



Vaasan yliopisto  
UNIVERSITY OF VAASA

Karoliina Kiiskinen

## **Pilvipalveluliiketoiminnan siirtohinnoittelu**

Toimintoanalyysi ja siirtohinnoittelumenetelmien soveltuvuus

Laskentatoimen ja rahoituksen akateeminen yksikkö  
Talousoikeuden pro gradu -tutkielma  
Kauppatieteiden maisteriohjelma

Vaasa 2024

---

**VAASAN YLIOPISTO****Laskentatoimen ja rahoituksen akateeminen yksikkö**

<b>Tekijä:</b>	Karoliina Kiiskinen		
<b>Tutkielman nimi:</b>	Pilvipalveluliiketoiminnan siirtohinnoittelu : Toimintoanalyysi ja siirtohinnoittelumenetelmien soveltuvuus		
<b>Tutkinto:</b>	Kauppätieteiden maisteri		
<b>Oppiaine:</b>	Talousoikeus		
<b>Työn ohjaaja:</b>	Juha Lindgren		
<b>Valmistumisvuosi:</b>	2024	<b>Sivumäärä:</b>	102

---

**TIIVISTELMÄ:**

Siirtohinnoittelu on kansainvälisen verotuksen osa-alue, joka keskittyy liiketoiminnan voittojen oikeudenmukaiseen allokontiin etuyhteysosapuolten välillä. Etuyhteysosapuolia ovat esimerkiksi konserniyhtiöt. Voittot tulee jakaa markkinaehtoisesti osapuolten riskien, varojen ja toimintojen suhteessa. Pilvipalveluliiketoiminnassa tarjotaan hajautettuja tietojenkäsittelyresursseja skaalautuvina tilauspohjaisina ja laiteriippumattomina palveluina. Siirtohinnoittelu on itsessään vaikea aihealue ja tietoteknologian sekä pilvipalveluiden hinnoittelu tuo siirtohinnoitteluun myös omalaatuisia haasteita

Suomessa siirtohinnoittelusäännös on kirjattu tuloverotuksessa VML 31 pykälään. Suomen verosopimukset noudattavat pitkälti OECD:n malliverosopimusta ja malliverosopimuksen kommentaaria voidaan käyttää apuna myös niiden tulkinnassa. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet käsittelevät malliverosopimuksen siirtohinnoittelua koskevaa 9 artiklaa ja niillä on katsottu olevan kansainvälisen standardin asema. EU-oikeudessa ei ole suoranaisesti siirtohinnoittelua koskevaa sääntelyä, mutta komissio julkaisi 2023 siirtohinnoittelua koskevan direktiiviehdotuksen.

Tässä pro gradu -tutkielmassa keskiössä on tarkastella, miten nykyiset siirtohinnoitteluohjeistukset soveltuvat pilvipalveluliiketoimintaan kokonaisuutena sekä tunnistaa pilvipalveluntarjoajien kohtaamia erityisiä juridisia haasteita ja analysoida, miten nykyiset siirtohinnoittelumenetelmät vastaavat näihin haasteisiin. Käsitellyssä keskeisessä osassa on toimintoanalyysi ja menetelmänvalinta, sekä liiketoiminta-alan vaikutukset niihin. Tutkielmassa tarkastellaan pilvipalveluiden siirtohinnoittelua kansainvälisten, kansallisten ja EU-oikeudellisten lähteiden valossa.

Pilvipalveluliiketoiminnan toimintoanalyysissä voidaan tunnistaa toimintaan liittyviä ainutlaatuisia haasteita ja riskejä, kuten teknologian nopean kehityksen tuomat haasteet sekä tietoturvaan ja avainhenkilöihin liittyvät riskit. Aineettoman omaisuuden, kuten sovellusten, arvostaminen on hankalaa ja yleisesti pilvipalvelutoiminnan korkea integroituneisuus ja maantieteellinen rajoittomuus vaikeuttaa siirtohinnoittelua. Siirtohinnoitteluun alalla tuo haastetta myös tuotteiden ainutlaatuisuuden ja vertailukelpoisten transaktioiden puute. Perinteisten siirtohinnoittelumenetelmien voidaan kuitenkin katsoa soveltuvan joihinkin pilvipalvelutransaktioihin, mutta voittopohjaiset menetelmät vaikuttavat olevan yleisesti parempia pilvipalveluliiketoiminnan ominaisimpiin transaktioihin.

Suomen oikeuskäytännössä on tunnistettu voitonjakomenetelmien mahdollinen soveltuvuus aineettomien hyödykkeiden käytön hinnoitteluun palveluliiketoiminnassa. Sisäisissä sovelluskehitysprojekteissa tarkoituksenmukaiseksi on katsottu kehityskustannusten laskuttaminen palveluveloitujärjestelmän mukaisesti, jos aineettoman omistusta ei ole tarkoitus jakaa osapuolten kesken. EU:n oikeuskäytännössä arvioinnissa keskeistä on se, vastaako maksun taso yhtiön todellista panosta liiketoimintaan ja kuvastaako se riittävällä tasolla liiketoiminnan arvoon tuotua

panosta sekä miten nämä kaksi näkökulmaa voidaan todistaa. Yleinen konsensus on ollut, että siirtohinnoittelumenetelmä voidaan katsoa sopimattomaksi vain silloin, kun se ei johda markkinaehtoiseen tulokseen.

---

**AVAINSANAT:** siirtohinnoittelu, kansainvälinen vero-oikeus, pilvipalvelut, verkkopalvelut, tulovero, vero-oikeus, talousoikeus, kansainvälinen talousoikeus

## Sisällys

1	Johdanto	8
1.1	Tutkielman tausta	8
1.2	Tutkimusmetodi ja rajaukset	11
1.3	Eteneminen	14
2	Lähdeaineisto	16
2.1	Oikeuslähdeoppi	16
2.2	EU vero-oikeus	18
2.2.1	Yleiset periaatteet	18
2.2.2	Siirtohinnoittelu EU-oikeudessa	19
2.3	Kansainvälinen vero-oikeus ja kansainväliset lähteet	21
2.3.1	Verosopimukset	21
2.3.2	OECD:n siirtohinnoitteluohjeet	23
2.3.3	BEPS	24
2.4	Kansallinen vero-oikeus	25
2.4.1	Siirtohinnoittelusäännös	25
2.4.2	Siirtohinnoitteluoikaisu	28
3	Pilvipalveluliiketoiminnan toimintoanalyysi	30
3.1	Yleisesti siirtohinnoitteluprosessista	30
3.2	Tarkasteltava liiketoimintaympäristö	32
3.2.1	Liiketoimintamallit	32
3.2.2	Hinnoittelu	34
3.3	Toiminnot	34
3.4	Riskit	37
3.5	Varat	41
3.6	Liiketoimet siirtohinnoittelun näkökulmasta	43
3.6.1	Yleisesti	43
3.6.2	Pilvipalveluliiketoiminnan aineelliset transaktiot	46
3.6.3	Aineettoman omaisuuden transaktiot	47
3.6.4	Operatiiviset palvelut	50

3.6.5	Myyntitoiminta	53
3.6.6	Tuotekehitys ja valmistustoiminta	56
4	Siirtohinnoittelumenetelmän valinta	58
4.1	OECD:n siirtohinnoittelumenetelmät	58
4.2	Menetelmien soveltuvuus pilvipalveluihin	62
4.2.1	Perinteiset menetelmät	62
4.2.2	Voittopohjaiset menetelmät	67
4.2.3	Muut menetelmät	69
4.3	Näkökulmia Suomen oikeuskäytännössä	70
4.3.1	Rojaltituotot - KHO 2021:127	70
4.3.2	Lisenssimaksu valmistustoiminnassa - KHO 2018:173	72
4.3.3	ERP-hanke - KHO 2017:145	74
4.3.4	Yhteenveto	77
4.4	EU-oikeuskäytäntöä	79
4.4.1	Siirtohinnoitteluun liittyvä oikeuskäytäntö	79
4.4.2	IKEA	80
4.4.3	Starbucks	81
4.4.1	Amazon	82
4.4.2	Apple	84
5	Lopuksi	86
	Lähteet	92
	Oikeustapausluettelo	102

## Lyhenteet

AVL	Arvonlisäverolaki 30.12.1993/1501
APA	Advance Pricing Agreement / Arrangement
Arbitraatiosopimus	Yleissopimus kaksinkertaisen verotuksen poistamisesta etuyhteydessä keskenään olevien yritysten tulonoikaisun yhteydessä (90/436/ETY)
BaaS	Blockchain as a Service
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting
BEFIT	Business in Europe: Framework for Income Taxation
CAPEX	Capital Expenditure
CCA	Cost contribution agreement
CUP	Comparable uncontrolled price (CUP) method, markkinahintavertailumenetelmä
DEMPE	Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation
EU	Euroopan unioni
EUT	Euroopan unionin tuomioistuin
EU-riitadirektiivi	Neuvoston direktiivi (EU) 2017/1852 veroriitojen ratkaisumekanismeista Euroopan unionissa
EUVL	Euroopan unionin virallinen lehti
EVL	Laki elinkeinotulon verottamisesta 24.6.1968/360
EY	Euroopan yhteisö
HE	Hallituksen esitys
HTVI	Hard to Value Intangibles
IaaS	Infrastructure as a Service

KHO	Korkein hallinto-oikeus
KPL	Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336
MAP	Mutual Agreement Procedure
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OPEX	Operation expenses
PaaS	Platform as a Service
Perustuslaki	Suomen perustuslaki 11.6.1999/731
SaaS	Software as a Service
SEU	Sopimus Euroopan unionista
SEUT	Sopimus Euroopan unionin toiminnasta
Siirtohinnoitteluohjeet	Organisation for Economic Co-operation and Development: Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations
TNMM	Transactional net margin method, liiketoiminettomarginaalimenetelmä
TVL	Tuloverolaki 30.12.1992/1535
VML	Laki verotusmenettelystä 18.12.1995/1558
XaaS	Anything as a Service
YK	Yhdistyneet kansakunnat

# 1 Johdanto

## 1.1 Tutkielman tausta

Siirtohinnoittelu on yksi kansainvälisen verotusoikeuden osa-alueista ja se käsittelee käytännössä etuyhteystransaktioiden tuottojen oikeudenmukaista allokointia. Etuyhteysosapuolilla tarkoitetaan konserniyhtiöitä, mutta myös mitä tahansa yhtiöitä, joista toinen osallistuu suoraan tai epäsuorasti toisen osapuolen johtoon, jolla on suoraa tai epäsuorasti yrityksessä määräysvalta, tai joka omistaa merkittävän osan toisen yrityksen pääomasta<sup>1</sup>. Tuottojen oikeudenmukaisella allokoinnilla viitataan siihen, että tuottojen tulee konserniyhtiöiden välillä jakaantua markkinaehtoisesti riskien, varojen ja toimintojen suhteessa. Markkinaehtoisuus taas tarkoittaa sitä, että etuyhteysosapuolten välisten liiketoimien hinnoittelu tulee vastata sitä, mitä riippumattomat toimijat voisivat käyttää vapailla markkinoilla ulkoisten markkinavoimien määräämänä<sup>2</sup>. Siirtohinnoittelussa sovelletaankin erillisyyhtiöperiaatetta eli konserniyhtiöitä tarkastellaan toisistaan erillisinä toimijoina<sup>3</sup>.

Siirtohinnoitteluprosessilla voidaan tarkoittaa sekä siirtohinnan asettamista, että markkinaehtoisuuden testaamista. Siirtohinnan asettaminen on ex-ante tarkastelua, jossa pyritään ennustamaan muun muassa syntyviä kustannuksia ja tulevaisuudessa tuotettavaa arvoa. Markkinaehtoisuuden testaaminen taas on ex-post tarkastelua, jossa testataan, onko markkinaehtoperiaate toteutunut. On erittäin vaikeaa asettaa sellaista siirtohintaa, joka pitkällä aikavälillä saavuttaisi halutun markkinaehtoisuuden tason, jonka vuoksi tilikauden lopussa tehdäänkin usein ex-post analyysin perusteella hinnoitteluun oikaisuja.<sup>4</sup>

Pilvipalvelutoiminnan keskiössä on se, että yritys pystyy hyväksikäyttämään suurta määrää hajautettuja tietojenkäsittelyresursseja, joiden avulla erilaisia internettoimintoja on

---

<sup>1</sup> OECD, 2017, artikla 9 momentti 1 a ja b

<sup>2</sup> HE 107/2006, s. 3–5 & OECD 2022b, s. 31. Ks. myös malliverosopimuksen artikla 9

<sup>3</sup> Karjalainen & Raunio 2018, s. 46

<sup>4</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 46–49

mahdollista koota ja tarjota hyödykkeenä tai palveluna.<sup>5</sup> Pilvipalvelutoiminnassa IT-resursseja tarjotaan käyttäjille tilausmuotoisina, skaalautuvina ja laiteriippumattomina palveluina. Tämä poistaa asiakkaiden tarpeen huolehtia esimerkiksi laitteistosta, asennuksista tai sovelluksista. Pilvipalvelutoiminta kuuluu liiketoimintana informaatioteknologian toimialaan.<sup>6</sup> Itse pilvipalveluteknologialle on monia erilaisia määritelmiä, eikä käsitettä ole määritelty laintasoisesti, mutta yhteistä määritelmille on pilvipalvelujen määrittelyminen joustavina ja maantieteellisesti rajattomina. Viime aikoina myös lohkoketjuteknologian on katsottu kuuluvan pilvipalvelutoimintaan.<sup>7</sup>

Fyysisiä hyödykkeitä siirretään kasvavissa määrin aineettomiksi hyödykkeiksi tai muiksi digitaalisiksi tuotteiksi. Lainsäädännön pohjana onkin pitkään ollut fyysinen liiketoiminta ja fyysisten palvelujen ja tuotteiden vaihto. Liiketoiminta keskittyy nykyään enemmän palveluihin ja aineettomaan omaisuuteen, kuin esimerkiksi fyysisten aineellisten hyödykkeiden vaihdantaan. Pilvipalvelut ovat muuttaneet suuresti sitä, miten tietoa säilötään, kerätään, käsitellään ja jaetaan. Pilvipalvelutoiminnan liiketoimintamallit itsessään ovat monimutkaisia sekä moninaisia ja käytännössä mitä tahansa teknologista palvelua on mahdollista tarjota pilvipalveluna, johon viitataan termillä XaaS; Anything as a Service.<sup>8</sup> Tilastokeskuksen tutkimusten mukaan vuonna 2022 kaikista yrityksistä 81 % ja suurista yrityksistä 97 % käyttivät jotakin pilvipalvelua<sup>9</sup>.

Erityisesti aineettoman omaisuuden ja sitä hyödyntävien toimintojen markkinaehtoinen hinnoittelu on keskeisessä asemassa siirtohinnoittelussa, sillä aineeton omaisuus tuo paljon lisäarvoa yritykselle ja aineettomilla on korkea taloudellinen tuottoarvo. Allokoitavalla tuotolla on myös verotuksellisesti suuria vaikutuksia. Aineettomien siirtohinnoittelu on usein vaikeaa, johtuen muun muassa arvonmäärityksen ongelmallisuudesta, sillä aineettoman omaisuuden taloudellisen tuottoarvon vero-oikeudellisesti hyväksyttävän

---

<sup>5</sup> Lynn ja muut 2020, s. 5

<sup>6</sup> Dinesh & muut, 2019, luku 1

<sup>7</sup> Ruparelia, 2016, s. 15-17

<sup>8</sup> Chen ja muut, 2023, s. 1339-1340 ks. myös Pykäri, 2020, liittyen palvelukaupan kasvuun

<sup>9</sup> Suomen virallinen tilasto, 2022

tason määrittely on hankalaa. Ongelmana on myös pitkään ollut se, että monikansalliset yritykset ovat siirtäneet voittojaan verotettavaksi alhaisemman verotuksen maihin erinäisin keinotekoisin toimin esimerkiksi lisenssimaksujen avulla.<sup>10</sup>

Siirtohinnoittelun alalla keskeinen toimija on Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö eli OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development), joka on julkaissut siirtohinnoittelua koskevan raportin ”Siirtohinnoitteluperiaatteet monikansallisia yrityksiä ja verohallintoja varten” (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations). Raporttia kutsutaan myös ”siirtohinnoitteluohjeiksi” ja sillä on tunnustettu olevan kansainvälisen standardin asema siirtohinnoittelua koskevissa kysymyksissä<sup>11</sup>. OECD on myös julkaissut Base erosion and profit shifting -toimenpideohjelman eli niin sanotun BEPS-hankkeen, jonka tarkoituksena on estää veropohjan rapautumista ja voitonsiirtoa alhaisen verotuksen maihin.

Arvioiden mukaan etuyhteysliiketoimet kattavat yli 60 prosenttia maailmankaupasta. Kyse on siis taloudellisesti hyvin merkittävästä aihealueesta, jonka vuoksi etuyhteysransaktioiden markkinaehtoinen ja oikeudenmukainen hinnoittelu on keskeistä. Liiketoimien hinnoittelu vaikuttaa myös suoraan yrityksen tuloihin ja kustannuksiin ja tätä kautta yrityksen verotettavaan tulokseen. Näin aihe on myös merkittävä yhteiskunnallisesta näkökulmasta, sillä hinnoittelulla on suuri vaikutus siihen, kuinka paljon verotettavaa tuloa konsernin toiminnasta kullekin valtiolle allokoituu.<sup>12</sup> Siirtohinnoittelun tulosvaikutukset kiinnostavat myös yrityksiä, mutta liiketoiminnan näkökulmasta merkitystä on tämän lisäksi myös veroriskien minimoimisella ja hallitsemisella. Pilvipalvelujen käytön yleisyys viittaa siihen, että pilvipalveluliiketoimien osuus sekä merkitys ovat myös huomattavia etuyhteysransaktioissa. Tästä syystä pilvipalvelujen siirtohinnoittelu onkin aiheena merkityksellinen ja koskettaa laajaa markkinaa.

---

<sup>10</sup> Pankakoski, 2018, s. 2, 6–7 ja 17

<sup>11</sup> Korkein hallinto-oikeus on todennut siirtohinnoitteluohjeistuksen kansainvälisen standardin aseman ja viittaa ohjeistukseen usein ratkaisuihinsa. OECD:n siirtohinnoitteluohjeistuksen oikeuslähdeopilliseen asemaan perehdytään tutkielmassa tarkemmin myöhemmin.

<sup>12</sup> HE 107/2006 s. 3–5

Siirtohinnoittelu on itsessään vaikea aihealue ja myös oikeuslähdeopilliset näkökulmat tuovat alalle omat haasteensa. OECD:n ohjeet itsessään ovat suomalaisen oikeuslähdeopin näkökulmasta sallittuja lähteitä, vaikkakin niillä on vahva tuki oikeuskäytännöstä ja lainvalmisteluaineistoista. Suomessa on vain suppeasti suoraan siirtohinnoittelua koskevaa lainsäädäntöä ja esimerkiksi OECD siirtohinnoitteluohjeistusta ei ole voinut soveltaa sen koko laajuudessa. Lisäksi siirtohinnoittelu ja sen arviointi vaativat pääsääntöisesti ta-pauskohtaista arviointia.<sup>13</sup> Tietoteknologian ja pilvipalveluiden hinnoittelu tuo siirtohinnoitteluun myös omalaatuisia haasteita. Teknologia kehittyy erittäin nopeasti ja se tekee lainsäädännön jatkuvasta ajan tasalla pysymisestä mahdotonta. Kuitenkin lainsäädännön välineneutraaliuuden, tai tässä tapauksessa teknologianeutraaliuuden, näkökulmasta voidaan soveltaa lakia tilanteeseen, jota se ei suoranaisesti koske, jos tarkasteltava tilanne ei olennaisesti eroa laissa säädellystä<sup>14</sup>.

