ka teenuste dubleerivusele ning aktsionäri kuludele. Teenuse dubleerivuseks loetakse tegevusi, mis dubleerivad ülesannet, mida ettevõtte täidab ise või mida ostetakse kolmandalt osapoolelt. Ülesande või teenuse dubleerivus eesmärgiga vähendada vale otsuse vastuvõtmise riske on lubatud. (Seotud isikute...2012) Seega olukorras, kus näiteks emaettevõtte, kellel on teenuse osutamiseks vajalik pädevus, korraldab tütarettevõttele juriidilise analüüsi ning tütarettevõtte on lisaks tellinud analüüsi ka kolmandast osapooltest teenusepakkujalt, on

alust arvata, et teenuse dubleerivus on põhjendatud äririskide maandamise seisukohalt ning maksuriske endaga kaasa ei too.

Aksionäri kuludega on tegemist siis, kui tegevusi teostatakse eelkõige kontserni emaettevõtte enda huvides. Samas ei ole Eesti seadusandluses otseselt kirjeldatud tegevusi, mida tuleks käsitleda aksionäri kuludena. Praktikas käsitletakse aksionäri tegevustena eelkõige järelevalve ja osaluste haldamisega seotud tegevusi. Näiteks võib aksionäri tegevuseks olla emaettevõtte aktsiate noteerimisega seotud tegevused või konsolideeritud aruande koostamine. Need on aksionäri kohustuste hulka kuuluvad tegevused, millest maksumaksja ei saa otseselt kasu ning seetõttu peaksid aksionäritegevustega seonduvad kulud kandma emaettevõtte. Siirdehindade kontrolli praktikast on maksuhaldur toonud näitena Eesti ettevõtte poolt kontserniaruannete koostamisega seotud kulud, mille puhul ei suutnud maksumaksja näidata, et nimetatud aruanded olid vajalikud tema äri korraldamisel või juhtimisotsuste langetamisel. Eelkõige puudutab see teema valdusettevõtteid, mille juhtkond tegeleb tavapäraselt nii passiivse osaluste hoidmisega kui ka osutab tütarettevõtetele aktiivseid nõustamisteenuseid. Valdusettevõtete puhul tuleks juhtimisteenuste kulubaasi osas kaaluda, millised on teenustega seotud kulud ning millised aksionäri kulud, mida peaks kandma emaettevõtte. (Lehtis, Lentsius 2011: 7)

Lisaks kohalikule praktikale, näeb OECD juhend aksionäri kuludena järgnevaid kulusid (Juhised siirdehinna...1995: 120):

- kulud, mis tulenevad emaettevõtte juriidilisest struktuurist, nagu näiteks aksionäride üldkoosolekutega seoses tekkivad kulud;
- kulud seoses aktsiate emiteerimisega emaettevõtte poolt;
- nõukogu tegevusega seotud kulud;
- emaettevõtte kulud seoses aruannete esitamise kohustusega, sealhulgas konsolideerimisaruanded;
- uue äri alustamine või äri soetamine, sealhulgas turu- ja strateegiauurimised uute turgude osas ning võimalikud kulutused seoses uue äri alustamiseks vajaliku algkapitali hankimisega.

Seega peaks ettevõtte tegevusanalüüsist selguma lisaks seotud osapoolte vahelistes tehingutes täidetud funktsioonidele, kantud riskidele ning kasutatud varadele ka teenuste mittedubleerivus ning millised kulud kannab emaettevõtte aktsionäri kuludena. Tütarettevõtte ei tohiks aktsionäri kulusid kompenseerida, sest vastasel juhul võib maksuhaldur sellist väljamakset käsitleda varjatud kasumieraldisena.

Kaupade ostu- ja müügitehingute puhul peaks ettevõtte tegevusanalüüsist selguma, kas seotud ja mitteseotud osapoolte vahelised kaupade ostu- ja müügitehingud on võrreldavad. Praktikas võib tihti tulla ette olukordi, kus samu või sarnaseid kaupu ostetakse nii seotud kui ka mitteseotud hankijatelt või müüakse lisaks kontserniettevõtetele ka kohalikul turul mitteseotud klientidele. Olukorras, kus ettevõtte tegevusanalüüs ei sisalda informatsiooni kaupade võrreldavusest, võib see anda maksuhaldurile aluse väitmaks, et maksumaksjal on mitteseotud isikutega tehtud tehingute kohta olemas sisemised võrdlusandmed siirdehinna turuväärtuse määramiseks ja kaupade ostul või müügil oleks maksumaksja turutingimustel lähtunud mitteseotud isikutega rakendatud hindadest. Seetõttu peaks ettevõtte tegevusanalüüsist selguma, mille poolest erinesid maksumaksja kantud äririskid ja täidetud ülesanded kontsernisisestes ostu- ja müügitehingutes kolmandate osapooltega teostatud tehingutest. Hinnastamise erinevus võib tuleneda näitaks tehingumahtude erinevusest, erinevatest äririskidest või erinevusest tegevuste ulatuses. Näiteks olukorras, kus emaettevõtte on Eesti tütarettevõttele taganud tootmismahu ja kohustub viimaselt ostma kogu valmistatud toodangu fikseeritud hinnamudeli alusel, hoolimata sellest, millise hinnaga tal õnnestub toodang lõppkliendile müüa või kui suureks kujuneb vastava toote nõudlus, võib Eesti tütarettevõtte rakendatud hinnastamine kontserniettevõtetele olla erinev toodete hinnastamisest üksikute müükide puhul lõppkliendile. Lõppkliendile toodete müügil täidab tütarettevõtte turustusülesandeid, kannab hinnariski ning laekumata arvete kulu. (Lehtis, Lentsius 2011: 7)

Maksuhaldur on toonud näite, mille kohaselt müüs maksumaksja enda poolt valmistatud tooteid kontserniettevõtetele oluliselt madalama hinnaga kui mitteseotud osapooltest klientidele. Turuhinnast soodsama hinnaga müügi eesmärk oli suurendada sihtturu turuosa ja tõsta suurema tootmismahu abil tootmise efektiivsust. Põhjusel, et vastav argumentatsioon oli toodud ettevõtte tegevusanalüüsis, pidas maksuhaldur põhjendatuks

hinnasoodustuse tegemist kontserniettevõtetele ning seda ei käsitletud maksustatava tegevusena. (Lehtis, Lentsius 2011: 8)

Olukorras, kus Eesti kontserniettevõtte ostis Rootsis asuva emaettevõtte kasuks erinevatelt Eesti hankijatelt kaupu ja kandis kaupade müügist valuutakursikahjumit Eesti krooni ja Rootsi krooni vahetuskursside muutumisest, kuulus valuutakursi kahjumlikust kõikumisest tingitud summa maksustamisele tulumaksuga. Seda põhjusel, et Eesti tütarettevõtte oli kaupade edasimüüja ainult vormiliselt. Kaupade ostu ja müügi seotud äririskid ja kaupade vahendamise seotud tegevused, näiteks hankijate ja kaupade valik, tellimuste esitamine, kaubakoguste määramine ja ostuhindade läbirääkimine, võttis enda kanda Rootsi emaettevõtte. Eesti tütarettevõtte ei kandnud tehingutes äririske, mistõttu oleks välismaine emaettevõtte pidanud kompenseerima valuutakursikahjumi siinsele tütarettevõttele.

Ülaltoodud olukord on selge näide ettevõtte tegevusanalüüsi vajalikkusest, sest ettevõtte tegevusanalüüs loob aluse korrektseks hinnastamiseks seotud osapoolte vahelistele tehingutele.

Finantseerimistehingute puhul tekitab maksuriski eelkõige turuhinnast soodsama intressiga laenu andmine või kõrgema intressimääraga laenu võtmine seotud osapoolelt. Esimesel juhul jääb maksumaksjal teenimata täiendav intressitulu, mida ta oleks saanud turutingimustel finantseerimise andmisest ning teisel juhul kannab ta kõrgemat intressikulu võrreldes olukorraga, kui laen oleks võetud mõnest kommertspangast.

Samuti soovib maksuhaldur veenduda, et laenu andmisega ei ole maksumaksjal olnud kavatsust teha varjatud kasumieraldist. See väljendub eelkõige olukorras, kus teisel tehingupoolel puuduvad finantsvahendid laenu põhiosamaksete ja intresside maksmiseks, või tehingu tingimustest ja seda ümbritsevatest asjaoludest on ilmne, et teisel tehingupoolel puudub kavatsus laenu tulevikus tagastada. Maksumaksja peaks laenu andmisel hindama laenusaaaja võimet laenu tulevikus tagasi maksta ja kui ilmnevad asjaolud, mille puhul mitteseotud isikud ei oleks laenu andnud, võib seotud isikule laenu andmine kaasa tuua maksukohustuse laenajale. Siiski sõltub sellises olukorras maksu määramine konkreetsest olukorrast ning autori hinnangul esineb

mitmeid maksutehnilisi vastuargumente laenuõude ümberkvalifitseerimisel kasumi jaotamiseks.

Üldjoontes peaks intressimäär väljendama finantseerimistehingu riskantsust ning tavapäraselt sõltub laenu intressimäär riskivabast baasintressist, millele lisandub riskipreemia lähtuvalt laenusaaja krediitdivõimest ja tagatistest, laenu tähtajast ja valuutast ning teistest spetsiifilistest asjaoludest. Seetõttu peaks ka kontsernisese laenuintressi määramisel lähtuma kirjeldatud metoodikast ning kontserniseste laenude riskantsus peaks väljenduma intressimääras. Seega võib alustava tütaretevõtte finantseerimine madala intressimääraga laenu kaudu olukorras, kus kommertspangad ei ole valmis tütaretevõtet finantseerima tagatiste ja laenu teenindamiseks vajaliku rahavoo puudumise tõttu, tuua laenuandjale kaasa siirdehindade maksuriski.

Seetõttu on vajalik ettevõtte tegevusanalüüsi läbiviimine, milles sisalduv argumentatsioon finantseerimistehingute kohta peaks looma maksuhaldurile arusaama tehingu tingimustest, tehingute hinnastamisest ning asjaoludest, miks üks või teine laen peaks olema kõrgema või madalama intressimääraga.

Finantseerimistehingute all ei saa mainimata jätta ka alakapitalisatsiooni reegleid. Alakapitalisatsiooni reegli puhul kehtestatakse minimaalne aktsia- ja laenukapitali suhe, mille kaudu välismaine seotud isik võib vastavas riigis asutatud äriühingu tegevust finantseerida. Kui laenult makstavat intressi lubatakse üldjuhul äriühingu tulust maha arvata, siis mahaarvamise tulemusena väheneb traditsioonilise tulumaksusüsteemiga riikides asuva äriühingu maksustatav tulu. Vastupidiselt intressidele ei ole äriühingu poolt makstavad dividendid maksustatavast tulust maha arvatavad. Seetõttu on majanduslikult soodsam finantseerida teises riigis asuvat tütaretevõtet laenuga, sest laenult makstav intress vähendab üldjuhul tütaretevõtte poolt maksustatavat ettevõtte tulumaksu, mida dividendid aga ei võimalda. Seetõttu on alakapitalisatsiooni reeglit rakendavad riigid kehtestanud üldjuhul aktsia- ja laenukapitali suhte, millises ulatuses on võimalik seotud osapoolt finantseerida. Olukorras, kus laenukapital ületab lubatud piirmäära, klassifitseeritakse maksustamise eesmärgil piirmäära ületavalt laenult makstud intressid dividendideks. (Lentsius 2008: 29)

Eestis ei ole kehtestatud alakapitalisatsiooni reegleid, küll aga on alakapitalisatsiooni reeglid kehtestatud näiteks Lätis ja Leedus, kus seotud osapoolelt saadud laen ei tohiks ületada omakapitali üle nelja korra. Lisaks on Lätis kehtestatud alakapitalisatsiooni reegel, mille kohaselt ei tohi seotud osapoolle laenu intressimäär ületada 1,2 kordset lühiajaliste laenude keskmist intressimäära. (International Transfer...2011: 549)

Lisaks ülaltoodud praktilistele näidetele ettevõtte tegevusanalüüsi sisust ning vajalikkusest, on ettevõtte tegevusanalüüs vajalik eelkõige siirdehinna määramise meetodi ja võrdlusandmete valikul. Kui siirdehindade määramise meetodid on käsitletud käesoleva töö peatükis 1.2, siis võrdlusandmete valikut kirjeldab järgnev alapeatükk.

1.3.3. Tehingute võrreldavuse analüüs

Eelnevalt kirjeldatud siirdehindade määramise protsessi üldpõhimõtete läbimisel on siirdehindade määrajal olemas arusaam nii ettevõttest, ettevõtte majandustegevusest kui ka majandusharust, milles ettevõtte tegutseb. Lisaks on teada milliseid funktsioone kontserniettevõtted täidavad, milliseid varasid kasutatakse ning milliseid riske kantakse.

Siirdehindade määramise meetodi rakendatavus sõltub võrdlusandmete olemasolust, mistõttu on siirdehinna määramise meetodi valik ning võrdlusandmete leidmine tihedalt seotud. Seetõttu tuleb ka praktikas tihtipeale ette olukordi, kus eelnevalt valitud siirdehindade määramise meetod tuleb kõrvale jätta, sest puuduvad võrdlusandmed siirdehindade määramise meetodi rakendamiseks.

Tehingute võrreldavuse analüüsi puhul tuleb silmas pidada, et võrreldavate tehingute tingimused peavad olema piisava sarnasusega. Sarnasuse hindamisel ei tohiks ükski võrreldavate tehingute tingimus olla sellise ulatusega, mis muudaks tehingute majanduslikku sisu (Juhised siirdehinna...1995: 24). Seetõttu tuleb võrreldavuse analüüsis arvesse võtta võrreldavate tehingute või ettevõtete vahel esinevad olulised erinevused, milleks tuleb võrrelda osapoolte funktsioone, tehingus kantud riske ning kasutatud varasid.

Tehingute sarnasuse määramisel hinnatakse eelkõige (International Transfer...2011: 35):

- osutatud teenuse või võõrandatud kauba omadusi ning erilisi tunnuseid;
- funktsioone, mida tehingu osapooled täidavad, hõlmates ka kantud riske ning tehingu täitmiseks kasutatud varasid;
- olulisi lepingutingimusi;
- majanduslikke eripärasid nagu näiteks erinevate riikide turuolukorrad ning kas tehing toimub jae- või hulgimüügisektoris;
- osapoolte äristrateegiad.

Tehingute võrreldavuse üle otsustamisel analüüsitakse eelkõige tehingu objekti omadusi ning tehingutingimusi. Eristatakse kolme liiki tehinguid – tehingud materiaalse varaga, tehingud mittemateriaalse varaga ning teenustega seotud tehingud. Materiaalsete varade all mõistetakse rahas mõõdetavaid kaupu ning nende korral tuleb tehingute võrreldavuse analüüsil hinnata vara omadusi, kvaliteeti, säilivusaega ning tarnete kättesaadavust ja mahtu. Mittemateriaalne ehk immateriaalne vara on vara, millel puudub füüsiline substant. Tehingu võrreldavuse analüüsil tuleks immateriaalse vara korral hinnata tehingu olemust ja liiki ning eeldatava kasu suurust immateriaalse vara kasutamisest. Teenuse osutamisel hinnatakse teenuse laadi ja ulatust. Teenuse puhul on lisaks oluline teha kindlaks, kas teenus ka tegelikult osutati ning kas see on ettevõtlusega seotud. (Lehtis, Lentsius 2011: 305)

Teiseks analüüsitakse tehingute võrreldavuse korral tehingutingimusi. Tehingutingimusi määratlevas lepingus on tavapäraselt määratletud kohustuste, riskide ja hüvede jaotus lepingu osapoolte vahel. Mitteseotud ettevõtete vahelistes ärisuhetes tagab lepingutingimustest kinnipidamise tavaliselt huvide lahkumine. Taoline huvide lahkumine ei pruugi aga seotud isikute puhul esineda ning seetõttu on oluline kontrollida, kas osapoolte käitumine on lepingutingimustega vastavuses või on osapoolte käitumisest ilmne, et tingimusi ei järgita ja tegemist on pettusega. (Siirdehinna määramise juhend 2007: 21)

Samas ei ole vähemolulisem võrrelda tehingute võrreldavuse analüüsil majanduslike tingimusi ning ettevõtte äristrateegiaid. Esimeste puhul võiksid võrreldavuse aluseks olla turupositsioonid, turustruktuur, peamised kliendid, äritükk, seadusandlus ning

konkreetses majandusharu arengusuunad, asenduskaupade ja -teenuste kättesaadavus ning erinevused kapitali hinnas. Erinevates majanduslikes tingimustes olevate ettevõtete tehingute puhul on erinevate hindade kasutamine loomulik ning sellisel juhul ei saa neid tehinguid võrdluseks kasutada. Võrreldavuse tagamiseks peavad turud, kus iseseisvad ning seotud ettevõtted tegutsevad, omavahel olema võrreldavad ning olemasolevad erinevused ei tohi hinda oluliselt mõjutada. (Juhised siirdehinna...1995: 27)

Teiseks tuleb võrreldavuse kindlakstegemiseks siirdehinna määramisel vaadata üle ka ettevõtte äristrateegiad. Kasutatavast äristrateegiast sõltuvad otseselt hinnad ja võrreldavate andmete valim. Ettevõtte äristrateegias tuleks arvesse võtta mitmeid aspekte, sealhulgas näiteks tootearendust, arengu mitmekülsust, riskide hajutamist, hinnangut poliitilise olukorra muutustele, olemasolevate ja kavandatavate tööjõudu reguleerivate seaduste mõju ning teisi ettevõtte igapäevast tegevust mõjutavaid tegureid. (Siirdehinna määramise juhend 2007: 22)

Võrreldavate tehingute kohta saadavad võrdlusandmed jagatakse sisemisteks ning välisteks võrdlusandmeteks. Sisemiste võrdlusandmete puhul leitakse võrreldava tehingu kohta informatsioon ettevõtte ja mitteseotud osapooldest klientide vahelistest tehingutest. Kõige eelistatumad on olukorrad, kus ettevõtte ise on samasuguseid tehinguid teostanud nii kontserniettevõtetega kui ka sõltumatute osapooltega. Sellisel juhul on tagatud tehingute võrreldavus.

Välimiste võrdlusandmete puhul leitakse võrreldava tehingu kohta informatsioon iseseisvate mitteseotud isikute vahel toimunud tehingutest. Välimiste võrdlusandmete leidmiseks on võimalik kasutada erinevaid andmebaase. Välimisi võrdlusandmeid on võimalik leida analüüsides ettevõtteid, kes tegelevad samas majandusharus, müüvad samasuguseid tooteid, osutavad sarnaseid teenuseid, on sama suurusega, sarnaste bilanssidega ning kes asuvad samas riigis ja võtavad sarnaseid riske. (*Ibid.*: 21) Väliseid võrdlusandmeid on võimalik leida eelkõige võrreldavate ettevõtete majandusaasta aruannetest ning Eesti Statistikaameti, Äriregistri ja Eesti Panga poolt avaldatavast statistikast. Praktikast on aga Eestiseste võrdlusandmete leidmine osutunud keeruliseks ning seda eelkõige Eesti väiksuse ning võrreldavate ettevõtete puudumise tõttu.

Lisaks on olemas rahvusvahelised andmebaasid, näiteks ettevõtete üldiseid finantsandmeid sisaldav andmebaas *Amadeus* või litsentsitasude kohta informatsiooni sisaldav *RoyaltyStat*. Samuti on ilmne, et pikka aega ühes majandusharus konkureerivate ettevõtete rakendatud hinnapoliitika on heaks juhiseks ka kontserniettevõtetele siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramisel.

Olles läbinud siirdehindade määramise protsessi teoreetilise raamistiku, mis koosneb majandusharu analüüsist, ettevõtte analüüsist, ettevõtte tegevusanalüüsist, siirdehindade määramise meetodi valikust, võrdlusandmete otsimisest, siirdehindade määramise meetodi rakendamisest ning finantsanalüüsist jõuame nimetatud protsessietappide dokumenteerimiseni, mida on käsitletud alljärgnevas alapeatükis.

1.4. Siirdehindade dokumenteerimine

Mitmeid aastaid puudusid nii OECD juhendis kui ka riikide maksuõiguses dokumenteerimist reguleerivad normid. 1990. aastate algul töötas USA välja põhjalikud nõuded, millele pidi maksumaksja siirdehindade määramise õigsust tõendav dokumentatsioon vastama. Väljatöötatud nõuetest lähtus ka OECD juhend. (International Transfer...2008: 56)

Enamikes riikides lasub siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse tõendamiskohustus maksuhalduril. Sellisel juhul pole maksumaksjal kohustust tõendada oma siirdehinna arvutuse õigsust välja arvatud juhul, kui maksuhaldur esitab otsesed tõendid selle kohta, et siirdehinna arvutus ei ole kooskõlas turuväärtuse põhimõttega. Tuleb aga konstateerida, et isegi siis, kui tõendamiskohustus lasub maksuhalduril, võib maksuhaldur siiski õigustatult nõuda, et maksumaksja esitaks oma siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse kohta dokumente, sest ilma adekvaatse teabeta ei saa maksuhaldur ka juhtumit korrektselt uurida. Seega on tähtis asjaolu, et nii maksumaksja kui ka maksuhaldur oleksid tõendamiskohustusele vaatamata valmis demonstreerima, et nende poolt pakutavad arvestused siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavuse kohta on kooskõlas turuväärtuse põhimõttega. (Juhised siirdehinna...1995: 102)

Siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse dokumenteerimisel lähtutakse üldistest majandustehingute dokumenteerimise nõuetest. Seejuures on kehtestatud dokumentatsiooni koostamise detailsed nõuded (Seotud isikute...2011):

1. residendist krediitdiasutusele, kindlustusseltsile ning väärtpaberibörsil noteeritud äriühingule;
2. kui tehingu üheks osapoolaks on madala maksumääraga riigis asuv isik;
3. residendist äriühingule, kellel:
 - a) on töötajaid arvestatuna koos seotud isikutega 250 või rohkem või
 - b) kelle tehingueelse majandusaasta käive koos seotud isikutega oli 50 miljonit eurot või rohkem või
 - c) kelle konsolideeritud bilansimaht oli 43 miljonit eurot või rohkem.
4. mitteresidendile, kes tegutseb Eestis püsiva tegevuskoha kaudu ja kellel:
 - a) on töötajaid arvestatuna koos seotud isikutega 250 või rohkem või
 - b) kelle tehingueelse majandusaasta käive koos seotud isikutega oli 50 miljonit eurot või rohkem või
 - c) kelle konsolideeritud bilansimaht oli 43 miljonit eurot või rohkem.

Juhul kui isikul on siirdehindade dokumentatsiooni koostamise kohustus, peab tulenevalt kehtivast tulumaksuseadusest maksuhaldur andma andmete esitamiseks vähemalt 60-päevalise tähtaja. Siinkohal aga praktikas võtab korrektse dokumentatsiooni koostamine üldjuhul aega rohkem kui kaks kuud. Seega oleks mõistlik siirdehindade dokumentatsioon koostada enne maksuhalduri vastavasisulise nõude esitamist.

Praktika dokumenteerimisnõuete kehtestamisel on aga riigiti erinev ning just seda asjaolu võib praktikas pidada oluliseks takistuseks kapitali vaba liikumisele, sest ettevõtted peavad igas riigis, milles nad oma tegevust korraldavad, koostama vastava riigi poolt kehtestatud nõuetele siirdehindade dokumentatsiooni. Kuigi tavapäraselt on õigustatud, et ettevõtted järgivad konkreetse riigi poolt kehtestatud seadusi, tuleb siirdehindade puhul siiski rõhutada turuväärtuse põhimõttele vastamist. Kuna enamik riikidest on võtnud siirdehindade määramisel omaks turuväärtuse standardi, peaksid siirdehinnad erinevates riikides olema sarnased. Sellest tulenevalt võiksid olla ka riigiti ühtlustatud siirdehindade dokumenteerimisnõuded.

Ühtlustatud siirdehindade dokumenteerimisnõuetega seotud probleemide lahenduseks on Euroopa Liidu Siirdehindade Foorumi poolt kasutusele võetud soovituslik seisukoht, mille puhul Euroopa Liidu erinevates liikmesriikides äritegevust korraldava kontserni siirdehindade dokumentatsioon jagatakse tinglikult kaheks osaks – põhitoimik (*master file*) ning liikmesriigi riigiomased dokumendid (*country specific documentation*).