## 1.2 Tutkimusmetodi ja rajaukset

Tutkielmassa päämetodina on lainoppi eli oikeusdogmaattinen menetelmä. Tutkielman tarkoitus on tulkita ja systematisoida voimassa olevaa oikeutta. Keskiössä on siis sen tulkitseminen, mikä ensinnäkin on voimassa olevaa oikeutta, sekä erilaisten käsitteiden ja periaatteiden tutkiminen ja jäsentäminen. Voimassa olevaa oikeutta tarkasteltavaa tutkielmaa kutsutaan de lege lata -tutkimukseksi. Painotus tutkielmassa on systemaattisessa tulkinnassa, jossa tulkitaan lakeja niiden suhteessa vallitsevaan oikeustilaan. Apuna käytetään muun muassa historiallista tulkintaa, jossa pyritään selvittämään lainsäätäjän tarkoitus, sekä teleologista tulkintaa, joka tarkastelee sääntelyä sen tavoitteen ja tämän toteutumisen mukaisesti.<sup>15</sup> Oleellista tutkielmassa on erilaisten kansainvälisten lähteiden sovittaminen kansalliseen lainsäädäntöympäristöön.

---

<sup>13</sup> Pankakoski 2018, s. 51–52, 135

<sup>14</sup> mm. Hallituksen esityksessä HE 211/2001 vp määritellään välineneutraliteetti arpajaispelien näkökulmasta.

<sup>15</sup> Aarnio, 2006, s. 238 ja Hirvonen, 2011, s. 35 ja 39–40

Tutkielmassa keskitytään siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden jälkikäteiseen eli ex post -tyyppiseen arviointiin sen sijaan, että arvioitaisiin, millainen hintataso transaktioille tulee asettaa. Tutkielman tarkoitus on selvittää oikeustilaa liittyen pilvipalveluliiketoiminnan siirtohinnoitteluun. Pilvipalveluja tarkastellaan siirtohinnoittelun näkökulmasta, sen kannalta oleellisen sääntelyn ja oikeuskäytännön kautta. Keskeistä tutkielmassa on pilvipalvelujen siirtohinnoitteluun liittyvän voimassa olevan oikeustilan tarkastelu ja arviointi perehtymällä tuomioistuinten päätöksiin ja kansainvälisiin ohjeistuksiin sekä näiden pilvipalvelutoimintaan sovellettavuuden analysoiminen.

Tutkielman tarkoituksena on selvittää, miten nykyiset siirtohinnoitteluohjeistukset soveltuvat pilvipalveluliiketoimintaan kokonaisuutena sekä tunnistaa pilvipalveluntarjoajien kohtaamia erityisiä juridisia haasteita ja analysoida, miten nykyiset siirtohinnoittelumenetelmät vastaavat näihin haasteisiin. Tutkimuskysymyksenä tutkielmassa on, miten nykyiset siirtohinnoittelumenetelmät soveltuvat pilvipalvelutransaktioihin, ja mitkä ovat näiden menetelmien oikeudelliset seuraukset ja rajoitukset, olemassa olevan oikeuskäytännön ja kansainvälisen ohjeistuksen näkökulmasta. Lisäksi tarkastellaan, millaisia oikeudellisia haasteita on menetelmien soveltamisessa pilvipalveluliiketoiminnan siirtohinnoitteluun.

Rajoitteena tutkielmassa on se, että voimassa olevaa julkaistua oikeuskäytäntöä pilvipalveluiden siirtohinnoittelusta on erittäin vähän. Korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisu KHO 2017:145 ja muut esimerkiksi aineettomien hyödykkeiden hinnoitteluun liittyvät korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisut tuovat kuitenkin esiin erilaisia haasteita, joita voi liittyä perinteisten siirtohinnoittelumenetelmien soveltamiseen pilvipalveluihin. Lisäksi koska siirtohinnoittelumenetelmien soveltuvuus tulee arvioida tapauskohtaisesti, tyhjentävää katsausta siirtohinnoittelumenetelmän valintaan ei voida tehdä. Tutkielman tarkoituksena ei siis ole antaa yleispätevää ohjetta pilvipalveluliiketoiminnan siirtohinnoittelumenetelmien valinnassa.

Tutkielmassa tehdään rajauksia ja yksinkertaistuksia. Tutkielma keskittyy nimenomaan pilvipalvelujen siirtohinnoitteluun ja useita eri osa-alueita on rajattu pois tutkielman selkeyden säilyttämiseksi. Tutkielmassa ei käsitellä veronkiertoon tai aggressiiviseen vero-suunnittelustrategioihin liittyviä kysymyksiä. Painopiste on laillisissa siirtohinnoittelumenetelmissä ja niiden noudattamisessa lakisääteisten standardien mukaisesti. Käsitteilyn ulkopuolelle on jätetty myös rahoitustransaktiot sekä rahoitusoikeudelliset kysymykset. Tutkielmassa ei syvennyttä sopimusoikeudellisiin näkökulmiin ja konserniyhtiöiden sopimusehtojen markkinaehtoisuuteen ei oteta suuremmin kantaa, mutta mainitaan pintapuolisesti sopimuksia, joita osapuolten välillä voi olla pilvipalvelutoiminnassa. Siirtohinnoittelu-oikaisujen kirjanpidollinen käsittely on myös rajattu tarkastelun ulkopuolelle, joten esimerkiksi oikaisun ajankohdan arviointiin ei perehdytä.

Tutkielmassa ei oteta muun muassa kantaa aineettoman omaisuuden lopulliseen arvonnäilytykseen, sillä aineettomien oikeuksien ja omaisuuksien arvostaminen on vaativaa ja edellyttäisi erillistä tutkimusta. Tutkielmassa ei oteta huomioon myöskään muun muassa liiketoimintastrategioiden tai taloudellisten olosuhteiden vaikutusta, vaan tarkastelu painottuu toimintojen, riskien ja varojen allokointiin sekä näiden perusteella menetelmien arviointiin. Vaikka lohkoketjupalveluita voidaan tarjota pilvipalvelumallisesti, tässä tutkielmassa ei kuitenkaan käsitellä eikä oteta huomioon lohkoketjuteknologiaa, sillä se on itsessään hyvin monimutkainen aihe ja vaatisi aineettoman arvonnäilytyksen tavoin täysin erillisen tutkimuksen. Lisäksi tarkastelun ulkopuolelle on rajattu kiinteään toimipaikkaan liittyvät ongelmat.

Siirtohinnoitteluprosessin tavoitteena on luoda kattava sekä lainsäädäntövaatimuksia vastaava siirtohinnoitteludokumentaatio ja dokumentaatiolla on oleellinen rooli siinä, miten siirtohinnoittelumenetelmän soveltuvuutta ja toteutumista arvioidaan. Siirtohinnoitteludokumentaation tarkoituksena onkin osoittaa liiketoimen markkinaehtoisuus ja dokumentaatio on suoraan yhteydessä siihen, miten voidaan perustella menetelmänvalinta.<sup>16</sup> Tässä tutkielmassa tarkastelun keskiössä on markkinaehtoisuuden todistaminen

---

<sup>16</sup> Karjalainen & Raunio 2018, s. 308–313

ja menetelmävalinnan arviointi, joten siirtohinnoitteludokumentaatio on tarkastelussa mukana. Tutkielmassa ei kuitenkaan syvennytä siirtohinnoitteludokumentaation maakohtaisiin eroavaisuuksiin tai muihin siirtohinnoitteludokumentaation vaatimuksiin, vaan keskiö on siirtohinnoittelumenetelmän valinnassa ja sen perusteluissa. Tutkielmassa ei myöskään käsitellä muita ilmoittamisvelvollisuuksia tai niiden vaatimuksia.

Kansainvälisen verotuksen näkökulmasta tutkielmassa perehdytään kansainvälisiin ohjeistuksiin sekä Euroopan unionin tuomioistuimen (EUT) ratkaisukäytäntöön, mutta tutkielmassa ei käsitellä kansainvälisen verotuksen laajempia asiakokonaisuuksia, kuten esimerkiksi kaksinkertaista verotusta tai rajat ylittäviä veroriitoja. Tarkastelu keskittyy ensisijaisesti Suomen kansalliseen oikeuteen sekä sen oikeuskäytäntöön ja esimerkiksi EUT:n oikeuskäytännön rooli tutkielmassa on toissijainen. Tutkielmassa ei tarkastella tai vertailla eri lainsäädäntöalueiden verolainsäädäntöä eikä se kata siirtohinnoitteluun liittyviä maakohtaisia verokannustimia tai sakkoja. Lisäksi tutkielmassa käsitellään vain aiheen kannalta keskeisimmät tuomioistuinten ratkaisut eikä kaikkia yleisesti siirtohinnoitteluun vaikuttavia ratkaisuja.

### **1.3 Eteneminen**

Tutkielmassa käydään aluksi luvussa 2 läpi tutkielman lähdeaineistoa sekä erilaisia oikeustieteellisiä lähteitä, joihin tutkielma perustuu. Tutkielmassa tarkastellaan siirtohinnoittelua kansainvälisten, kansallisten ja EU-oikeudellisten lähteiden valossa. Lähdeaineiston läpikäynnin jälkeen tutkielman luvussa 3 tarkastellaan siirtohinnoitteluprosessia pilvipalvelutoiminnan näkökulmasta ja kerrotaan yleisesti pilvipalveluliiketoiminnan toimintaympäristöstä. Tutkielmassa käsitellään pilvipalvelutoiminnan toimintoanalyysiä eli identifioidaan toimintaan liittyviä erilaisia toimintoja, varoja ja riskejä. Toimintoanalyysin jälkeen käydään liiketoimikohtaisesti erilaisia pilvipalvelutoiminnan transaktioita. Tutkielman luvussa 4 esitellään siirtohinnoittelumenetelmiä ja arvioidaan niiden soveltu-mista pilvipalvelutoiminnan transaktioihin oikeuskirjallisuuden ja oikeuskäytännön valossa. Luvussa käydään myös tarkemmin läpi muutamia olennaisimpia oikeustapauksia

Suomesta ja EU:sta, jotka liittyvät pilvipalvelutoiminnan transaktioiden hinnoitteluun. Tutkielman viimeisessä luvussa, eli luvussa 5, tiivistetään tutkielman havainnot ja pohditaan lisätutkimustarpeita.

Tutkielmassa keskeinen lähde on OECD:n siirtohinnoitteluohjeet, sekä niiden soveltamista käsittelevät lähteet. Tutkielman Lähdeaineisto-luvussa oleellisten verosäännösten lisäksi perustellaan OECD:n ohjeistuksien asemaa kansainvälisenä standardina ja niiden oleellisuutta oikeuskäytännössä. Luvussa käsitellään myös vero-oikeuden peruseräitä, kuten sitä, että ratkaisujen on perustuttava voimassa olevaan lakiin, joka on oleellinen myös sen kannalta, mitä OECD:n ohjeista voidaan käyttää ratkaisun tukena. Tämä taas merkittävästi vaikuttaa menetelmänvalintaan siirtohinnoittelussa. OECD:n ohjeiden mukaan siirtohinnoitteluprosessissa keskeisessä asemassa on verrokkianalyysi, jonka kannalta taas on tärkeää tunnistaa taloudellisesti merkittävät seikat toiminta-analyysin kautta. Toiminta-analyysissä tarkastellaan toimintoja, riskejä ja varoja, jotka riippuvat suuresti liiketoimintaympäristöstä. Liiketoimintaympäristö myös kuvastaa sitä, miten riippumattomat toimijat toimivat alalla. Lisäksi toimiala vaikuttaa arvoketjuihin. OECD:n ohjeistuksessa todetaan, että hinnoittelun tulee olla linjassa arvonluonnin kanssa, jota taas arvioidaan arvoketjuanalyysillä.<sup>17</sup> Pilvipalveluliiketoiminnan toimintoanalyysi ja siihen liittyvät näkökulmat käsitellään luvussa 3, ja luku pohjustaa edellä mainitun mukaisesti menetelmänvalintaa käsittelevää lukua 4.

---

<sup>17</sup> Ks. OECD, 2022, s. 39-41 ja 46

## 2 Lähdeaineisto

### 2.1 Oikeuslähdeoppi

Aarnion oikeuslähdeopin jaottelun mukaan oikeuslähteet jaetaan vahvasti velvoittaviin, heikosti velvoittaviin ja sallittuihin oikeuslähteisiin. Jaottelussa keskiö on käytännössä siinä, millaisia vaikutuksia lähteen sivuuttamisella olisi oikeudellisessa ratkaisutoiminnassa, mutta Aarnio katsoo myös, että eri lähteille annettava painoarvo vaihtelee ongelma- ja tilannekohtaisesti. Vahvasti velvoittavan lähteen sivuuttaminen johtaa ratkaisun lainvastaisuuteen, ja niihin kuuluvat kansallisen oikeuden normisto, tavanomainen oikeus eli oikeudenkäymiskaassa (1.1.1734/4) mainittu ”maantapa” sekä kansallisen oikeuden ulkopuoliset normistot. Kansallisen oikeuden ulkopuoliseen vahvasti velvoittavaan normistoon kuuluvat eurooppaoikeuden sitovat osat, Euroopan ihmisoikeussopimus sekä Euroopan unionin tuomioistuimen (EUT) ja Euroopan ihmisoikeustuomioistuimen tietyt prejuridikaatit. Heikosti velvoittavia taas ovat lainvalmisteluaineistot eli niin sanottu lainsäätäjän tarkoitus sekä ennakkoratkaisut, joista poikkeaminen edellyttää perusteluja. Sallitut oikeuslähteet ovat esimerkiksi lainoppi, käytännölliset argumentit kuten taloudelliset argumentit, yleiset oikeusperiaatteet ja niiden sivuuttaminen ei aiheuta teoriassa seuraamuksia, mutta niiden avulla voidaan perustella ratkaisuja. Ratkaisun perusteena ei saa olla lain ja hyvän tavan vastaiset tai avoimesti puoluepoliittiset argumentit, sillä ne katsotaan kielletyiksi oikeuslähteiksi.<sup>18</sup>

Verotuksessa keskeinen periaate on laillisuusperiaate eli niin sanottu legaliteettiperiaate, joka on sisällytetty perustuslakiin (11.6.1999/731). Lakisidonnaisuus on kirjattu perustuslain 81 § ja 2 §, mutta se on myös EU-oikeudessa keskeinen lähtökohta. Lakisidonnaisuus edellyttää, että veroviranomaisten verotuspäätökset perustuvat yksinomaan voimassa olevaan oikeuteen. On siis oleellista tarkastella myös lain voimaantuloajankohti, suhteessa käsiteltävään tapaukseen, soveltuvia oikeusohjeita määritettäessä.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Aarnio, 2006, s. 292–293 ja s. 336

<sup>19</sup> Juusela, 2018, s. 449–452

Normihierarkialla tarkoitetaan oikeuslähteiden keskinäistä hierarkiaa ja eritasoista sitovuutta. Ylemmän tasoinen normi sivuuttaa alemman tasoisen normin, eikä alemman tasoista normia voida säätää ristiriitaiseksi ylemmän tason normin kanssa. Tämä pätee sekä kansallisessa, että Euroopan unionin oikeudessa. EU-oikeudessa primaarioikeutta ovat EU:n oikeusjärjestyksen perustan luovat periaatteet, jotka määrittävät Euroopan unionista tehdyn sopimuksen (SEU) 2 artiklassa, sekä perustamissopimukset ja niihin rinnastuvat sopimukset ja periaatteet, joihin kuuluvat niin sanotut primaarisopimukset eli sopimukset Euroopan unionista (SEU) ja Euroopan unionin toiminnasta (SEUT) sekä unionin oikeuden yleiset oikeusperiaatteet, jotka ovat suurimmaksi osaksi syntyneet EUT:n ratkaisukäytännössä. Huomionarvoista on ero Suomen kansalliseen oikeuteen, jossa vastaavanlaiset oikeusperiaatteet ovat sallittuja oikeuslähteitä vahvasti velvoittavien oikeuslähteiden sijaan. Kansainväliset sopimukset, joihin EU on sitoutunut ovat vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan ensisijaisia suhteessa johdettuun EU-oikeuteen ja sijoittuvat aiemmin mainitun primaarioikeuden ja seuraavaksi käsiteltävän sekundaarioikeuden väliin.<sup>20</sup>

Johdettua EU-oikeutta ovat muun muassa SEUT 288 artiklassa eriteltyt perussopimuksiin perustuvat oikeuslähteet. Lisäksi kategoriaan kuuluvat muun muassa delegoidut säännökset, täytäntöönpanosäännökset, ratkaisut ja soft law eli oikeudellisesti sitomattomat normit kuten suositukset ja lausunnot. SEUT 288 artiklassa luetellut normityypit ovat asetukset, direktiivit ja päätökset. Asetukset ovat suoraan jäsenvaltioita velvoittavia, kun taas direktiivit tulee implementoida osaksi lainsäädäntöä ja ne velvoittavat vain niiden päämäärän osalta. Päätökset sitovat niitä, joille ne osoitettu ja ne jaotellaan sellaisiin, joihin on nimetty kohde ja sellaisiin, joita ei ole yksilöity, jotka näin sitovat unionia organisaationa ja jäsenvaltiota osana unionia. Delegoidut säädökset tarkoittavat SEUT 290 artiklan valtuutuksella komission antamia yleisiä, täydentäviä ja painoarvoltaan vähäisiä säädöksiä esimerkiksi perussäädöksen sisältöä tarkentavia lisäkriteerejä. Täytäntöönpanosäännökset annetaan SEUT 291 nojalla ja koskevat täytäntöönpanotoimia. Unionin

---

<sup>20</sup> Talus & Penttinen, 2015, s. 4–5

tuomioistuimen antamat ratkaisut ja erityisesti ennakkoratkaisumenettelyn tulkintaratkaisut ovat tärkeitä EU-oikeudellisia oikeuslähteitä. Kansallisten tuomioistuinten tulee noudattaa unionin tuomioistuimen ratkaisuja ja vain unionin tuomioistuin voi muuttaa omaksuttua ratkaisukäytäntöä. Kilpailuasioissa myös komission hallintokäytännöllä on merkittävä rooli, mutta asiaa ei tulla käsittelemään tässä tutkielmassa mainintaa tarkemmin.<sup>21</sup>

## 2.2 EU vero-oikeus

### 2.2.1 Yleiset periaatteet

EU-oikeuden periaatteet ovat muotoutuneet pääasiallisesti EUT:n oikeuskäytännöstä, josta ne ovat myöhemmin saatettu kirjata perussopimukseen tai EU:n perusoikeuskirjaan, vaikkakin periaatteet ovat pelkkänä oikeuskäytäntönäkin yhtä sitovia, kuten aiemmin todettiin. EU-oikeudessa on myös oikeuslähdeopillisia periaatteita ja lisäksi esimerkiksi SEUT sisältää sisämarkkinoita koskevaa sääntelyä.<sup>22</sup> Syrjintäkiellon periaatteen mukaan perussopimusten soveltamisalalla ei saa syrjiä kansalaisia tai oikeushenkilöitä kansalaisuuden perusteella, jos siitä ei ole erityismääräystä perussopimuksessa. Yhdenvertaisuusperiaate taas korostaa, että samanlaisia tapauksia tulee kohdella samalla tavalla ja toisistaan eriäviä tapauksia eri tavalla, jos ei objektiivisesti voida perustella muuta. Oikeusvarmuuden periaatteessa keskeistä on oikeusjärjestyksen ja päätöksenteon ennakoitavuus, joka sisältää muun muassa taannehtivien oikeusvaikutusten kiellon.<sup>23</sup>

Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen (SEUT) 49 artiklan (aiemmin 43 artikla) sijoittautumisvapautta koskevan perusvapauden perusteella EU:n kansalaisilla on oikeus ryhtyä ja toimia itsenäisenä ammatinharjoittajana sekä perustaa ja johtaa toimintaltaan pysyviä, vakinaisia ja jatkuvia yrityksiä samoin edellytyksin, kuin

---

<sup>21</sup> Talus & Penttinen, 2015, s. 6-10

<sup>22</sup> Oikeusministeriö, n.d.-a.