Põhitoimik peaks seejuures sisaldama informatsiooni kogu kontserni äritegevuse kohta, mis oleks kasutatav kõigis liikmesriikides siirdehinna määramisel. Täpsemalt peaks põhitoimik sisaldama järgmist teavet (Seotud isikute...2011):

- kontserni äritegevuse ja üldise äristrateegia ülevaadet;
- kontserni struktuuri kirjeldust;
- üldist teavet kontrollitud tehingutes osalevate sidusettevõtete ja kontrollitud tehingute kohta;
- kontrollitud tehingute raames täidetud ülesannete ja võetud riskide ülevaadet;
- ülevaadet kontsernile kuuluvast mittemateriaalsest varast;
- kontserni siirdehindade turuväärtuse määramise poliitika kirjeldust;
- kulude jagamise kokkulepete ja siirdehindu käsitlevate eelotsuste nimekirja.

Lisaks põhitoimikule koostatakse vastava liikmesriigi spetsiifiline dokumentatsioon ehk riigiomased dokumendid, mis käsitlevad konkreetsetes riigis oleva kontserniettevõtte tehingute siirdehindade määramist. Riigiomased dokumendid peaksid täiendama põhitoimikut ning sisaldama järgmist teavet (Seotud isikute...2011):

- maksumaksja tegevuse kirjeldust;
- maksumaksja tehtud kontrollitud tehingute kirjeldust;
- kontrollitud tehingute ja võrreldavate tehingute analüüsi;
- siirdehindade määramise meetodite valimise põhjendust;
- võrdlusandmete leidmist.

Sellist dokumentatsiooni jaotamist põhitoimikuks ja riigipõhiseks toimikuks on mõistlik kasutada siis, kui tehingute osapooled asuvad erinevates riikides. Juhul, kui dokumenteeritavate tehingute osapooled asuvad ühes riigis, ei peaks sellist jaotust aluseks võtma. Küll aga on mõistlik ka ühes riigis asuvate osapoolte tehingute dokumenteerimisel, juhul kui tehingute tüüpe on mitu, struktureerida dokumentatsioon

selliselt, et üldine informatsioon koondatakse ühte dokumenti ning iga tehingutüübi jaoks koostatakse eraldi dokumentatsioon. Selline lähenemine aitab dokumentatsiooni koostamise projekti paremini korraldada ja väldib erinevate analüüside dubleerimist. (Saag 2007: 141) Autori hinnangul on aga mõistlik ülalmainitud lähenemine aluseks võtta ühes riigis asuvate osapoolte vahel vaid siis, kui kontserni vahel toimuvad mitmed eritüüpi ning keerukad tehingud, mis vajavad erinevaid käsitusi.

Praktikas tekitab küsimusi situatsioon, kus siirdehindade dokumentatsioon on koostatud kontserni tasemel ilma Eestis asuvat seotud isikut siirdehindade protsessi detailselt kaasamata. Situatsioonis, kus kontserni poolt koostatud dokumentatsioon vastab kõikidele nõuetele, täidab see edukalt dokumentatsioonikohustuse ka Eesti osas ning eraldi dokumentatsiooni Eestis koostama ei peaks. Samas on praktikas sellistes kontsernide poolt koostatud dokumentatsioonides siiski mitmeid puudusi ning probleemi lahendamiseks tuleks teostada Eesti osas lisaanalüüs. Puudused, mis võivad praktikas selguda, on eelkõige järgmised (*Ibid.*: 142):

- dokumentatsioonist ei selgu, milliseid tehinguid teeb seotud isikutega just Eestis asuv isik;
- dokumentatsioonist ei selgu, millistest printsiipidest lähtutakse just Eestis asuva seotud isikuga tehtavates tehingutes;
- dokumentatsioonis ei ole analüüsitud Eesti andmeid ega kasutatud Eesti andmebaasides sisalduvaid andmeid. Kui neid ei soovitagi kasutada, peaks dokumentatsioonis ka seda põhjendama.

Rahvusvahelised siirdehinna määramise juhendid on juba ajalooliselt andnud ettevõttele laia valikuvabaduse siirdehindade määramise meetodite näol, samas aga on need lisanud kohustusi ettevõttele siirdehindade dokumenteerimisel. Dokumentatsiooni koostamisesse ei tuleks suhtuda vaid administratiivse kohustusena. Selline põhjalikult koostatud dokumentatsioon loob praktikas lisaks veel mitmeid lisaväärtusi nagu näiteks annab ülevaate ettevõtte erinevate tegevusharude ja funktsioonide efektiivsusest, aitab kehtestada korrektsed tehingute hinnad seotud isikute vahel ning annab ülevaate kontserni maksukoormusest ja võimalustest maksukoormuse vähendamiseks.

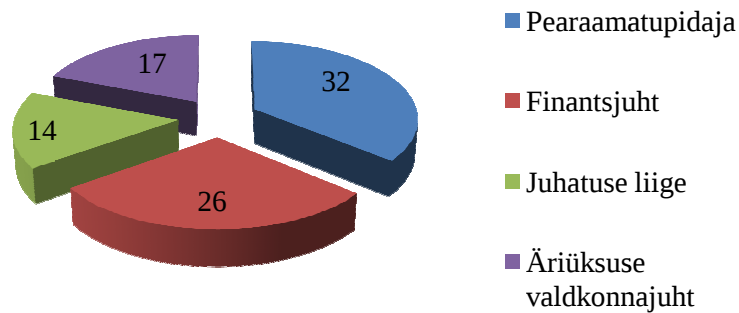
2. SIIRDEHINDADE RAKENDAMISE PROBLEEMVALDKONNAD EESTIS NING PROBLEEMVALDKONDADE VÕIMALIKUD LAHENDUSED

2.1. Uuringu metoodika

Magistritöö autor viis käesoleva töö empiirilise käsitlemise tarbeks läbi uuringu, milles kasutati kvalitatiivset meetodit. Kvalitatiivuuringu viis töö autor läbi oma igapäevase töö raames toimunud intervjuude ning vestluste käigus kogutud informatsiooni põhjal. Uuringu tulemused on kujunenud 47 erineva kontserniettevõtte informatsiooni põhjal, mida koguti perioodil juuli 2009 kuni veebruar 2012. Konkreetselt magistritöö tarbeks intervjuude läbiviimine ettevõtete juhtivtöötajatega ei olnud võimalik, sest ühelt poolt ei olnud ettevõtete juhtivtöötajatel intervjuus osalemiseks aega ning teiselt poolt sisaldab siirdehindade temaatika konkreetsele ettevõttele tuginedes tihtipeale konfidentsiaalset informatsiooni, mida ettevõtted ei soovi kolmandate isikutega jagada. Seetõttu olid intervjuude ja vestluste raames küsitud küsimused esmalt seotud ettevõtte üldise teadlikkusega siirdehindade temaatikast ning seejärel üha spetsiifilisemad arutelu käigus tekkinud probleemvaldkondadest. Intervjuudel kasutatud baasküsimustik ning kolme ettevõtte baasküsimustele vastused on toodud käesoleva töö lisas 1. Alljärgnevas alapeatükis esitab töö autor kokkuvõtlikult uuringu tulemused.

2.2. Kokkuvõtte uuringu tulemustest

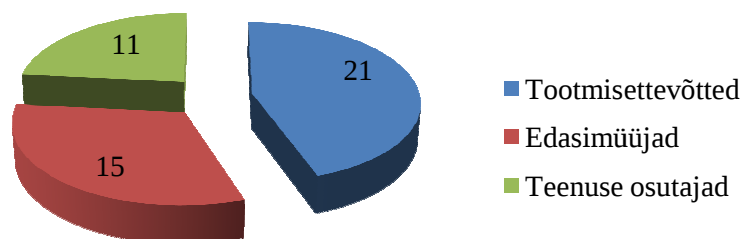
Intervjuudel osalenute seas oli kõige enam pearaamatupidajaid, sellele järgnesid finantsjuhid, ettevõtete juhatuse liikmed ning ettevõtete äriüksuste valdkonnajuhid. Järgneval leheküljel illustreeritud joonisel on toodud intervjuudel osalenud isikute arv ametialade lõikes.



Joonis 1. Vastanute arv ametialade lõikes (autori koostatud).

Eelillustreeritud statistikast järeldub, et siirdehindade temaatika on koondunud pigem juhtivtöötajate vastutusalasse, mis ühtib ka audiitorbüroo Ernst and Young poolt 2010. aastal läbiviidud siirdehindade alase uuringu tulemustega, mille kohaselt tegelevad siirdehindade temaatikaga enim raamatupidajad ja finantsjuhid ning ettevõtte juhid (Global Transfer Pricing Survey 2010: 8).

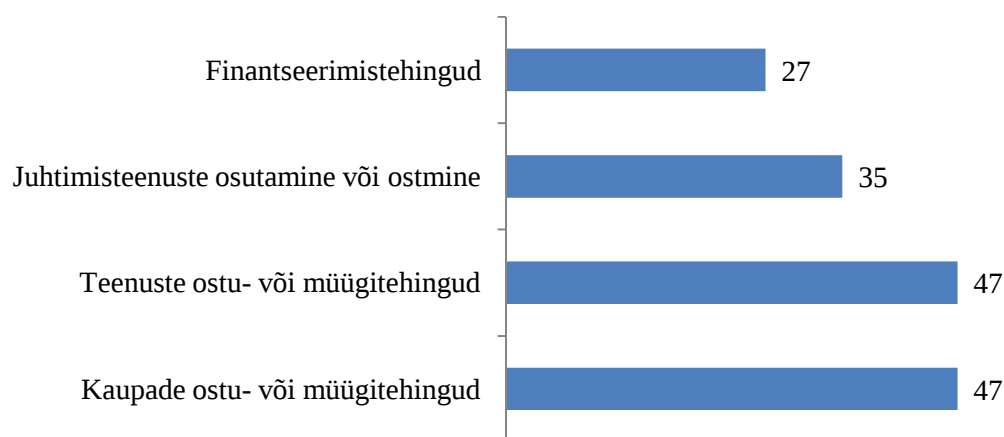
Tegevusalade lõikes vaadelduna moodustasid suurima osa valimist tootmisettevõtted, milliseid oli valimis kokku 21 ning kes katsid suurema osa võimalikest tegevusvaldkondadest. Tootmisettevõtetele järgnesid toodete edasimüüjad, 15 ettevõtet, hõlmates nii jae- kui ka hulgimüüjaid ning teenuste osutajad, 11 ettevõtet. Uuringus osalenud ettevõtted on tegevusalade lõikes illustreeritud alljärgneval joonisel.



Joonis 2. Uuringus osalenud ettevõtted tegevusalade lõikes (autori koostatud).

Ettevõtete konsolideeritud käibed ulatusid 39 juhul üle 50 miljoni euro, mis tähendab, et 39 ettevõtetel oli kohustus koostada formaalne siirdehindade dokumentatsioon. Seejuures aga kui intervjuu raames küsiti, kas ettevõttes on siirdehindade dokumentatsioon olemas vastati 27 juhul, et dokumentatsiooni ei ole, 13 juhul oli ettevõtetel olemas vananenud dokumentatsioon ning 7 juhul oli dokumentatsioon hetkel koostamisel. Seejuures aga väärib mainimist, et uuringuperioodi lõpuks oli 23 ettevõttel vähemalt eelmise majandusaasta siirdehindade dokumentatsioon koostatud. Selle taga peitub maksuhalduri üha suurenev huvi siirdehindade dokumentatsiooni vastu maksurevisjonide raames.

Tehinguliikide lõikes vaadelduna tehti enim kaupade ja teenuste ostu- ja müügitehinguid, millised tehingud olid esindatud kõigil 47 ettevõttel. Juhtimisteenuste osutamine või ostmine oli esindatud 35 ettevõtte puhul. Siinkohal olgu lisaks mainitud, et juhtimisteenuste all on silmas peetud nii strateegilisi kui ka rutiinseid teenuseid. Finantseerimistehingud laenude või ühise kontsernisese konto näol olid esindatud 27 ettevõtte puhul. Peamised seotud osapoolte vahelised tehingud on illustreeritud alljärgneval joonisel.



Joonis 3. Seotud isikute vahelised tehingud (autori koostatud).

Vaadeldes uuringuperioodi vältel, milliseid meetodeid seotud osapoolte vahelistes kaupade ja teenuste ostu- ja müügitehingutes enim kasutati selgus, et kaupade ostu- ja müügitehingute puhul leiavad enim kasutust võrreldavhinna meetod, kulupõhine meetod ja tehingupõhise tootluse meetod. Teenuste ostu- ja müügitehingutes leiab enim kasutust

kulupõhine meetod aga samuti kasutatakse ka tehingupõhise tootluse meetodit ning võrreldavhinna meetodit. Meetodite kasutamist toodete ja teenuste ostu- ja müügitehingute puhul illustreerib alljärgnev tabel.

Tabel 1. Siirdehindade meetodite kasutamine kaupade ja teenuste ostu- ja müügitehingutes

Siirdehinna määramise meetod	Kaupade ostu- ja müügitehingud	Teenuste ostu- ja müügitehingud
Võrreldavhinna meetod	34%	21%
Edasimüügihinna meetod	9%	-
Kulupõhine meetod	21%	54%
Jagatud kasumi meetod	4%	2%
Tehingupõhise tootluse meetod	32%	23%

Allikas: Töö käigus korraldatud uuringu tulemused.

Ülalmainitud meetodite kasutamise struktuur ühtib suures osas ka audiitorbüroo Ernst and Young poolt 2010. aastal läbiviidud globaalse siirdehindade alase uuringu tulemustega, mis on illustreeritud alljärgnevas tabelis (Global Transfer Pricing Survey 2010: 13).

Tabel 2. Siirdehindade meetodite kasutamine kaupade ja teenuste ostu- ja müügitehingutes globaalses uuringus

Siirdehinna määramise meetod	Kaupade ostu- ja müügitehingud	Teenuste ostu- ja müügitehingud
Võrreldavhinna meetod	27%	21%
Edasimüügihinna meetod	12%	-
Kulupõhine meetod	30%	59%
Jagatud kasumi meetod	3%	-
Tehingupõhise tootluse meetod	23%	11%
Mõni muu meetod	5%	9%

Allikas: (Global Transfer Pricing Survey 2010: 13).

Võrreldes ülalillustreeritud andmeid saab üldistada, et üldjoontes võib töö autori poolt koostatud uuringus osalenud ettevõtete seotud isikute vahelistele kaupade ja teenuste ostu- ja müügitehingutele olla rakendatud õigeid siirdehindade määramise meetodeid.

Samas võib olla eelnimetatud üldistus ennatlik, sest näiteks kulupõhist ning tehingupõhise tootluse meetodit võib väga kergesti segamini ajada.

Uurides millistest allikatest ettevõtted siirdehindade alast informatsiooni saavad selgus, et suurem osa ettevõtetest kasutab välise konsultandi või audiitorite abi – 89% ettevõtetest oli vähemalt mõningast abi saanud audiitoritelt või välistelt konsultantidelt. Ligikaudu üks kolmandik ettevõtetest püüdis siirdehindade dokumentatsiooni iseseisvalt või kontserni abiga koostada osaledes seejuures maksukoolitustel ning omandades teadmisi peamiselt interneti vahendusel kättesaadavast erialakirjandusest. Tihtipeale paluti ka iseseisvalt koostatud siirdehindade dokumentatsioonid konsultantidel üle kontrollida, et need vastaksid kõikidele nõuetele.

Uuringus osalenud ettevõtete seas levinud suurimatest probleemidest siirdehindade valdkonnas on töö autor kokkuvõtlikult koostanud alljärgneva tabeli.

Tabel 3. Hinnang siirdehinna määramisega seotud probleemidele

Probleem / Hinnang	Pigem ei tekita probleeme	Nii ja naa	Pigem tekitab probleeme
Juhendmaterjali kättesaadavus	4%	21%	75%
Abi saamine Maksu- ja Tolliametilt	11%	21%	68%
Seotud isikute määratlemine	19%	32%	49%
Seotud isikute vaheliste tehingute kaardistamine	66%	32%	2%
Ettevõtte ning majandusharu analüüsi koostamine siirdehindade tarbeks	79%	15%	6%
Siirdehindade määramise meetodi valik ja rakendamine	6%	24%	70%
Võrreldavate andmete leidmine	19%	26%	55%
Siirdehindade dokumentatsiooni koostamine	-	15%	85%

Allikas: Töö käigus korraldatud uuringu tulemused.

Ülalolevast tabelist nähtub, et ettevõtete peamiseks probleemideks siirdehindade valdkonnas on siirdehindade alase juhendmaterjali kättesaadavus, Maksu- ja Tolliametilt abi saamine, seotud isikute määratlemine, siirdehindade määramise meetodi valik ja meetodi rakendamine, võrdlusandmete leidmine ning siirdehindade

dokumentatsiooni koostamine. Samas ei tekita ettevõtete seas probleeme seotud isikute vaheliste tehingute kaardistamine ning ettevõtte ja majandusharu analüüsi koostamine. Selle põhjuseks võib pidada asjaolu, et seotud isikute vahelised tehingud on juba raamatupidamisprogrammides eristatavad ning ettevõttest endast ja ka turuspetsiifikast, milles tegutsetakse, omatakse piisavalt informatsiooni ning materjale.

Kvalitatiivuuringu osalenud ettevõtete seas levivaid siirdehindade alaseid probleemseid valdkondi käsitletakse koos võimalike lahenduste väljapakkumisega alljärgnevates peatükkides.

2.3. Siirdehindade rakendamise probleemvaldkonnad Eestis

Käesoleva magistritöö raames läbiviidud kvalitatiivse uuringu tulemusena võib järeldada, et siirdehindade temaatika on ettevõtete seas vaatlusaluse perioodi jooksul muutunud üha aktuaalsemaks. Ühelt poolt on siirdehindade temaatika aktuaalsuse põhjuseks kindlasti maksuhaldurite üha suurem tähelepanu kontsernisestele siirdehindadele maksurevisjonide käigus. Teisalt aga ei ole suure osa ettevõtete finantsjuhid ja raamatupidajad kursis siirdehindade temaatikaga, mistõttu on siirdehindadega seonduv valdkond neile keeruline või hoopis võõras. Lisaks ei ole ka Maksu- ja Tolliamet siirdehindade regulatsiooni eesmärki ja vajadust riigi jaoks rõhutanud ning siirdehindade juhendmaterjalide uuendamised on jäänud suhteliselt pinnapealseks, hõlmates vaid seadusmuudatustest tulenevaid aspekte. Need asjaolud võivad olla ka põhjusteks, miks ettevõtted siirdehindade regulatsiooni vastu erilist huvi üles ei näita.

Võttes aluseks käesoleva töö autori kvalitatiivse uuringu tulemused, saab kokkuvõtlikult välja tuua alljärgnevad probleemid siirdehindade regulatsiooni rakendamisel:

- siirdehindade alase juhendmaterjali puudumine ning ettevõtetele abi osutamine Maksu- ja Tolliameti poolt - ettevõtetele valmistab probleeme näitlikustava siirdehindade alase juhendmaterjali puudumine ning Maksu- ja Tolliameti initsiatiiv praktiliste siirdehindade probleemide lahendamisel;
- seotud isikute määratlemine - ettevõtted ei oska määratleda tulumaksuseaduse § 8 toodud seotud isikute mõistet, mis ilmnes eriti peale ühise majandusliku huvi mõistesse sissetoomist;

- võrreldavate andmete leidmine – ettevõtted ei oma ligipääsu ettevõttevälisele informatsioonile ning ettevõtetele tekitab probleeme sisemiste võrdlusandmete rakendamine;
- siirdehindade määramise meetodite valimine ja meetodite rakendamine – ettevõtted ei oska valida sobivaimat siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise meetodit ega valitud meetodit rakendada;
- siirdehindade dokumentatsiooni koostamine – ettevõtetel puudub arusaam korrekse siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise dokumentatsioonist, mida aktsepteeriks maksuhaldurid.

Uuringu tulemusena leitud probleemidele pakub töö autor alljärgnevalt välja võimalikud lahendused ning koostab illustratiivse materjali, mille põhjal peaks olema võimalik ettevõtetel iseseisvalt siirdehindade analüüsi ja dokumenteerimise protsessi käigus üleskerkivatele probleemidele lahendused saada.

2.4. Siirdehindade rakendamise probleemvaldkondade võimalikud lahendused

2.4.1 Siirdehindade alase juhendmaterjali puudumine ning ettevõtetele abi osutamine Maksu- ja Tolliameti poolt

Kvalitatiivse uuringu käigus kogutud materjalide põhjal jagavad ettevõtted ühist seisukohta, et Maksu- ja Tolliamet peaks koostama sisukama siirdehindade alase juhendi, mis illustreeriks ja näitlikustaks ettevõtetele siirdehindade määramise protsessi ning siirdehindade dokumentatsiooni koostamist konkreetsete näidete põhjal.

Maksu- ja Tolliameti poolt koostatud siirdehindade juhend ei tohiks olla niivõrd ühekordne projekt, vaid seda tuleks järjepidevalt uuendada ning täiendada. Siirdehindade juhendist peaks saama käsiraamat, milles sisalduksid praktilised näpunäited ning mille põhjal saaksid ettevõtted iseseisvalt siirdehindade analüüsi ning dokumentatsiooni koostamise läbi viia. On arusaadav, et ettevõtete tehingud on niivõrd erinevad, et kõiki näitlikustavaid olukordi ei saa ning ei ole ka mõtet siirdehindade juhendisse sisse kirjutada. Teisalt, hetkel olemasolevate näidete põhjal ei ole ettevõtetel iseseisvalt võimalik analüüsi läbi viia ega dokumentatsiooni koostada.

Käesoleva töö autor osales 14. detsembril 2011. aastal Maksu- ja Tolliameti poolt koostatud siirdehindade alases töötoas, mille põhjal jäi töö autorile mulje, et Maksu- ja Tolliametil ei ole plaanis siirdehindade juhendit näitlikustava informatsiooni osas uuendada (Maksu- ja Tolliameti ja audiitorbüroode...2011). Jääb aga selgusetuks, miks seda ei tehta – kas Maksu- ja Tolliametil ei ole piisavalt ressursse, piisavat pädevust, piisavalt illustreerivat materjali, millele tugineda, või seisneb probleem milleski muus.

Tulenevalt ülalmainitust, püüab autor edaspidiselt käesoleva töö raamistikus näitlikustada ning illustreerida siirdehindade analüüsi protsessi ja võimalike probleemkohti ning dokumentatsiooni koostamist, mida praktikas saaks kasutada ka juhendmaterjali eesmärgil.

Tekkinud olukorras, kus ettevõtetel puuduvad juhised, mille põhjal viia läbi siirdehindade analüüs ning vajadusel koostada dokumentatsioon, peaks Maksu- ja Tolliamet korraldama siirdehindade alaseid koolitusi, seminare ning infopäevi. Lisaks, siirdehindade alaseid töötubasid ei peaks korraldama mitte maksukonsultantide ja maksuhaldurite vahel, vaid põhisuund peaks siiski olema teadmiste ja kogemuste jagamisel maksuhaldurite ja ettevõtete vahel. Senini on ettevõtted maininud ainukeseks mooduseks siirdehindade rakendamisel üleskerkinud probleemide kohta maksuhaldurilt adekvaatse info saamiseks maksukorralduse seaduse § 14 lõike 1 alusel võimaliku järelepärimise koostamist.

Üheks võimaluseks siirdehindade alase abi saamiseks leiab töö autor sobilik olevat, kui Maksu- ja Tolliameti poolt viidaks läbi ettevõtetele suunatud siirdehindade alaseid seminare. Seminaride ülesehitus peaks järgima siirdehindade analüüsi etappe ning läbi tuleks arutada näiteks tehingute lõikes peamised siirdehindade probleemid. Seejuures peaks käsitlema ettevõtte tegevusanalüüsi olulisust, milliseid meetodeid saab praktikas erinevatel juhtudel rakendada, milliseid võrdlusandmeid kasutada ning kuidas ja millistest andmebaasidest on võimalik neid leida, kuidas tõendada siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavust ning teisi praktikas üles kerkivaid probleeme. Lisaks annaks korraldada seminare kõikvõimalikes variatsioonides hõlmates erinevaid majandussektoreid ja tehinguid, mis looks ettevõtetele võimaluse abi saada konkreetset nende ettevõtlusega seotud teemadel.