<sup>23</sup> Oikeusministeriö n.d.-b.

sijoittautumisvaltion kansalaiset.<sup>24</sup> Jäsenvaltiot eivät saa lähtökohtaisesti rajoittaa sijoittautumisvapautta. Rajoittamiseksi on voitu Euroopan unionin tuomioistuimen (EUT) oikeuskäytännössä katsoa esimerkiksi rajat ylittävissä tilanteissa kotimaisten tilanteiden kovempi verotus, sillä se saattaa estää yhtiötä sijoittautumasta toiseen jäsenvaltioon, sekä yleisesti tilanteet, joissa sijoittautuminen toiseen jäsenvaltioon voi rajoittua. Sijoittautumisvapauden mukaan sijoittautumisoikeutta ei voi rajoittaa, jos kyse ei ole täysin keinotekoisesta järjestelystä, joka on tehty veron välttämiseksi. Rajoittamista tuleekin tulkita suppeasti.<sup>25</sup>

EU-alueella on myös palvelujen tarjoamisen vapaus, joka on kirjattu SEUT:n 56 artiklaan. Yleisestikin tavaroiden, henkilöiden, palveluiden ja pääomien vapaa liikkuvuus on keskeinen periaate EU-alueella. Sisämarkkinoiden toimivuudesta huolehtiminen kuuluu Euroopan unionin tehtäviin Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 26 artiklan mukaisesti, joka käsittelee sisämarkkinoita. Sijoittautumisvapaus ja palveluiden tarjoamisen vapaus ovat oleellisia EU:n sisämarkkinoiden toimivuuden ja kilpailukyvyn kannalta. Kyseisten perusvapauksien tehokasta käyttöä palveluntarjoajien ja vastaanottajien näkökulmasta on tuettu muun muassa palveludirektiivillä (2006/123/EY).<sup>26</sup>

### **2.2.2 Siirtohinnoittelu EU-oikeudessa**

EU:n jäsenvaltiot ovat tehneet erillisen verosopimuksen kaksinkertaisen verotuksen välttämiseksi siirtohinnoitteluoikaisuissa. Yleissopimus kaksinkertaisen verotuksen poistamisesta etuyhteydessä keskenään olevien yritysten tulonoikaisun yhteydessä (90/436/ETY)<sup>27</sup> eli niin sanottu arbitraatiosopimus keskittyy tilanteisiin, joissa suoritetaan siirtohinnoitteluoikaisu. Sopimuksen mukaan on mahdollista tehdä vastaoikaisu toisen jäsenvaltion ensioikaisun jälkeen ja se solmittiin vuonna 1999, jonka jälkeen

---

<sup>24</sup> De Bono ja muut, 2023

<sup>25</sup> Helminen, 2023, s. 252 ja 255

<sup>26</sup> De Bono ja muut, 2023

<sup>27</sup> SopS 61/1999

voimassaoloa jatkettiin 1.11.2004. Arbitraatiosopimus ei kuitenkaan ole virallista EU-oi-  
keutta, mutta Euroopan unionin neuvosto hyväksyi 2017 direktiivin, jonka tarkoitus on  
korvata arbitraatiosopimus.<sup>28</sup>

Neuvoston direktiivi (EU) 2017/1852 veroriitojen ratkaisumekanismeista Euroopan uni-  
onissa eli niin sanottu EU-riitadirektiivi täydentää arbitraatiosopimuksen menetelmiä ja  
sen tarkoituksena on parantaa riidanratkaisujärjestelmää entisestään. EU-riitadirektiivi  
saatettiin voimaan säätämällä uusi laki kansainvälisten veroriitojen ratkaisumenette-  
lyistä ja kumoamalla verotusmenettelylain silloiset kansainvälisen kaksinkertaisen vero-  
tuksen poistamista keskinäisestä sopimusmenettelyssä koskevat säännökset. Lakimuu-  
tokset tulivat voimaan 30.6.2019, mutta direktiivin säännöksiä sovelletaan hakemuksiin,  
jotka on tehty aikaisintaan 1.7.2019 ja jotka koskevat verovuotta 2018 tai sen jälkeisiä  
verovuosia.<sup>29</sup>

EU:n komissio on perustanut vuonna 2002 foorumin<sup>30</sup>, joka neuvoo ja avustaa komis-  
siota käytännön ratkaisuisa edistään yhtenäistä siirtohinnoittelusäännösten sovelta-  
mista EU alueella. Foorumi on laatinut erilaisia ohjeistuksia ja suosituksia siirtohinnoi-  
telun eri osa-alueisiin liittyen. Kyseiset ohjeistukset ja suositukset eivät sido valtioita,  
mutta valtioiden tulisi noudattaa niissä omaksuttuja kannanottoja.<sup>31</sup> EU:lla ei ollut pit-  
kään suoraan siirtohinnoitteluun liittyvää sääntelyä, mutta komissio julkaisi 2023 siirto-  
hinnoittelua koskevan direktiiviehdotuksen.

Valtionvarainministeriö lähetti Euroopan komission hyväksymän toimenpidepaketin liit-  
tyen verosääntöihin sekä paketin direktiiviehdotukset lausuntokierrokselle 15. syyskuuta  
2023. Direktiiviehdotukset koskevat sisämarkkinoiden yhteisöverotusta (BEFIT-kehys),  
pienien ja keskisuurten yritysten kiinteitä toimipaikkoja sekä siirtohinnoittelusäännöstä.  
BEFIT-kehysten tarkoituksena on yhteisöveron yksinkertaistaminen sisämarkkinoilla

---

<sup>28</sup> Karjalainen ja Raunio, 2018, s. 41

<sup>29</sup> HE 308/2018 vp, s. 1

<sup>30</sup> EU Joint Transfer Pricing Forum

<sup>31</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 41

yhtenäisillä yhteisöveropohjan laskutapasäännöillä. Pienten ja keskisuurien kiinteiden toimipaikkojen osalta verotusta pyritään yksinkertaistamaan ja hallinnollisia kuluja vähentämään. Siirtohinnoittelusäännösten osalta direktiiviehdotus sisältää markkinaehtoperiaatteen sisällyttämisen unionin oikeuteen, keskeisten siirtohinnoittelusäännösten harmonisointia sekä käytännössä OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden aseman vahvistamista muun muassa selventämällä ohjeiden asemaa ja mahdollistamalla yhteisten siirtohinnoittelusäännösten sopimisen tietyille liiketoimille siirtohinnoitteluohjeiden puitteissa.<sup>32</sup> Siirtohinnoitteluun liittyvän direktiiviehdotuksen tarkoituksena on siis siirtohinnoittelusääntöjen harmonisointi EU-alueella, sillä toimintatavat sekä käsitteiden, kuten etuyhteyssuhde, määritelmät poikkeavat suuresti jäsenvaltioiden kesken. Tavoitteena on parantaa ennakoitavuutta ja siten myös sisämarkkinoiden toimintaa.<sup>33</sup>

Hallitus on kuitenkin katsonut, että ehdotukset eivät välttämättä vähennä yritysten hallinnollista taakkaa sekä todennut, että ehdotus on ongelmallinen verotuksellisen toimivallanjaon puolesta, sillä se kaventaisi Suomen toimivaltaa yritysverotuksen saralla. Myös BEFIT-ehdotuksen aikataulu on hallituksen mielestä haastava. Hallitus on painottanutkin jatkovalmistelujen tärkeyttä ja tarvetta arvioida perusteellisemmin ehdotusten vaikutuksia.<sup>34</sup> BEFIT-ehdotusta vastaan on siis jonkin verran vastustusta.

## **2.3 Kansainvälinen vero-oikeus ja kansainväliset lähteet**

### **2.3.1 Verosopimukset**

Suomen verosopimukset noudattavat pitkälti OECD:n malliverosopimusta ja malliverosopimuksen kommentaaria voidaan käyttää apuna myös niiden tulkinnassa<sup>35</sup>. On kuitenkin kiinnitettävä huomiota siihen, minä vuonna verosopimuksista on päätetty, sillä malliverosopimukseen perustuvaa verosopimusta tulee tulkita sen kommentaarin

---

<sup>32</sup> Valtionvarainministeriö, 2023a

<sup>33</sup> COM (2023), s. 1–4

<sup>34</sup> Valtionvarainministeriö, 2023b

<sup>35</sup> Tähän liittyen on oikeuskäytännössä paljon esimerkkejä, ks. esim. KHO 2021:171.

mukaisesti, jota osapuolet ovat valmistelussa käyttäneet.<sup>36</sup> Wienin yleissopimuksen 32 artiklan mukaan ”erityisesti valtiosopimuksen valmistelutöitä ja valtiosopimusta tehtäessä vällinneita olosuhteita” on mahdollista käyttää 31 artiklan tulkintaa täydentävästi, silloin kuin 31 artiklan tulkinnan takia on epäselvyyksiä tai päädytään esimerkiksi kohtuuttomaan tulokseen.<sup>37</sup> Malliverosopimuksen 9 artikla käsittelee siirtohinnoittelua ja OECD on antanut siihen liittyen erikseen tarkempia ohjeita. Kyseiset ohjeet ovat ”Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations” joihin viitataan tutkielmassa jäljemmin siirtohinnoitteluohjeina.<sup>38</sup>

Keskinäinen sopimusmenettely siirtohinnoittelussa eli MAP sisältyy malliverosopimuksen 25 artiklaan. MAP-menettelyn toteuttaminen ei ole vapaamuotoista, vaan siitä on säädetty kansainvälisten veroriitojen ratkaisumenettelystä annetussa laissa.<sup>39</sup> Myös Suomen tekemät verosopimukset sisältävät määräyksen malliverosopimuksen 25 artiklan keskinäisestä sopimusmenettelystä<sup>40</sup>. Kyseinen sopimusmenettely mahdollistaa myös siirtohinnoittelun ennakkosopimuksen (Advance Pricing Agreement tai Advance Pricing Arrangement) eli niin sanotun APA-sopimuksen tekemisen, joka on verosopimusvaltioiden välinen sopimus, jossa valtiot sopivat tulkinnanvaraisista ja merkittävistä siirtohinnoittelukysymyksistä. Ennakkosopimus tehdään aina verovelvollisen aloitteesta, kun verovelvollinen haluaa etukäteisen varmuuden liiketoimen hinnoittelun kohtelusta tuloverotuksessa. Suomen lainsäädännössä ei ole erillistä APA-säädöstä.<sup>41</sup>

---

<sup>36</sup> Kuosmanen, 2014, s. 153–154

<sup>37</sup> Eduskunta, n.d.

<sup>38</sup> Kuosmanen, 2014, s. 153–154

<sup>39</sup> Verohallinto, 2023c

<sup>40</sup> Euroopan unionin yhteisen siirtohinnoittelufoorumien havaintoihin perustuvissa EU:n suosituksissa on katsottu, että malliverosopimuksen 25.3 artikla mahdollistaa APA-menettelyt. Myös OECD katsoo siirtohinnoitteluohjeissaan neuvottelujen perustuvan kyseiseen artiklaan. Verohallinto, 2022b, ja KOM (2007), s. 10

<sup>41</sup> Verohallinto, 2022b

### 2.3.2 OECD:n siirtohinnoitteluohjeet

Itsessään OECD:n ohjeistusten asema oikeuslähteenä ei itsessään ole vahva, vaan ne katsotaan kommentaarin tasoisiksi<sup>42</sup>. Oikeuskirjallisuudessa, oikeuskäytännössä ja lain esitöissä on kuitenkin tunnistettu OECD:n ohjeistuksien vahva asema tulkintalähteinä. OECD:n malliverosopimuksen kommentaari lukeutuukin Wienin sopimuksen 32 artiklan täydentäviin tulkinnan lähteisiin. Suomen oikeuskäytännössä on verosopimuksien tulkinnassa tukeuduttu OECD:n malliverosopimuksen kommentaariin niiden sopimuksien osalta, jotka on laadittu malliverosopimuksen pohjalta<sup>43</sup>. Siirtohinnoitteluohjeista korkein hallinto-oikeus on todennut esimerkiksi ratkaisussaan KHO 2016:72, että ohjeilla on kansainvälisen standardin asema ja edelleen esimerkiksi ratkaisussa KHO 2020:35, että ohjeiden ”mukaisia arviointimenetelmiä on pidettävä merkittävänä tulkintalähteenä, kun tarkastellaan toteutetun liiketoimen ehtojen markkinaehtoisuutta”<sup>44</sup>. Lain esitöissä myös usein viitataan OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kansainvälisen standardin asemaan<sup>45</sup>. Siirtohinnoitteluohjeilla ja niiden mukaisella markkinaehtoperiaatteella on vahva asema myös EU-vero-oikeudessa, vaikkakaan EU-oikeudessa ei ole yhtä ”sisällöltään täsmällistä yleisenä EU:n oikeusperiaatteena sovellettavaa markkinaehtoperiaatetta”,<sup>46</sup> kuten aiemmin todettiin. Lisäksi esimerkiksi EU:n tukema globaali minivero-hanke perustuu OECD:n BEPS-hankkeen pilari II:een, jonka toteuttavassa direktiivissä (EU) 2022/2523 OECD:n suositukset myös muunnetaan unionin lainsäädännöksi<sup>47</sup>.

OECD:n siirtohinnoitteluohjeet ovat siis kehitetty tulkintaohjeeksi malliverosopimuksen 9 artiklaan. Ohjeissa on määritelty itse siirtohinnoittelun käsitteen lisäksi myös muita oleellisia käsitteitä, kuten etuyhteysuhde ja markkinaehtoisuus. Siirtohinnoitteluohjeet

---

<sup>42</sup> Helminen, 2001/2024, luku 9., Joint Ventures

<sup>43</sup> Ks. esim. KHO 2002:26, KHO 2013:169 ja KHO 2021:171. Ratkaisussa KHO 2013:93, korkein hallinto-oikeus myös muutti oikeuskäytäntöä vastaamaan paremmin OECD:n kantaa.

<sup>44</sup> Kts lisää esim. KHO 2013:36, KHO 2014:119, KHO 2017:146, KHO 2018:173 ja KHO 2020:34

<sup>45</sup> Kts esim. HE 188/2021 vp ja HE 107/2006 vp: ” OECD:n siirtohinnoitteluohjeet, jolla on siirtohinnoittelun alalla pitkälti kansainvälisen standardin asema”

<sup>46</sup> Helminen, 2023, s. 260

<sup>47</sup> Lisäksi Euroopan komissio on antanut muun muassa tammikuussa 2016 Anti-Tax Avoidance Package -esityksen (ATAP) liittyen käytännössä BEPS-hankkeen pilari I:een, joka on hyväksytty suurimmaksi osin myöhemmin 2016.

käsittelevät lisäksi dokumentaatiovelvollisuutta, riskien tunnistamista sekä riitojenratkaisua. OECD:n ohjeistuksessa on nimetty erilaisia tapoja markkinaehtoisuuden vakuuttamiseksi, mutta myös listasta poikkeavia keinoja voi käyttää, jos niiden käyttö on perusteltua ja johtaa tehokkaimmin markkinaehtoisuuteen. Siirtohinnoittelumenetelmät jaetaan perinteisiin siirtohinnoittelumenetelmiin ja voittopohjaisiin menetelmiin. OECD:n ohjeen mukaan ensisijaisesti tulisi käyttää perinteisiä siirtohinnoittelumenetelmiä, jos ne soveltuvat käsillä olevaan tilanteeseen. Menetelmähierarkiaa ei käytännössä kuitenkaan enää ole.<sup>48</sup>

Perinteisiä siirtohinnoittelumenetelmiä ovat markkinahintavertailumenetelmä (CUP-menetelmä), jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä, joista OECD:n ohje on suosinut aiemmin CUP-menetelmää. Perinteisten menetelmien on katsottu olevan suoraviivaisin tapa vakuuttua toimen markkinaehtoisuudesta, mutta tietyissä tilanteissa voittopohjaiset menetelmät voivat soveltua paremmin. Voittopohjaisia menetelmiä ovat liiketoimintamarginaalimenetelmä (TNMM-menetelmä) ja voitonjakamismenetelmä. Aiemmin voittopohjaisia menetelmiä voitiin käyttää pääsääntöisesti vain, jos perinteiset menetelmät eivät soveltuneet lainkaan tai jos niiden tueksi tarvittiin jotakin toista menetelmää.<sup>49</sup> Kuten jo mainittiin, käytännössä siirtohinnoittelumenetelmillä ei ole paremmuusjärjestystä eikä perinteisillä menetelmillä ole samanlaista etusijaa, kuin OECD:n ohje antaa ymmärtää, johtuen esimerkiksi vertailukelpoisen tiedon puutteesta<sup>50</sup>. Siirtohinnoittelumenetelmiä käsitellään tarkemmin myöhemmin.

### 2.3.3 BEPS

Veropohjan rapautumista ja voitonsiirtoa vastaan aloitettu hanke eli BEPS-hanke on käynnistetty vuonna 2013, kun OECD julkaisi Addressing Base Erosion and Profit Shifting -raportin. Tämän raportin perusteella on luotu 15 toimenpiteen BEPS Action Plan, joilla

---

<sup>48</sup> Verohallinto, 2023b

<sup>49</sup> OECD, 2022, s.97–147

<sup>50</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 66

voitonsiirtoa ja veropohjan rapauttamista on tarkoitus estää. Toimenpiteet 8–10 käsittelevät siirtohinnoittelua, mutta siirtohinnoittelun osalta BEPS-hankkeen vaikutukset kansainväliseen verotukseen ei ole katsottu olleet niin merkittäviä kuin muiden osa-alueiden kohdalla. Siirtohinnoittelun toimenpiteiden päätarkoitus oli markkinaehtoperiaatteen soveltamisen selkeyttäminen ja vahvistaminen, jonka takia ne ovatkin otettu suoraan osaksi OECD:n siirtohinnoitteluohjeita. Myös BEPS-raportin jälkeen annetut ohjeistukset ovat osa ohjeita.<sup>51</sup>

Ongelmana siirtohinnoittelussa on ollut se, että toimintojen, riskien ja omaisuuden jakautumisen sopimusperusteisuutta korostetaan markkinaehtoisen hinnan määrittelemisessä. Sopimusperusteisuus on tarjonnut mahdollisuuden ”manipuloida” käsillä olevia tilanteita ja sitä kautta yrityksille allokoituvia tuloja, joka on johtanut siihen, että konserniyritysten taloudellisen toiminnan tuottama arvo ei vastaa niille siirtohinnoittelun kautta allokoitua tuottoa. Tämä vaikuttaa jälleen valtioille allokoituvien verotuloihin, sillä verotettava yritystulo jää pienemmäksi, mitä se todellisuudessa on, jolloin valtio ei saa oikeudenmukaista korvausta yrityksen käyttämiä resursseja vastaan. Siirtohinnoittelun BEPS-raportilla on kolme pääkohtaa, jotka käsittelevät aineettomia, riskejä ja varoja sekä korkean riskin transaktioita. Toimenpide 8 käsittelee aineettomia oikeuksia, joiden tuottojen väärin allokoituminen on vaikuttanut voimakkaasti veropohjan rapautumiseen ja voittojen siirtämiseen, sillä ne ovat helposti liikuteltavissa ja usein vaikeasti arvostettavissa. Toimenpide 9 taas käsittelee riskejä ja rahoitusta.<sup>52</sup>

## **2.4 Kansallinen vero-oikeus**

### **2.4.1 Siirtohinnoittelusäännös**

Siirtohinnoittelusäännös on kirjattu tuloverotuksessa verotusmenettelystä annetun lain (VML) 31 pykälään. VML 31 § käsittelee siirtohinnoitteluoikaisua ja se oikeuttaa myös

---

<sup>51</sup> Ojala, 2017

<sup>52</sup> OECD, n.d

veroviranomaisen toimittamaan oikaisun, jos verotettava tulo on lisääntynyt markkinaehtoperiaatteen vastaisen toiminnan myötä. VML sisältää myös säännöksiä liittyen siirtohinnoitteludokumentointiin, veronkorotukseen ja keskinäiseen sopimusmenettelyyn.<sup>53</sup>

VML 31 § soveltamisalaan kuuluvat kansainväliset sekä kansalliset etuyhteystransaktiot. Soveltamisala laajennettiin koskemaan kansallisia etuyhteystransaktioita vuonna 2006, mutta poikkeavaan hinnoitteluun on voitu jo sitä edeltävänä aikana puuttua esimerkiksi veronkiertosäännöksen nojalla. Konserniavustus mahdollistaa tulonsiirron Suomen sisäisesti niin, että konserni voi päättää, mikä suomalaisista konserniyhtiöistä maksaa tuloveron.<sup>54</sup> Hallituksen esitys siirtohinnoittelu koskevasta sääntelystä kuitenkin huomauttaa, että markkinaehtoperiaatetta tulee noudattaa riippumatta siitä, onko konserniavustus mahdollinen<sup>55</sup>.

Markkinaehtoperiaate määritellään VML 31 § ensimmäisessä momentissa ja etuyhteyssuhde toisessa momentissa. Markkinaehtoperiaatteen ytimenä on se, että etuyhteysosapuolet eivät voi käyttää liiketoimessa sellaisia ehtoja, joita toisistaan riippumattomat osapuoletkaan eivät vastaavassa liiketoimessa käyttäisi. Kuten aikaisemmin mainittiin, jos verotettava tulo on kasvanut tämän takia, voidaan tuloa oikaista. Oikaisua ei siis kuitenkaan tehdä, jos verotettava tulo on muodostunut pienemmäksi. Liiketoimeksi määritellään VML:ssa liikeloudelliset toimenpiteet, jotka suoritetaan taloudellisessa toiminnassa kuten elinkeinotoiminnassa. Soveltamisala on siten laaja ja kattaa muun muassa hallituksen esityksen 107/2006 mukaan ” tyypillisten kaupallisten osto- ja myyntitoimien lisäksi myös esimerkiksi kaikki rahoitustoimet, aineettoman omaisuuden luovutukset ja muut vastikkeelliset tai ilman vastasuoritusta tehdyt järjestelyt.”

---

<sup>53</sup> Kuosmanen, 2014, s. 158 ja Karjalainen ja Raunio, 2018, s. 12

<sup>54</sup> Karjalainen ja Raunio, 2018, s. 13

<sup>55</sup> Hallituksen esitys Eduskunnalle tuloverotuksen siirtohinnoittelua koskevaksi lainsäädännöksi (HE 107/2006) s. 20

VML:n 31 § 2 momentin mukaan osapuolet ovat etuyhteyssuhteessa, jos toisella osapuolella on määräysvalta toiseen. Määräysvalta voi olla suoraan tai kolmannen osapuolen kautta yksin tai yhdessä osapuolen lähipiirin kanssa molemmissa osapuolissa. Määräysvalta syntyy, kun omistetaan välittömästi tai välillisesti yli puolet pääomasta tai äänimäärästä, sekä jos on välitön tai välillinen oikeus nimittää yli puolet hallituksen tai siihen verrattavan toimielimen jäsenistä. Myös yhteinen johto tai mahdollisuus käyttää tosiasiallista määräysvaltaa muutoin kuin edellä mainituissa tilanteissa luo osapuolten välille etuyhteyssuhteen. Etuyhteyssuhdetta koskeva säännös vastaa osakeyhtiö- ja kirjanpitolain määräysvallan säännöksiä, joten yritykset, jotka täyttävät määräysvaltasäännöksen kriteerit voidaan katsoa olevan myös etuyhteyssuhteessa. Kuitenkaan kaikki VML mukaan etuyhteyssuhteessa olevat yhtiöt eivät ole osakeyhtiö- ja kirjanpitolain mukaan konserniyhtiöitä, sillä VML etuyhteyssuhteiden soveltamisala on laajempi. Myös yksinään konserniyhteys riittää etuyhteyssuhteen syntymiseen, eikä konserniyhteydessä sillä ole merkitystä, onko toisella osapuolella todellinen mahdollisuus määrätä transaktion ehdoista.<sup>56</sup>

Useimmiten siirtohinnoittelusta puhuttaessa keskitytään VML:n siirtohinnoittelusäännökseen, mutta myös arvonlisäverolaki (AVL) sisältää oman siirtohinnoittelusäännöksen. Toisaalta arvonlisäverotuksessa alihinnoittelulla ei ole yhtä suurta merkitystä kuin tuloverotuksessa, sillä molemmat osapuolet ovat yleensä arvonlisäverovelvollisia.<sup>57</sup> Käytännössä myös AVL:n siirtohinnoittelusäännös keskittyy siirtohinnoittelu-oikaisuun. Siirtohinnoittelusäännös on AVL:n 73 c pykälässä. Pykälän mukaan, jos hyödykkeestä tai palvelusta maksettu vastike on huomattavasti käypää markkina-arvoa alempi, eli toisin sanoen markkinaehtoperiaatteen vastainen, ja se on aiheutunut etuyhteyssuhteesta eikä ostajalla ole oikeutta hankinnan veron täysimääräiseen vähennykseen, tulee veron perusteena pitää käytetystä hinnasta poiketen käypää markkina-arvoa. Tässä tutkielmassa ei kuitenkaan keskityä arvonlisäverotukselliseen näkökulmaan tätä mainintaa pidemmälle.

---

<sup>56</sup> Karjalainen ja Raunio, 2018, s. 14–15

<sup>57</sup> Kuosmanen, 2014, s.163

#### 2.4.2 Siirtohinnoitteluoikaisu

Jos etuyhteystransaktion ehdot poikkeavat siitä, mitä riippumattomat toimijat ilman etuyhteyttä olisivat voineet sopia ja verotettava tulo on näin muodostunut pienemmäksi tai vähennettävä tappio suuremmaksi, voidaan hinnoittelua VML 31 § mukaan oikaista. Siirtohinnoitteluoikaisussa tuloon lisätään se määrä, joka ilman markkinaehtoperiaatteen vastaisia ehtoja olisi siihen kertynyt. Liiketoimi määrittellään sen tosiasiallisen sisällön mukaan ottaen huomioon ”asiaankuuluvat kaupalliset tai rahoitukselliset suhteet ja näihin suhteisiin vaikuttavat taloudellisesti olennaiset erityispiirteet, joita ovat sopimusehdot, osapuolten toiminnot, varat ja riskit, siirretyn omaisuuden tai tarjotun palvelun ominaispiirteet, osapuolten ja markkinoiden taloudelliset olosuhteet sekä osapuolten liiketoimintastrategiat.” Kuten jo aiemmin mainittiin, oikaisu toimitetaan vain, jos verotettava tulo lisääntyy sen takia. Tilanteessa, jossa verotettava tulo pienenesi, voidaan kuitenkin soveltaa seurannaismuutosta koskevaa VML 75 §<sup>58</sup>. Huomionarvoista on, että poiketen VML:n 28 § veronkiertosäännöksestä, siirtohinnoitteluoikaisu ei vaadi, että verovelvollinen olisi toiminut tahallisesti veronkiertotarkoituksessa.

Siirtohinnoitteluoikaisusäännös ei aiemmin ole soveltunut liiketoimen uudelleenluonnehdintaan ja sivuuttamiseen, vaan on edellytetty veronkiertosäännöksen soveltamista. Uusi siirtohinnoitteluoikaisusäännös on tullut voimaan 1.1.2020 ja se muutti oikeustilaa niin, että liiketoimen sivuuttaminen ja uudelleenluonnehdinta voisi olla mahdollista myös VML 31 § nojalla. Kyseinen muutos on sisällytetty lain 2 ja 3 momenttiin. Laki mahdollistaisi nyt liiketoimen määrittämisen OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaisesti sen koko laajuudella liiketoimen tosiasiallista sisältöä vastaavasti. Lakimuutoksella ei kuitenkaan ole vaikutusta aikaisempiin verovuosiin, nojaten lakisidonnaisuuden periaatteen.<sup>59</sup> Uudelleenluonnehdinta ja sivuuttaminen voidaan teoriassa tehdä, kun etuyhteystransaktion suomalainen osapuoli on saanut toimilla veroedun. Edellytyksenä ei ole

---

<sup>58</sup> Kuosmanen, 2014, s. 158–159)

<sup>59</sup> Verohallinto, 2022c

muutoksen jälkeen, että toimi olisi tehty veronkiertotarkoituksessa, mutta säännöstä tulee tulkita suppeasti.<sup>60</sup>

VML 31 § siirtohinnoitteluoikaisu voidaan VML 56 b § mukaan tehdä ” kuuden vuoden kuluessa verovuoden päättymistä seuraavan vuoden alusta”. VML 56 § 3 momentti kuitenkin sisältää uudelleen harkinnan kiellon, joka estää verotuksen muuttamisen verovelvollisen vahingoksi, jos Verohallinto on jo aikaisemmin ”selvittänyt ja nimenomaisesti ratkaissut asian”, vaikka ratkaisu olisi ollut vastoin lakia tai oikeustilaa, jos ratkaisulla on ollut oikeat ja riittävät perusteet.<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup> Helminen, 2001/2024, luku 9. Joint Ventures

<sup>61</sup> Verohallinto, 2024

### 3 Pilvipalveluliiketoiminnan toimintoanalyysi

#### 3.1 Yleisesti siirtohinnoitteluprosessista

Siirtohinnoitteluprosessi aloitetaan usein tarkasteltavien yhtiöiden ja transaktioiden valinnalla. Valinnan taustalla voi olla monenlaisia syitä, kuten esimerkiksi lainsäädännölliset tai liiketaloudelliset syyt. Tarkasteltavassa transaktiossa tulee olla vähintään kaksi osapuolta, mutta osapuolia voi olla enemmänkin. Kun tarkasteltavat yhtiöt ja transaktiot on valittu, tulee transaktiot määrittellä, lähestymistavasta riippuen, joko osapuolten, kohteen tai tyyppin mukaan. Määrittelystä ei ole ehdotonta säätelyä, sillä se tehdään tarkasteltavalle liiketoimelle sille tarkoituksenmukaisella tavalla. Veroilmoituksen lomakkeella 78, jossa annetaan selvitys siirtohinnoittelusta, on esimerkiksi eriteltyinä transaktiotyyppejä, mutta listaus ei ole kuitenkaan tyhjentävä.<sup>62</sup> VML 31 § siirtohinnoitteluvoimassaolon sanamuodosta ilmenee, että markkinaehtoisuutta tulisi periaatteessa tarkastella transaktiokohtaisesti, sillä siinä keskitetään huomiota *liiketoimen* markkinaehtoisuuteen<sup>63</sup>. Käytännössä transaktiotason arviointi on mahdollista vain kertaluonteisissa transaktioissa ja on tavallisempaa tarkastella markkinaehtoisuutta kokonaisuutena sekä transaktioiden yhdistelmänä.<sup>64</sup>

Keskiössä siirtohinnoitteluprosessissa on OECD:n ohjeiden mukaan verrokkianalyysi, sillä markkinaehtoisuus perustuu sille, että vertaillaan etuyhteystransaktioita riippumattomien toimijoiden välillä oleviin transaktioihin. Verrokkianalyyssissä taas keskeistä on tunnistaa muun muassa transaktion kaupalliset ja rahoitukselliset suhteet, sekä niihin liittyvät taloudellisesti merkitykselliset seikat. Tyypillisesti transaktioiden tunnistaminen alkaa konsernin toimialan tunnistamisella, jonka perusteella voidaan tunnistaa yleisiä tekijöitä, jotka vaikuttavat alalla toimiviin yrityksiin. Tätä kautta voidaan myös määrittää esimerkiksi toimialan yleisimmät tuotteet, toiminnot, omaisuudet ja riskit. Tämän

---

<sup>62</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 52–54

<sup>63</sup> VML 31 § mukaan: ”Jos verovelvollisen ja häneen etuyhteydessä olevan osapuolen välisessä liiketoimessa on sovittu ehdoista tai määrätty ehtoja, jotka poikkeavat siitä, mitä toisistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu...”

<sup>64</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 55–56

jälkeen arvioidaan sitä, miten yhtiöt toimivat konserniyhtiössä, mikä niiden toiminto on ja millaisia transaktioita yhtiöillä näiden seikkojen perusteella on keskenään.<sup>65</sup>

Jotta transaktio voidaan rajata ja tunnistaa on oleellista myös analysoida aikaisemmin mainittuja taloudellisesti merkityksellisiä seikkoja, jotka käsittävät liiketoimen ehdot sekä taloudelliset olosuhteet, joissa liiketoimi tehdään. Taloudellisesti merkityksellisiä seikkoja kutsutaan myös vertailukelpoisuuden osatekijöiksi<sup>66</sup>. Näiden perusteella analysoidaan sitä, millaisiin ehtoihin riippumaton toimija olisi suostunut vastaavissa olosuhteissa. Taloudellisesti merkittäviä seikkoja ovat muun muassa osapuolten suorittamat toiminnot, ottaen huomioon siihen liittyvät omaisuudet ja riskit, mutta myös esimerkiksi liiketoimen sopimusehdot, omaisuuden tai palvelun ominaisuudet, osapuolten taloudelliset olosuhteet sekä liiketoimintastrategiat. Näitä seikkoja analysoidaan silloin, kun transaktio tunnistetaan, mutta myös myöhemmin prosessissa, kun transaktiota verrataan riippumattomien transaktioihin. Taloudellisesti merkittävien toimintojen analysointia kutsutaan toimintoanalyysiksi.<sup>67</sup>

Toimintoanalyysissä, jota kutsutaan myös toimintoarvioinniksi<sup>68</sup>, tunnistetaan ja vertailaan taloudellisesti merkittäviä toimintoja sekä vastuita ja erityistä huomiota tulee kiinnittää ”ryhmän rakenteeseen ja organisaatioon.” Lisäksi tulee ”määrittää, missä juridisessa ominaisuudessa verovelvollinen toimintonsa suorittaa.” Korkein hallinto-oikeus on korostanut myös OECD:n ohjeistuksen kohtaa 1.20, jonka perusteella osapuolten suorittamien toimintojen vertailu toimintoarvioinnilla on välttämätöntä, kun määritetään vertailukelpoisuutta.<sup>69</sup> Tässä luvussa paneudutaan myöhemmin tarkemmin riskeihin, varoihin ja toimintoihin sekä käsitellään niitä pilvipalveluiden näkökulmasta.