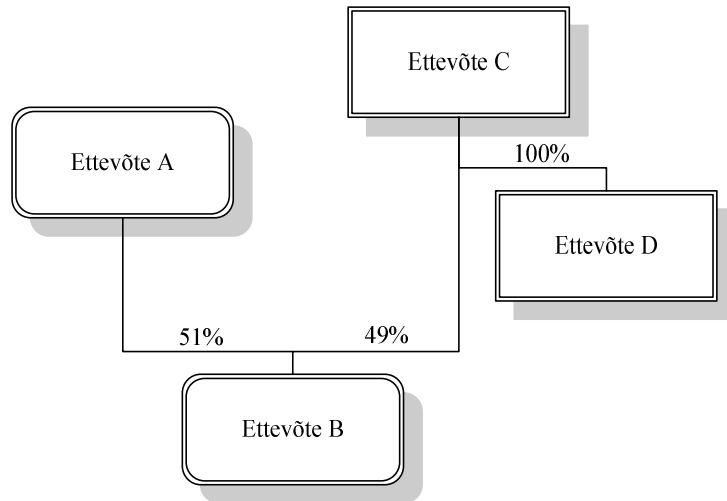
Teisalt aitaks ettevõtete siirdehindade probleemide lahendamisele kaasa siirdehindade temaatika kajastamine meedias. Meedias ei peaks sõna võtma mitte vaid maksukonsultandid vaid ka maksuhaldurid ning teised asjatundjad. Meedias kajastatavad artiklid ei peaks olema mitte ainult pealiskaudsed, vaid minema teatud valdkonda sügavuti, aidates kaasa probleemide tajumisele ja lahendamisele.

2.4.2. Seotud isikute määratlemine

Praktikas valmistab ettevõtetele probleeme seotud isikute määratlemine ehk ei osata rakendada tulumaksuseaduse § 8. Veel enam, 2011. aasta jaanuaris kehtima hakanud tulumaksuseaduse muudatus muutis seotud isikute määratlemise ettevõtetele veelgi keerulisemaks. Nimelt alates 2011. aasta jaanuarist muudeti tulumaksuseaduses sisalduv ammendav seotud isikute loetelu näidisloeteluks ning muudatuse kohaselt loetakse isikuid seotuks ka kui isikutel on ühine majanduslik huvi.

Ühine majanduslik huvi on senini aga määratlemata õigusmõiste. Tulumaksuseaduse eelnõu seletuskirja (Tulumaksuseaduse... 2009: 4) kohaselt on ühine majanduslik huvi isikutel, kes tegutsevad ühise eesmärgi nimel andes mõlemad oma panuse toote või teenuse väljatöötamisesse, valmistamisesse või turule toomisesse, kes sõlmivad omavahel kulude jagamise kokkuleppeid või kes sõlmivad kokkuleppeid eesmärgiga hoiduda kõrvale maksukohustuste täitmisest.

Ühise majandusliku huvi lisamisega seotud isikute määratlemisesse sooviti praktikas vältida senisest ammendavast loetelust välja langenud sidusettevõtteid. Näitena olgu toodud olukord, kus ettevõtte A Eesti emaettevõtteks ning Inglismaal asuv valdusettevõtte C tütarettevõtte D on asutanud sidusettevõtte Eestis ettevõtte B näol. Eesti emaettevõtte omab sidusettevõttes 51% suurust osalust ning Inglismaa valdusettevõtte tütarettevõtte omab sidusettevõttes 49% suurust osalust. Vastav struktuur on illustreeritud alljärgneval joonisel. Seotud isikud on alljärgnevatel illustratsioonidel märgitud kumerate nurkadega.

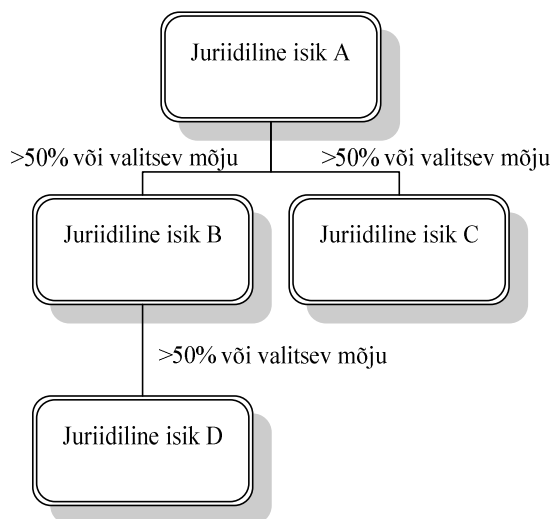


Joonis 4. Seotud isikute määratlemine enne 2011. aasta tulumaksuseaduse muudatust (autori koostatud).

Enne 2011. aastal kehtima hakanud tulumaksuseaduse muudatust ei loetud Eesti emaettevõttega seotud isikuks 49% suuruse osalusega Inglismaa valdusettevõtet C ega tütarettevõtet D, mis on joonisel illustreeritud kandiliste nurkadega, sest see langes seaduses märgitud ammendavast seotud isikute loetelust välja. On ilmne, et peale seaduse muudatust loetakse kõik ettevõtted seotuks ühise majandusliku huvi tõttu.

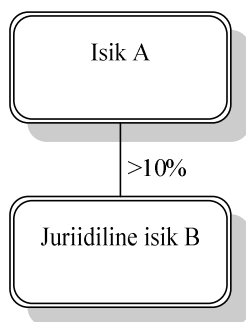
Autori arvates peaks seadus nii laialdast seotud isikute määratlemist piirama kas konkreetsete selgituste või näidetega. Siinkohal ei tohiks maksumaksjale töötav lahendus tekkida vaid pelgalt kohtupraktika najalt, vaid vaja on konkreetsust, mis aitaks kohtupraktikat aprioorselt ennetada. Selleks on autor lisaks ülalmainitud illustratsioonile, mis peaks selgitama ühise majandusliku huvi sisu seotud isikute määratlemisel, koostanud lisaks tulumaksuseaduse nüüdseks juba näidisloetelu põhjal seotud isikute määratlemise illustratsioonid alljärgnevalt.

- 1) Ühte kontserni kuuluvad äriühingud äriseadustiku § 6 tähenduses.



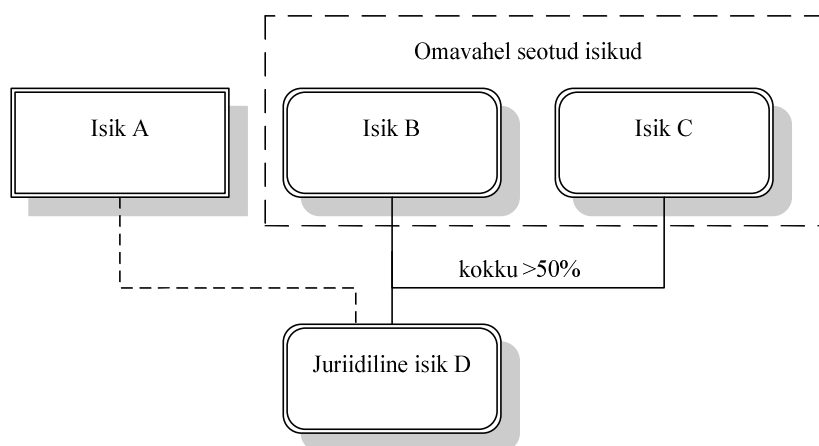
Joonis 5. Isikute seotus läbi ühise kontserni (autori koostatud).

- 2) Juriidiline isik ja füüsiline isik, kellele kuulub vähemalt 10% selle juriidilise isiku aktsia- või osakapitalist, häälte koguarvust või kasumi saamise õigusest.



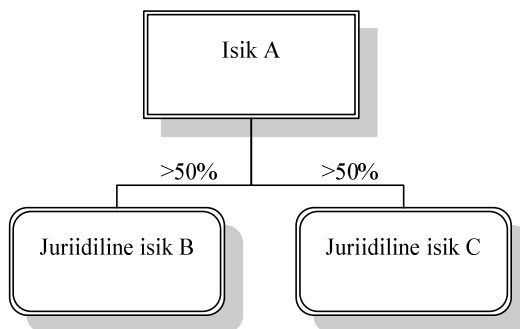
Joonis 6. Isikute seotus läbi aktsionäri või osaniku osaluse (autori koostatud).

- 3) Isikule kuulub koos teiste temaga seotud isikutega kokku üle 50% juriidilise isiku aktsia- või osakapitalist, häälte koguarvust või õigusest juriidilise isiku kasumile.



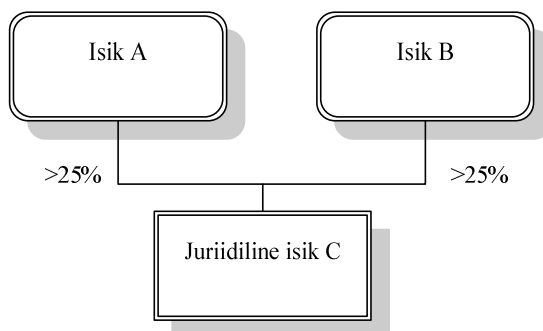
Joonis 7. Isikute seotus läbi teise aktsionäri või osaniku (autori koostatud).

- 4) Juriidilised isikud, kelle aktsia- või osakapitalist, häälte koguarvust või kasumi saamise õigusest üle 50% kuulub ühele ja samale isikule või seotud isikule.



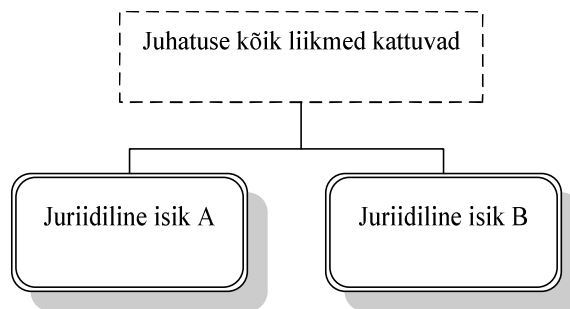
Joonis 8. Isikute seotus läbi sõsarettevõtte (autori koostatud).

- 5) Isikud, kellele kuulub üle 25% ühe ja sama juriidilise isiku aktsia- või osakapitalist, häälte koguarvust või kasumi saamise õigusest.



Joonis 9. Isikute seotus läbi kaasinvestori (autori koostatud).

- 6) Juriidilised isikud, kelle juhatuse või juhatust asendava organi kõik liikmed on ühed ja samad isikud.



Joonis 10. Isikute seotus läbi ühiste juhatuse liikmete (autori koostatud).

Lisaks ülalillustreeritule loetakse seotuks ettevõtte töötajat, töötaja abikaasat või elukaaslast ning otsejoones sugulasi. Üldlevinud praktika kohaselt loeb maksuhaldur töötajaks siinkohal isikut, keda loetakse töötajaks töölepingu seaduse alusel. Samuti loetakse seotuks juhtimis- või kontrollorganit, nende liikmeid, liikmete abikaasasid ja elukaaslast ning otsejoones sugulasi.

Autori arvates on praktikas loodud alus, et ülaltoodud joonised tulumaksuseaduses sisalduvas seotud isikute näidisloetelust illustreerivad olukordi, millega maksuhaldurid on tuttavad ning milliseid isikuid loetakse praktikas seotuks igal juhul. Seevastu tänu ühise majandusliku huvi mõiste sissetoomisele seotud isikute määratlemisesse, võivad näitlikud olukorrad osutuda tühisteks ning eelkõige tuleks seotuse määratlemisel lisaks osalusele toetuda tehingu sisule ning eesmärgile. Siinkohal on aga kaheldav riigi võime tekkinud olukorras selgust tuua ning maksumaksjatele objektiivset tagasisidet anda, sest ühine majanduslik huvi on liialt lai mõiste.

2.4.3. Võrreldavate andmete leidmine, siirdehindade meetodite valimine ja rakendamine ning siirdehindade dokumenteerimine

Suurimateks praktiliseks probleemideks magistritöö raames läbiviidud uuringu põhjal kujunesid võrreldavate andmete leidmine, seotud osapoolte vahelistele tehingutele sobilike siirdehindade määramise meetodite valimine ning meetodite rakendamine. Samuti puudus ettevõtetel konkreetne arusaam, milline peaks välja nägema korrektne siirdehindade dokumentatsioon.

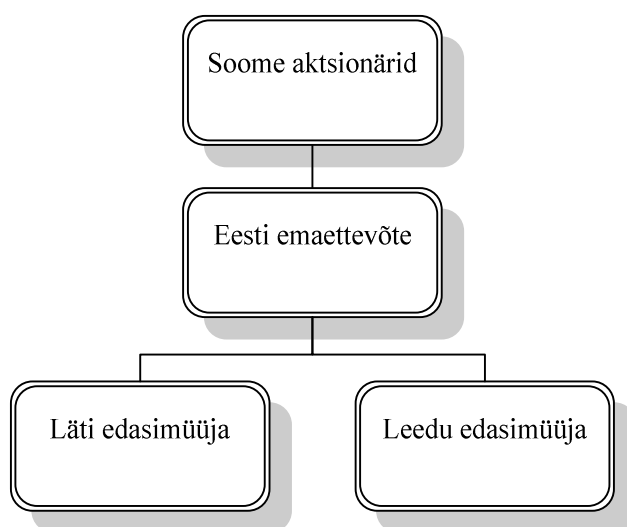
Järgnevalt püütakse leida tingliku ettevõtte kolme tehingu, milleks on kauba müük, juhtimisteenuse osutamine ning tütarettevõtete finantseerimine, näitel turuväärtuse põhimõttele vastavad siirdehinnad. Seejuures analüüsitakse võrdlusandmete leidmist, sobiva siirdehindade määramise meetodi valikut ning valitud siirdehindade määramise meetodi rakendamist. Nimetatud analüüsid püütakse töö autori poolt vormistada siirdehindade määramise protsessi osadena. Kõik eelnimetatu peaks aitama kaasa loomaks arusaama, kuidas siirdehindade analüüsi protsess praktikas peaks toimima ning aitama lahendada kvalitatiivse uuringu käigus üleskerkinud probleeme. Vahemärkusena olgu mainitud, et tavapäraselt tuleks siirdehindade dokumentatsioon koostada majandusaasta põhisel.

Kuna siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramisel omavad olulist tähtsust subjektiivsed hinnangud, võib alljärgnev sisaldada sõlmpunkte, mille puhul ei ole ainuõigeid lahendusi, kuna lahendused sõltuvad tehtud eeldustest. Seetõttu on siirdehindade määramisel välja kujunenud reegel, mille kohaselt peab maksumaksja tema poolt tehtud valikuid ning hinnanguid olema valmis majanduslikult põhjendada (Economic substance...2009). Piisava põhjenduse korral ei tohiks maksuhalduril olla alust maksumaksja hinnangu muutmiseks.

Arvestades siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise protsessi mahukust, on alljärgnevalt püütud välja tuua vaid kõige olulisemad kaalutlused ning täismahus analüüsid on lisatud käesoleva töö lisadesse. Järgneva osa andmed on töö autori poolt konfidentsiaalsuse mõttes muudetud tinglikeks ning seejuures ei ole analüüsitud kõiki võimalikke kontserniettevõtete vahelisi tehinguid, vaid on piiratud analüüsiga kolme tehingu raames. Analüüsitavad kolm tehingut peaksid andma lugejale edasi võimalikud üleskerkivad probleemkohad kontsernisiseste tehingute siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramisel ning pakkuma lahendid uuringu tulemusena üleskerkinud probleemidele. Lisaks peaks läbiviidavate analüüside põhjal olema ettevõtetel lihtsam siirdehindade määramise protsess ja dokumentatsiooni koostamine iseseisvalt läbi viia.

2.4.3.1. Kontserni struktuur

Siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise protsess saab alguse kontserni ja tehingute kaardistamisest. Olgu meil tegemist rahvusvahelise kontserniga, mille koosseisu kuuluvad Soomes asuvad aktsionärid, Eestis asuv tootmisettevõtte ning Lätis ja Leedus asuvad tütarettevõtted, kes tegelevad toodete edasimüügiga. Kontserni majandustegevuseks on toodete tootmine, mis jaotatakse nelja tootegruppi A, B, C ja D ning mida turustatakse Baltikumis. Alljärgnevalt on illustreeritud kontserni struktuur.



Joonis 11. Kontserni struktuur (andmed tinglikud).

Toodete tootmine toimub Eestis asuva emajäetvõtte poolt, kes korraldab ka toodete hulgemüüki Eestis. Lisaks on Eesti emajäetvõtte asutanud tütarjäetvõtted Lätis ning Leedus, kelle majandustegevuseks on valmistoodete edasimüük.

Olgu meil tegemist kontsernisiseste tehingutega, kus Läti ja Leedu edasimüüjad ostavad tooteid Eesti emajäetvõttelt ning Eesti emajäetvõtte osutab juhtimisteenuseid Läti ja Leedu tütarjäetvõtetele. Lisaks on Soome aktsionär finantseerinud Eesti emajäetvõtte äritegevust pikaajalise laenuga.

Peale kontserni kuuluvate ettevõtete ja seotud isikute vaheliste tehingute kaardistamist tuleks läbi viia majandusharu ning ettevõtte analüüs, et luua alusbaas sobiva siirdehinna määramise meetodi valikuks. Majandusharu analüüs hõlmab endas turuülevaadet, milles ettevõtte tegutseb. Lisaks üldisele ülevaatele, peaks majandusharu analüüs sisaldama ka informatsiooni ettevõtte turuosade suurusest, konkurentsieelistest, peamistest

konkurentidest ning hinnanguid võimalike muutuste kohta (Levey *et al.* 2007: 94). Samuti peab siirdehindade analüüsi läbiviija mõistma ettevõtte majandustegevuse spetsiifikat, majandusharus valitsevaid üldiseid äritavasid ning äririske. Alljärgnevalt on analüüsitud toodete turgu. Detailsem turuülevaade on oma mahu tõttu toodud käesoleva töö lisas 2.

Tootegruppidesse A, B, C ja D kuuluvate toodete turgu iseloomustab tihe konkurents ning turul on mitmeid erinevaid pakkujaid. Seetõttu on tootjad pidevalt arendanud tooteid ning tootevalikut, pakkudes uudseid lahendusi toodete omadustes. Lisaks korraldatakse reklaamikampaaniaid ja turundusuuringuid, et saada teada inimeste vajadusi ja eelistusi. Siinkohal mängib olulist rolli ka kaubamärgi tuntus.

Toodete müük toimub peamiselt suuremate ehitusmaterjalide jaekettide või hulgimüüjate kaudu. Tootegrupi D tooteid müüakse ka otse tööstusettevõtetele.

Kuna tootegruppidesse A, B, C ja D kuuluvaid tooteid peetakse kemikaalideks, on toodete valmistamine ja müük seadusandlusega reguleeritud. Kemikaalide käitlemise põhiprintsiibid on kehtestatud kemikaalseaduses, mis sätestab ohutusnõuded, registreerimisega seotud kohustused ja laboratooriumitele esitatavad nõuded. Lisaks reguleerivad toodete tootmisprotsessi ka töötervishoiu ja tööohutuse seadus, jäätmeseadus, välisõhu kaitse seadus, saastatuse kompleksse vältimise ja kontrollimise seadus ning veeseadus.

Emaettevõtte puhul on tegemist ühe suurima vastava valdkonna toodete tootjaga, kelle edu sõltub eelkõige laia valiku tugeva kaubamärgiga toodete pakkumises. Selleks on ettevõtte välja töötanud kaks tugevat kaubamärgi. Ettevõtte peab oma põhiturgudeks Eesti, Läti ja Leedu turgu. Eesti turul omab ettevõtte 37% suurust turuosa, Läti ja Leedu turgudel vastavalt 20% ja 12% suurust turuosa.

Ettevõtte peab oma konkurentsieelisteks toodete kaubamärgi tuntust, mis tagab juurdepääsu mitmetele suurtele hulgi- ja jaemüügiga tegelevatele edasimüüjatele ning toodete kvaliteeti, mis aitab kaasa toodete hea maine hoidmisel ja lõppklientide rahulolu säilitamisel. Lisaks, kuna ettevõtte puhul on tegemist rahvusvahelise kontserniga, aitavad kontsernisisest jagatud teadmised ning kogemused kaasa kasumi teenimisele.

Olles kaardistanud kontsernisisesed tehingud ning tehingupooled ning viinud läbi majandusharu ja ettevõtte analüüsi, tuleks koostada ettevõtte tegevusanalüüs.

Ettevõtte tegevusanalüüsi käigus tuleb kirjeldada ettevõtte poolt täidetavaid funktsioone, kantud riske ning kasutatud varasid, mille põhjal saab valida sobiva siirdehinna määramise meetodi. Ettevõtte analüüsi läbiviimise tarbeks on töö autor koostanud näidisküsimustiku, millele tuleks ettevõtte tegevusanalüüsi raames vastused anda. Küsimuste mahukuse tõttu on need lisatud käesoleva töö lisse 3. Põhjalik ettevõtte tegevusanalüüs on lisatud käesoleva töö lisse 4. Ettevõtte tegevusanalüüsi mahukuse tõttu tuuakse järgnevalt lihtsustatuna välja vaid olulisemaid punktid ettevõtte tegevusanalüüsist valmistoodangu müügi, juhtimisteenuste ning finantseerimistehingute osas.

2.4.3.2. Ettevõtte tegevusanalüüs

Eestis asuv emaettevõtte müüb valmistoodangut seotud isikust edasimüüjatele Lätis ja Leedus, mis oma mahu poolest on kõige suurem kontsernisisene tehing. Poolte vahel sõlmitud kokkuleppe ning praktikas rakendatud tava järgi vastutab emaettevõtte Läti ja Leedu edasimüüjate poolt esitatud tellimuste täitmiseks vajamineva valmistoodangu koguse eest. Samas aga ei täida emaettevõtte toodangu müügitehingutes olulisi toodete müügiga seotud müügi- ega turundusfunktsioone. Läti ja Leedu seotud osapooltest edasimüüjad korraldavad transpordi ning kannavad seisma jäänud varudega seotud kulud. Emaettevõtte ei kata tütarettevõtete turundus- ja müügitegevuse kulusid, mis on seotud toodete edasimüügiga Läti ja Leedu turul. Emaettevõtte funktsioonid siirdehindade raamistikus on täpsemalt lahtikirjutatud käesoleva töö lisse 4.

Riskidest kannab emaettevõtte tururiski. Alati on olemas oht, et konkurendid kopeerivad enimmüüdavate toodete retsepte või tootmisprotsesse. Sellest hoolimata saab riski lugeda siinkohal suhteliselt madalaks, sest täpse tehnoloogilise protsessi lahtimõtestamine on küllaltki keeruline.

Samuti kannab emaettevõtte toomisega seotud riske, milleks on:

- tooraine puudujääk,
- tulekahju risk tootmistsehhides ja ladudes,

- keskkonnakahjustuse risk tingituna võimalikest leketest ja mahavooludest,
- tööjõu puudus võimalikul kõrghooajal,
- toote kvaliteet.

Tooraine puudujääk on seotud rangemate keskkonnavalaste seadustega, mille tulemusena on teatud toorainete defitsiit suurendanud tooraine hinda ja raskendanud kättesaadavust. Samuti on toodete toorained ning valmistoodang väga tuleohtlikud, mistõttu on pidevalt investeeritud tootmiskompleksi ohutusse.

Emaettevõtte poolt toodetud toodete tarbimisel on hooajaline iseloom, mistõttu kõrghooajal (suvel) rakendatakse tootmisüksusi rohkemates vahetustes ning ettevõtte palkab hooajatöölisi. Samuti on alati olemas risk, et müüdud toodete kvaliteet ei vasta esitatud nõuetele.

Lisaks turu- ning tootmisriskidele kannab emaettevõtte ka logistika ja varude riski. Varude risk on peamiselt seotud seisma jäänud varudega, mis praktikas ei pruugi küll avaldada olulist kulu. Logistika risk seisneb tooraine hilinenud tarnes, mis on kõrgem tootmise kõrghooajal, mil isegi väiksed viivitused võivad põhjustada olulisi katkestusi tootmisprotsessis.

Seotud osapoolte vaheliste tehingutes kasutatakse tootmiskompleksi ning kontorihoonet, mis kuuluvad emaettevõttele. Lisaks kasutatakse retsepte ning tehnoloogilist oskusteavet, mis on emaettevõtte intellektuaalne omand.

Juhtimisteenuste osutamisel Läti ning Leedu tütarettevõtetele on emaettevõtte puhul tegemist kulukeskusega, mis jagab teenuse osutamisega kantud kulud tütarettevõtete vahel lähtudes teenuse osutamisele kulunud ajakulu suurusest. Emaettevõtte poolt Läti ja Leedu tütarettevõtetele osutatavateks juhtimisteenusteks on:

- finantsalane nõustamine;
- infotehnoloogiline tugi ning konsultatsioon infotehnoloogilistes küsimustes;
- turundusteenuse osutamine, tootealane nõustamine ja vastavasisuliste koolituste läbiviimine.

Seega osutab emaettevõtte erinevaid juhtimisteenuseid Läti ja Leedu tütarettevõtetele, mis seisnevad sobiva nõustamisteenuse tellimises kolmandast osapooltest

teenusepakkujalt või teenuse osutamises oma töötajate poolt ning teenustega seotud administratiivsete küsimuste lahendamises.

Juhtimisteenuse osutamisega ei kanna emaettevõtte olulist müügiriski, sest juhtimisteenusega seotud kulud jagatakse teenust saanud kontserniettevõtete vahel. Teisalt ei ole juhtimisteenuse osutamine täiesti riskivaba. Näiteks peab emaettevõtte juhtimisteenuse osutamist finantseerima ning kannab juhtimisteenuse osutamisega seotud kulud jooksvalt majandusaasta keskel. Tütarettevõtted tasuvad osutatud teenuste eest aga aasta lõpus, mistõttu emaettevõtte kannab tütarettevõtete kulud aasta osas ette.

Lisaks kaupade müügitehingutele ja juhtimisteenustele, on seotud osapoolst Soome aktsionär sõlminud emaettevõttega laenulepingu, mille kohaselt emaettevõtte laenas Soome aktsionärit oma äritegevuse finantseerimiseks miljon eurot. Kontsernisisene laen kannab intressimäära 6 kuu EURIBOR, millele lisatakse 2% suurune riskimarginaal. Finantseerimistehingu puhul kannab Soome aktsionär peamised finantseerimistehinguga seotud riskid.

2.4.3.3. Sobiva siirdehinna määramise meetodi valimine

Käesoleva töö teoreetilisest osast nägime, et rakendatava siirdehinna määramise meetodi valik sõltub konkreetsetest asjaoludest ning maksumaksjal on õigus rakendada lisaks väljapakutud meetoditele ka teisi meetodeid, kui teiste meetodite alusel leitud siirdehind vastab kõige paremini turuväärtuse põhimõttele. Järgnevalt leitakse kontsernis toimunud tehingutele sobivad siirdehinna määramise meetodid.

Tulenevalt ettevõtte tegevusanalüüsist (vt. lisa 4), müüb emaettevõtte tooteid nii kolmandatele osapooltele kui ka tütarettevõtetele Lätis ja Leedus. Põhjusel, et toodangut müüakse kolmandatele osapooltele ning eeldades, et müük tütarettevõtetele toimub võrreldavas mahus ning võrreldavatel tingimustel mitteseotud osapooltele müügiga, saab võrrelda müügihinda tütarettevõtetele kolmandatele osapooltele müüdava hinnaga ehk kasutada sisemisi võrdlusandmeid.

Võrreldavhinna meetod on alati eelistatud teiste meetoditega võrreldes juhul, kui on olemas võrreldavad olukorrad. Meetodi eelistusest tulenevalt rakendatakse

valmistoodangu müügi puhul siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramisel võrreldavhinna meetodit.

Käsitleme siinkohal lühidalt, miks ei kasutatud toodete müügitehingute puhul teisi siirdehinna määramise meetodeid. Edasimüügihinna meetodit kasutatakse praktikas peamiselt valmistoodete edasimüügil, kus toodete edasimüüja ei lisa toodetele väärtust. Emaettevõtte puhul on tegemist tootjaga, kes täidab iseseisvalt kõik tootmisfunktsioonid ning kannab põhilised äririskid, mistõttu edasimüügihinna meetodit kasutada ei ole õige. Edasimüügihinna meetodit oleks õige kasutada olukorras, kus Läti ja Leedu edasimüüjad müüksid emaettevõttelt ostetud kauba omakorda edasi seotud osapooltele.

Emaettevõtte toodangu müügitehingute siirdehindu on võimalik määrata ka kasutades selleks kulupõhist meetodit või tehingupõhise tootluse meetodit. Kulupõhise meetodi korral tuleks siirdehinna määramise aluseks võtta täiskulupõhine kulude arvestus ning täidetud ülesannete ning kantud riskide eest soovitava kasumi suurus. Tehingupõhise tootluse meetodi korral tuleks siirdehinna määramise aluseks samuti võtta täiskulupõhine kulude arvestus ning soovitava kasumi suurus, kuid kui kulupõhise siirdehinna määramise meetodi korral võrreldakse seotud ja mitteseotud isikute poolt kuludele rakendatavat brutokasumimarginaali, siis tehingupõhise tootluse meetodi puhul võrreldakse netokasumimarginaale. Põhjusel, et emaettevõttel on olemas võrreldavad kaubamüügitehingud, võrreldakse käesolevas töös toodete hindu rakendades selleks võrreldavhinna meetodit.

Juhtimisteenuse osutamise siirdehinna määramise meetodi valimisel põikame korra võimalikule hinnastamise erandjuhule, milleks on kulude jagamise kokkulepe. Kulude jagamise kokkulepe on seotud isikute vahel sõlmitud leping, millega jagatakse kokkuleppeosaliste vahel kulud ja riskid varade, teenuste ja õiguste arendamisel, tootmisel või omandamisel. Teisisõnu sisaldab kulude jagamise kokkulepe lepingulist suhet juriidiliste isikute vahel eesmärgiga kulusid ning riske ühiselt finantseerida või jagada (Siirdehinna määramise juhend 2007: 33).

Et kulude jagamise kokkulepe oleks vastavuses turuväärtuse põhimõttega, peab kulude jagamise kokkulepe vastama alljärgnevatele tingimustele (Aav 2006: 5):

- iga kokkuleppes osaleja kantavad kulud peavad olema võrreldavad samadel tingimustel sõltumatute ettevõtete kantud kuludega;
- iga kokkuleppes osaleja osa üldistest kuludest peab olema proportsioonis kokkuleppeosalise osaga teenitud tulust, kusjuures proportsiooni määramisel on oluline hinnata nii kokkuleppes osalejate tehtavaid sissemakseid kui ka tulusust, mida kokkuleppe esemest loodetakse saada.

Seega on kulude jagamise kokkuleppe alusel võimalik hinnastada kontsernisisesid juhtimisteenuseid kulupõhiselt ilma teenusosutaja poolse kasumikomponendita. Küll aga, et selline kokkulepe oleks kontrollitav, peaks kokkuleppe fikseerima eraldi lepinguna. Seejuures peavad kulude jagamise kokkulepet puudutavate dokumentide hulk ja detailsus vastama konkreetse tehingu asjaoludele ja tehingu hinnale ning need peavad olema piisavad tõendamaks kokkuleppe vastavust turuväärtuse põhimõttele. Igat lepingut, mille kohaselt kujundatakse tehingu hind lähtudes kuludest, ei saa käsitleda kulude jagamise kokkuleppena.

Emaettevõtte puhul on ilmne, et juhtimisteenuseid Läti ja Leedu edasimüüjad emaettevõttele ei osuta, mistõttu kulude jagamise kokkulepe ei ole rakendatav.

Juhtimisteenuse sisu sõltub konkreetselt kontserniettevõtete spetsiifikast ja seetõttu on keeruline leida täpselt samasisulist sõltumatute osapoolte vahelist teenust. Eristades aga juhtimisteenuse raames osutatavad erinevad teenuseliigid (näiteks finantsteenuse ja raamatupidamine, turundus- ja infotehnoloogilised teenused), leidub andmeid sarnaste teenuste hindade kohta sõltumatute teenusepakkujate poolt. Selliste hindade otsene võrdlemine kontsernisese juhtimisteenusega ei ole tingimata usaldusväärne, kuna sõltumatute teenusepakkujate hinna sisse on arvestatud teenuse kulud (näiteks reklaamikulud), mida kontsernisese juhtimisteenuse hind ei hõlma. Seetõttu võrreldavhinna meetod ei sobi juhtimisteenuse siirdehinna turuväärtuse määramiseks.

Praktikas kasutatakse kontsernisestest teenuste siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramisel peamiselt kulupõhist meetodit (International Transfer...2008: 26). Kulupõhise meetodi aluseks on teenuse osutamisega kaasnevad kulud, millele lisatakse

täidetud ülesannetele eest soovitav kasum. Lisatav brutokasum peaks olema sama suur, mida oleksid sarnastes olukordades tegutsevad teenusosutajad tavapäraselt sarnaste teenuste osutamisel teeninud. Seetõttu rakendatakse juhtimisteenuste hinnastamiseks kulupõhist meetodit.

Finantseerimisteenuste siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramiseks saaksime rakendada võrreldavhinna meetodit olukorras, kus Eesti emaettevõtte äritegevus oleks finantseeritud lisaks kontsernisisesele laenule ka kommertsbankade poolt, milliseid tehinguid saaks omavahel võrrelda. Põhjusel, et Eesti emaettevõtte äritegevust on finantseeritud vaid kontsernisisesega laenuga ning sarnaste tingimustega kolmandate osapoolte vahelised laenulepingud ei ole üldjuhul avalikult kättesaadavad, ei ole võimalik rakendada finantseerimistehingu siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramisel võrreldavhinna meetodit.

Edasimüügihinna meetodit rakendatakse üldreeglina kaupade edasimüügil kaupade ostuhinna testimiseks, mis ei ole finantseerimistehingute puhul sobilik. Kulupõhist meetodit rakendatakse üldjuhul teenuste osutamise korral ning kulupõhist meetodit ei ole võimalik rakendada laenutehingutele, mistõttu ei saa kasutada kulupõhist meetodit kontsernisisesega finantseerimistehingu hinnastamisel. Jagatud kasumi meetodit rakendatakse üldreeglina omavahel integreeritud tehingute hinnastamiseks, millisel puhul ei ole võimalik seotud osapoolte vahelisi tehinguid eraldiseisvatena hinnastada. Kontsernisisesega finantseerimise puhul ei ole tegemist integreeritud tehinguga, mistõttu ei ole sobilik rakendada jagatud kasumi meetodit. Tehingupõhise tootluse meetod sarnaselt kulupõhisele meetodile testib kuludele lisatava kasumi suurust, kuid sarnaselt kulupõhisele meetodile, ei saa laenutehingutele olukorras rakendada tehingupõhise tootluse meetodit.

Seega oleme jõudnud olukorda, kus ühegi viiest nimetatud siirdehindade määramise meetodi alusel ei ole võimalik kontsernisisesega finantseerimistehingu turuhinna põhimõttele vastavust kontrollida. Eesti siirdehindade määramise § 11 lõige 3 võimaldab sellises olukorras rakendada mõnda muud usaldusväärset meetodit, kandku see nime kuues siirdehindade määramise meetod, millest lähtuvalt on kontsernisisesega finantseerimise turuhinnale vastavus määratletud.

2.4.3.4. Võrdlusandmete kogumine ning siirdehinna määramise meetodi rakendamine

Valmistoodangu müügitehingute siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramisel võrreldavhinna meetodiga tuleks võrdlusandmetena leida emaettevõtte poolt mitteseotud osapooltele müüdud toodangu hind. Toome siinkohal sisse eelduse, et emaettevõtte toodab mitukümmend eri liiki toodet, mida on võimalik grupeerida tootegruppidesse lähtuvalt toodete omadustest ning tootmisprotsessist. Toodete siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavust oleks võimalik määrata toodete põhiselt, kuid kui tootevalikusse kuulub mitukümmend erinevat toodet võib tootepõhine lähenemine olla ettevõttele liialt ajamahukas ning kulukas. Seetõttu võib tooteid grupeerida ning määrata siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavuse tootegruppide lõikes.

Emaettevõtte on tootegruppide lõikes Läti ja Leedu seotud osapooltest edasimüüjatele toodangut müünud alljärgnevas tabelis toodud hinnavahekikes.

Tabel 4. Toodangu müük mitteseotud osapooltele

Tootegrupp	Kogus (tuh. liitrit)	Käive (tuh. eurot)	Hinnavahe (eurot liitri kohta)
A	600	3 060	4,8 – 5,3
B	1 000	4 700	4,5 – 4,9
C	850	4 590	5,0 – 5,9
D	2 100	7 560	3,4 – 4,0

Allikas: (Andmed tinglikud); autori arvutused.

Läbiviidud analüüsi tulemusena oleme leidnud emaettevõtte poolt mitteseotud osapooltele müüdud toodangu hinnavahekikud tootegruppide lõikes. Leitud tootegruppide hinnavahekikke tuleks seejärel võrrelda tootegruppide hindadega, millega on tooteid müüdud Läti ja Leedu edasimüüjatele. Võrdlus seotud ja mitteseotud isikute vaheliste toodangu müügitehingute hindade vahel tuuakse välja finantsanalüüsi alapeatükis, mis järgneb käesolevale peatükile.

Juhtimisteenuse siirdehinna määramisel lähtuvalt kulupõhisest meetodist on vaja leida tütarettevõtetele juhtimisteenuse osutamisega seotud kulude suurus ning lisada kuludele

kasumikomponent, mis väljendaks teenuse osutaja täidetud funktsioone, kantud riske ja kasutatud varade hulka.

Juhtimisteenuse hinnastamisel määratleb emaettevõtte Läti ja Leedu kulude osakaalu teenuse kogukulust, mis hüvitatakse tütarettevõtete poolt. Kulude omistamisel Läti ja Leedu tütarettevõttele tuleks lähtuda järgmistest põhimõtetest:

- emaettevõtte määratleb teenuse osutamisega seotud otsesed ja kaudsed kulud ning aktsionärikulud;
- teenuste osutamise kulubaas ei hõlma kulusid, mis on tekkinud teise tütarettevõtte poolt spetsiaalselt palutud või temale osutatud teenusega seoses;
- teenuste osutamise kulubaasile lisatakse soovitud kasum;
- emaettevõtte lisab teenushinna hulka edasiarveldatava kolmanda isiku poolt tehtud kulud, mis on teostanud konkreetse tütarettevõtte jaoks. Sellisele kulule emaettevõtte poolt kasumit ei lisata, sest seotud osapoolest teenuse osutaja ei ole teenusele lisanud omalt poolt väärtust.

Hindamaks millises mahus on juhtimisteenust Läti ja Leedu tütarettevõtetele osutatud, tuleb valida sobilik kulukäituri, mille alusel tehakse kindlaks konkreetsele isikule osutatud teenuste maht ja teenustasu suurus. Seega peab kulukäituri peegeldama konkreetse teenuse saaja kasu osutatud juhtimisteenustest.

Sobilikeks kulukäituri jaoks kulude jaotamisel tulenevalt teenuste sisust võib olla näiteks personaliteenuste puhul töötajate arv, infotehnoloogiliste teenuste puhul arvuti kasutajate või töökohtade arv, finantsnõustamise puhul ettevõtte varade maht, raamatupidamise teenuse puhul teenuse osutamiseks kulutatud aeg. Kulukäituri valikul on oluline selle põhjendatus, kuivõrd juhtimisteenuse tasu arvutamine üldise näitaja, näiteks müügitulu, põhjal ei pruugi peegeldada teenuse saaja hüve. Seega peaks kulubaasi jagamisel tuvastatama kulukäituri, mis kajastaks objektiivselt proportsiooni osutatud teenuse ja saadud hüve vahel.

Juhtimisteenuse kulubaasile tuleks ka lisada teenuse osutaja soovitud kasumikomponent, mis peaks olema võrreldav mitteseotud isikute vahel osutatava sarnasele teenusele lisatud kasumiga. Kuidas aga leida turuväärtuse põhimõttele vastavat kasumikomponenti?

Üldise siirdehindade praktika kohaselt eelistatakse võrdlusandmetena kohalikes andmebaasides, Eestis näiteks Äriregistris, sisalduvaid andmeid. Teisalt kasutatakse praktikas sageli rahvusvahelisi andmebaase, mis sisaldavad Euroopa äriühingute finantsandmeid. Üheks selliseks andmebaasiks on Amadeus. Amadeus andmebaas on küll tasuline, kuid on kõigile kättesaadav ning seda kasutab ka Maksu- ja Tolliamet. Amadeus andmebaasi eeliseks on asjaolu, et see võimaldab määratleda turuväärtuse põhimõttele vastava kasumi suuruse enamiku Euroopa riikide ettevõtete võrreldavate andmete alusel.

Seega, kui emaettevõtte osutab juhtimisteenuse raames finantsalast nõustamist, infotehnoloogilisi ning turundusalaseid teenuseid, siis tuleks välja selgitada äriühingud, kes tegelevad nimetatud teenuste osutamisega oma igapäevase majandustegevuse raames. Seejuures tuleb arvestada, et ettevõtte ei pruugi sobida võrreldavate andmete analüüsi, kui ettevõtte:

- on seotud osapool, kuna sellisel juhul on risk, et finantsandmed võivad olla mõjutatud kontsernisestest tehingutest;
- tegeleb mitmetel erinevatel tegevusaladel;
- finantstulemused on liiga head või liiga halvad, mis viitab asjaolule, et ettevõtete majandustegevus ei toiminud tavapäraselt.

Pöördudes käesolevas töös loodud tinglikule olukorrale, kus Eestis asuv emaettevõtte osutab finants-, infotehnoloogilisi- ning turundusteenuseid Lätis ja Leedus asuvatele tütarettevõtetele, tuleks esmalt leida emaettevõtte tasemel teenuse osutamisega seotud kulubaas, sisaldades nii otse- kui kaudkuluseid ning millele tuleks lisada kasumikomponent lähtuvalt turuväärtuse põhimõttest. Põhjusel, et Eesti emaettevõtte ei osuta juhtimisteenuseid kolmandatele osapooltele, tuleks siinkohal turuväärtuse põhimõttele vastava kasumikomponendi leidmisel kasutada väliseid võrdlusandmeid.

Käesoleva töö raames viidi läbi praktiline näide väliste võrdlusandmete otsingust Amadeus andmebaasi alusel finants-, infotehnoloogiliste- ning turundusteenuste pakkujate osas. Võrdlusandmete otsingu mahu tõttu tuuakse järgnevalt välja vaid otsinguprotsessi lühikirjeldus ning otsingu tulemused. Täismahus võrdlusandmete otsing koos laiaulatuslikuma protsessikirjeldusega on lisatud käesoleva töö lisse 5.

Juhtimisteenuste võrdlusandmete valimi koostamist andmebaasist Amadeus alustati sobilike tegevusalakoodide valimisega. Võrdlusandmete valimisse valiti ettevõtted, kelle põhitegevusalaks on finants-, infotehnoloogiliste- ja turundusteenuste osutamine (NACE 2 klassifikaatori järgi tegevusalakoodid 6920 – accounting, bookkeeping and auditing activities, 6202 – computer consultancy activities ja 7311 – advertising agencies). Seejärel valiti regioon, milles ettevõtted tegutsevad. Põhjusel, et vaid Eestipõhise valimi moodustamisel ei olnud andmed piisavalt usaldusväärsed, laiendati valimit Balti riikide põhiseks. Lisaks põhitegevusala ning regiooni kriteeriumitele jäeti valimist representatiivsuse huvides välja mitteaktiivsed ettevõtted, seotud isikud ning ettevõtted, kelle viimase majandusaasta müügitulu ületas miljonit eurot. Müügitulu kriteeriumi rakendamisega eemaldati valimist liialt kõrge müügituluga ettevõtted, sest nende äritegevuse ulatus ei ole võrreldav emaettevõtte ärimudeliga ja Läti ja Leedu edasimüüjatele osutatud teenusmahtudega. Eelnimetatud kriteeriumite rakendamisel kujunes Amadeus andmebaasi põhjal moodustatud valimi suuruseks 43 ettevõtet.

Valimisse jäänud ettevõtteid analüüsiti täiendavalt vaadeldes läbi valimisse jäänud ettevõtete finantstulemused ning avalikult kättesaadav informatsioon tagamaks, et valimisse jäänud ettevõtete puhul oleks tegemist iseseisvate finants-, infotehnoloogiliste- ning turundusteenuste osutajatega. Lõplikuks valimi suuruseks osutus 22 ettevõtet, kes on loetletud käesoleva töö lisas 5 tabelis number 9.

Võrdlusandmete otsingu valimisse jäänud ettevõtete finantstulemuste põhjal arvutati võrreldav finantssuhtarv ärikasum jagatuna kogukuludega, kusjuures kogukulud leiti lahutades müügitulust ärikasumi, sest Amadeus andmebaas ei sisaldanud müüdnud kaubakulu andmeid kõigi valimis olevate ettevõtete osas. Võrreldav finantssuhtarv arvutati perioodi 2007 kuni 2011 osas, sest ühe aasta finantsandmete põhjal ei saa teha üldistavaid järeldusi. Lisaks, siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise puhul määratletakse võrdlusandmed tavapäraselt kvartiilide vahemikuna. Kvartiilide vahemikuga kõrvaldatakse valimist äärmuslikud tulemused, mis võivad olla tingitud erandlikest tehingutingimustest või turusituatsioonidest.

Läbiviidud võrdlusandmete otsingu analüüsi tulemused on kokku võetud järgneval leheküljel olevas tabelis.

Tabel 5. Võrdlusandmete otsingu tulemused

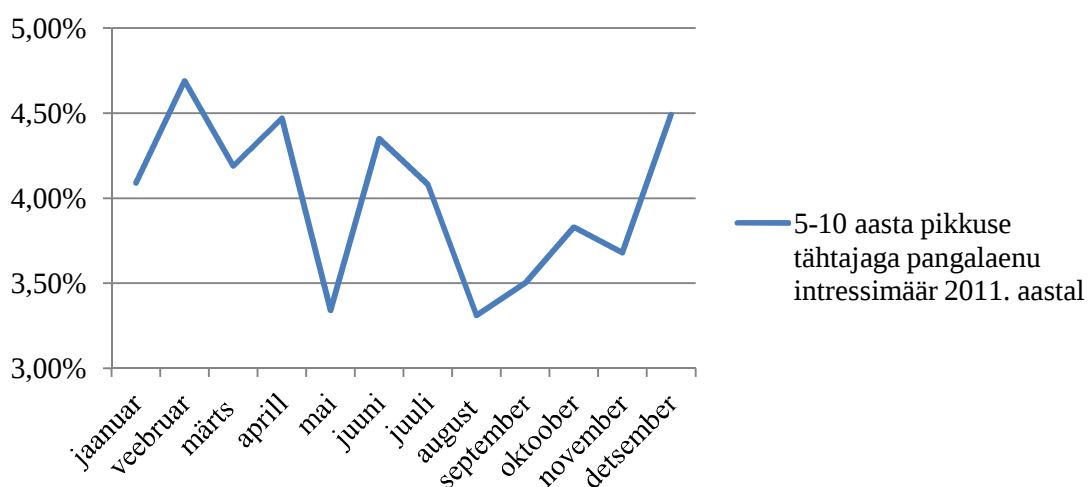
	Ettevõtete arv	Alumine kvartiil	Mediaan	Ülemine kvartiil
Võrreldavad ettevõtted	22	2,68%	4,73%	8,42%

Allikas: (Andmebaas Amadeus); autori arvutused.

Läbiviidud analüüsi tulemusena leiti iseseisvate osapoolte kasumlikkus, mis väljendub kvartiilide vahemikuna. Edaspidiselt tuleks võrrelda emaettevõtte poolt osutatud juhtimisteenustest teenitud kasumi suurst kolmandate osapoolte poolt teenitud kasumi suurusega. Emaettevõtte poolt osutatud juhtimisteenustest teenitud kasumi võrdlus mitteseotud isikute vahelistest tehingutest teenitud kasumiga viiakse läbi finantsanalüüsis, mis järgneb käesolevale peatükile.

Finantseerimistehingu siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramisel lähtutakse niinimetatud kuuendast siirdehindade meetodist, mille raames võrreldakse kontsernisiseselt saadud laenu intressimäära suurst üldise Eesti kommertspankade poolt antud laenude intressimäära statistikaga, mida avalikustab Eesti Pank.

Alljärgnevalt on illustreeritud Eesti Panga poolt avalikustatud viie kuni kümne aasta pikkuse tähtajaga Eesti kommertspankade poolt antud laenude intressimäära statistika, mis loob seotud osapoolte vahelisele laenutehingu siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramiseks võrdlusandmete vahemiku.