---

<sup>65</sup> OECD, 2022, s. 39

<sup>66</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 57

<sup>67</sup> OECD, 2022, s. 39–41

<sup>68</sup> VML 14 b § on käytetty termiä ”toimintoarviointi”

<sup>69</sup> KHO 2021:66

Tyypittelyllä tarkoitetaan yhtiön tyypin määrittämistä siirtohinnoittelun näkökulmasta, joka keskittyy siihen, että ymmärretään yhtiön toimintatapa sekä sen kantamat riskit. Tavallisesti siirtohinnoittelussa yhtiöt luokitellaan täyden riskin ja rajoitetun riskin yhtiöiksi. Määrittely taas vaikuttaa allokoitavan tulon määrään. Talousteorian mukaan riskeillä on vaikutusta yhtiöiden tulonodotuksiin; korkeampaa riskiä vastaan vaaditaan korkeampaa tuottoa. Koska tämä pätee avoimilla markkinoilla, tulisi myös konsernitransaktioissa kompensoida riskin kantamista.<sup>70</sup> Yhtiöiden jaottelusta täyden tai rajoitetun riskin toimijoiksi sekä yleisesti riskien allokoitumisesta voidaan sopia konsernin sisäisillä sopimuksilla tai niiden voidaan epäsuorasti olettaa kuuluvan yhtiölle sen toimintaprofiilin perusteella. Syventymättä tarkemmin sopimusoikeudellisiin seikkoihin, myös näiden konserniyhtiöiden välisten sopimusten tulee olla markkinaehtoisia.<sup>71</sup>

## **3.2 Tarkasteltava liiketoimintaympäristö**

### **3.2.1 Liiketoimintamallit**

Seuraavaksi tutkielmassa kuvaillaan yleisesti pilvipalveluliiketoimintaa, jotta saadaan käsitys siitä, millaisessa liiketoimintaympäristössä pilvipalvelutoimintaa harjoittavat yritykset toimivat. Pilvipalveluita voidaan kuvailla palveluna, jossa vähennetään asiakkaiden merkittävien pääomasijoitusten tarve tarjoamalla skaalautuvia ja joustavia laskenta- ja tallennusresursseja. Yksinkertaistettuna arvonketjun voidaan katsoa koostuvan laitteistotoimittajista, palveluntarjoajista sekä asiakkaista, jotka kuluttavat pilvipalveluita. Berkeleyn näkökulman mukaan pilvipalveluilla tarkoitetaan palveluina toimitettavia sovelluksia sekä palvelinkeskusten laitteistoja ja järjestelmäohjelmistoja.<sup>72</sup>

Kuten jo tutkielmassa on mainittu, käytännössä mitä tahansa voidaan tarjota pilvipalvelun muodossa (XaaS-malli). Yleisimpiä malleja kuitenkin ovat Infrastructure as a Service

---

<sup>70</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 70–71

<sup>71</sup> OECD, 2022, s. 43–45 ja s. 57

<sup>72</sup> Chen ja muut, 2023, s. 1339

(IaaS), Platform as a Service (PaaS) ja Software as a Service (SaaS). IaaS-mallissa tarjotaan palvelumuotoisesti infrastruktuuri, sisältäen muun muassa serverit, tallennustilan ja muita pilvipalveluinfrastruktuurin toimintoja. PaaS-malli taas käytännössä rakentuu IaaS-mallin päälle. Mallissa tarjotaan infrastruktuurin tueksi rakennetut toimintojen peruskomponentit, joihin kuuluvat muun muassa välimuisti ja tietokannan skaalaukset. SaaS-malli on pilvipalveluista käytännössä pisimmälle kehitetty tuote, jossa tarjotaan sovellus palvelumallisesti tilausmaksulla etäyhteydellä käytettäväksi.<sup>73</sup> Tutkielmassa mainittiin aiemmin, että myös lohkoketjuteknologiaa voidaan tarjota pilvipalvelumuotoisesti. Lohkoketjuteknologian tarjoaminen pilvipalvelumallisesti on verrattavissa PaaS-malliin ja esimerkiksi Microsoft on lisännyt palvelutarjontaansa "BaaS" eli "Blockchain as a Service" -mallin.<sup>74</sup>

SaaS-palveluntarjoajia ovat esimerkiksi Netflix ja Dropbox. SaaS-palveluntarjoajien asiakkaat ovat yleensä arvoketjun "loppukäyttäjiä". PaaS-palveluntarjoajiin taas kuuluvat esimerkiksi Microsoft Azure ja Amazon Web Services. PaaS-palveluntarjoajien asiakaskuntaan kuuluvat myös loppukäyttäjät, mutta niiden lisäksi myös pienet SaaS-palveluntarjoajat ostavat usein PaaS-toimintoja kolmansilta osapuolilta. IaaS-palveluntarjoajia ovat esimerkiksi aikaisemmin mainitut PaaS-palveluntarjoajat sekä esimerkiksi Google Cloud Platform. IaaS-palveluntarjoajien asiakkaat voivat olla yrityksiä tai yksityisiä henkilöitä, mutta näiden lisäksi SaaS- ja PaaS-palveluntarjoajat ovat usein IaaS-palveluntarjoajien asiakaskuntaa. Esimerkiksi Netflix ostaa IaaS-toimintoja Amazon Web Services -palvelusta. On tavallista, että yritykset erikoistuvat vain yhteen näistä segmenteistä, mutta varsinkin suuret palveluntarjoajat voivat tarjota useamman segmentin palveluja, kuten esimerkiksi aiemmin mainittu Amazon. Johtavia pilvipalveluntarjoajia ovatkin Amazon, Microsoft ja Google, jotka tarjoavat sekä SaaS, PaaS että IaaS segmenttien palveluita.<sup>75</sup>

---

<sup>73</sup> Chen ja muut, 2023, s. 1339

<sup>74</sup> Microsoft, n.d.

<sup>75</sup> Chen ja muut, 2023, s. 1339

### 3.2.2 Hinnoittelu

Riippumattomilla toimijoilla on paljon erilaisia hinnoittelumalleja, jotka voivat perustua eri seikkoihin. Yleisimpiä hinnoittelumalleja ovat muun muassa käytön mukaan tapahtuva laskutus (on-demand-hinnoittelumalli tai pay-as-you-go -hinnoittelumalli), varausmallinen hinnoittelu ja spot-hinnoittelu. Käytön mukaisessa laskutuksessa voidaan palvelua laskuttaa nimensä mukaisesti sen todellisen käyttöasteen mukaan esimerkiksi tunnihinnan perusteella. Asiakkaan ei hinnoittelumallissa tarvitse maksaa etukäteen maksua resurssin käyttämisestä. Varausmallisessa hinnoittelussa asiakas varaa itselleen tietyn verran resursseja ja tekee palveluntarjoajan kanssa jatkuvan sopimuksen esimerkiksi 1–3 vuodeksi, jossa se sitoutuu maksamaan varaamaansa resurssia. Spot-hinnoittelussa on mahdollista hyödyntää käyttämättömänä olevaa kapasiteettia halvemmalla, mutta infrastruktuurin käyttömahdollisuus vaihtelee ja voi katketa, jos resursseja tarvitaan johonkin toiseen toimintaan. Hinnoittelulla on suuri vaikutus yrityksen tulokseen ja strateginen hinnoittelu onkin näin tärkeä osa-alue pilvipalveluliiketoiminnassa.<sup>76</sup>

### 3.3 Toiminnot

Siirtohinnoittelussa yleisesti tärkeää on se, että hinnoittelu on linjassa arvonluonnin kanssa. Tämä on keskiössä myös BEPS-hankkeessa. OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa ei kuitenkaan käsitellä arvoketjuanalyysiä, mutta aihe on esillä YK:n siirtohinnoittelumanuaalissa (The Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries).<sup>77</sup> YK:n siirtohinnoittelumanuaalin mukaan arvoketju tarkoittaa toimintojen joukkoa, joita toimijat tekevät tuottaakseen arvoa, ja viittaa esimerkinomaisesti Porterin arvoketjuun.<sup>78</sup> Porter katsoo, että kaikki yritykset, ja konsernit, suorittavat erilaisia suunnittelu-, tuotanto-, markkinointi-, jakelu- ja tukitoimintoja, jotka liittyvät niiden tuotteeseen. Porterin arvoketjussa yrityksen infrastruktuuri, henkilöstöpalvelut, tekniikan kehitys sekä

---

<sup>76</sup> Chen ja muut, 2023, s. 1345–1346

<sup>77</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 64

<sup>78</sup> United Nations Department of Economic and Social Affairs, 2021, s. 12

hankintapalvelut on katsottu tukitoiminnoiksi, kun taas esimerkiksi jakelu, operaatiot, myynti, markkinointi sekä myyntiin liitännäiset palvelut ovat yrityksen perustoimintoja.<sup>79</sup>

Liiketoimen toimintojen identifioiminen on yksi toiminta-analyysin vaiheista. Erilaisista toiminnoista on vaikea luoda tyhjentävää listaa, mutta liiketoimen kannalta tärkeitä toimintoja voivat esimerkiksi olla, aikaisempaan Porterin teoriaankin tukeutuen, tutkimus ja tuotekehitys, myynti, jakelu, markkinointi sekä erilaiset tuotteiden oheispalvelut. Kuitenkin myös niin sanotut hallinnolliset palvelut kuten henkilöstöhallinto, IT-tukipalvelut ja taloushallinto ovat tällaisia toimintoja. Kuten aikaisemmin mainittiin, arvioinnissa on yleisesti aiheellista kiinnittää huomiota konsernin toimialaan, sillä toimintojen merkittävyys sekä se, mitä toimintoja ylipäättensä liiketoiminnassa on, riippuu paljolti siitä mistä toimialasta on kyse.<sup>80</sup>

Pilvipalvelutoiminnan rajat ylittävät liiketoimet kattavat monia eri segmenttejä, kuten tuotannon, myynnin ja jakelun alat, sekä myös monia erilaisia lainsäädännöllisiä toiminta-alueita.<sup>81</sup> Yleinen transaktio pilvipalvelutoiminnassa on virtuaalisen palvelun tarjoaminen maksua vastaan. Pilvipalvelutoiminnassa on monenlaisia transaktioita, kuten esimerkiksi tietokantojen käyttöoikeuksien hallinta, tallennus- ja jakopalvelut sekä tukipalvelut. Lisäksi toiminnassa on usein myös sovelluskehityksen ja sovellusten ylläpidon toimintoja. Weisser kategorisoi pilvipalveluiden transaktiot kahden kriteerin mukaan liittyen siihen, mitä pilvipalvelun tasoa tai tuotetta transaktio koskee ja minkä tyyppinen transaktio on kyseessä. Tasoiksi Weisser jaottelee fyysisen infrastruktuurin, infrastruktuurisovellukset, sovellusohjelmat sekä immateriaalioikeudet. Erilaisia transaktiotyyppisiä Weisserin mukaan ovat järjestelmän palvelutoiminnot, omaisuuden siirto ja käyttöoikeuksien antaminen tai siirto.<sup>82</sup> Jaottelu käytännössä viittaa siihen onko kyseessä alusta asti rakennettava tai kehitettävä kohde, onko se valmiina ostettava tai myytävä, vai esimerkiksi vuokrataanko siihen liittyen vain käyttöoikeus.

---

<sup>79</sup> Porter, 1985, s. 36–38

<sup>80</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 66–67

<sup>81</sup> Zhang ja Zhang, 2023, s. 4

<sup>82</sup> Weisser, 2020, s. 13-15

Fyysisen infrastruktuurin palvelutransaktioihin kuuluvat Weisserin mallissa muun muassa laitehankinnat, servereiden asennus, ylläpitotoiminnot, turvallisuuspalvelut ja sähkö. Omaisuuden siirrolla taas tarkoitetaan transaktioita, joissa ostetaan tai myydään esimerkiksi datakeskuksia tai servereitä, kun taas käyttöoikeuden antaminen tarkoittaa tässä yhteydessä keskuksien tai niiden osien vuokrausta tai leasingia. Infrastruktuurisovellukset liittyvät Weisserin mukaan IaaS:iin ja joihinkin PaaS toimintoihin. Sovellusohjelmien transaktiotyypit vastaavat infrastruktuurisovelluksien tyyppisiä, mutta ne liittyvät pääosin SaaS:iin ja osittain PaaS toimintoihin. Järjestelmäpalveluita infrastruktuurisovelluksissa ja sovellusohjelmissa ovat sovelluksien kehitys-, tuki- ja ylläpitotoiminnot. Omaisuuden siirto liittyy vastaavien sovellusten tietotaitoon ja tekijänoikeuksiin, jotka normaalistikin voivat olla vaihdannan kohteena, joka taas liittyy Weisserin luokittelussa myös immateriaalioikeuksien tasoon. Immateriaalioikeuksien järjestelmäpalveluita ovat tekijänoikeuksien oikeudellinen suojeleminen ja immateriaalioikeuksien hallinta. Immateriaalioikeuksien siirtoon liittyvät esimerkiksi sovellusten tekijänoikeuksien, patenttien, tietotaidon sekä liikesalaisuuksien vaihdanta. Käyttöoikeuksia immateriaalioikeuden näkökulmasta ovat esimerkiksi sovelluslisenssit. Weisser toteaa, että erottelu sovellusohjelmien ja immateriaalioikeuksien tasoon on välttämätön, sillä sovelluksen ylläpito ja sovellusten immateriaalioikeuksien hallinta eroavat toisistaan merkittävästi ”osaamisen, henkilökunnan, resurssien ja liiketoiminnan riskien” näkökulmasta.<sup>83</sup>

Yleisesti ottaen pilvipalvelutoiminnassa konsernin toiminnan voi useimmiten katsoa aiemmin mainittujen näkökulmien pohjalta jakautuvan siirtohinnoittelussa datakeskusten ylläpitoon, asiakaspalveluun, tuotekehitykseen, myyntiin, markkinointiin, tietoturva- ja -suoja palveluihin sekä erilaisiin operatiivisiin palveluihin, kuten taloushallintoon, henkilöstöpalveluihin ja lakipalveluihin. Tässä tutkielmassa pilvipalveluiden siirtohinnoittelua tarkastellaan näiden toimintojen näkökulmasta. Listaus ei kuitenkaan ole tyhjentävä ja toimintojen jako sekä niiden merkitys on tapauskohtaista.

---

<sup>83</sup> Weisser, 2020, s. 15–18

### 3.4 Riskit

Riskien analysoimiseksi OECD on esittänyt kuuden kohdan listan. Listan mukaan ensin on tunnistettava taloudellisesti merkittävät riskit, jonka jälkeen tulee selvittää mitä riskien jakamisesta on sovittu. Tämän jälkeen riskin ottamisen ja kontrolloimisen osalta on tehtävä toimintoanalyysi sekä selvittää onko sovittu jako aikaisemmissa kohdissa kerätyn tiedon perusteella realistinen riskin ottamisen ja kantamisen näkökulmasta. Jos riski on allokoitu osapuolelle, joka ei todellisuudessa kontrolloi tai pysty kantamaan riskiä, tulee noudattaa OECD:n asiaan laatimaa tarkempaa ohjeistusta. Viimeisenä kohtana listalla on riskin hinnoittelu.<sup>84</sup>

OECD:n ohjeistuksessa on esitetty myös kolme esimerkkiä riskin jakaantumisesta. Ensimmäisessä esimerkissä on kyse kehitysriskistä, joka on sopimuksellisesti allokoitu kehityksen tilaajayritykselle. Esimerkissä toiminta-analyysin perusteella voidaan todeta, että tilaajayritys hallitsee riskiä muun muassa päätöksenteolla ja työn monitoroinnilla, ja että sillä on taloudellinen kapasiteetti riskin kanton. Kehitysyritys toimii tilaajayrityksen valvonnan alaisena sekä sen ohjeistuksen mukaisesti, ja vastaa vain työnsä laadusta sekä siihen liittyvistä riskeistä ja niiden hallinnasta. Toisessa esimerkissä yhtiö ostaa valmistuspalveluja ja kyse on utilisaatio- sekä toimitusketjuriskistä, jotka on sopimuksellisesti allokoitu ostajalle. Myyjä valmistaa tilaukset ostajan vaatimusten, suunnitelman ja asetaman volyymin mukaan. Esimerkissä myyjäyhtiön tuottamilla kiinteillä kustannuksilla ei katsota olevan merkitystä, sillä yhtiö ei voi vaikuttaa niihin, kun tuotantovolyymit ovat ostajan päätösvallan alaisia. Tällöin myyjäyhtiön riskit ja vastuut keskittyvät työn laatuun. Kolmas esimerkki koskee utilisaatio- ja investointiriskiä, mutta jossa omaisuuden omistajan ei voida katsoa kantavan merkittävää riskiä, sillä se ei vastaa hankintapäätöksestä tai omaisuuden kustomoinnista liiketoimintaan. Lisäksi esimerkissä omistaja ei vastaa siitä, miten omaisuutta muun muassa käytetään ja markkinoidaan, vaan toiminnoista

---

<sup>84</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 70-71

vastasi kolmas yhtiö. Ostajan katsotaan tällaisessa tapauksessa vastaavan vain hankinnan rahoituksesta.<sup>85</sup>

Yrityksen koko ja sen toimiala vaikuttavat merkittävästi siihen millaiset riskit ovat sen toiminnan kannalta oleellisia sekä siihen, millainen on riskien keskinäinen tärkeysjärjestys. Kuten aiemmin on todettu, riskin kantaja on viime kädessä siirtohinnoittelun näkökulmasta se, jolla on resursseja kantaa riski ja mahdollisuus hallita sitä. OECD:n ohjeistuksen kohdassa 1.64 käsitellään kykyä kantaa riski ja kohdassa 1.65 kykyä hallita riskiä. Ohjeistuksen mukaan riskinkantokyky tarkoittaa sitä, millaiset mahdollisuudet yrityksellä on sisäisesti tai ulkoisesti rahoittaa riskinhallintatoimintoja sekä millaiset resurssit yhtiöllä on kantaa realisoitunut riski. Se yhtiö, jolla on viime kädessä päätävä valta riskien ottamisesta, niiden hallinnasta tai välttämisestä, ja joka konkreettisesti tekee näihin liittyviä päätöksiä, katsotaan ohjeistuksen perusteella vastaavan riskien hallinnasta. OECD:n ohjeistuksen kohdassa 1.72 on listattuna erilaisia liiketoiminnan riskejä. Ohjeissa kuitenkin korostetaan, että lista ei ole tyhjentävä ja kategoriointi on vain esimerkinomainen ja suuntaa antava. Erilaisia liiketoimintaan kohdistuvia riskejä ovat OECD:n ohjeen mukaan muun muassa strategiset riskit, operationaaliset riskit, rahoitusriskit, transaktioriskit ja ennakoimattomat riskit kuten onnettomuudet ja luonnonkatastrofit.<sup>86</sup>

Strategiset riskit tai markkinariskit ovat OECD:n mukaan ulkoisia riskejä, jotka syntyvät muun muassa taloudellisesta ympäristöstä, teknologian kehityksestä tai esimerkiksi poliittisten tai lainsäädännöllisten seikkojen takia<sup>87</sup>. Hyödyke- ja palvelutuotannossa riskit voivat koskea esimerkiksi itse omaisuutta, prosessia tai toiminnan vaikutuksia ulkopuolisille eli vastuuriskejä. Irtaimen omaisuuden osalta riskeihin kuuluvat esimerkiksi investoinnin vanhentumisen riski. Hyödykkeiden ja palveluiden jakelutoimintaan taas kohdistuu esimerkiksi sopimusriski liittyen toimituksen myöhästymiseen. Asiakkuuksiin liittyviin riskeihin kuuluu esimerkiksi maineriski, joka voi liittyä muun muassa esimerkiksi

---

<sup>85</sup> OECD, 2022, s. 59–61

<sup>86</sup> OECD, 2022, s. 50–51 ja 55–56

<sup>87</sup> OECD, 2022, s. 54

asiakkaiden yleiseen tyytymättömyyteen tai yhtiön epäeettiseksi katsottuun toimintaan. Kehitystoiminnassa riskit keskittyvät muun muassa henkilöstöön ja sen osaamiseen sekä innovaation toimivuuteen ja onnistumiseen.<sup>88</sup>

Operaationaaliset riskit tai infrastruktuuririskit taas liittyvät OECD:n ohjeistuksen mukaan esimerkiksi suorituskykyyn ja prosessien sekä toimintojen tehokkuuteen. Riskit ovat sekä ulkoisia että sisäisiä ja voivat liittyä muun muassa lainsäädäntövaatimuksiin, resursseihin, henkilöstön osaamiseen tai IT-järjestelmiin.<sup>89</sup> Operatiivisen toiminnan riskeillä tarkoitetaan myös yleisesti tuotteiden ja palveluiden tuottamiseen ja jakeluun liittyviä riskejä. Yleisesti ottaen nämä riskit voivat kohdistua joko tuotantoon, jakeluun tai toimittajaverkoston ylläpitoon ja kehittämiseen. Toimittajaverkolla pyritään takaamaan materiaalien ja palveluiden saatavuus. Saatavuuteen liittyvät riskit ovat keskeisiä tietojärjestelmissä ja liitännäisissä palveluissa, sillä niiden korvaaminen vastaavanlaisilla tuotteilla tai palveluilla on hankalaa ja aiheuttaa yleensä merkittäviä kuluja, sekä mahdollisesti sanktioita.<sup>90</sup> Lainsäädännöllisesti toimittajasuhteisiin liittyikin myös muun muassa sopimusriskejä, jos suoritusta ei voida esimerkiksi toteuttaa ajallaan.

OECD:n ohjeistuksessa mainitaan myös rahoitukseen liittyvät riskit, jotka voivat olla ulkoisia tai sisäisiä esimerkiksi operationaalisten riskien seurannaisvaikutus. Rahoitusriskeihin kuuluu muun muassa luottoriski, joka on riski, jolle yritys altistuu, kun se myy luotolla tuotteita tai palveluita asiakkaalle. Riskinä tällöin on se, että asiakas ei kykene maksamaan suoritusta. Riskien kantokykyynkin vaikuttaa muun muassa yrityksen taloudellinen tilanne, kuten aiemmin mainittiin.<sup>91</sup> Tässä tutkielmassa ei kuitenkaan syvennyttä rahoitusriskeihin tätä mainintaa pidemmälle<sup>92</sup>.

---

<sup>88</sup> Juvonen ja muut, 2014, s.44, 46, 51–52 ja 55–56

<sup>89</sup> OECD, 2022, s. 55

<sup>90</sup> Juvonen ja muut, 2014, s.40-42

<sup>91</sup> Juvonen ja muut, 2014, s. 29, 31 ja 33

<sup>92</sup> Esimerkiksi maksuvalmiusriski ja rahoitusmarkkinariskit ovat siirtohinnoittelussa olevia rahoitukseen liittyviä riskejä, joita ei tulla käsittelemään tässä tutkielmassa. Ks. lisää aiheesta Juvonen ja muut, 2014

Pilvipalvelutoimintaan liittyy perinteisiä liiketoimintariskejä, kuten markkinariski, lainsäädäntöriski sekä erilaisia toiminnallisia riskejä. Myös maineriski sekä riskit johtuen riippuvuudesta kolmansiin osapuoliin ovat yleisiä perinteisessä liiketoiminnassa. Pilvipalvelutoiminnan kanssa samankaltainen toimiala on sovelluskehitys,<sup>93</sup> jossa erittäin keskeinen riski on resurssien menetys tai puute, erityisesti avainhenkilöiden menettäminen tai heidän puutteellinen käytettävyytensä<sup>94</sup>. Avainhenkilöriski onkin siis myös pilvipalvelutoiminnassa keskeinen, sillä toiminnan varallisuus ja jälleen tuottavuus nojaa vahvasti tietotaitoon ja täten osaavaan henkilökuntaan sekä palveluntarjontaan. Perinteisten liiketoimintariskien ja sovelluskehitystoimialan riskien lisäksi on olemassa erityisesti pilvipalveluihin kohdistuvia riskejä ja riskeihin liittyviä näkökulmia<sup>95</sup>, joita käsitellään seuraavaksi.

Pilvipalvelutoiminnan kannalta oleellisia riskejä ovat erityisesti kehitysrishti, tuotevastuuriiski ja maineriski. Lisäksi erilaiset lainsäädännölliset riskit liittyen esimerkiksi oikeuksien loukkaamiseen tai tietoturvaan ovat pilvipalvelutoiminnassa huomattavia. Tuotevastuuriiski koskee sopimusperusteiden vaatimusten täyttämistä. Saatavuuden riskit ovatkin toiminnassa merkittäviä ja saattavat aiheuttaa suuria kustannuksia, kun sopimusperusteisia vaatimuksia ei voida täyttää esimerkiksi pilvipalvelun saatavuuden osalta. Kehitysrishti pilvipalvelutoiminnassa liittyy muun muassa riippuvuuteen verkkoyhteydestä ja tietoturvasta. Verrattuna perinteiseen sovelluskehitykseen, laskentaresurssien puute tai hidas skaalautuvuus ei ole pilvipalvelutoiminnassa useimmiten niin suuri ongelma. Kehitysrishti liittyy myös mainerisktiin ja lainsäädännöllisiin riskeihin, sillä uudet teknologiat voivat olla alttiimpia tietoturvaloukkauksille, jotka taas aiheuttavat yritykselle muun muassa merkittävää mainehaittaa sekä korvausvastuita.<sup>96</sup> Kuitenkin myös investointien vanhentuminen on yksi oleellinen riski pilvipalvelutoiminnassa, viitaten aiemmin mainittuun infrastruktuurin ylläpitoon ja huoltoon. Koska teknologia kehittyy nopeasti, servereitä pitää yleensä uusia noin kolmen vuoden välein. Pilvipalvelutoiminnassa läsnä on myös

---

<sup>93</sup> Weisser, 2020, s. 27

<sup>94</sup> Dey, Kinch & Ogunlana, 2007, s. 292–293

<sup>95</sup> Weisser, 2020, s.27

<sup>96</sup> Weisser, 2020, s. 27

hinnoitteluepävarmuus, sillä tiettyjen avainkomponenttien, kuten muistin, osalta hinnoittelu on suhteellisen volatiilia, johtuen muun muassa perinteisistä hinnoittelumalleista. Näitä avainkomponentteja on mahdollista ostaa yleensä joko markkinoilta tai sopimusten kautta laitteistojen toimittajilta. Kuitenkin riskien lopullinen vaikutus toimintaan riippuu suuresti siitä, mille alalle keskittyvästä pilvipalvelutoiminnasta on kyse.<sup>97</sup>

### 3.5 Varat

Liiketoimen varat tai omaisuus luokitellaan perinteisesti aineettomaan omaisuuteen ja aineelliseen omaisuuteen. Yleisesti ottaen aineellisten kategoriaan kuuluvat esimerkiksi valmiit tuotteet, materiaalit, kiinteä omaisuus sekä varaosat ja kiinteää omaisuutta taas ovat esimerkiksi taseeseen merkittävät pysyvät vastaavat kuten maa-alueet, erilaiset rakennukset, työvälineet ja tietotekniset laitteet<sup>98</sup>. Toimintoanalyysissä ei usein kiinnitetä suurta huomiota aineelliseen omaisuuteen, vaan niiden käsittely on kevyempää. Aineettomalla omaisuudella taas tarkoitetaan tässä tutkielmassa sekä aineetonta omaisuutta, että aineettomia oikeuksia. Tällaisia ovat esimerkiksi patentit, tavaramerkit, tietotaito, liikesalaisuudet ja asiakassuhteet. Aineettomien varojen hyödyntäminen on usein keskiössä toiminta-analyysissä, sillä ne tuottavat usein paljon lisäarvoa.<sup>99</sup> Tästäkin näkökulmasta on kuitenkin oleellista analysoida liiketoimea tapauskohtaisesti ja arvioida omaisuuden tuomaa todellista lisäarvoa; esimerkiksi brändi ei välttämättä tuo lisäarvoa konsernin sisäiselle IT-tukikeskukselle, kun taas se on merkittävä markkinointitoiminnoissa.

Merkittävä osa pilvipalvelutoiminnan kustannuksista ja hankinnoista liittyy muun muassa datakeskuksiin ja palvelimiin, joihin myös sitoutuu paljon resursseja. Datakeskukset ovat tietyn tyyppisiä varastoja, joissa isännöidään erilaisia pilvipalvelujen tietoteknisiä resursseja sekä prosessoidaan tehtäviä. Niissä on yleensä kymmeniä tuhansia servereitä, jotka yhdistetään toisiinsa reitittimillä datakeskusverkostoksi. Suurilla palveluntarjoajilla,

---

<sup>97</sup> Chen ja muut, 2023, s. 1342

<sup>98</sup> United Nations Department of Economic and Social Affairs, 2021, s. 67

<sup>99</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 68–69

kuten Googlella, on yleensä satoja datakeskuksia. Teknologia kehittyy nopeasti, joten infrastruktuuria on lisäksi jatkuvasti päivitettävä ja ylläpidettävä, kuten jo aiemmin on todettu.<sup>100</sup>

Pilvipalveluiden hinnat eivät ole suoraan riippuvaisia fyysisten palvelimien määrästä eikä yleisestikään fyysisistä omaisuuksista. Luonnolliset suuri määrä palvelimia ja datakeskukset kuitenkin parantaa palvelun laatua ja vaikuttaa sen hintaan. Varallisuudesta lisäarvoa tuottaa eniten aineeton omaisuus ja sen kehittäminen. Arvokkaiden ohjelmistoaineettomien voidaan myös katsoa nostavan palvelun hintaa, mutta huomiota tulee siirtohinnoittelussa kiinnittää enemmänkin siihen, miten se hinta, jolla liitännäistä palvelua voidaan myydä vaikuttaa aineettoman arvostukseen. Vaikka aineettoman hyödykkeet ja palvelininfrastruktuuri ovat olennaisia pilvipalvelutoiminnassa, niiden merkitys esimerkiksi hinnanmäärityksessä ei tulisi olla liian hallitseva.<sup>101</sup> Yleisesti ottaen pilvipalvelutoiminnassa merkittävää varallisuutta ovat esimerkiksi asiakassuhteet, verkostot, sopimukset, tietotaito, infrastruktuuri ja immateriaalioikeudet. Myös konsernisynergia lasketaan varallisuudeksi OECD:n ohjeessa,<sup>102</sup> mutta tässä tutkielmassa ei käsitellä konsernisynergiää syvemmin.

Pilvipalvelujen näkökulmasta toiminnan vahva integroituneisuus aiheuttaa ongelmia, sillä se vaikeuttaa arvoajureiden paikannusta. Lisäksi konserniyhtiöiden tapa tehdä yhteistyötä, yhdessä vahvan integroituneisuuden kanssa, on yleensä luonteeltaan ainutlaatuisia eikä vastaavanlaista toimintaa ole riippumattomilla toimijoilla. Ongelmaa tuottaa myös pilvipalvelujen maantieteellinen rajattomuus, sillä arvontuoton fyysinen sijainti on vaikeasti paikannettavissa. OECD on korostanut liiketoiminnan sijaintimaan paikantamista; aineettoman oikeuden omistajan sijasta tulisi huomiota keskittää esimerkiksi siihen, mistä maasta toimintoja rahoitetaan, missä tutkimus ja kehitystoimintaa tapahtuu sekä missä aineetonta oikeutta todellisuudessa hyödynnetään. Kuitenkin käytännössä

---

<sup>100</sup> Chen ja muut, 2023, s. 1342

<sup>101</sup> Weisser, 2020, s. 257

<sup>102</sup> Ks. Lisää aiheesta OECD, 2022, luku D.8.

pilvipalvelutoimintaan liittyvää työtä voi tehdä maantieteellisesti mistä tahansa paikasta, jossa on pääsy internetiin ja saman projektin parissa voi työskennellä maantieteellisesti monta eri yksikköä.<sup>103</sup>

## 3.6 Liiketoimet siirtohinnoittelun näkökulmasta

### 3.6.1 Yleisesti

OECD:n ohjeistuksessa tehdään erotus palveluiden, aineettomien ja aineellisten hyödykkeiden sekä rahoitustransaktioiden välillä. Tässä tutkielmassa keskitytään palveluiden, aineettomien ja aineellisten hyödykkeiden erotteluun. Kuten aikaisemmin mainittiin, siirrettävän omaisuuden ja palvelun ominaisuudet kuuluvat myös siirtohinnoitteluprosessissa arvioitaviin taloudellisesti merkityksellisiin seikkoihin. Seuraavaksi tutkielmassa perehdytään näihin ominaisuuksiin sekä analysoidaan pilvipalveluliiketoiminnan erilaisia transaktioita.

OECD:n ohjeistuksessa nostetaan esiin erilaisia ominaisuuksia, joihin on hyvä kiinnittää huomioita eri transaktioiden osalta. Palveluissa keskeistä on arvioida niiden luonnetta ja laajuutta. Aineellisissa transaktioissa huomiota tulee ohjeistuksen mukaan kiinnittää fyysisiin ominaisuuksiin, laatuun, luotettavuuteen, saatavuuteen ja tarjonnan määrään. Aineettomien transaktioiden osalta taas olennainen on transaktion muoto, eli onko kyseessä esimerkiksi lisensointi vai myynti, sekä transaktion tyyppi eli millaisesta aineettomasta on kyse. Lisäksi aineettomien osalta tulee kiinnittää huomiota niiden suojan kestoon sekä suojan tasoon ja erityisesti siihen, millaisia odotettavissa olevia hyötyjä aineettoman käytöstä tulevaisuudessa voi olla. Palveluiden erottamisen aineettomista ja aineellisista hyödykkeistä on pääsääntöisesti helppoa, mutta poikkeuksia on. Transaktion määrittely vaikuttaa usein ainakin jollakin tasolla siirtohinnoittelumenetelmän valintaan sekä mahdollisiin oikaisuihin.<sup>104</sup>

---

<sup>103</sup> Tian, 2018, s. 68-70

<sup>104</sup> OECD, 2022, s. 70

Aineelliset hyödykkeet ovat usein standardisoituja tuotteita, joiden tuotanto on selkeää ja joita voidaan varastoida sekä siirtää fyysisesti.<sup>105</sup> Palveluita ei voida fyysisesti mitata ja kustomointi voi lisätä palvelun arvoa sekä vaikeuttaa vertailua riippumattomiin. Osa palveluista on sellaisia, että niitä on tavallisestikin riippumattomien toimijoiden välillä, mutta osa taas on sellaisia, että niitä näkee vain konsernitransaktioissa.<sup>106</sup> OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa aineettomalla tarkoitetaan kohdetta, joka ei ole fyysinen tai rahoitukseen liitännäinen omaisuus, joka voidaan omistaa tai jota voidaan kontrolloida kaupallista toimintaa varten, ja jonka käyttö tai siirto kompensoitaisiin riippumattomien osapuolten välillä.<sup>107</sup> Siirtohinnoitteluohjeistuksessa on tarkentavaa oheistusta liittyen muun muassa patentteihin, tavaramerkkeihin, tietotaitoon, liikesalaisuuksiin sekä konsernisynergioihin.

Sen lisäksi, että on oleellista tunnistaa aineettomien oikeuksien omistajat, tulee siirtohinnoittelussa myös tunnistaa ne liiketoimet, joihin liittyy aineettomia. Kun kaikki aineettomaan liittyvät oikeudet siirretään, on kyse aineettoman myynnistä tai yksinoikeudellisesta lisenssistä. Jos kuitenkin siirretään vain osittaiset oikeudet, kuten vaikka käyttöoikeus, on kyse esimerkiksi osittaisesta lisenssistä tai muusta vastaavasta rajoitetusta oikeuden siirrosta. Siirtohinnoitteluanalyysin kannalta ei ole väliä, miten konserni on kuvaillut liiketoimea, vaan merkitystä on liiketoimen todellisella luonteella; esimerkiksi myyntiä ja annettua ikuista yksinoikeudellista lisenssiä tulee kohdella samalla tavalla. Eri-laiset oikeuksiin kohdistetut rajoitukset ovat yleensä merkityksellisiä seikkoja siirtohinnoittelun näkökulmasta. Tällaisia rajoituksia ovat esimerkiksi käyttöoikeuden tai uusien aineettomien tai tuotteiden kehittämisen rajoittaminen.<sup>108</sup>

Aineettomien tai niihin liittyvien oikeuksien siirtoa on myös aineellisten ja palvelutransaktioiden liitännäisinä. Tällaisissa tilanteissa olennaista on tarkastella sitä, onko

---

<sup>105</sup> United Nations Department of Economic and Social Affairs, 2021, s. 67

<sup>106</sup> Liebman & Boeck, 1988, s. 293-295

<sup>107</sup> OECD, 2022, s. 246-249

<sup>108</sup> OECD, 2022, s. 274-275

aineetonta todellisuudessa siirretty. Liiketoimessa käytetty aineeton voidaan myös erottaa ja arvioida itsenäisesti, jos se on tarkoituksenmukaista sekä erityisesti silloin, kun erottaminen parantaa liiketoimen vertailtavuutta. Huomiota tulee kuitenkin kiinnittää siihen, että aineeton omaisuus saattaa nostaa palvelun arvoa ja vice versa. Transaktion identifioiminen aineettomaksi, palveluksi tai näiden yhdistelmäksi ei kuitenkaan välttämättä vaikuta siirtohinnoittelumenetelmän valintaan. Joissakin liiketoimissa aineeton tai siihen liittyviä oikeuksia ei todellisuudessa siirry, vaikka niitä onkin käytetty liiketoimessa. Esimerkiksi silloin, kun patentti vaikuttaa merkittävästi tuotetun tuotteen hintaan, mutta tuotetta ostavat jakelijat eivät saa ostaessaan mitään oikeuksia valmistajan patenttiin. Haastetta hinnoitteluun tuo muun muassa vertailukelpoisten liiketoimien puute. Erityisesti silloin, kun on kyse esimerkiksi kustomoidusta tai uniikista tuotteesta tai palvelusta, on vaikeaa löytää vertailukelpoisia yrityksiä. Ongelmallista on myös, että aineettomien arvo yleensä johdetaan usein tulevaisuudessa niistä saatavasta hyödystä.<sup>109</sup>

Jotkin aineettomat hyödykkeet ovat niin sanottuja vaikeasti arvostettavia aineettomia (HTVI). Aineeton katsotaan vaikeasti arvostettavaksi, kun sille ei löydy transaktiohetkellä luotettavaa verrokkia tai sen arvostaminen on hankalaa ja epävarmaa. Joissakin tapauksissa aineeton voi olla sekä vaikeasti vertailtavissa että arvostettavissa. Vaikeasti arvostettaviin aineettomiin liittyy yleensä yksi tai useampi seuraavista näkökulmista; aineeton ei ole kokonaan valmis siirtohetkellä, aineetonta ei tulla hyödyntämään kaupallisesti myönteeseen vuoteen, aineeton on tärkeä muiden aineettomien kehitystoiminnan kannalta, vaikeasti arvostettavaksi katsottava aineeton on siirretty kertakorvauksella tai aineetonta käytetään tai kehitetään CCA-sopimuksen<sup>110</sup> tai vastaavan järjestelyn alla. Vaikeasti arvostettavien aineettomien osalta voidaan pääsääntöisesti verrata ex post ja ex ante arviointia sekä tarkastella ovatko näiden arviointien mahdolliset eroavaisuudet sellaisia, että niitä ei olisi voitu osata kohtuudella ottaa huomioon.<sup>111</sup>

---

<sup>109</sup> OECD, 2022, s. 277–280

<sup>110</sup> Cost contribution agreement

<sup>111</sup> OECD, 2022, s. 304–306

### 3.6.2 Pilvipalveluliiketoiminnan aineelliset transaktiot

Olenaisia aineellisia hyödykkeitä pilvipalvelutoiminnassa ovat datakeskukset ja palvelimet sekä niihin liittyvät tuotteet, joihin sitoutuu paljon varallisuutta. Datakeskuksiin liittyvät päätökset tehdään usein konsernin emoyhtiössä tai pääkonttorissa, joka yleisesti vastaa strategisesta ja taloudellisesta päätöksenteosta, ja paikan päällä datakeskuksissa toimii vain sen ylläpidon henkilökuntaa. Johtuen kuitenkin muun muassa esimerkiksi teknologian nopeasta kehitymisestä sekä sähkö- ja viilennystarpeista, datakeskukset vaativat paljon ylläpitoa ja resursseja. Infrastruktuuria on myös tästä syystä jatkuvasti päivitettävä ja ylläpidettävä, jotta se toimii tehokkaasti eikä vanhene.<sup>112</sup> Datakeskuksia ja servereitä voidaan vuokrata tai niitä voidaan siirtää niin sanotusti kertatransaktiolla eli myymällä tai ostamalla toiselle etuyhteysosapuolelle<sup>113</sup>.