Joonis 12. Pikaajalise pangalaenu intressimäärad 2011. aastal (Eesti Pank).

Kontsernisestest laenude intressimäärade võrdlemisel tuleb aga tähele panna, et laenu kõik tingimused oleksid omavahel võrreldavad. Eelkõige peaksid võrreldavad laenud olema samas valuutas, samade tagasimakse tähtaegadega ning lisatingimustega. Praktikas võib osutuda problemaatiliseks, kuidas võtta arvesse laenude tagatust, sest üldjuhul nõuavad kommertspangad laenude andmisel tagatist, kuid kontsernisestest laenude puhul on tihtipeale tegu tagamata laenudega.

Soome aktsionär on emaettevõtte äritegevust finantseerinud miljoni euro suuruse pikaajalise laenuga, mis kannab intressimäära 6 kuu EURIBOR ning millele lisatakse 2% suurune riskimarginaal. Kontsernisisene laen on tagatud emaettevõtte varadega.

2.4.3.5. Siirdehindade kontrollimine finantsanalüüsi raames

Peale siirdehindade määramise meetodi valimist ning meetodi rakendamist tuleks ettevõttel kontrollida saadud tulemuste põhjendatust. Finantsanalüüsi raames tuleb võrrelda seotud osapoolte vaheliste tehingute väärtusi ning suhtarve võrdlusandmete põhjal leitud väärtuste ning suhtarvudega. Siinkohal on oluline meeles pidada, et võrreldavate suhtarvude leidmisel ja võrdlemisel tuleb läheneda silmas pidades ettevõtte, seotud osapoolte vaheliste tehingute, konkurentide ning majandusharu spetsiifikat. Samuti tuleb mõelda sellele, et leitud siirdehind mõjutab ka tehingu teist osapoolt ning peaks olema samal ajal rakendatav mõlemas tehingupoole riigis.

Valmistoodangu müügi puhul tuleks võrrelda toodangu hinda seotud ja mitteseotud osapoolte vahel. Selleks leiti eelmises alapeatükis emaettevõtte poolt mitteseotud osapooltele müüdud toodangu hinnavaheemikud tootegruppide lõikes. Teisalt tuleks leida emaettevõtte poolt Läti ja Leedu edasimüüjatele müüdud toodangu hind. Läti ja Leedu edasimüüjatele müüdud toodangu keskmine hind on illustreeritud järgneval leheküljel toodud tabelis.

Tabel 6. Toodangu müük seotud osapooltele

Tootegrupp	Kogus (tuh. liitrit)	Käive (tuh. eurot)	Hind liitri kohta (eurot)
A	500	2 550	5,1
B	1 100	4 950	4,5
C	900	5 310	5,9
D	2 000	6 400	3,2

Allikas: (Andmed tinglikud); autori arvutused.

Võrreldes Läti ja Leedu edasimüüjatele rakendatud keskmist toodangu hinda tootegruppide lõikes kolmandatele osapooltele müüdud toodangu hinnaga tootegruppide lõikes näeme, et tootegruppide A, B ja C puhul langeb valmistoodangu müügihind seotud osapooltele turuhinna vahemikku ning seetõttu vastab tootegruppide A, B ja C toodete müügitehingute siirdehind turuväärtuse põhimõttele. Tootegrupi D puhul aga jääb seotud osapooltele müüdud toodangu müügihind alla turuväärtuse.

Autor on koostanud alljärgnevalt võrdlustabeli seotud ja mitteseotud osapooltele müüdud toodangu siirdehindade ning siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse kohta.

Tabel 7. Toodangu hinnavõrdlus seotud ja mitteseotud osapoolte vahel

Tootegrupp	Müügihind seotud osapoolt (eurot liitri kohta)	Turuhinna vahemik (eurot liitri kohta)	Kas siirdehind vastab turuväärtuse põhimõttele
A	5,1	4,8 – 5,3	Jah
B	4,5	4,5 – 4,9	
C	5,9	5,0 – 5,9	
D	3,2	3,4 – 4,0	Ei

Allikas: (Andmed tinglikud); autori arvutused.

Tekkinud olukorras oleks võimalik analüüs läbi viia tootegrupi D põhjal eraldi Läti ja Leedu turgude lõikes. Kui turgude lõikes siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse analüüsi läbi viies selgub, et Leetu on müüdud tooteid keskmiselt 3,4 euro suuruse liitrihinnaga, vastab tehingu siirdehind turuväärtuse põhimõttele. Seevastu kui Läti edasimüüjale on müüdud majandusaasta jooksul miljon liitrit tootegrupp D tooteid

keskmise hinnaga 3,0 eurot liitri kohta, ei vasta Lätile müüdud toodete tehingu siirdehind turuväärtuse põhimõttele.

Madalama liitrihinna põhjenduseks võib olla näiteks rakendatud turuhõivamise strateegia. Küll aga peaks sellise strateegia rakendamine olema kirjeldatud ning põhjendatud ettevõtte tegevusanalüüsis. Hetkel ettevõtte tegevusanalüüs turgude osas rakendatavaid erilisi asjaolusid ei kirjelda ning seetõttu tuleks turuväärtuse põhimõttest erinev siirdehinna summa 400 000 eurot deklareerida ning maksta summalt tulumaks või esitada täiendav arve Läti edasimüüjale kompenseerimaks madalat müügihinda. Teisalt olukorras, kus erisus avastatakse maksuhalduri poolt näiteks kahe aasta pärast korraldatud maksurevisjoni raames, on maksuhalduril õigus maksustada siirdehinna ja turuhinna vahe tulumaksuga, millele lisandub viivis 0,06% päevas ning millelt omakorda veel tulumaks määras 21/79. Seetõttu ulatuks sel juhul Eesti emaettevõtte maksukohustus ligi 165 tuhande euroni (võrdluseks, et siirdehinna turuhinnast erinevust deklareerides oleks tulumaksusumma ulatunud ligikaudu 106 tuhande euroni).

Põikame siinkohal lühidalt ka olukorrale, kus oleks selgunud, et hinnavõrdlust tootegruppide tasemel ei oleks võimalik läbi viia. Põhjusteks võib siinjuures olla näiteks asjaolu, et teatud tootegruppide tooteid mitteseotud osapooltele ei müüda või ei võimalda ettevõtte raamatupidamisprogramm detailselt analüüsi läbi viia. Sel juhul oleks pidanud siirdehindade analüüsi läbi viima tootemarginaalide tasemel, valima lähtuvalt võrdlusandmetest siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramiseks kas kulupõhise meetodi või tehingupõhise tootluse meetodi ning võrdlema kas bruto- või netokasumimarginaale. Olukorras, kus võrdlust ei saa läbi viia ettevõttesiseselt võrreldes toodangu müüke seotud ja mitteseotud isikutele, tuleks mitteseotud isikute kasumimarginaalide vahemiku leidmiseks viia läbi sarnane võrdlusandmete otsing nagu seda on tehtud käesolevas töös kirjeldatud juhtimisteenuste siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise raames (vt. lisa 5).

Juhtimisteenuse puhul on emaettevõtte juhtimisteenuse kulubaasi suuruseks arvestanud täiskulupõhise arvestuse põhjal 200 000 eurot, millest 185 000 eurot moodustavad teenuste osutamisega seotud otsekulud ning 15 000 eurot kaudsed kulud. Juhtimisteenuselt soovib emaettevõtte teenida 10 000 eurot kasumit, mis moodustab 5% suuruse brutokasumimarginaali teenusega kantud kuludelt. Lisaks on eristatud Läti ja

Leedu tasemel spetsiifilised nõustamisteenuse osutamised summades vastavalt 40 000 ja 50 000. Need spetsiifilised nõustamisteenused on emaettevõtte poolt allhankena sisse ostetud iseseisvatelt mitteseotud teenuse pakkujaltelt.

Juhtimisteenuse puhul tuleks hinnata kulude jaotamise objektiivsust. Emaettevõtte on juhtimisteenuse osutamisega seotud kulud jaotanud lähtuvalt teenuste osutamiseks kulunud ajakulust, mille osas peetakse ajaarvestust. Järgneval leheküljel on toodud tabel, mis illustreerib juhtimisteenuse tasude kujunemist tütarettevõtetele. Eeldame siinkohal, et kulude jagamise tulemusena vastavalt ajakulule omistatakse 60% kuludest Lätile ja 40% Leedule.

Tabel 8. Juhtimisteenustasude kujunemine tütarettevõtetele

Juhtimisteenustasu arvestamine	Väärtus (eurot)
Teenuse osutamisega seotud otse- ning kaudkulud	200 000
Emaettevõtte poolt teenitud kasum	10 000
Läti ja Leedu edasimüüjatele osutatud teenuste tasu kokku	210 000
Kulude jaotamine vastavalt ajakulule:	
Läti	60%
Leedu	40%
Teenustasu suurus:	
Läti	126 000
Leedu	84 000

Allikas: (Andmed tinglikud); autori arvutused.

Tabelist selgub, et emaettevõtte töötajate poolt osutatud teenuste tasu kujuneb Läti tütarettevõttele 126 000 euro ning Leedu tütarettevõttele 84 000 euro suuruseks. Lisaks korraldas emaettevõtte Läti ja Leedu tütarettevõtetele spetsiifilisi teenuseid, mis osteti sisse kolmandatest osapooltest teenusepakkujaltelt. Põhjusel, et sisseostetud teenused ulatusid 40 000 euronile Läti ja 50 000 euronile Leedu tasemel, kujuneb juhtimisteenuste kogusummaks 166 000 eurot Läti edasimüüjale ning 134 000 eurot Leedu edasimüüjale.

Täiskulupõhise arvestuse alusel leitud juhtimisteenuse osutamisega tehtud kuludest teenib emaettevõtte 10 000 euro suuruse kasumi, mis moodustab 5% suuruse

brutokasumimarginaali arvestatuna teenuste osutamisega seotud kulubaasilt. Põhjusel, et emaettevõtte juhtimisteenuste osutamisest kujunenud 5% suurune kasumimarginaal vastab väliste võrdlusandmete otsingu põhjal leitud mitteseotud osapoolset teenusepakkujate poolt kujunenud kasumimarginaalide vahemikule, vastavad juhtimisteenustasude siirdehinnad turuväärtuse põhimõttele.

Soome aktsionär on 2011. aastal finantseerinud emaettevõtte äritegevust miljoni euro suuruse laenuga, mis kannab intressimäära 6 kuu EURIBOR + 2% *per annum* riskimarginaali. Laenu tagasimakse tähtaeg saabub seitsme aasta pärast. Kontsernisisene laen on tagatud emaettevõtte varadega.

Kontsernisisese laenu turuväärtuse põhimõttele vastavust ei saa kontrollida kasutades sisemisi võrdlusandmeid, sest emaettevõtte ei ole laenanud rahalisi vahendeid kommertspankadelt. Küll aga avaldab Eesti Pank kommertspankade intressimäärade statistikat, mille põhjal on võimalik leida laenuintresside turuväärtuse vahemik. Eesti Panga statistikat turuväärtuse vahemikuna aktsepteerivad praktikas ka maksuhaldurid.

Emaettevõtte on leidnud Eesti Panga intressimäärade statistika põhjal 5-10 aasta pikkuste äriühingutele antud laenude intressimäärad 2011. aastal, mis jäid vahemikku 3,31% kuni 4,69%. Põhjusel, et 6 kuu EURIBOR ulatus 2011. aastal keskmiselt 1,62%-ni, ulatus kontsernisisese laenu intressimäär 2011. aastal 3,62%-ni, mis jääb Eesti Panga poolt avaldatud keskmiste intressimäärade vahemikku. Seetõttu vastab finantseerimistehingu siirdehind turuväärtuse põhimõttele.

Seega oleme leidnud ning põhjendanud emaettevõtte kolme tehingu, milleks on kaubamüük, juhtimisteenused ning finantseerimine, siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse. Emaettevõtte siirdehindade kontroll tugines ettevõtte, majandusharu ning ettevõtte tegevusanalüüsile (vt. lisasid 2 ja 4), millele tuginedes oli võimalik valida seotud isikute vahelistele tehingutele sobilikud siirdehindade määramise meetodid ning lähtuvalt meetoditest leida turuväärtuse põhimõttele vastavad siirdehinnad. Dokumenteerides eelnimetatud siirdehindade määramise protsessietapid (vt. lisa 6) ülalilustreeritud viisil, on ettevõtte täitnud formaalsed siirdehindade määramise dokumenteerimise nõuded ning koostatud dokumentatsioon peaks ettevõtte siirdehindu edukalt kaitsma ka maksurevisjoni raames.

Kokkuvõtvalt näitasid läbiviidud uuringu tulemused, et siirdehindade temaatikaga seonduvad Eesti ettevõtetes mitmed probleemid. Magistritöö tulemusena selgus, et praktikas ei tekita probleeme vaid üksikud spetsiifilised siirdehindade määramise küsimused, vaid tegelikkuses on siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramisel mitmeid omavahel seotud probleeme, hõlmates võrdlusandmete leidmist, siirdehindade määramise meetodi valikut, siirdehindade määramise meetodite rakendamist ning dokumentatsiooni koostamist. Käesolevas töös välja pakutud võimalikud lahendused peaksid aitama ettevõtetel iseseisvalt üles ehitada siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise protsess ning pakkuma maksuhalduritele lahendusi siirdehindade juhendmaterjali parendamisel.

KOKKUVÕTE

Ettevõtete peamiseks eesmärgiks on teenida oma äritegevusest võimalikult suurt kasumit. Üheks viisiks teenida suuremat kasumit on maksudest kõrvalehoidumine, mida on võimalik teostada läbi kontserniettevõtete omavahelistes tehingutes rakendatud hinna ehk siirdehinna kaudu. Rahvusvahelistel kontserniettevõtetel on võimalik omavahelistes tehingutes kasutatav hind leppida kokku viisil, mille tulemusena on kontserniettevõtetel võimalik tulumaksukohustusest kõrvale hiilida ning kasum maksuvabalt ettevõttest välja võtta.

Vältimaks tulumaksukohustusest kõrvalehiilimist siirdehindade kaudu, on lahenduseks välja pakutud turuväärtuse põhimõtet. Turuväärtuse põhimõtte kohaselt nõutakse, et kontsernisiseses tehingutes rakendatud siirdehinnad peavad vastama turuhinna põhimõttele ehk hinnale, millega sama tehing oleks tehtud omavahel sõltumatute osapoolte vahel.

2007. aastal jõustunud Eesti tulumaksuseaduse redaktsioon laiendas turuväärtuse põhimõtte lisaks mitteresidendist seotud isikute vahelistele tehingutele ka residendist seotud isikute vahel tehtavatele tehingutele. Samuti jõustus 2007. aastal rahandusministri määrus nr. 53 „Seotud isikute vahel tehtud tehingute väärtuse määramise meetodid“, mis sisaldas lisaks traditsioonilistele siirdehindade määramise meetoditele ka alternatiivseid siirdehindade määramise meetodeid, täpsustas meetodite rakendamist ning kehtestas teatud isikutele detailse dokumentatsiooni koostamise kohustuse.

Seega on nii Eesti siirdehindade regulatsiooni kui ka OECD siirdehindade juhendi kohaselt võimalik siirdehinna määramiseks kasutada viit erinevat meetodit, milleks on võrreldavhinna, edasimüügihinna, kulupõhine, jagatud kasumi ning tehingupõhise tootluse meetod. Lisaks näeb siirdehindade regulatsioon Eestis ette, et kui ühtki

eelnimetatud viiest meetodist ei ole sobilik kasutada, võib ettevõtte kasutada mõnda muud valemipõhist meetodit, mis viib täpsema siirdehinna leidmiseni. Valitud meetodit peab ettevõtte aga olema suuteline põhjendada.

Siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise protsess saab alguse ettevõtte ning majandusharu analüüsist. Ettevõtte analüüsi käigus kaardistatakse seotud isikud ning seotud isikute vahelised tehingud. Lisaks, peaks ettevõtte analüüs selgitama, milles peituvad ettevõtte konkurentsieelised või nõrkused võrreldes konkurentidega. Majandusharu analüüsi eesmärgiks on saada ülevaade majanduskeskkonnast ning äritavadest, milles ettevõtte tegutseb. Kolmanda läbiviidav ettevõtte tegevusanalüüs selgitab, kuidas jaotuvad seotud osapoolte vahelistes tehingutes täidetud funktsioonid, kantud riskid ning kasutatud varad. Üldreeglina on tehingupoole täidetud funktsioonid, kantud riskid ning kasutatavate varade maht otseses seoses tehingupoole poolt teenitava kasumiga. Ettevõtte tegevusanalüüsi põhjal on võimalik liikuda neljanda etapi juurde, milleks on siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise meetodi valik, mis sõltuvalt asjaoludest sobib kõige paremini siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramiseks. Järgnevalt on vaja koguda võrdlusandmeid ning rakendada valitud siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise meetodit. Siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise protsess lõpeb leitud siirdehinna õigsuse analüütilise kontrollimisega finantsanalüüsi raames ning kogu protsessi dokumenteerimisega.

Käesoleva magistritöö käigus selgitati teoreetilisel tasemel siirdehindade temaatika olemust ja siirdehindade turuväärtuse vastavusele määramise põhimõtteid. Selleks käsitleti siirdehindade regulatsiooni ajalugu ning turuväärtuse põhimõtet, siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise meetodeid, siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise protsessi üldpõhimõtteid ning siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse dokumenteerimist. Töö empiirilises osas töötati välja siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise protsessi näidisanalüüsid ja -lahendid. Väljatöötatud näidisanalüüsid illustreeriti tingliku kontserni emaettevõtte näitel, et analüüsid oleksid kergesti jälgitavad ning avalikult presenteeritavad.

Magistritöö empiiriline osa tugineb autori poolt läbiviidud kvalitatiivuuringule. Kvalitatiivuuringu viis töö autor läbi oma igapäevase töö raames toimunud intervjuude ning vestluste käigus kogutud informatsiooni põhjal. Uuringu tulemused on kujunenud 47 erineva kontserniettevõtte informatsiooni põhjal, mida koguti perioodil juuli 2009 kuni veebruar 2012. Konkreetselt magistritöö tarbeks intervjuude läbiviimine ettevõtte juhtivtöötajatega ei olnud võimalik, sest ettevõtete juhtivtöötajad ei leidnud üliõpilasega intervjuus osalemiseks aega ning teiselt poolt sisaldab siirdehindade temaatika konkreetsele ettevõttele tuginedes tihtipeale konfidentsiaalset informatsiooni, mida ettevõtte ei soovi kolmandate isikutega jagada.

Tulenevalt kvalitatiivuuringu tulemustest töötas töö autor välja siirdehindade näidisanalüüsid ja -lahendid Eestis levinud siirdehindade rakendamisega seotud probleemvaldkondades. Näidisanalüüsid ja -lahendid on kokkuvõtlikult kirjeldatud alljärgnevalt.

Üheks suurimaks probleemvaldkonnaks nägid ettevõtted siirdehindade alase juhendmaterjali puudumist ning Maksu- ja Tolliameti initsiatiivi puudumist praktiliste siirdehindade probleemide lahendamisel. Töö autor leidis, et neid kaht probleemvaldkonda oleks ühelt poolt võimalik lahendada lisades Maksu- ja Tolliameti poolt hallatavasse siirdehindade määramise juhendisse näitlikud analüüsid ning illustatsioonid võimalike tehinguliikide lõikes. Teiselt poolt aitaks neid probleemvaldkondi lahendada Maksu- ja Tolliameti poolt siirdehindade alaste koolituste, seminaride ja infopäevade läbiviimine. Koolitused ning seminarid peaksid olema ülesehitatud lähtuvalt siirdehindade analüüsietappidest ning läbi peaks arutatama siirdehindade praktilised probleemid enamlevinud tehinguliikide lõikes.

Teiseks kvalitatiivuuringu põhjal selgunud probleemvaldkonnaks leidis töö autor, et ettevõtted ei oska määrata endaga seotud isikuid, mis ilmnes eriti peale tulumaksuseadusesse ühise majandusliku huvi mõiste sissetoomist. Seotud isikute määramise probleemvaldkonna lahenduseks illustreeris töö autor näitliku olukorra, kus püüdis selgitada, millistel põhjustel ühise majandusliku huvi mõiste seadusesse kirjutati ning illustreeris joonistega tulumaksuseaduses sisalduva seotud isikute näidisloetelu. Töö autor on arvamusel, et illustreeritud joonised aitavad ettevõtetel kergemini määrata endaga seotud isikuid.

Kolmandaks kvalitatiivuuringu põhjal selgunud probleemvaldkonnaks leidis töö autor siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramisel kasutatavate võrdlusandmete leidmise. Probleemvaldkonna lahenduseks töötas töö autor välja näidisanalüüsi sisemiste võrdlusandmete rakendamisest ettevõtte toodangu müügitehingute põhjal ning viis läbi ettevõtte juhtimisteenuse osutamise siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramiseks väliste võrdlusandmete otsingu andmebaasis Amadeus. Lisaks näitlikustati, kuidas on võimalik määrata kontsernisisesse finantseerimistehingu siirdehinna turuväärtuse põhimõttele vastavust kasutades kaudseid tõendeid.

Neljandaks probleemvaldkonnaks kujunes siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise meetodite valimine ning meetodite rakendamine. Magistritöös töötati välja näidisanalüüs siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise meetodite valimisest. Seejuures valiti tingliku ettevõtte toodangu müügitehingutele, juhtimisteenuse osutamisele ning finantseerimistehingule sobilik siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise meetod ning selgitati, miks just valitud meetod on kõige sobilikum. Magistritöös töötati välja ka näidisanalüüsid valitud siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise meetodite rakendamisest eelnimetatud kolme tehingu osas. Seejuures käsitleti meetodite rakendamisel käigus võimalikke üleskerkivaid praktilisi probleeme ning probleemide lahendusi.

Siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise meetodite rakendamine on tihedalt seotud ka siirdehindade finantsanalüüsiga, mille käigus kontrollitakse rakendatud meetodi tulemusena leitud siirdehindade vastavust turuväärtuse põhimõttele. Seetõttu töötas töö autor välja ka finantsanalüüsi näidislahendid ettevõtte toodangu müügitehingutele, juhtimisteenuse osutamisele ning finantseerimistehingule ning käsitles finantsanalüüsi läbiviimisel võimalike üleskerkivaid praktilisi probleemkohti.

Viiendaks kvalitatiivuuringu põhjal selgunud probleemvaldkonnaks kujunes siirdehindade dokumentatsiooni koostamine. Siirdehindade dokumentatsiooni koostamise näidislahenduseks koostati käesoleva magistritöö empiiriline osa kasutades siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise etapilist lähenemist. Etapiline lähenemine hõlmas majandusharu analüüsi, ettevõtte tegevusanalüüsi ja siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise meetodite valikut,

võrreldavate andmete otsimist, meetodite rakendamist ning siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse kontrollimist tingliku ettevõtte kolme tehingu raames. Eelnimetatud etappide osas töötas töö autor välja tingliku ettevõtte näidisanalüüsid, sealhulgas detailse majandusharu analüüsi ja ettevõtte tegevusanalüüsi. Väljatöötatud näidisanalüüsid peaksid võimaldama lahendada ettevõtete esmaseid küsimusi siirdehindade dokumentatsiooni koostamisel. Töö autor on arvamusel, et käesolevas töös väljapakutud siirdehindade dokumentatsiooni etapiline ülesehitus ja etappide näidisanalüüside põhjal koostatud konkreetse ettevõtte siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise analüüsid on aktsepteeritud ka Eesti maksuhaldurite poolt.

Siinkohal vajab edaspidist lahendamist teiste töös mittekäsitletud seotud isikute vaheliste tehingute siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramise meetodi valiku ning rakendamise probleemid. Samuti on võimalik edaspidises teemakäsitluses hõlmata analüüsi spetsiifilisi äritegevuse valdkondi, mille näiteks võib tuua krediidiasutused. Krediidiasutuste äritegevus hõlmab endas keerulisi seotud osapoolte vahelisi tehinguid ning mitmeid spetsiifilisi äririske, mistõttu erineb see tavapärase ettevõtte tegevustest. Siinjuures on krediidiasutustele kehtestatud ka eraldi siirdehinna määramise juhised ning nõuded, mida tuleb siirdehindade turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramisel ning siirdehindade dokumenteerimisel järgida.