Vaikka pilvipalvelutoiminta itsessään ei ole fyysistä, ovat kuitenkin IaaS segmentin laitteistotoimittajat avainasemassa pilvipalvelutoiminnan arvoketjussa. Laitteistotoimittajat toimittavat laskentaresursseja IaaS-toimijoille ja tällaisia toimijoita ovat alkuperäiset laitevalmistajat, alkuperäiset suunnitelmavalmistajat ja komponenttitoimittajat.<sup>114</sup> Vaikka varallisuutta on sitoutunut aineellisiin hyödykkeisiin paljon ja niiden toiminnan ylläpito on keskeinen toiminto, eivät ne ole itsessään ole usein arvonluonnin kannalta oleellisia. Jos datakeskuksessa ei juurikaan ole työntekijöitä, sen voidaan katsoa vastaavan vain ruutiinifunktioista eikä sille tulisi allokoida merkittävää tuloa. Koska serverit toimivat käytännössä vain henkilöstön osaamisen ja ohjelmoinnin pohjalta, myös OECD on todennut, että kyseisten toimintojen, varojen ja riskien tulot tulisi allokoitua ohjelmoineen henkilökunnan perusteella, joka yleensä tarkoittaa näiden allokointia esimerkiksi emoyhtiölle. Jos taas henkilöstä on paikan päällä datakeskuksessa, se nostaa datakeskukselle allokoitavaa tuottoa. OECD:n mukaan, mitä enemmän toimintoja allokoidaan ja hallitaan etänä, sitä vähemmän niiden kohteena olevat toiminnot tuottavat itsessään arvoa. Kuitenkin,

---

<sup>112</sup> Weisser, 2020, s. 29-30

<sup>113</sup> Kamali & López-Ortiz, 2015, s. 277–278

<sup>114</sup> Chen ja muut, 2023, s. 1339

jos kyse on erittäin arvokkaasta aineellisesta omaisuudesta, myös se voi olla peruste suu-  
remmalle tulojen allokoimiselle.<sup>115</sup>

### 3.6.3 Aineettoman omaisuuden transaktiot

Aineettomien oikeuksien kehitys ja käyttö ovat oleellisia digitaalisessa taloudessa. Arvon luomisen ja yrityksen talouskasvun kannalta avainasemassa onkin näiden aineettomien kehittäminen ja niihin investoiminen. Tavallisesti tutkimukseen ja kehitykseen sekä ole-  
massa olevien digitaalisten resurssien päivittämiseen käytetään huomattavasti varalli-  
suutta. Kehittyneissä organisaatioissa aineettomien oikeuksien suhteellinen merkitys on  
yleensä korkea ja arvo keskittyy edelleen vahvasti kyseisiin aineettomiin omaisuuksiin.<sup>116</sup>  
Aineeton omaisuus tuottaa kuitenkin yleisesti liiketoiminnassa eniten lisäarvoa ja tekno-  
logialiiketoiminnassa keskeistä aineetonta omaisuutta voidaan katsoa olevan muun mu-  
assa sovellukset ja erinäiset immateriaalioikeudet. Immateriaalioikeudet sekä niiden  
suojelu ovat oleellisia pilvipalveluteknologiassa.<sup>117</sup>

Digitaalinen talous lisää yleisesti integraation mahdollisuuksia, sillä globaalia toimintaa  
voidaan hallita yhdestä sijainnista. Lisäksi esimerkiksi henkilöstön tarve on vähentynyt  
digitalisaation ja automaation vuoksi. Toimintojen ja omaisuuden jakaminen useisiin  
maihin onkin helpottunut liiketoiminnan maantieteellisen sijainnin joustavuuden takia  
ja tuotantoprosessit ovat siirtyneet vahvemmin osaksi globaaleja arvoketjuja, eikä sijain-  
nilla ole enää yhtä paljon merkitystä. Toisaalta konsernin toimintojen sijoittaminen niin,  
että toiminnan kustannukset olisivat mahdollisimman pienet johtaa usein korkeampiin  
transaktio- ja koordinoitinkustannuksiin. Lisäksi pilvipalvelutoiminnassa keskeisessä roo-  
lissa on edelleen osaaminen ja tietotaito, joten vaikka henkilöstön tarve on vähentynyt,  
osaavan henkilöstön tarve on pysynyt ja sen merkitys on jopa kasvanut. Käytännössä

---

<sup>115</sup> Weisser, 2020, s. 259–262

<sup>116</sup> OECD, 2014, s. 85

<sup>117</sup> Zhang ja Zhang, 2023, s. 2 ja 4

merkittävien toimintojen sijaintimaa riippuu siitä, missä avainhenkilöt ovat ja haluavat työskennellä.<sup>118</sup>

Tyypillinen liiketoimintamalli on, että yksi konserniyrityksistä omistaa kaikki tai suurimman osan immateriaalioikeuksista (centralized IP) ja täten myös kantaa siihen liittyvät keskeiset liiketoimintariskit. Aineettomaksi omaisuudeksi pilvipalvelutoiminnassa voidaan katsoa esimerkiksi sovellukset ja tietotaito, mutta myös palveluntarjoamiseen ja liiketoimintaan liittyvät asiakassuhteet, sopimukset sekä verkostot. Sovelluksien tekijänoikeudet ovat toiminnassa erityisen tärkeitä ja ne lasketaan liiketoiminnallisiksi aineettomiksi (trade intangible).<sup>119</sup> Pilvipalvelujen osalta saattaa kuitenkin olla epäselvää, onko aineetonta todellisuudessa siirretty, kuten jo aiemmin mainittiin. Esimerkiksi sovellusta käytetään vain etäyhteyden kautta, eikä sen käyttäjän tarvitse yleensä huolehtia liitännäisistä riskeistä, kuten ylläpidosta ja laitteiston toiminnasta.<sup>120</sup>

Pilvipalvelutoiminta alana on liiketoimintamalliltaan sellainen, että tarkoituksena on usein tarjota palvelumuotoisesti jotakin aineetonta omaisuutta, kuten esimerkiksi alustaa, ohjelmointifunktiota tai sovellusta. Tästä syystä sellaiset palvelutransaktiot, joihin liittyy aineettomia, ovatkin keskeisessä roolissa. Kuten aikaisemmin mainittiin, aineeton omaisuus voi nostaa palvelun arvoa, mutta myös liitännäinen palvelu voi nostaa aineettoman arvoa<sup>121</sup>. Pilvipalvelutoiminnassa palvelutransaktiot ja aineettomat kulkevatkin pitkälti yhdessä, jos ei kyse ole puhtaasti aineettomaan liittyvästä myynnistä, ostosta tai yksinoikeuksien siirrosta. Kuitenkin, kuten jo tutkielmassa on todettu, liiketoimea ei ole hinnoittelun kannalta välttämätöntä identifioida tietyn tyyppiseksi transaktioksi, sillä itse määrittely ei vaikuta yhtä merkittävästi menetelmänvalintaan kuin liiketoimen todelliset ominaisuudet<sup>122</sup>.

---

<sup>118</sup> OECD, 2014 s. 86–88

<sup>119</sup> Weisser, 2020, s. 33–35

<sup>120</sup> Mazur, 2016, s. 650–652

<sup>121</sup> Ks. OECD, 2022, s. 277–278

<sup>122</sup> Ks. OECD, 2022, s. 278

Pilvipalvelutoiminnan aineeton omaisuus katsotaan kuuluvan usein vaikeasti arvostettavaan aineettomiin. Esimerkiksi voidaan ottaa SaaS-malli ja tarkastella sitä joidenkin HTVI ominaisuuksien näkökulmasta. SaaS-mallissa tarjottava pilvipalvelutoimijan kehittämä sovellus voi olla luonteelta ainutlaatuinen, jolloin sille on vaikeaa löytää verrokkia. On myös mahdollista, että jos kyse on uudesta sovelluksesta, sen tulevaisuuden tuottojen arvioiminen on hankalaa. Jos kehitystoiminta on jaettu useammalle yritykselle, sovellus voidaan myös esimerkiksi siirtää keskeneräisenä. Suhteellisen epätodennäköistä kuitenkin on, että sovellusta ei hyödynnettäisi kaupallisesti useaan vuoteen sen siirron jälkeen, kun otetaan huomioon aiemmin mainittu teknologian nopea vanheneminen, jos aineetonta ei jatkokehitetä tänä aikana.<sup>123</sup>

Konsernit useimmiten ymmärtävät itse, miten heidän liiketoimintansa toimii, mutta liiketoiminnan tarkastelu sen ulkopuolelta on usein hankalaa. Pilvipalveluja tarjotaan tietäntyyppisinä paketteina, kuten esimerkiksi SaaS-toiminnassa tarjotaan usein sovelluksen käyttölisenssi, IT-infrastruktuuri sekä teknisiä tukipalveluja, kuten sovelluksen päivitys ja pilvipalvelualustan ylläpito. Voi siis olla vaikeaa erottaa, mikä on esimerkiksi itse lisenssin arvo. Kun kyseessä on erittäin suuri globaali konserni, on mahdollista, että tytäryhtiökään eivät täysin ymmärrä oman konserninsa tai emoyhtiön toimintoja. Suurien konsernien tapauksessa on siis mahdollista, että lokaali tytäryhtiö ei osaa kertoa veroviranomaiselle tarkkaa tietoa koko konsernin liiketoiminnan arvoketjusta ja sen omasta todellisesta kontribuutiosta.<sup>124</sup> Siirtohinnoitteludokumentaatio on myös tästä näkökulmasta oleellinen, sillä kattava ja lainmukainen dokumentaatio antaa myös tytäryhtiöille riittävän kuvan konsernin toiminnasta.

---

<sup>123</sup> Ks. OECD, 2022, s. 304–306

<sup>124</sup> Tian, 2018, s. 57–59

### 3.6.4 Operatiiviset palvelut

Konserneissa on tavallista tarjota konsernin sisäisiä liiketoimintaa tukevia palveluja, kuten yleisiä johdon tukipalveluja ja taloushallinnon, teknisen tuen, myynnin ja markkinoinnin tuen sekä henkilöstöhallinnon palveluja. Konsernin sisäisten liiketoimintaa tukevien palvelujen osalta keskeinen OECD:n ohjeissa esiin nostettu kysymys on, onko palvelua todellisuudessa tarjottu. Tällä tarkoitetaan sitä, olisiko yritys voinut ostaa tai ollut halukas ostamaan vastaavanlaisia palveluita riippumattomalta toimijalta tai olisiko se suorittanut palvelun vaihtoehtoisesti itse. Jos yritys ei olisi valmis maksamaan tai suorittamaan itse palvelua, sitä ei voida katsoa sellaiseksi liiketoimintaa tukevaksi palveluksi, josta tulee suorittaa vastiketta. Arvioinnissa on hyvä huomioida myös muut kuin suorat tukifunktioiden hyödyt, kuten asiakaskunnan ja myynnin kasvu, tehokkuuden ja laadun parantuminen sekä muut konsernista saatavat hyödyt kuten erinäisten ohjeiden, konsernisynergian ja konsernin kulttuurin tuomat edut. Kyseistä testiä kutsutaan nimellä hyötytesti eli benefit test.<sup>125</sup>

Esimerkiksi korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisussa KHO 2021:66<sup>126</sup> käsiteltiin sitä, olisiko riippumaton toimija ostanut vastaavanlaisen palvelun. Korkein hallinto-oikeus käytti tapauksessa perusteluissaan vuoden 1995 siirtohinnoitteluohjeistusta, mutta huomautti, että vastaavat kohdat sisältyvät myös esimerkiksi vuoden 2010 siirtohinnoitteluohjeistukseen. Korkein hallinto-oikeus kiinnittää ratkaisussa huomiota OECD:n ohjeistuksen lukuun VII, jossa käsitellään sitä, onko palvelua tosiasiaassa tarjottu ja kun on, miten markkinaehtoinen hinta palveluille määritellään. Samaisessa luvussa kohdassa 7.2 lisäksi mainitaan, että ” lähes kaikkien monikansallisten yritysryhmien täytyy järjestää monia erilaisia, erityisesti hallinnollisia, teknisiä, rahoituksellisia ja kaupallisia palveluja jäseniään varten.” Korkein hallinto-oikeus mainitsee, että kohdassa myös todetaan, että osa ryhmän sisäisistä palveluista on sellaisia, että niitä voitaisiin tyypillisesti hankkia riippumattomilta toimijoilta. Perusteluissa nostetaan myös esiin siirtohinnoitteluohjeiden

---

<sup>125</sup> Raunio & Karjalainen 2018 s. 188, Kukkonen ja Walden 2016, s. 214

<sup>126</sup> Ratkaisussa KHO 2021:66 oli kyse markkinaehtoisen korkotason määrittämisestä konsernilainalle

kohta 7.6, joka käsittelee sitä, onko suoritettulla sisäisellä palvelulla vastaanottajalle liikeloudellista arvoa eli olisiko riippumaton yritys vertailukelpoisessa tilanteessa maksanut palvelusta kolmannelle osapuolelle vai suorittanut palvelun itse<sup>127</sup>.

Lisäksi korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisussa KHO 2021:66 korkeimman hallinto-oikeuden mukaan siirtohinnoitteluohjeistuksen kohdassa 7.4. kiinnitetään huomiota siihen, että palvelutoiminta sekä sen tämänhetkinen arvo ja tulevaisuudessa tuottama hyöty saattaa vaihdella monikansallisessa konsernissa. Jokainen tapaus vaatii siis tapauskohtaista arviointia ja yritysryhmän tyyppi vaikuttaa siihen, miten toiminnot ja riskit jakaantuvat. Korkein hallinto-oikeus antaa esimerkiksi hajautetun ja keskitetyn yritysryhmän, joissa hajautetussa toiminnassa emoyhtiö vain tarkkailee investointeja, kun taas keskitetyssä toiminnassa emoyhtiö saattaa vastata tärkeistä päätöksistä ja esimerkiksi markkinointitehtävistä. Perusteluissa kuitenkin korostetaan siirtohinnoitteluohjeiden kohtaa 7.13, jonka mukaan satunnaista hyötyä konserniin kuulumisesta ei tule katsoa sisäisen palvelun tarjoamiseksi tai saamiseksi.

Ratkaisun KHO 2021:66 perusteluissa mainitaan myös, että siirtohinnoitteluohjeiden kohdassa 7.14 käsitellään muita koko ryhmää koskevia keskitettyjä toimintoja, joihin kuuluvat muun muassa esimerkiksi hallinnolliset palvelut sekä erinäiset avustavat tuotannon, oston, jakelun ja markkinoinnin toiminnot. Lisäksi korkein hallinto-oikeus mainitsee, että ”palvelukeskukset harjoittavat usein myös tutkimus- ja kehittämistoimintaa tai hallinnoivat ja suojaavat aineetonta omaisuutta koko monikansallisen yritysryhmän tai sen osan puolesta.” Keskittymiseen katsotaan kuitenkin vaikuttavan liiketoiminta-ala ja ryhmän organisaatorakenne, mutta edellä mainittujen kaltaisia toimintoja on joka tapauksessa pidetty korkeimman hallinto-oikeuden mukaan sisäisinä palveluina, joita myös riippumattomat toimijat ostaisivat.

Korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisussa KHO 2017:146 yhtiö oli tarjonnut tytäryhtiöilleen toimintojen koordinointiin ja yhdenmukaistamiseen liittyviä palveluita liittyen

---

<sup>127</sup> Tässä siis kyseessä aiemmin mainittu hyötytestin arviointi.

toimitusketjuihin, markkinointiin ja tuotemerkkien hallintaan sekä henkilöstö- ja atk-palveluja. Yhtiön liikevaihto oli koostunut lähes kokonaisuudessaan tytäryhtiöiden maksamista palvelumaksuista, jotka laskutettiin syntyneitten kustannuksien mukaan ilman voittolisää. Korkein hallinto-oikeus katsoi ratkaisussaan, että kyse ei ollut vain kustannusten jakamisesta konsernissa vaan hallintopalveluiden myynnistä, jonka vuoksi palvelumaksuihin olisi tullut lisätä voittolisä. Korkeimman hallinto-oikeuden mukaan tällöin kyse on kustannusvoittolisämenetelmästä, jossa OECD:n vuoden 2010 siirtohinnoitteluohjeiden kohdassa 2.41 huomiota kiinnitetään siihen, että vertailtavien liiketoimien erot eivät ole merkittävät tai erot voidaan oikaista kohtuullisen tarkasti. Tapauksessa huomioon tuli ottaa korkeimman hallinto-oikeuden mukaan se, että yhtiön tarjoamat palvelut olivat monipuolisempia, kuin mitä vapailla markkinoilla tarjottaisiin, eikä erojen eliminointi tapauksessa olisi mahdollista. Tästä syystä korkein hallinto-oikeus katsoi, ettei voittolisää voida määrittää ulkopuolisten verrokkien perusteella, mutta totesi olevansa muutoin samaa mieltä hallinto-oikeuden kanssa.

Pilvipalvelutoiminnassa, kuten liiketoiminnassa yleensä, on tyypillistä, että esimerkiksi tytäryhtiö myy asiakkaille palveluita, joissa hyödynnetään konsernin omia tai kolmannen osapuolen immateriaalioikeuksia tai -omaisuutta. Kuten jo aiemmin mainittiin, yleinen liiketoimintamalli tällaisissa transaktioissa on, että yksi konserniyhtiö omistaa immateriaalioikeudet, joita toiset konserniyhtiöt käyttävät myydessään palveluja ja tuotteita.<sup>128</sup> Myyntiyhtiöt myös voivat ostaa toiselta konserniyhtiöltä alihankintana erinäisiä tukipalveluja, kuten konsultointi-, asennus- ja datankäsittelypalveluja.<sup>129</sup> Yksinkertaisuuden vuoksi oletuksena on, että liitännäinen immateriaalioikeus, kuten esimerkiksi sovellus, jolle tarjotaan tukifunktioita, ei vaikuta liiketoimen toimintoihin ja riskeihin eikä palvelun sisältöön.