VIIDATUD ALLIKAD

1. **Aav, M.** Kuidas leida siirdehindade õige turuväärtus. Maksu- ja Tolliamet, 2006, 6 lk. [http://www.emta.ee/failid/TP_artikkel.pdf] 24.02.2012.
2. **Abdallah, W.** Critical Concerns in Transfer Pricing and Practice. Greenwood Publishing Group, 2004, 272 p.
3. **Bakker, A.** Transfer Pricing and Business Restructurings. IBFD, The Netherlands, 2009, 494 p.
[http://books.google.ee/books?id=QDRY_aRTZQEC&pg] 25.02.2012.
4. **Boos, M.** Rahvusvaheline siirdehinna määramine: immateriaalse vara hindamine. Tallinn: Europrint, 2006, 225 lk.
5. Economic substance doctrine. The Library of Congress.
[http://thomas.loc.gov/cgi-bin/cpquery/?&dbname=cp109&sid=cp109pOPWa&refer=&r_n=hr203.109&item=&sel=TOC_2848276] 01.03.2011
6. **Eden, L.** Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income in North America. Toronto: University of Toronto Press, 1998, 757 p.
7. **Fris, P.** Dealing with Arm's Length and Comparability in the Year 2000. International Transfer Pricing Journal. 2003, pp. 194-203.
8. Global Transfer Pricing Survey 2010. Addressing the challenges of globalization. Ernst and Young. s.l., 2010, 60 p.
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Global_Transfer_Pricing_Survey_2010] 16.03.2012
9. International Transfer Pricing 2008, PricewaterhouseCoopers. s.l., 2008, 733 p. (PricewaterhouseCoopers koostatud käsiraamat käesoleva töö autori valduses).
10. International Transfer Pricing 2011. PricewaterhouseCoopers, 2011, 884 p.
[http://www.pwc.com/en_GX/gx/International-transfer-pricing/pdf/27185-ITP-2012.pdf] 25.02.2012.

11. Juhised siirdehinna turuväärtuse kindlaksmääramiseks hargmaistele ettevõtjatele ja maksuhaldurile. Majandusliku Koostöö ja Arengu Organisatsioon, 1995, 173 lk. [http://www.emta.ee/public/OECD_TP_tolge_050120071.pdf] 01.02.2012
12. KPMG response to OECD OECD Invitation to Comment on Transactional Profit Methods, 2006, 29 p. [<http://www.oecd.org/dataoecd/17/9/37421976.pdf>] 01.03.2011
13. Laenuintressimäärad valuuta, kliendigrupi ja tähtaja lõikes. Eesti Pank. [<http://statistika.eestipank.ee/?lng=et#listMenu/1071/treeMenu/FINANTSSEKTOR/147/979>] 05.02.2012
14. **Lehis, L.** Tulumaksuseadus kommenteeritud väljaanne. Tartu: Casus, 2000, 1190 lk.
15. **Lehtis, M. Lentsius, H.** Cross-border business restructuring. International Fiscal Association. The Netherlands, 2011, pp. 301-308.
16. **Lehtis, M., Lentsius, H.** Siirdehindade kontroll praktiku pilgu läbi. - Raamatupidamise Praktik, 2011, nr. 4, lk. 4-8.
17. **Lemendik, K.** PricewaterhouseCoopers koolituse „Raamatupidamine, maksud ja euro aastal 2011“ materjalid. 11.11.2010. a. (ettekande slaidid)
18. **Lentsius, H.** Siirdehindade maksuregulatsioon- kuidas määrata kontrollitud tehingute turuhinda ? [<http://www.pwc.com/extweb/insights.nsf/docid/1D4AB0B6FA25367B8025746C004B5316>] 01.03.2011
19. **Lentsius, H.** Siirdehindade maksustamine. TÜ õigusteaduskond, riigi- ja haldusõiguse õppetool, 2008, 157 lk. (magistritöö)
20. **Levey, M., Wrappe S., Chung K.** Transfer Pricing Rules and Compliance Handbook. s.l., 2007, 208 p.
21. Maksu- ja Tolliameti ja audiitorbüroode esindajate siirdehinna teemaline kohtumine 14.12.2011. a. (kohtumise kokkuvõte)
22. **Markham, M.** The Transfer Pricing of Intangibles. Kluwer Law International, 2005, 335 p.
23. Organisation for Economic Co-operation and Development. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. s.l., 2001, 262 p.

24. Proposed section 482 regulations. Tax Executive September-October 1992
[http://findarticles.com/p/articles/mi_m6552/is_n5_44/ai_12698462/?tag=content;col1] 30.01.2011
25. Riigikohtu halduskolleegiumi otsus 2. veebruarist 2011. a. Kelmari Invest OÜ kaebus Maksu- ja Tolliameti Põhja maksu- ja tollikeskuse 14. oktoobri 2008. a. Maksuotsuse tühistamiseks kohtuasjas 3-3-1-89-10.
[<http://www.nc.ee/?id=118&tekst=RK/3-3-1-89-10>] 24.02.2012.
26. **Saag, M.** Siirdehinnad Eestis. Tallinn: Professional Knowledge, 2007, 232 lk.
27. Seotud isikute vahel tehtud tehingute väärtuse määramise meetodid.
Rahandusministri määrus nr. 53 10. novembrist 2006. a. - elektrooniline Riigi Teataja. [<https://www.riigiteataja.ee/ert/act.jsp?id=12752116>] 24.02.2012
28. Siirdehinna määramise juhend. Maksu- ja tolliamet, 2007, 47 lk.
[http://www.emta.ee/public/Siirdehinna_maaramise_juhend_0407.pdf] 01.02.2012
29. Siirdehinnad - Transfer Pricing – Eesti tulevikumuusika? Eesti Maksumaksjate Liit.[<http://www.maksumaksjad.ee/modules/smartsection/item.php?itemid=525>] 01.02.2012
30. **Talur, E.** Maksumuudatus – tehingud seotud isikute vahel. 2011
[<http://borenius.ee/2011/01/tehingud-seotud-isikute-vahel/>] 24.02.2012.
31. **Tingas, R.** Kummist „seotud isiku“ mõiste. – Raamatupidaja.ee, 2009
[<http://raamatupidaja.ee/?PublicationId=e94ab6be-c4f8-4d90-a70c-cfbc5829bf8d>] 30. 01.2011
32. Transfer Pricing History. Ad Hoc Group of Experts on International Cooperation in Tax Matters. United Nations Secretariat, 2001, 41 lk.
[<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan004399.pdf>] 02.01.2012
33. Tulumaksuseadus. Vastu võetud Riigikogus 15. detsembril 1999. a. – elektrooniline Riigi Teataja. [<https://www.riigiteataja.ee/akt/119112010007>] 30.01.2012
34. Tulumaksuseaduse, sotsiaalmaksuseaduse, töötuskindlustuse seaduse, maksukorralduse seaduse ja kogumispensionide seaduse muutmise seaduse eelnõu seletuskiri. Rahandusministeeriumi maksupoliitika osakond, 2009, 32 lk.

[http://www.riigikogu.ee/?page=pub_file&op=emsplain&content_type=application/rtf&file_id=985718] 24.02.2012.

LISAD

Lisa 1. Kvalitatiivuuringu intervjuu raames kasutatud baasküsimustik ning intervjuu katked

1. Milline on teie positsioon ettevõttes?
 - a) pearaamatupidaja,
 - b) finantsjuht,
 - c) pearaamatupidaja.
2. Kes tegeleb peamiselt teie ettevõttes siirdehindade küsimustega?
 - a) pearaamatupidaja ning finantsjuht;
 - b) pearaamatupidaja ning finantsjuht, vahel kaasatakse ka ettevõtte tegevjuht;
 - c) raamatupidajad.
3. Kas oskate välja tuua ettevõtted, kes on teie ettevõttega seotud?
 - a) jah, need on meie välismaised grupiettevõtted,
 - b) jah, need on tüdarettevõtted ning juhatuse liikmetega seotud kolm ettevõtet,
 - c) ei oska kõiki seotud ettevõtteid välja tuua.
4. Kas 2011. aasta alguses kehtima hakanud laiem seotud isikute mõiste on teie ettevõttes kaasa toonud täiendavaid küsimusi seotud isikute määratlemisel?
 - a) ei ole ühise majandusliku huvi mõistega kokku puutunud,
 - b) jah, see tekitas küsimusi ühe juhatuse liikmega seotud ettevõtte kohta,
 - c) ei oska öelda.
5. Milliseid allikaid peamiselt kasutate siirdehindade alase informatsiooni saamiseks?
 - a) erialast kirjandust,
 - b) erialast kirjandust, maksukoolitusi ning väliste konsultantide abi,
 - c) audiitorite ja väliste konsultantide abi.
6. Kuidas hindate Maksu- ja Tolliameti poolset panust siirdehindade temaatika selgitamisesse?
 - a) üsna pinnapealseks,

- b) kehvaks,
 - c) kehvaks.
7. Millised on Maksu- ja Tolliameti koostatud siirdehindade juhiste suurimad puudused?
 - a) see sisaldab vananenud informatsiooni ja on liiga pinnapealne,
 - b) see ei sisalda konkreetseid praktilisi juhiseid,
 - c) jään vastuse võlgu.
 8. Kas teie ettevõtte on koostatud siirdehindade dokumentatsiooni?
 - a) jah, kontsernist oleme siirdehindade dokumentatsiooni saanud;
 - b) jah, selle aasta dokumentatsioon on veel koostamisel, kuid eelneva kahe aasta dokumentatsioonid on olemas;
 - c) ei ole koostanud.
 9. Kes koostas teie ettevõtte siirdehindade dokumentatsiooni?
 - a) kontserni emaettevõtte finantsosakond,
 - b) ise koostasime koostöös väliste konsultantide abiga,
 - c) ei ole koostanud.
 10. Millise aasta osas on teie ettevõtte siirdehindade dokumentatsioon viimati koostatud?
 - a) eelmise majandusaasta osas, mis lõppes 2010 aasta suvel,
 - b) 2011 majandusaasta osas,
 - c) ei ole koostatud.
 11. Millise siirdehindade dokumentatsiooni osa on teie arvates kõige raskem koostada?
 - a) siirdehindade analüüsi läbiviimist;
 - b) ei oska öelda, kuid kõige enam küsimusi on tekitanud toodete marginaalidearvestus ja teenuste osutamisega kaasnevad kulud;
 - c) jään vastuse võlgu.
 12. Milliseid allikaid kasutate tööstusharu analüüsi läbiviimiseks ja võrreldavate andmete leidmiseks?
 - a) kontsernis viiakse läbi kohalike turgude analüüsi, mis lisatakse siirdehindade dokumentatsioonile, võrdlusandmed otsitakse meie emaettevõtte poolt;

- b) meie ettevõtte siirdehindade dokumentatsioonis on tööstusharu analüüsis kajastatud Eesti Panga poolt avaldatud makromajanduse ülevaade ning ettevõtte turundusosakonna poolt läbi viidud turuülevaade, võrdlusandmetena on kasutusel nii sisemised võrdlusandmed kui on ka koostatud üks väliste võrdlusandmete otsing;
 - c) ei ole küll tööstusharu analüüsi läbi viinud, kuid majandusaasta aruandele lisame äritegevuse kirjelduse, mis sisaldab lühikest turuülevaadet.
13. Kas teie ettevõttega seotud osapoolte vaheliste tehingute kaardistamine sujub probleemivabalt?
- a) jah, arvatist on võimalik seotud osapoolte vahelised tehingud välja võtta;
 - b) jah, siinkohal on ka välised konsultandid meile abiks;
 - c) ettevõtte ja tütarettevõtte vahel toimuvad üsna väikesemahulised tehingud, mistõttu tehingute kaardistamine probleeme ei tekita.
14. Milliseid tehinguid teie ettevõtte seotud osapooltega peamiselt teostab?
- a) kauba ostu- ja müügitehingud, juhtimisteenuse ostutehingud;
 - b) kauba ja teenuste müügitehingud, juhtimisteenuse ost ning finantseerimistehingud antud laenu ja kontsernikonto näol, erandlikult toimus 2011. aastal ka ettevõtte struktuuriüksuse müük;
 - c) kaupade ostu- ja müügitehingud, teenuste müügitehing ja finantseerimine.
15. Kas oskate välja tuua, milliseid siirdehindade määramise meetodeid teie ettevõtte kasutab:
- kaupade ostu- või müügitehingute puhul;
 - a) kaupade ostu- ja müügitehingute puhul rakendame võrreldava hinna meetodit;
 - b) kasutame tehingupõhise tootluse meetodit;
 - c) ei oska nimetada.
 - teenuste ostu- või müügitehingute puhul;
 - a) juhtimisteenuste puhul on rakendatud kulupõhist meetodit,
 - b) kasutusel on nii võrreldava hinna meetod kui ka kulupõhine meetod,
 - c) tütarettevõttele müüdud teenuste puhul lähtume kulupõhisest hinnamudelitest.

MAJANDUSHARU ANALÜÜS

1. Sissejuhatus

Käesolev lisa annab ülevaate majandusharust, kus ettevõtte tegutseb. Siirdehindade analüüsimiseks tuleb vaadelda ettevõtte tegevust tööstusharu kontekstis.

Majandusharu analüüs:

- määratleb tööstusharu, kus ettevõtte tegutseb, turuosa, klientide ja regulatiivse keskkonna kaudu;
- määrab kindlaks kasumlikkuse peamised allikad;
- määrab kindlaks tööstusharu põhiriskid.

2. Turud

Ettevõtte on spetsialiseerunud tootegruppidesse A, B, C ja D kuuluvate toodete tootmisele ning turustamisele Eestis, Lätis ja Leedus. Lisaks müüb ettevõtte oma tooteid teistele ettevõtetele ning omavahel mitteseotud hulgimüüjatele. Ettevõtte on enamikel oma põhiturgudel turuliider.

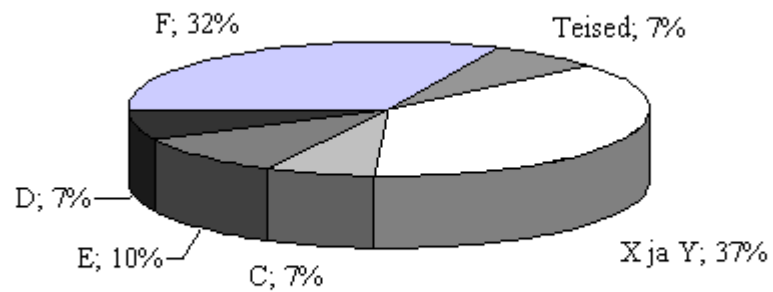
3. Turuosad

Ettevõtte peab Eestit, Lätit ja Leedut oma põhiturgudeks ja seega keskendub peamiselt nendel turgudel turundustegevusele ja müügile.

Ettevõtte turustab tootegruppidesse A, B, C ja D kuuluvaid tooteid „X“ ja „Y“ kaubamärkide all. Ettevõtte hoiab turuliidri positsiooni Eestis ja Lätis. Ettevõtte strateegiline eesmärk on säilitada oma turuosa ning võimalusel seda kasvatada.

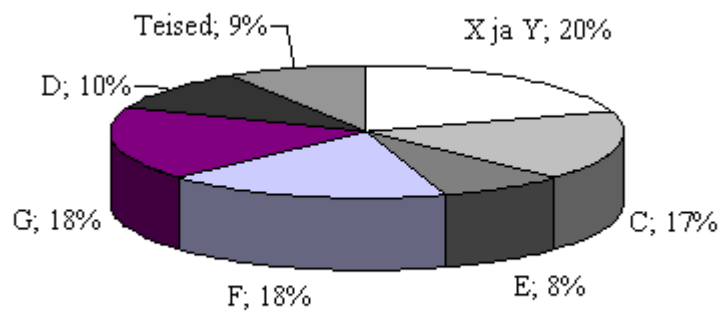
Ettevõtte kaubamärgid X ja Y on tuntud kõikidel ettevõtte põhiturgudel. Ettevõtte püüab tootegrupi B toodete turuosa tõsta, samas aga nõudlus tootegrupi C toodete järele väheneb seoses klientide harjumuste ja trendide muutumisega.

Ettevõtte turuosa Eestis ulatub 37 protsendini. Alljärgnev joonis iseloomustab Eesti turgu, kusjuures tähed joonisel tähistavad konkreetse kaubamärgiga tooteid.



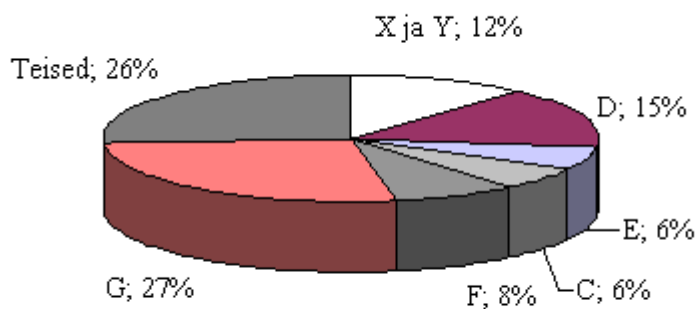
Joonis 13. Ettevõtte turuosa Eestis (andmed tinglikud).

Ettevõtte turuosa Läti turul ulatub 20 protsendini.



Joonis 14. Ettevõtte turuosa Lätis (andmed tinglikud).

Ettevõtte kaubamärkidel X ja Y on Leedu turul 12 protsendiline turuosa.



Joonis 15. Ettevõtte turuosade Leedus (andmed tinglikud).

Läti ja Leedu turul toimub turundus- ja müügitegevus otse Eesti emaettevõtte tütarettevõtete kaudu, kes ostavad enamiku müüdud toodetest emaettevõttelt.

4. Kliendid

Toodete müük toimub suuremate ehitusmaterjalide jaekettide või hulgimüüjate kaudu. Tootegrupi D tooteid müüakse tavaliselt otse tööstusettevõtetele. Seega on ettevõtte kliendid Eestis peamiselt suuremad ehitusmaterjalide jaemüügiketid. Müük Lätis ja Leedus toimub tütarettevõtete kaudu, kes ostavad enamiku müüdud toodetest emaettevõttelt ning müüvad oma tooteid peamiselt hulgimüüjatele, kellega on välja kujunenud pikaajalised suhted.

5. Regulatiivne keskkond

Kuna ettevõtte poolt toodetud tooteid peetakse kemikaalideks, on toodete valmistamine ja müük seadusandlusega reguleeritud.

Kemikaalide käitlemise põhiprintsiibid on kehtestatud kemikaaliseaduses, mis sätestab kemikaalide käitlemise ohutusnõuded, registreerimisega seotud kohustused ja laboratooriumitele esitatavad nõuded. Lisaks Kemikaaliseadusele reguleerivad tootmisprotsessi ka töötervishoiu ja tööohutuse seadus, jäätmeseadus, välisõhu kaitse seadus, saastuse kompleksse vältimise ja kontrollimise seadus ning veeseadus.

Samuti juhindub ettevõtte oma töös keskkonnakaitse, tööohutuse ja tervishoiu käsiraamatu nõuetest ning parimatest praktikatest kontsernis kemikaalide tootmisel ning käitlemisel.

6. Konkurentsieelised

Ettevõtte kasumlikkuse peamised allikad ja turul eduka konkureerimise kriitilised faktorid on järgmised:

- Kaubamärgi nimi ja tuntus – kaubamärgi nimi ja tuntus on oluline turul osalejate jaoks, et saavutada ja säilitada juurdepääs võimalikult paljudele suurtele hulgi- ja jaemüüjatele.
- Turuosa - võimaldab osalejal turul edukalt konkureerida klientide ja tasuvuse säilitamisel pikemas perspektiivis.
- Toodete kvaliteet - toodete kõrge kvaliteet aitab kaasa toodete hea maine hoidmisel ja klientide rahulolu säilitamisel. Kvaliteedi tagavad peamiselt innovatiivsed ja tehniliselt kõrgetasemelised tooted. Kõrge kvaliteet on oluline ettevõtte kui tipptoodete müüja määratlemisel ja konkurentidega võrreldes kõrgemate hindade õigustamisel.
- Tugiteenused - tugiteenused, mis on seotud klientidele tooteinformatsiooni andmisega, aitavad klientidel valida oma vajadustele kõige sobivam toode ja seega suurendada ettevõtte klientide rahulolu.
- Rahvusvaheline ettevõtte - võimalus saada kontserniettevõtelt kasu jagatud teadmiste ja kogemuste näol tõstab ettevõtete kasumlikkust.
- Professionaalne turundus- ja reklaamitegevus - pikaajalised suhted klientidega on ülitähtsad toodete müügil nii kodu- kui ka välisturgudel. Seda toetab ka paindlik ja kliendisõbralik müügistrateegia, mida viib ellu kompetentne müügipersonal.

7. Riskid

Eesti, Läti ja Leedu turul tegutsejaid ohustavaid riske võib määratleda järgnevalt:

- Tururisk - tururisk on risk, kus ettevõtete tulu võib langeda seoses ebasoodsate sündmustega turul. Kuna majanduskasv Balti riikides on suhteliselt väike, on sellel negatiivsed tagajärjed ka kinnisvaraturule ning selle kaudu emaettevõtte poolt toodetud toodete tarbimisele. Lisaks mõjutavad ettevõtete sissetulekuid hinnamuutused ja muutused klientide eelistustes.
- Toote kvaliteedirisk - toodete halval kvaliteedil on oluline mõju müügile ning see võib kahjustada ettevõtte mainet. Seega on turul tegutsevad ettevõtted avatud toote kvaliteediriskile, kuna juhul, kui toote kvaliteet ei ole tagatud, võib ettevõtte oma hea maine kaotada.
- Planeerimisrisk - planeerimisrisk on risk, kui klientide nõudmisi ei täideta õigeaegselt suure töökoormuse tõttu kiirel hooajal. Planeerimisriskile on avatud kõik turul osalevad ettevõtted, kuna tootegruppide A, B, C ja D tarbimine on hooajaline. Turul osalevate ettevõtete jaoks on oluline planeerida oma inim- ja muid ressursse hoolikalt nii, et klientide tellimused saaksid täidetud.
- Tööliste säilitamise risk - eksisteerib risk, et suurte kogemustega töölised lahkuvad ettevõttest või ei ole piisavalt saadaval hooajalist tööjõudu.
- Krediidirisk - krediidirisk on võimalike kahjude risk, mis tekivad seoses võlgnike suutmatusega täita oma kohustusi. Ettevõtte uurib uute klientide krediidi ajalugu enne lepingu sõlmimist ning seega on krediidirisk mõnevõrra maandatud.

Lisa 3. Ettevõtte tegevusanalüüsi küsimustik

Ettevõtte juhtkond ning vajalike valdkondade juhid peaksid ettevõtte tegevusanalüüsis andma vastused alljärgnevatele küsimustele. Põhjusel, et käesoleva töö raames on siirdehindade analüüs koostatud tootmisettevõtte põhjal, on vastav küsimustik suunatud tootmisettevõttele.

Tootmine

- Milliseid tooraineid või pooltooteid ettevõtte tegevus nõuab?
- Kellega ettevõtte sõlmib ostulepingud?
- Kas tooraineid ostetakse ka seotud osapooltelt?
- Kust ning kunas ettevõtte tooraineid soetab?
- Kes täidab ettevõttes ostufunktsioone?
- Kes peab lepingulisi läbirääkimisi?
- Millised on peamised tootmisalased riskid?

Ladustamine

- Kuhu ettevõtte ladustab valmistoodangu?
- Kes kontrollib vajaliku varude taset ettevõttes?
- Kuidas vajaliku varude taset kontrollitakse? Kas protsessi on kaasatud infotehnoloogilisi süsteeme?
- Kui kaua valmistoodang ettevõtte laos seisab?
- Kas on eksisteerinud olukordi, kus valmistoodang on lattu seisma jäänud? Kes kannab varudega seotud kulud?
- Millised on peamised riskid?

Tootmisvahendid

- Kes koostab ettevõtete tootmisvahendite eelarved?
- Kelle hallata on ettevõtte tootmisvahendid?
- Kes määratleb ettevõtte tootmisnõuded?
- Kellelt ettevõtte tootmisvahendid soetab?
- Kas seotud osapooltelt tootmisvahendeid soetatakse?
- Kas tootmisvahendid on kergesti ümbervahetatavad?

- Millised otsused vajavad juhatuse heakskiitu?

Tootmisprotsessi ajastamine

- Kes on vastutav tootmisprotsessi eest?
- Kas infotehnoloogilisi süsteeme kasutatakse siinjuures?

Tootmine

- Milliseid tooteid ettevõtte toodab?
- Kes kujundab tooted ning kellele kuulub tootmistehnoloogia?
- Kuidas näeb välja tootmisprotsess?
- Kes kujundas tootmisprotsessi algupäraselt? Kas ettevõtte on protsessi arendanud?
- Kas tootmine seotud ning mitteseotud isikutele on võrreldav?

Pakkimine ja markeerimine

- Kuidas tooted pakendatakse ning kus ettevõtte pakkimist korraldab?
- Kes teeb otsuseid seoses pakendite ning toodete markeerimisega?

Kvaliteedikontroll

- Kuidas toodete kvaliteedikontroll läbi viiakse?
- Kes määratleb valmistoodangu kvaliteedistandardid?
- Kes teostab toodete kvaliteedikontrolli ning kes kannab sellega seotud kulud?
- Kes pakub kvaliteedikontrolli tehnika ning tehnoloogia?
- Kui suur osa toodangust osutub mittekvaliteetseks?
- Millised on peamised riskid?
- Millised otsused vajavad juhtkonna nõusolekut?

Valmistoodangu tarne

- Kes ja kuidas korraldab kaupade tarne?
- Kes on vastutav tarnete eest?
- Kes on vastutav tarnekuupäevade eest?
- Millised on peamised riskid?

Arendustegevus

- Milliseid arendustegevusi ettevõtte läbi viib?
- Kas mõni arendustegevus viiakse läbi seotud osapoolte eest?
- Kus ettevõtte tooted kujundatakse?
- Kui olulised on ettevõttele toodete patendid?
- Milliseid patente ettevõtte omab?
- Millist oskusteavet ettevõtte omab, mis ei ole patenteeritud?
- Kas ettevõtte on sõlminud seotud osapooltega litsentsilepinguid?
- Kas ettevõtte on sõlminud seotud osapooltega kulude jagamise kokkuleppeid?

Turundus

a) Strateegiline:

- Kas ettevõtte korraldab turundustegevusi ise?
- Kas ettevõtte koostab turuanalüüse? Kas ettevõtte jälgib turunõudlusi?
- Kes on ettevõtte peamised konkurendid?
- Millised on toodete nõudlusega seotud riskid?
- Kes koostab turueelarved?
- Kas edasimüüjad ostavad alati seda mida ettevõtte toodab?
- Kas ettevõtte täidab alati kõik tellimused?
- Kas seotud osapooled täidavad ise turundustegevusi?
- Kas kolmandast osapooltest hulgimüüjaid on toodete müüki kaasatud?
- Kes valib, tunnustab ja kontrollib kolmandast osapooltest hulgimüüjaid?

b) Reklaam ja toodete demonstratsioonid:

- Milliseid reklaamivahendeid ettevõtte kasutab?
- Kes kannab reklaamivahendite kulud?
- Kas ettevõtte osaleb messidel? Kui jah, kes organiseerib ja kannab osalemise kulud?
- Kas ettevõtte pakub edasimüüjatele proovi- ja näidistooteid? Kes kannab kulud?
- Kes toodab turundusbrošüürid, tooteomadusi tutvustavad materjalid?

Müük ja turustamine

- Kuidas ettevõtte korraldab müügifunktsioone ning kes sellesse on kaasatud?
- Kes koostab müügieelarved?
- Kes vastutab müügieelarvete täitmise eest?
- Kes peab läbirääkimisi klientidega?
- Kas edasimüüjad ostavad alati mida ettevõtte toodab?
- Kui palju toodangust müüakse seotud osapooltele?
- Kas müüakse vaid valmistoodangut?
- Kuidas toimub arveldamine?
- Kes on peamised konkurendid?
- Millised on riskid seoses toodangu nõudlusega?
- Millised küsimused vajavad juhatuse heakskiitu?
- Kas ettevõtte ekspordib oma tooteid? Kui jah, kes on selle funktsiooni eest vastutav?
- Millised on peamised riskid toodangu müümisel välismaale?

Administratiivteenused

a) Üldine juhtimine

- Kas ettevõtte korraldab administratiivteenused iseseisvalt või pakub mõni seotud osapool teatud administratiivfunktsioone?
- Millised küsimused vajavad juhatuse heakskiitu?
- Kes sätestab hinnakujunduse?
- Milline on hinnakujundus toodete ja teenuste lõikes?
- Millised on peamised riskid?

b) Raamatupidamine

- Milliseid funktsioone ning kelle poolt korraldatakse?
- Kes koostab finantsaruanded?
- Kas ning millistel eesmärkidel kontsern kasutab kontsernikonto teenuseid pangas?
- Kui suur on ettevõtte krediidirisk?
- Kas ettevõttel on kindlustuslepinguid ning kelle kanda jäävad kindlustuse kulud?

- Kas ettevõtte on sõlminud seotud osapoolte vahelisi laenulepinguid?
- Kes vastutab sobilike laenuitingimuste eest?

c) Juristiteenused

- Kes vastutab õiguslike funktsioonide eest?
- Millised küsimused vajavad juhatuse heakskiitu?
- Kas seotud osapooltele osutatakse õigusteenuseid?

d) Infotehnoloogia

- Kas ettevõtte täidab ise infotehnoloogilisi funktsioone? Kui ei, kes selle korraldab?
- Kes arendab tarkvara ning kes kannab tarkvara arendusega seotud kulud?
- Millist infotehnoloogilist tarkvara ettevõtte kasutab?
- Kas seotud osapooltele osutatakse infotehnoloogilisi tugiteenuseid?

e) Personal

- Milliseid koolitusi ettevõtte töötajatele pakub?
- Kui palju koolitusi pakutakse?
- Kelle palgal on ettevõtte töötajad?
- Kes vastutab uute töötajate värbamise eest?

f) Varade kasutus ning liising

- Kas varad on ettevõtte omandis või neid liisitakse?
- Kes vastutab liisingufunktsiooni eest?
- Kui suures osas omab ettevõtte intellektuaalset omandit?

ETTEVÕTTE TEGEVUSANALÜÜS

1. Sissejuhatus

Ettevõtte tegevusanalüüsi käigus kaardistatakse milliseid ülesandeid täitis ja milliseid riske võttis ettevõtte seotud osapoolte vahelises tehingus ning millises mahus ta pidi selleks oma varasid kasutama. Ettevõtte tegevusanalüüs on oluline siirdehindade määramisel järgmistel põhjustel:

- seotud osapoolle täidetud ülesanded vastavad tavaliselt tema poolt võetud riskidele ja tehingu tegemiseks vajalikele varadele;
- üldreeglina sõltub tehingupoolle teenitud kasum tema poolt täidetud ülesannetest ja kantud riskidest ning tema poolt kasutatud varadest;
- ettevõtte tegevusanalüüs aitab kirjeldada seotud osapoolte vaheliste tehingute tingimusi.

2. Ülesanded

2.1 Üldjuhtimine

Ettevõtte puhul on tegemist kontserni emaettevõttega, mis tegeleb lisaks kontserni juhtimisele ja osaluste haldamisele aktiivselt äritegevusega, milleks on toodete hulгимүүк.

Ettevõtte vastutab oma peamiste administratiivvaldkondade täitmise eest nagu näiteks eelarvestamine, raamatupidamine, finantsjuhtimine, infotehnoloogia, personalijuhtimine ning õiguslikud küsimused. Samuti on ettevõtte vastutav kontserni strateegilise juhtimise ja valdusettevõtte funktsioonide täitmise eest.

Emaettevõtte tütarettevõtted esitavad igakuiselt lühiaruandeid (näiteks bilanss, kasumiaruanne, eelarvete võrdlused tegelikkusega, rahavoogude aruanne). Kvartaalselt koostavad tütarettevõtted põhjalikumad aruanded (lisaks eelnevale näiteks kasumiaruannete olulisemate kirjete põhjalikum selgitus, sisekäibed, rahavoogude

aruanne ja põhivara liikumiste aruanne). Aasta lõikes esitatav finantspakett on kõige mahukam. Ühelt poolt on esitatavad raportid vajalikud kõrgendatud finantsaruandlusnõuete täitmiseks, kuid teiseks on see vajalik strateegilise juhtimise ning järelevalve teostamiseks.

Tütarettevõtete majandustegevusest ülevaate saamiseks ning strateegiliste otsuste langetamiseks toimuvad regulaarsed koosolekud tütarettevõtete juhtkondadega. Koosolekute käigus antakse emaettevõtte juhtkonnale ülevaade tütarettevõtete majandustegevusest vastaval perioodil ning arutatakse strateegilisi ja operatiivseid äritegevust puuduvaid küsimusi. Järelevalve teostamiseks on emaettevõtte juhtkonna liikmed valitud tütarettevõtete juhtorganitesse.

Lisaks võib ettevõtte juhtkond osaleda tütarettevõtete igapäevaste äriliste küsimuste lahendamises. Seetõttu toimub suhtlus tütarettevõtete juhtkondadega ka igapäevaselt operatiivsel tasemel (see tähendab väljaspool eelpool kirjeldatud regulaarseid koosolekuid).

Eelarvestamine

Eelarvestamise protsess algab tütarettevõtete tasemel eelarvete koostamisega ning eelarvete esitamisega emaettevõtte juhtkonnale tutvumiseks. Tütarettevõtete juhtkonnad kaitsevad oma eelarveid, mis hõlmavad lisaks tulude ja kulude eelarvetele ka investeringute eelarveid ning rahavoogude prognoose, emaettevõtte ees.

Samaaegselt koostab emaettevõtte oma osakondade lõikes eelarved, mille kinnitab emaettevõtte juhtkond. Tütarettevõtete ja emaettevõtte eelarvete alusel koostatakse konsolideeritud eelarved. Konsolideeritud eelarved vaadatakse läbi ja kinnitatakse emaettevõtte nõukogu poolt.

Iga kontserniettevõtte vastutab oma eelarve täitmise eest. Eelarve täitmiseks jälgitakse eelarvete täitmist regulaarselt ning oluliste erinevuste puhul küsitakse kohalikult juhtkonnalt selgitusi.

Raamatupidamine ja finantsjuhtimine

Ettevõtte raamatupidamist korraldab ettevõtte finantsosakond. Samuti koostab finantsosakond ettevõtte konsolideeritud majandusaasta aruande ning korraldab majandusaasta aruande auditeerimist. Ettevõtte finantsosakond osutab seotud osapooltele ka raamatupidamise ning finantsalaseid teenuseid, mille näiteks on nõustamine kontserni aruandluses.

Ettevõtte vastutab oma igapäevaste finantsküsimuste eest. Eelarvestamise protsessis vaatab ettevõtte nõukogu üle investeerimis- ja strateegiaplaanid ning kinnitab kõik suuremad investeeringud, sealhulgas ka finantseerimise allikad. Lisaks on ettevõtte finantsosakond vastutav:

- vajadusel välise finantseerimise korraldamise ja finantseerimisega seotud suhtlemise eest;
- kuluarvestuse korraldamise eest;
- ettevõtte juhtkonna varustamise eest juhtimisotsuste langetamiseks vajalike finantsraportitega.

Ettevõtte on saanud Soome aktsionärilt pikaajalise laenu oma äritegevuse finantseerimiseks, mis kannab intressimäära 6 kuu EURIBOR ning millele lisatakse 2% suurune riskimarginaal.

Juriidilised küsimused

Nii ettevõtte kui tema tütarettevõtete õiguslaste küsimustega tegeleb ettevõtte jurist. Vajadusel kaasatakse teatud küsimuste lahendamiseks väline õigusnõustaja.

Personalijuhtimine

Ettevõtte personalijuhtimist korraldab personaliosakond. Personaliosakond täidab täies mahus personalijuhtimise ülesandeid, milleks on personali värbamine, personaliarvestus, dokumendihaldus ning teised personalijuhtimisega seotud valdkonnad (näiteks sisekoolituste planeerimine ja korraldamine).

Lisaks korraldab ettevõtte personaliosakond vajadusel tütarettevõtete personaliküsimusi. Tütarettevõtete personaliküsimused hõlmavad endas muuhulgas töötajate värbamist ning tööintervjuude läbiviimist. Üldreeglina on tütarettevõtete tavatöötajate palkamise otsustamine tütarettevõtete personalijuhi pädevuses (värbamine toimub vastava tütarettevõtte juhtkonna teadmisel ning heakskiidul). Keskastme spetsialistide palkamine on emaettevõtte personaliosakonna otsustada ning tütarettevõtete juhtkonna palkamine on omakorda emaettevõtte juhtkonna pädevuses. Samuti haldab personaliosakond tütarettevõtete personalialaseid dokumente (alates töölepingutega seotud personalidokumentide ettevalmistamisest ja puhkusearvestuse pidamisest kuni töölepingu lõpetamisega seotud dokumentide vormistamiseni).

Samuti on ettevõtte personaliosakonna ülesandeks korraldada ettevõtte ja tütarettevõtete töötajate koolitusi (näiteks juhendajate baaskoolitused, keelekoolitused). Koolitusvajadus kaardistatakse ja koolituse läbiviimine otsustatakse koostöös vastavate äriühingute juhtkondadega.

Personaliosakond tegeleb seega nimetatud kolme ettevõtte jooksvate personalialaste küsimustega, mille näideteks on arenguevestluste haldamine, juhtkonna nõustamine palgapoliitika osas, struktuurimuudatuste läbiviimine ning töökollektiivisestest konfliktide lahendamine.

Infotehnoloogia

Ettevõtte vastutab iseseisvalt oma infotehnoloogia valdkonna eest hõlmates nii tarkvara kui riistvara planeerimist, hangete korraldamist, võrgu haldamist ja arendamist ning tark- ja riistvara hooldust. Vajadusel ostetakse selleks teenuseid kolmandatelt osapooltelt. Ettevõttele kuulub tema poolt kasutatav riist- ning tarkvara.

Emaettevõtte kasutab järgmisi tarkvaraprogramme:

- „A“ – programm finantsfunktsioonide, logistika ning tootmise korraldamiseks;
- „B“ – programm personalijuhtimise ja palgaarvestuse korraldamiseks;
- „C“ – programm kontserni aruandluse korraldamiseks;
- „D“ – programm tootmise ning ladustamise korraldamiseks.

Lisaks korraldab ettevõtte oma tütarettevõtete infotehnoloogia haldamist. Infotehnoloogia haldamine hõlmab endas tulemüüride haldamist, e-kirja teenuseid ning serverite ja andmebaaside hooldust. Sidus- ning tütarettevõtted korraldavad riistvara vajaduste planeerimist, olemasoleva riistvara uuendamist ning infotehnoloogia seadmete osas investeeringute eelarvete koostamist iseseisvalt. Samuti otsivad tütarettevõtted sobiva riistvara tarnija, lepivad tarnijaga kokku tarnetingimused ning sõlmivad tarnelepingud. Hangitud riistvara ühendab võrku ning riistvarale installeerib vajaliku tarkvara tütarettevõtete infotehnoloogia osakonna töötaja.

2.2 Tootmine

Hanked

Ettevõtte logistikaüksus peab jälgima varude taset ning esitama ostutellimused õigeaegselt. Teatud toodete puhul mängib tootmises vajalike toorainete kättesaadavus ja toorainete õigeaegne tellimine olulist rolli, sest mõnede kemikaalide puhul on tegemist defitsiidiga.

Enamik tooraineid tellitakse sõlmitud ostulepingute alusel. Kui aga vastav kaubaleping peaks puuduma konkreetse tooraine osas, otsib ettevõtte iseseisvalt sobiva tarnija ning lepib temaga kokku tarnetingimused. Tarnija valiku eest vastutab varustusdirektor.

Ladustamine

Ettevõtte ladustab nii tooraineid kui valmistooteid oma laohoonetes. Laohooned asuvad Tallinna tootmiskompleksis. Samas korraldab ettevõtte toorainete vastuvõtu, varude säilitamise ja klienditellimuste komplekteerimist.

Mitme mitteseotud ettevõttega on sõlmitud erikokkulepped varude säilitamisel (nn. tarnijaladu), kes on võtnud endale kohustuse jälgida ja tagada operatiivselt vastavate toorainete kokkulepitud laovarude Tallinna laos.

Tootmise planeerimine

Ettevõtte toodab tootegruppidesse A, B, C ja D kuuluvaid tooteid. Tootmise planeerimine, toorainete hankimine ja tootmisprotsess on kõigi tootegruppide toodete tootmisel sarnane.

Ettevõtte vastutab ise tootmise planeerimise eest. Ettevõtte tootmisüksus koostab eelarvelise aastase tootmisplaani, mis põhineb nii emaettevõtte kui ka tütarettevõtete kommertsüksuste müügi prognoosidel.

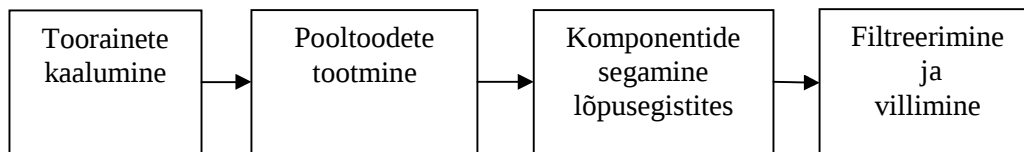
Tütarettevõtete koostatud aastased ostuprognoosid ei ole neile siduvad ehk kui tütarettevõtte tellib algselt planeeritust vähem, ei ole emaettevõttel õigus nõuda vähemtellitud osa eest kompensatsiooni.

Lisaks pikaajalistele tootmisplaanidele koostatakse nädala ning päevapõhiseid operatiivseid tootmisplaanide, arvestades laovarude seisu ja saadud tellimusi. Seejuures emaettevõtte vastutab tootmisprotsessi efektiivsuse eest.

Tootmine

Ettevõtte toodab tootegruppidesse A, B, C ja D kuuluvaid tooteid, mille puhul konkurentsieelis seisneb eelkõige omandatud kogemustes, mitte niivõrd tootmise sisseseades. Olulise konkurentsieelisenä toodab ettevõtte tootegrupi D peamist toorainet, mis määrab ära valmistoote peamised karakteristikud ning seega võimaldab hoida toodete kõrget kvaliteeti. Tootmine toimub ettevõtte tootmiskompleksis Tallinnas. Tootmisvahendid on kaasaegsed ning protsess on suures ulatuses automatiseeritud.

Toodete tootmisprotsess kujutab endast mitmeetapilist keemilist reaktsiooni kõrge temperatuuril. Sünteesiprotsess on perioodiline, ühe partii valmistamine võtab sõltuvana retseptist aega umbes 20-24 tundi.



Joonis 16. Toodete tootmise protsess (autori koostatud).

Toodete tootmine koosneb lihtsatest mehhaanilistest protsessidest, kus tooraine segatakse teiste komponentidega. Tootmisprotsess ja nõuded tootmisruumidele on rangelt reguleeritud seadustega. Ettevõtte vastutab selle eest, et tootmisprotsess ja tootmisvahendid oleks kooskõlas Eesti Vabariigi seadustega.

Tootmisvahendid ja –sisseseade kuuluvad ettevõttele, mis ostetakse üldjuhul kolmandatelt osapooltelt. Ettevõttel on oma hooldusüksus, kes tegeleb tootmisliinide tavapärase hooldusega. Vajadusel kasutatakse hooldus- või remonditöödel kolmandatest osapooltest teenusepakkujaid. Tootmisvahendite hoolduse ja remondiga seotud kulutused jäävad ettevõtte kanda. Ettevõtte vastutab oma toodete kvaliteedikontrolli ning vaidluste ja reklamatsioonide tarbeks tootmispartii näidiste säilitamise eest.

Pakkimine ja markeerimine

Pakkimise ja markeerimise protsess on osadel tootmisliinidel täielikult automatiseeritud, samal ajal kui teistel tootmisliinidel läheb vaja ka käsitsitööd. Ettevõtte pakib oma toodangu ise.

Kemikaalide markeerimine on reguleeritud seadustega ja ettevõtte kohustus on garanteerida, et etiketid oleksid kooskõlas seaduses nõutuga. Kui tooteid valmistatakse teistele kontserniettevõtetele, siis pakendi ning etikettide kujundamise kohustus lasub tellijal. Kontsernisiseselt müüdavate toodete taara tellitakse müügiprognooside põhjal, mille esitab vastav kontserniettevõtte.

Logistika

Üldreeglina korraldab sisseostetud toorainete transpordi ning kannab transpordiga seotud kulud hankija. Transporditeenust ostetakse sisse kolmandatelt osapooltelt.

Tootearendus

Tootearendus on oluline konkurentsieelise saavutamisel. Peamine konkurentsieelis seisneb toodete retseptides ja tootmistehnoloogias. Tootearenduse eesmärgiks on parandada toodete retsepte selleks, et:

- saavutada toodete paremad näitajad,
- arendada keskkonnasõbralikumaid tooteid,
- saavutada kulude kokkuhoidu (näiteks asendades olemasolevad komponendid efektiivsematega).

Oma tegevusaja jooksul on ettevõtte välja töötanud väärtusliku oskusteabe. Tootearendusüksuse peamiseks ülesanneteks on koostada ja ajakohastada toodete retsepte ning regulaarselt läbi viia toodete kvaliteedikontrolli.

Kolmandatele osapooltele müüdud toodete retseptid on väljakujunenud tegevusaja jooksul, kohandades neid pidevalt vastamaks nõudlusele. Seega võib väita, et kolmandatele osapooltele müüdud toodete tootearendus teostatakse üldreeglina ettevõtte poolt. Kontsernisiseselt müüdavate toodete retseptid saadakse tavaliselt tellijalt, kuid ettevõtte vaatab need üle ja teeb vajadusel ettepaneku muudatusteks.

2.3 Müük ja turundus

Müügiüksused

Ettevõtte müügiüksused tegelevad nii igapäevaste ülesannetega (näiteks klientide ostutellimuste vastuvõtt, müügisaadetiste komplekteerimise järgimine, arvete väljastamine) kui ka peavad klientidega hinnaläbirääkimisi ning otsustavad müügistrateegiate üle.

Läti ja Leedu turgudel vastutavad turundustegevuse eest tütaretevõtted, kes edendavad seal ettevõtte müüki vastavate tegevussuundade osas.

Müügi protsess

Tootegruppide A, B, C ja D toodete müügi protsessid on sarnased ning kõikide tootegruppide toodete puhul on tütaretevõtetel müügi tegevuses suhteliselt lai tegevusvabadus. Tütaretevõtetel on õigus otsustada hinnapoliitika, uute klientide valiku ja klientide krediitlimitide üle ning samuti selle üle, kas olla kvaliteedi- või hinnaliider.

Kliendid saavad müügitellimused ettevõtte Tallinna kontorisse või kontserniettevõtete juures asuvasse müügiüksustesse. Paljudel juhtudel ei müü ettevõtte tooteid lõppklientidele ning suur osa müügist teostatakse seetõttu läbi edasimüüjate. Tootegrupi D toodete puhul on otsemüükide osakaal ärikliendist tarbijatele suurem. Edasimüüjad on kohustatud ettevõtte tooted välja ostma ning ettevõtte ei ole kohustatud neile maksma kompensatsiooni seisma jäänud varude eest.

Ettevõtte müüb ja tarnib tütaretevõtetele peamiselt valmistooteid. Toodangu müügi tehingutes ei täida ettevõtte olulisi toodete müügi ga seotud müügi- ega turundusfunktsioone. Läti või Leedu tütaretevõttest ostja kannab seisma jäänud varudega seotud kulud ja ei saa emaetevõttelt seisma jäänud varude eest kompensatsiooni. Samuti ei kata emaetevõtte turundus ja müügi kulusid, mis on seotud toodete edasimüügi ga vastavatel turgudel.

Arvete koostamine

Ettevõtte koostab klientidele arved, mille maksetähtaeg on 30 päeva. Arvete väljastamine toimub Tallinnas. Toodetud toodangu müügi arved kontserniettevõtetele koostatakse saadetise põhiselt ning arvete maksetähtaeg on üldjuhul 90 päeva. Samas pakutakse klientidele lisafinantseerimist panga faktooringu kaudu, mis võimaldab pikemaid maksetähtaegu.

Turundus

Ettevõtte kommertsüksus vastutab toodete turundustegevuse eest. Ettevõtte otsustab millal ja milliseid kampaaniaid korraldada. Tootegruppidesse A, B ja C kuuluvate toodete osas kasutatakse üldjuhul välja töötatud televisiooni kommertsklippe ja turundusmaterjale.

Tütarettevõtetel on õigus emaettevõtte ideede ja kampaaniate hulgast välja valida need, mis sobivad kõige paremini kohalikule turule. Vastutasuks peavad tütarettevõtted kõik enda valmistatud televisiooni kommertsklipid tegema kättesaadavaks emaettevõttele.

Tootegruppi D kuuluvate toodete turundustegevus on üsna piiratud. Turunduskampaaniate asemel pööratakse rohkem tähelepanu klientidele tehnilise oskusteabe jagamisele ja kliendisuhte hoidmisele ning arendamisele.

2.4 Riskid

Allpool on toodud peamised riskid, millega ettevõtte oma majandustegevuses kokku puutub.

Tururisk

Ettevõtte on kõrgekvaliteetsete toodete tootja. Hinna õigustamiseks on oluline väärtusliku kaubamärgi olemasolu, kõrge kvaliteedi säilitamine ja pidev toodete arendamine. Alati on olemas oht, et konkurendid kopeerivad ettevõtte enammüüdavate toodete retsepte või tootmisprotsesse. Sellest hoolimata saab riski lugeda suhteliselt madalaks, sest täpse tehnoloogilise protsessi lahtimõtestamine on küllalt keeruline.

Ettevõtte kannab tururiski Eesti, Läti ja Leedu turgudel, kus ta müüb oma tooteid kolmandatele osapooltele.

Tootmisriskid

Peamised tootmisega seotud riskid on:

- tooraine puudujääk,
- tulekahju risk tootmistsehhides ja ladudes,

- keskkonnakahjustuse risk tingituna võimalikest leketest ja mahavooludest,
- tööjõu puudus kõrghooajal,
- toodete kvaliteet.

Tooraine puudujääk on seotud rangemate keskkonnavalaste seadustega, mille tulemusel on teatud toorainete defitsiit oluliselt suurendanud toorainete hinda ja raskendanud kättesaadavust. Lisaks on tootmisprotsess tuleohtlik, mistõttu ettevõtte on pidevalt investeerinud tootmiskompleksi ohutusse.

Ettevõtte poolt toodetud toodangu tarbimisel on hooajaline iseloom. Kõrghooajal (suvel) töötavad tootmisüksused 1,5 vahetuses ning ettevõtte võtab tööle hooajatöölisi. Isegi siis võib olla raske täita kõiki müügitellimusi.

Alati on olemas risk, et müüdud toodete kvaliteet ei vasta esitatud nõuetele. Selleks kontrollitakse regulaarselt oma toodete kvaliteeti ja hoitakse alles tootmispartiide näidiseid võimalike vaidluste jaoks. Toodete kvaliteet tootegruppi D kuuluvate toodete puhul.

Logistika ja varude riskid

Varude risk on peamiselt seotud seisma jäänud varudega. Ettevõtte võib teatud toodete tootmise lõpetada või olemasolevaid retsepte muuta. Praktikas ei ole seisma jäänud varud ettevõttele siiski oluline kulu.

Tooraine hilinenud tarne risk on oluline eriti kõrghooajal, mil isegi väikesed viivitused võivad põhjustada olulisi katkestusi tootmisprotsessis.

Ettevõtte varudes olevad valmistooted ei nõua üldreeglina allahindamist, sest neil on pikk aegumistähtaeg.

Krediidirisk ja valuutarisk

Laekumata arved jäävad ettevõtte kuluks, kuid üldreeglina ei ole kulu suurus oluline võrreldes müügituluga.

Üldreeglina teostatakse valmistoodangu müügid eurodes. Kuigi enamus hanked teostatakse eurodes, toimub teatud osa tarneid ka teistes välisvaluutades, mistõttu kannab ettevõtte valuutakursi riski.

2.5 Varad ja ettevõtte äritegevuse klassifitseerimine siirdehindade tarbeks

Ettevõtte omab tootmiskompleksi ja kontorihoonet Tallinnas. Retseptid ja tehnoloogiline oskusteave on ettevõtte intellektuaalne omand. Eesti seaduste kohaselt ei saa retsepte juriidiliselt registreerida. Seega sisaldavad lepingud töötajatega konfidentsiaalsuse sätet. Samuti on retseptidega seotud oluline oskusteave patenteerimata. Kõik ettevõtte poolt kasutatavad kaubamärgid on registreerinud tema enda nimel.

Ülaltoodud ettevõtte tegevusanalüüsi põhjal võib ettevõtet iseloomustada kolmandatele osapooltele müüdud toodangu osas täisriskiga tootjana. Ettevõtte poolt toodetud ja kontsernisiseselt müüdud toodangu osas on ettevõtte klassifitseeritav lepingulise tootjana.

Lisa 5. Väliste võrdlusandmete otsingu näidisanalüüs

VÄLISTE VÕRDLUSANDMETE OTSING

Võrreldavate ettevõtete otsimisel kasutati Amadeus andmebaasis olevaid finantsandmeid ja muud avalikult kättesaadavat informatsiooni.

Amadeus on avalikult kättesaadav andmebaas, mida haldab Bureau van Dijk ning mis sisaldab endas andmeid Euroopa ettevõtete kohta. Amadeus hõlmab rohkem kui 15,6 miljoni avaliku ja erasektori ettevõtte andmeid kattes 43 Euroopa riiki.

Amadeus andmebaas võimaldab ligipääsu üle kolme miljoni ettevõtte andmetele, millised on klassifitseeritud kolme gruppi – väga suured, suured ning keskmise suurusega ettevõtted.

Ettevõtted klassifitseeritakse ülalmainitud gruppidesse lähtuvalt alljärgnevatest kriteeriumitest:

- a) Ettevõtte klassifitseeritakse väga suureks, kui viimane vastab vähemalt ühele alljärgnevast kriteeriumist:
 - müügitulu ületab 100 miljonit eurot,
 - varade maht ületab 200 miljonit eurot,
 - töötajate arv ületab 1 000 töötajat,
 - börsil noteeritud ettevõtted.
- b) Ettevõtte klassifitseeritakse suureks, kui viimane vastab vähemalt ühele alljärgnevast kriteeriumist:
 - müügitulu ületab 10 miljonit eurot,
 - varade maht ületab 20 miljonit eurot,
 - töötajate arv ületab 150 töötajat,
 - ei ole klassifitseeritud väga suurena.
- c) Ettevõtte klassifitseeritakse keskmise suurusega ettevõtteks, kui viimane vastab vähemalt ühele alljärgnevast kriteeriumist:
 - müügitulu ületab 1 miljonit eurot,

- varade maht ületab 2 miljonit eurot,
- töötajate arv ületab 15 töötajat,
- ei ole klassifitseeritud väga suure ega suurena.

Üldreeglina väliste võrdlusandmete otsingus ei kasutata Amadeusi andmebaasis ettevõtteid, kes on klassifitseeritud kui väikese suurusega ettevõtted (st. ettevõtted, kes ei ole klassifitseeritud kui väga suured, suured ning keskmise suurusega ettevõtted lähtuvalt ülalmainitud kriteeriumitest), sest tuleneval klassifitseerimise kriteeriumitest jäävad väikese suurusega ettevõtted juba liialt väikeseks ning tihtipeale ei ole võrreldavad kontserni suurusega, kellele väliste võrdlusandmete otsing koostatakse.

Lisaks tuleks kindlasti ära märkida millist Amadeusi versiooni väliste võrdlusandmete otsinguks kasutati, sest see loob võimaluse otsingu regenereerimiseks ja kontrollimiseks. Amadeusi andmebaasi uuendatakse igakuiselt mistõttu võivad muutuda ka andmebaasis sisalduvad andmed. Käesoleva lisa koostamiseks on kasutatud Amadeusi andmebaasi uuendust nr. 208 jaanuarist 2012.

1. Võrreldavate ettevõtete valik Amadeusi andmebaasist

Võrreldavate ettevõtete valimi koostamiseks kasutati Amadeusi andmebaasi, millest valiti Euroopas asutatud ettevõtted, kelle põhitegevusalaks oli finants-, infotehnoloogiliste- ning turundusteenuste osutamine (NACE Rev. 2. kood 6920 – Accounting, bookkeeping and auditing activities; 6202 – Computer consultancy activities ning 7311 – Advertising agencies).

Valimi koostamist alustati esmalt võrreldavate ettevõtete otsimisega Eestist. Põhjusel, et Amadeusis sisalduvad andmed ei andnud ainult Eestipõhise valimi puhul piisavalt usaldusväärset valimit, laiendati valimit Balti riikide põhiseks. Algse valimi suuruseks nimetatud kriteeriumite rakendamise tulemusena kujunes 342 ettevõtet.

Välise võrdlusandmete otsingus kasutati võrreldavate ettevõtete leidmiseks lisaks tegevusala koodile ja geograafilisele piirkonnale veel alljärgnevalt nimetatud otsingukriteeriume:

Tegevusaktiivsus

Valimist eemaldati mittetegutsevad ettevõtted. Ettevõtted, kelle tegevusaktiivsus oli märgitud teadmata, kaasati edasisse analüüsi.

Seotus

Valimist eemaldati kontserniettevõtted. Kontsernisisestes tehingutes rakendatud hinnad võivad erineda turuväärtuse põhimõttest ja seetõttu ei pruugi kontserniettevõtte finantstulemuste põhjal leitud suhtarv väljendada turutingimustel teenitavat kasumlikkust.

Müügitulu

Valimist välistati ettevõtted, kelle viimase majandusaasta müügitulu ületas miljonit eurot. Liialt kõrge müügituluga ettevõtted eemaldati valimist, sest nende ettevõtete kulubaas ning äritegevuse ulatus ei ole võrreldav ettevõtte ärimudeliga ning tema poolt osutatavate teenusmahtudega.

Ülalmainitud valikukriteeriumite rakendamise tulemusena kujunes emaettevõttega võrreldavate ettevõtete valimi suuruseks 43 ettevõtet.

2. Võrreldavate ettevõtete manuaalne valik

Täiendavalt vaadati üle kõigi valimisse jäänud ettevõtete finantstulemused, tegevusala kirjeldus ning internetis avalikult kättesaadav informatsioon tagamaks, et valimisse jäänud ettevõtete puhul on tegemist sõltumatute võrreldavate finants-, infotehnoloogiliste- ning turundusteenuste osutajatega.

Manuaalsel valikul eemaldati valimist avalikult kättesaadava informatsiooni põhjal seotud isikud ning ettevõtted, kelle kohta puudus tegevusinformatsioon või tegevusala ei olnud võrreldav emaettevõtte äritegevusega, näiteks osutati lisaks suures ulatuses teenuseid teisest valdkonnast.

Manuaalse valiku tulemusena eemaldati valimist 21 ettevõtet ning manuaalse valiku rakendamise tulemusena kujunes lõpliku valimi suuruseks 22 ettevõtet.

3. Statistiline analüüs

Võrdlusandmete otsingu viimane etapp seisneb valimisse kuuluvate ettevõtete finantsandmete analüüsis, mille tulemusena arvutati välja iga ettevõtte lõikes ärikasumi suhe kogukuludes. Kogukulud leiti lahutades müügitulust ärikasumi. Saadud tulemuste põhjal arvutati välja vajalikud statistilised näitajad.

Turuhinna vahemik

Siirdehindade analüüsi eesmärk on määrata seotud osapoolte vahelise tehingu turuväärtus. Samas on ilmne, et turutingimused muutuvad pidevalt ning siirdehindade analüüsi raames ei ole võimalik tuvastada kõiki mitteseotud osapoolte vahel teostatud võrreldavaid tehinguid.

Seetõttu ei ole üldreeglina võimalik leida teenuse või kauba turuhinda ühe konkreetse hinnana, vaid turuhind väljendub hinnavaheemikus. Hinnavaheemik on põhjendatud asjaoluga, et sõltumatud osapooled võivad sarnaseid tehinguid teostada erinevate hindadega.

Seetõttu märgib OECD juhendi punkt 1.45, et kõik vastavas hinnavaheemikus olevad väärtused peaksid olema võrdse usaldusväärtusega ja maksumaksja peaks olema õigustatud kontrollitud tehingus rakendama igat hinda, mis jääb nimetatud turuhinna vahemikku.

Turuhinna vahemiku määramine

Turuhinna vahemik on määratletud käesolevas analüüsis alumise ja ülemise kvartiili vahemikuna. Kvartiilide vahemikuga kõrvaldatakse valimist äärmuslikud tulemused, mis võivad olla tingitud erandlikest tehingutingimustest või turusituatsioonidest ning suurendatakse seeläbi analüüsi usaldusväärsust.

Alumine kvartiil on statistiline näitaja väärtusega q , mis jaotab korrastatud rea elementide väärtuste järgi viisil, mille kohaselt 25% rea elementide väärtustest jäävad madalamaks (või on võrdsed) väärtusest q ning 75% rea elementide väärtustest on suuremad kui väärtus q .

Mediaan on statistiline näitaja väärtusega m , mis poolitab korrastatud rea elementide väärtuste järgi viisil, mille kohaselt 50% rea elementide väärtustest jäävad madalamaks (või on võrdsed) kui m ning 50% rea elementide väärtustest on suuremad kui m .

Ülemine kvartiil on statistiline näitaja väärtusega u , mis jaotab korrastatud rea elementide väärtuste järgi viisil, mille kohaselt 75% rea elementide väärtustest jäävad madalamaks (või on võrdsed) väärtusest u ning 25% rea elementide väärtustest on suuremad kui väärtus u .

Lisaks äärmiste tulemuste kõrvaldamisele valimist on analüüsi koostamisel arvutatud võrreldav suhtarv kuni viie aasta finantsandmete põhjal. Mitme aasta finantsinformatsioonile tuginemine võimaldab vähendada võimalikke ühe aastaga seotud mõjusid ettevõtete majandustulemustes.

Statistilise analüüsi käigus arvutati välja kasumimarginaal iga valimis oleva ettevõtte kohta perioodi 2007. aastast kuni 2011. aasta finantsandmete alusel.

Võrreldav finantssuhtarv ning turuhinna vahemik

Valimisse jäänud ettevõtete finantstulemuste põhjal arvutati iga ettevõtte lõikes ärikasumi suhe kogukuludesse, millest viimane leiti lahutades müügitulust ärikasumi.

Finantssuhtarvu arvutamisel lähtuti järgmisest valemist:

$$\text{Kasumimarginaal} = \frac{\text{Ärikasum}}{\text{Müügitulu} - \text{Ärikasum}} \times 100\%$$

Võrdlusandmete analüüsi põhjal teenisid Baltikumi sõltumatud võrreldavad ettevõtted perioodil 2007 – 2011 finants-, infotehnoloogiliste- ning turundusteenuste osutamisest kasumimarginaali, mille alumise kvartiili ja ülemise kvartiili väärtused olid vastavalt 2,68% ning 8,42%. Kasumimarginaalide mediaani väärtus oli 4,73%. Täpsem ülevaade statistilistest tulemustest on toodud järgneval leheküljel olevas tabelis.

Tabel 9. Väliste võrdlusandmete otsingu tulemused finants-, infotehnoloogiliste- ja turundusteenuste osutamisest kujunenud kasumimarginaalide osas.

Ettevõtte	2011	2010	2009	2008	2007
UAB Lukrecijos Reklama	18,65%	19,96%	18,52%	14,58%	14,72%
Inspe	7,81%	-27,76%	-10,86%	-0,08%	13,19%
UAB Aga Cad	6,91%	2,90%	1,13%	9,35%	8,24%
UAB Age Reklama	5,91%	3,90%	2,31%	6,18%	1,49%
UAB Provisus	2,67%	2,65%	7,33%	1,90%	0,82%
UAB Tarela	4,21%	-	-	6,57%	-
Cbb Konsultaciju Birojs SIA	-5,99%	0,42%	6,67%	5,77%	3,36%
Goleks SIA	4,21%	4,74%	7,14%	6,50%	6,90%
Konsorts SIA	22,05%	18,51%	16,31%	12,74%	18,97%
Lsv Klubs SIA	-	27,82%	32,15%	34,67%	23,81%
Magnumnt SIA	5,67%	3,40%	3,43%	1,81%	0,44%
Nrj Reklama SIA	4,74%	3,55%	3,07%	2,38%	2,85%
Ppd Mp SIA	14,02%	24,76%	17,61%	18,92%	-
UAB Delantera	1,30%	5,67%	2,68%	2,85%	3,45%
UAB Jungtine Auditoriu Kontora	-	-0,22%	5,30%	4,53%	4,99%
UAB Optivita	4,53%	2,41%	2,31%	2,50%	2,60%
Apskaitos Ir Kontroles UAB	3,04%	3,85%	6,32%	9,53%	8,97%
UAB Audifina	-3,26%	-4,03%	3,01%	5,78%	9,95%
UAB Reklamos Vizija	5,70%	9,32%	6,60%	3,58%	3,60%
UAB Viena Saskaita	4,73%	3,86%	5,42%	4,16%	3,16%
Infodisk M SIA	-11,44%	-1,45%	4,76%	2,81%	4,36%
UAB Tezaurus Auditas	-0,46%	10,47%	9,33%	7,19%	8,18%
Valimi suurus	20	21	21	22	20
Alumine kvartiil	2,33%	2,41%	3,01%	2,82%	3,08%
Mediaan	4,63%	3,85%	5,42%	5,78%	4,68%
Ülemine kvartiil	6,16%	9,32%	7,33%	8,81%	9,22%

Allikas: (Andmebaas Amadeus); autori arvutused.

Lisa 6. Siirdehindade dokumentatsiooni ülesehituse näidis

Siirdehindade dokumentatsioon peaks koosnema järgmistest osadest:

1. Lühikokkuvõte - Lühikokkuvõtte all tuleks anda lühike ülevaade ettevõtte taustast ning põhiseisukohad ettevõtte tehingute turuväärtuse põhimõttele vastavuse määramisest.
2. Sissejuhatus - Sissejuhatuses tuleks anda vastus küsimusele miks sellist dokumentatsiooni koostatakse, millistele õigusaktidele tuginetakse ja kellele esitamiseks on dokumentatsioon mõeldud. Samuti tuleks sissejuhatuses anda ülevaade dokumentatsiooni eesmärgist ning ulatusest.
3. Ettevõtte analüüs - Ettevõtte analüüsi all tuleks anda ülevaade kontserni ajaloost ning taustast, samuti ettevõtte äritegevusest, ettevõtte struktuurist, äristrateegiatest, peamistest riskidest ning kasutatud varadest.
4. Tööstusharu analüüs - Tööstusharu analüüsi all tuleks anda ülevaade tööstusharu kohta konkreetses geograafilises regioonis, tegevusvaldkondadest ja valdkondade kasumlikkuse näitajatest, konkurentsieelistest ning riskidest.
5. Tehingud seotud isikutega - Siinkohal tuleks koostada ülevaade seotud isikute vahel toimunud tehingutest.
6. Ettevõtte tegevusanalüüs - Tegevusanalüüsi käigus kaardistatakse milliseid ülesandeid täitis ja milliseid riske võttis konkreetne ettevõtte seotud isikute vahelises tehingus ning millises mahus oli ülesannete täitmiseks vaja kasutada varasid.
7. Siirdehindade määramise meetodi valik - Meetodi valiku puhul tuleks anda kõigepealt ülevaade siirdehindade turuväärtuse määramise võimalikest meetoditest. Seejärel tuleks põhjendada milliseid meetodeid siirdehinna määramiseks kaalutakse ning milline välja valitakse ning miks.
8. Siirdehindade määramise meetodi rakendamine – Siinkohal tuleks anda täpne ülevaade, kuidas siirdehind kujuneb tehingute lõikes.

9. Finantsanalüüs – Finantsanalüüsi käigus tuleks kontrollida leitud siirdehindade
korrektsus veelkord üle.

SUMMARY

DETERMINING TRANSFER PRICES AND RELATED PROBLEMS IN ESTONIA

Martin Lehtis

The main purpose of every company is to earn profit. One opportunity for multinational corporations to reduce corporate income tax is to build up intra-group pricing policy in a way that group companies established in countries with high corporate income tax rate are earning no or low taxable income whereas companies located in territories with low corporate income tax rate are making considerable profit. This could be achieved by charging high price from companies suffering high corporate income tax rate for intra-group services and goods. Alternatively, the group companies established in territories with high corporate income tax rate could provide services or sell goods for a low price to group companies with low corporate income tax rate. As a result, the profit earned by companies established in territories having high corporate income tax rate is transferred in the form of transfer prices to companies enjoying low tax rate. As a consequence, the profit earned by companies suffering high corporate income tax rate is transferred to countries having low corporate income tax and the profit is thereafter taxed with a low corporate income tax rate instead of high.

In order to provide remedy, arm's length principle has proposed as a guidance to establish transfer prices for tax purposes. It is required that the inter-company transactions are carried out at market price. The market price is defined as a price under which the same transaction would have carried out between independent parties. Majority of the developed countries have accepted the arm's length principle as fundamental postulate in building up their domestic transfer pricing regulation.

Estonian new Transfer Pricing Regulation became effective from 1st January 2007. It relies strongly on the principles laid down by OECD Transfer Pricing Guidelines

("OECD Guidelines"). Transfer Pricing Regulation applies to all transactions conducted by an Estonian company with its related parties. As an important amendment, domestic transactions conducted between Estonian related parties are also subject to the Transfer Pricing Regulation.

OECD Guidelines as well as Estonian Transfer Pricing Regulation have proposed five different methods of calculating the transfer price for tax purposes. The methods are: comparable uncontrolled price method, resale price method, cost plus method, profit split method and transactional net margin method. The first three of the methods are considered to be traditional and the last two alternative methods. In addition, taxpayers may use some other indirect transfer pricing method that would substantiate the arm's length nature better than aforementioned methods. However, taxpayers must be able to justify the other method used.

The procedure of transfer pricing starts with an analysis of taxpayer's activities that provides guidance on the competitive position of the taxpayer outlining its strengths and weaknesses. Secondly, the analysis of general economic conditions should be performed. The purpose of the economic analysis is to get an understanding of the specific business area where taxpayer operates. Thirdly, functional analysis should clarify how functions, risks and assets are divided between different parties of the transaction. As a general rule, the party of the transaction who performs the main functions, bears most significant risks and utilises the main assets should also earn the highest profit. The results derived from the functional analysis are an input for selecting the transfer pricing method. It is often difficult to select the method reflecting closest the arm's length principle. After the method is selected, a search of comparable transactions should be conducted and finalised with the calculation of the transfer price of the controlled transaction. The procedure of transfer pricing follows with controlling analytically the correctness of the transfer price and documenting the whole procedure.

Master thesis includes at a theoretical level a clarification of Estonian transfer pricing regulation and its application, at the same time explaining transfer pricing history, selection and application of methods and illustrative procedure approach. The empirical part of the master thesis aims to identify which are the most common problems in

implementing the transfer pricing regulation in Estonia and to find possible solutions to these problems. The empirical part of the master thesis relies on the qualitative study conducted by the author that includes 47 different group entities where executive personnel were interviewed. Interviewees included chief executive officers and chief financial officers as well as chief accountants and business unit officers.

From the study author found the following problems in applying transfer pricing regulation in Estonia:

1. Lack of guidelines and assistance from the Tax and Customs Board of Estonia – one of the biggest problems is lack of easily understandable transfer pricing guidelines. In addition, the assistance provided by Estonian Tax and Customs Board is regarded as poor.
2. Determining the related parties – entities do not manage to determine the related parties. The situation worsened when mutual economic interest was brought into the notion of related parties.
3. Finding comparable information – the nature of arm's length involves the use of internal as well as external comparable information but entities find it difficult to get similar comparables.
4. Selection and application of transfer pricing methods – entities do not have the knowledge of how the transfer pricing methods should be selected and applied.
5. Drafting the transfer pricing documentation – entities do not have the knowledge of how the transfer pricing documentation should look like, when the documentation should be prepared, which time period it should include and when the documentation should be updated.

The master thesis includes an analysis of an abstract Estonian taxpayer how the procedure of determining transfer prices should be implemented based on the principles laid down on Estonian Transfer Pricing Regulation. The analysis includes three controlled transactions that are sale of goods, provision of management services and financing arrangement.

The empirical part includes various problems that rose in connection with deciding which transfer pricing method to select, how it should be applied and compared with arm's length nature, and as a result, hypothetically correct transfer prices were reached. The multi level approach discussed in the empirical part, which takes into account various transfer pricing methods, should be the basis for the companies' management as regards how to apply the general principles of the transfer pricing and illustrate the application and documentation of transfer prices.

Further attention could be paid to problems related to other transactions between related parties which were not discussed in this master thesis. However, the multi level approach should be able to help to solve these problems.