Projektien toteutusvaiheessa, projektista vastuussa oleva konserniyritys voi siis hankkia projektikohtaisia tukipalveluja konsernin sisäiseltä alihankkijalta, joihin voivat kuulua

---

<sup>128</sup> Ks. Weisser, 2020, s. 33–35

<sup>129</sup> Neo, 2010, s. 1016-1018

muun muassa esimerkiksi yleiset konsultoinnin, huollon ja tuen palvelut. Toiminnallisen analyysin kannalta liiketoimen alihankkija siis tarjoaa alihankintapalveluja. Tällaisessa tilanteessa yrityksen sisäisellä palveluntarjoajalla ei ole paljoakaan riskejä, kun taas vastaanottava osapuoli yleensä täyden riskin toimija. Alihankkijan omaisuudeksi voidaan katsoa sen osaaminen ja asiantuntijuus. Kun keskeinen omaisuus liittyy osaamiseen tai esimerkiksi palvelun laatuun, keskiössä ovat palveluntarjoajan työntekijät. Tämän takia myös riskit keskittyvät osaaviin ja asiantunteviin avaintyöntekijöihin ja yritys kantaa avainhenkilöriskiä<sup>130</sup>. Kuitenkin omaisuus, toiminnot ja aiemmin mainitut riskit keskittyvät pääosin palvelun vastaanottajalle, jolla on vastuu projekteista, joihin alihankintapalvelua hyödynnetään. Palvelun vastaanottajan kannettavaksi tuleeekin yleensä markkina-, maine- ja luottoriski.<sup>131</sup>

### 3.6.5 Myyntitoiminta

Kuten aikaisemmin todettiin, on tavallista, että palvelumyynnissä hyödynnetään konsernin omia aineettomia tai kolmannen osapuolen aineettomia. Myyntiyhtiö voi toimia jälleenmyyjänä, komissionäärinä tai agenttina. Jos myyjän vastuut ovat pienemmät kuin agentilla, voidaan se katsoa vain yksinkertaisesti myyntipalvelujen tarjoajaksi.<sup>132</sup> Pilvipalvelutoiminnassa, jossa varallisuus ja riskit ovat keskittyneet yhdelle yhtiölle, tavallisin malli on, että myyntiedustaja toimii itsenäisenä agenttina harjoittaen pelkästään myynti- ja markkinointitoimintaa.<sup>133</sup> Myyntiedustaja siis markkinoi ja myy projekteja päämiehen, yleensä emoyhtiön, puolesta ja itse sopimus solmitaan myös kyseisen päämiehen kanssa. Vastaavanlainen järjestely on yleinen myös riippumattomien välillä.<sup>134</sup>

Myyntitoiminnassa pääsääntöisesti eniten riskejä, toimintoja ja varoja on täyden riskin jälleenmyyjällä, jonka jälkeen seuraavaksi eniten niitä on rajoitetun riskin jälleenmyyjällä.

---

<sup>130</sup> Ks. Dey, Kinch & Ogunlana, 2007, s. 292–293

<sup>131</sup> Ks. OECD, 2022, s. 59–61

<sup>132</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 168

<sup>133</sup> Ks. Karjalainen & Raunio, 2018, s. 80–82

<sup>134</sup> PwC, 2015, s. 1-2

Jälleenmyynnin jälkeen esimerkiksi komissionäärinä toimimisessa on seuraavaksi eniten riskejä, toimintoja ja varoja, kun taas esimerkiksi agentilla ei ole niitä yhtä paljon. Kaikkein vähiten riskejä, toimintoja ja varoja voisi katsoa olevan yhtiöllä, joka vain tuottaa palveluita.<sup>135</sup> Liiketoimessa myyjän varallisuuteen voidaan katsoa esimerkiksi asiakassuhteet sekä myynti- ja markkinointitoimintaan liittyvä tietotaito. Palveluntarjoaja ja agentti kantaa markkinariskiä, mutta se rajoittuu useimmiten nollamyynnteihin. Jälleenmyyjän riskit ovat usein laajemmat, kattaen myös esimerkiksi markkinariskin, varastoriskin, takuuriskin ja tuotevastuuriskin. Komissionäärin riskit vastaavat jälleenmyyjän riskejä, mutta se ei kannata tuotteeseen liittyviä riskejä, sillä tuote siirtyy suoraan päämieheltä asiakkaalle.<sup>136</sup> Palvelun vastaanottajana eli päämiehenä toimii aiemmin mainitun mukaisesti usein konsernin emoyhtiö. Vastaanottava yritys voi myös olla jokin muu konserniyhtiö, jolle on keskitetty paljon aineetonta varallisuutta. Tarkastelussa on nyt tilanne, jossa konsernin emoyhtiö toimii päämiehenä.

Päämiehellä voi liiketoimessa olla käytännössä useampi eri toiminto, joihin voivat kuulua esimerkiksi yleisiä tukitoimintoja kuten strateginen markkinointi, tuotetuki ja oikeussuojasta huolehtiminen. Päämies on usein myös viime kädessä vastuussa sopimisesta sekä projektin toimittamisesta. Strategisen markkinoinnin toiminnossa varallisuuteen kuuluvat esimerkiksi brändi, verkostot ja liikesuhteet, kun taas toiminnon riskeihin kuuluu muun muassa maineriski. Tuotetuen varallisuutta on tekninen tietotaito, mutta myös tässä toiminnossa on avaintyöntekijäriski. Oikeussuojassa ja lakipalveluissa avaintyöntekijät tuovat toiminnossa lisäarvoa, kun taas riskeihin kuuluvat esimerkiksi mahdolliset sanktiot ja korvaukset liittyen muun muassa immateriaalioikeuksien loukkauksiin. Sopimisen ja projektin toimituksen näkökulmasta riskeinä ovat maine-, markkina- ja luottoriskit.

OECD:n on tarkastellut esimerkinomaisesti jakelutoimintaa sähköisessä kaupankäynnissä. Esimerkissä jakelija ostaa päämieheltä oikeuden jakaa tuotetta ja tarjoaa erilaisia

---

<sup>135</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 80–82

<sup>136</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 169–175

tuotteita asiakkaille. Lisäksi jakelija hallitsee servereitä, jotka ylläpitävät esimerkiksi sovellusta tai verkkosivustoa. Kyseisessä yhtiössä ei ole käytännössä henkilökuntaa. Yksi toiminta-analyyssissä tarkasteltavista näkökulmista on se, kuka vastaa tukifunktioista kuten esimerkiksi vianetsinnästä. Se, katsotaanko ohjelmisto pelkäksi aineettomaksi vai yrityksen immateriaaliomaisuudeksi, riippuu muun muassa siitä, onko ohjelmisto ostettu vai oman kehitystyön tulos. Käytännössä palveluntarjoaja malli toimii samalla tavalla, kuin jakelutoiminnan malli. Esimerkissä palveluntarjoaja tarjoaa verkkoisännöintipalveluita. Palveluntarjonnassa merkittävää kuitenkin on se, onko yhtiöllä työntekijöitä. Palveluntarjoaja vuokraa tapauksessa sovellusta päämieheltä, eikä se ole osallistunut sovelluskehitykseen, mutta on saattanut käyttää sitä toisten tuotteiden jatkokehittämisessä.<sup>137</sup>

Esimerkiksi korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisussa KHO 2021:73 yhtiö oli toiminut konsernin rajoitetun riskin jakeluyhtiönä Suomessa. Korkein hallinto-oikeus viittaa OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden 2010 vuoden version kohtaan 1.47, jossa todetaan, että ”sopimusvalmistaja, joka ei ota merkittävää riskiä, on oikeutettu vain vähäiseen tuottoon.” Lisäksi huomiota kiinnitetään siihen, että riippumaton yritys ei jatkaisi tappiollista toimintaa ilman perusteltuja tulonodotuksia, vaikkakaan tappiollisuus ei sinällään estä vertailukelpoisuutta vaan vaatii lisätutkimusta. Korkein hallinto-oikeus korostaa myös, että siirtohinnoitteluohjeiden kohdan 4.9 mukaisesti verotarkastajan tulee suhtautua ”joustavasti” eikä verovelvolliselta tule vaatia kohtuutonta täsmällisyyttä, sillä erehdys voi tapahtua myös vilpittömässä mielessä vaikeissa siirtohinnoittelutapauksissa. Tapauksessa jakeluyhtiöt eivät kantaneet mitään olennaisia riskejä eikä niillä ollut merkittäviä varoja. Lisäksi yhtiöiden varastot olivat pienet eikä niille ollut sitoutunut merkittäviä varoja käyttöpääomaan. Jakeluyhtiöiden toimintaan kuuluivat rutiininomaisia myynnin ja markkinoinnin toimintoja sekä tukitoimintoja. Tapauksessa riidatonta oli, että kyseessä on rajoitetun riskin jakelija.

---

<sup>137</sup> OECD, 2005, s.13-28

### 3.6.6 Tuotekehitys ja valmistustoiminta

Sekä SaaS-toimintoihin, että IaaS-toimintoihin kuuluu sovelluskehitystä ja se voidaan toteuttaa yrityksen sisäisesti tai ostaa kolmannelta osapuolelta. Käytännössä monet pilvipalveluntarjoajat käyttävät sekä sisäistä, että ulkoista sovelluskehitystä. Tavallisesti konsernin sisäinen ohjelmistokehitys luo ne ohjelmistot, jotka ovat pilvipalvelun tärkeimpiä arvoajureita. Siirtohinnoittelussa onkin tärkeää identifioida ne liiketoimien osapuolet, jotka vastaavat aineettomien ns. DEMPE-toiminnoista (Development, Enhancement, Maintenance, Protection ja Exploitation). DEMPE-toiminnoilla tarkoitetaan kehittämistä, parantamista, ylläpitoa, suojausta ja hyödyntämistä.<sup>138</sup> Yksi yleinen malli tuotekehityksessä on, että konsernin sisäinen myyjä eli palveluntarjoaja tarjoaa tuotekehityssopimuksen perusteella tuotekehityspalveluja päämiehelle.<sup>139</sup> Pääsääntöisesti päämies täten yleensä määrittelee palvelujen laajuuden sekä kantaa kehitystoiminnan onnistumiseen liittyvän riskin.<sup>140</sup>

Myyjän toimintoihin kuuluu useimmiten tuotekehitys, johon liittyy varallisuuden näkökulmasta tietotekniikka ja erinäiset apusovellukset sekä tuotteisiin liittyvä tietotaito. Riskit keskittyvät käytännössä avaintyöntekijöihin sekä palvelun laatuun. Ostajan toimintoihin taas kuuluvat perinteisesti strateginen päätöksenteko ja ohjaus sekä immateriaalioikeuksien hallinnointi ja luominen. Strategisen päätöksenteon ja ohjauksen varallisuuteen kuuluvat tuote- ja markkinatietotaito sekä itse aineeton omaisuus. Jos päämies kantaa riskin yksin, sille kuuluu myös muun muassa riski kehitystoiminnan onnistumisesta.<sup>141</sup> Immateriaalioikeuksien hallinnassa ja luonnissa oleellista varallisuutta ovat tekninen ja tuotetietotaito sekä sijoitettu pääoma ja aineettomat hyödykkeet. Riskeihin kuuluvat avainhenkilöriski, sijoitusriski sekä mahdolliset immateriaalioikeuksiin liittyvät lainsäädännölliset riskit, kuten immateriaaliloukkauksien mahdollisuus.<sup>142</sup>

---

<sup>138</sup> Weisser, 2020, s. 28 ja 262

<sup>139</sup> Weisser, 2020, s. 263

<sup>140</sup> OECD, 2022, s. 263-265

<sup>141</sup> Oehmen ja muut, 2020, s. 658-662,

<sup>142</sup> Corbin, 2022, s. 11-12

Valmistustoiminnan käsite on siirtohinnoittelussa laaja. Se käsittää muun muassa koneiden kokoonpanemisen samoin kuin ohjelman tai ohjelmistojen tekemisen. Myös alihankkijan valmistus lasketaan valmistointaan. Valmistustoiminta voi olla täyden riskin valmistustoimintaa, sopimusvalmistus-toimintaa ja tolling-valmistusta. Täyden riskin valmistustoiminnassa valmistaja vastaa suunnittelusta ja tuotannosta sekä käyttää hyväksien aineettomia oikeuksia. Sopimusvalmistuksessa tuotteita valmistetaan päämiehen pyynnöstä, eikä valmistaja osallistu kehitykseen ja suunnitteluun tai omista tuotteen aineettomia oikeuksia. Tuotantoprosessiin liittyviä aineettomia oikeuksia voi kuitenkin olla. Valmistuspalvelujen tuottamista päämiehelle kutsutaan nimellä myös nimellä tolling. Tolling-toiminta muistuttaa sopimusvalmistusta, mutta poikkeaa siitä niin, että kyseessä on pelkästään valmistuspalvelujen tuotto.<sup>143</sup>

---

<sup>143</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 159-167

## 4 Siirtohinnoittelumenetelmän valinta

### 4.1 OECD:n siirtohinnoittelumenetelmät

OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa esitellään viisi siirtohinnoittelumenetelmää, mutta myös muiden menetelmien käyttö on sallittua, jos ne johtavat markkinaehtoperiaatteen mukaiseen tulokseen. Myös useampaa kuin yhtä menetelmää voidaan soveltaa samanaikaisesti, jos se on perusteltua. OECD:n siirtohinnoittelumenetelmät on jaettu perinteisiin menetelmiin ja voittopohjaisiin menetelmiin. Perinteisiä menetelmiä ovat markkinahintavertailumenetelmää (CUP), jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä. Voittopohjaisiin menetelmiin taas kuuluvat liiketoiminettomarginaalimenetelmä (TNMM) ja voitonjakamismenetelmä.<sup>144</sup> Siirtohinnoitteluohjeiden vuoden 2010 päivitykseen asti menetelmänvalinnan tuli perustua menetelmähierarkiaan, jonka mukaan CUP-menetelmällä oli etusija muihin menetelmiin nähden ja voittopohjaiset menetelmät tulivat sovellettavaksi vain, kun perinteiset menetelmät eivät sovellu.<sup>145</sup> Tämä tulee ottaa huomioon myös aikaisempaa oikeuskäytäntöä tarkisteltaessa. Vaikka nykyään menetelmähierarkiaa ei enää ole, mainitaan OECD:n ohjeistuksessa, että perinteiset menetelmät ovat käytännössä suoraviivaisin tapa markkinaehtoisuuden määrittämiseksi<sup>146</sup>.

Siirtohinnoittelumenetelmien osalta oleellista on vertailukelpoisuuden vaatimus ja menetelmien välillä on eroja vaadittavasta vertailukelpoisuuden tasosta. Vertailukelpoiseksi transaktio katsotaan, jos mikään osapuolten välinen ero ei oleellisesti voisi vaikuttaa avoimilla markkinoilla tai tällaiset erot voidaan poistaa kohtuullisen tarkkoilla oikaisuilta. Verrokkit voivat olla joko sisäisiä tai ulkoisia. Sisäinen verrokki on, jos samaa tai vertailukelpoista tuotetta ostetaan tai myydään konserniyhtiön lisäksi myös ulkopuolisilta tai ulkopuolisille. Ulkoinen verrokki taas tarkoittaa sitä, että riippumattomien toimijoiden välillä on transaktioita, joissa vaihdetaan samaa tai vertailukelpoista tuotetta.<sup>147</sup>

---

<sup>144</sup> OECD, 2022, s. 93

<sup>145</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 109

<sup>146</sup> OECD, 2022, s. 93

<sup>147</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 67–69

Ulkoisen verrokin samankaltaisuuden vaatimus on korkeimmillaan CUP-menetelmässä ja todellisuudessa CUP-menetelmää on usein mahdollista käyttää vain sellaisten transaktioiden osalta, joille on dataa pörssistä tai muusta julkisesta kaupankäyntimenettelystä. Eroja, joita on mahdoton tai vaikea oikaista CUP-menetelmän näkökulmasta ovat esimerkiksi tuotteiden laatu, erot markkinoissa tai hintatasossa sekä transaktiossa oleviin ai-neettomiin oikeuksiin liittyvät seikat. Jälleenmyyntihintamenetelmässä ja kustannusvoit-tomenetelmässä samankaltaisuuden vaatimukset eivät ole yhtä tiukat. Jälleenmyynti-hintamenetelmässä oleellista on toimintojen samankaltaisuus, kun taas kustannusvoit-tomenetelmässä myyjän toimintojen ja kustannusrakenteen samanlaisuus ovat oleellisia. TNMM-menetelmässä vertailukelpoisuuden osalta oleellista on riskien allokoituminen. Yleisesti samankaltaisuuden vaatimukset eivät ole korkeat, sillä tarkasteltavien toimin-nallisten erojen vaikutus liiketoimintaan ei ole yleensä suuri. Alimmat samankaltaisuu-den vaatimukset ovat voitonjakamismenetelmässä, jossa vertailukelpoisuus ei edellytä tuotteiden, toimintojen tai riskien samankaltaisuutta, mutta vaatii kuitenkin tarkan toi-mintoanalyysin laatimista ja vertailukelpoisuuteen vaikuttavat markkinaolosuhteet. Oleellista on se, mitä riippumattomat osapuolet sopisivat voiton jakamisesta.<sup>148</sup> Seuraa-vaksi käydään läpi menetelmiä tarkemmin.

CUP-menetelmässä transaktiossa veloitettua hintaa verrataan hintaa, jota on käytetty riippumattomien osapuolten vertailukelpoisessa transaktiossa. Sisäiset vertailuhinnat (internal CUP) ovat menetelmässä tärkeitä, sillä kuten aikaisemmin mainittiin, ulkoisten verrokkien riittävän samankaltaisuuden raja on korkea. Sisäisiä vertailuhintoja kartoite-taan toimintoanalyysissä. Tavallisesti CUP-menetelmää käytettäessä on mahdollista oi-kaista esimerkiksi transaktion ehtoja. Menetelmässä voidaan tarkastella transaktiota joko myyjän tai ostajan näkökulmasta.<sup>149</sup>

---

<sup>148</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 70, 74, 79, 83 ja 87

<sup>149</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 67–70 ja 89

Jälleenmyyntihintamenetelmässä keskitytään siihen, millä hinnalla tuote myydään eteenpäin riippumattomalle ostajalle. Siirtohintaa lasketaan vähentämällä jälleenmyyntikate riippumattoman ostajan hinnasta, jolla katetaan liiketoiminnan kustannukset sekä tehdään kohtuullista voittoa. Menetelmässä vertaillaan etuyhteystransaktion myyntikatte riippumattomien toimijoiden käyttämään katteeseen. OECD:n ohjeistuksen mukaan jälleenmyyntihintamenetelmä soveltuu parhaiten markkinointi- ja jälleenmyyntitoiminnassa, jossa tuotetta ei muokata eikä muutoin nosteta sen arvoa. Ongelmana on se, että yrityksiä ja maiden kirjanpitotavat vaihtelevat ja vertailukelpoisuuden kannalta on oleellista, että myyntikate lasketaan riittävän samankaltaisesti. Jälleenmyyntihintamenetelmä tarkastelee siirtohinnoittelua ostajan näkökulmasta.<sup>150</sup>

Kustannusvoittolisämenetelmän keskiössä on transaktion kustannukset, joihin lisätään kohtuullinen kate eli niin sanottu voittolisä kohtuullisen voiton saavuttamiseksi. Kustannuksiksi lasketaan usein toteutuneet kustannukset, mutta joissakin tapauksissa voidaan käyttää myös keskikustannuksia. Kustannusten laskentaan vaikuttaa osapuolten välinen suhde. Menetelmä on yleinen palvelujen, erityisesti konsernin hallinto-, valmistus- ja tuotekehityspalveluiden, sekä puolivalmiiden tuotteiden hinnoittelussa. Huomiota kannattaa kiinnittää siihen, että esimerkiksi sopimusvalmistus ja tuotekehitys ovat tosiasias-  
assa palveluita, kuten jo aikaisemmin mainittiin, sillä ne katsotaan tosiasias-  
palveluksi ja tuotekehityspalveluksi. Menetelmää käytettäessä oikaisua voivat edellyttää muun muassa erot kustannuksien määrässä ja tyyppissä. Menetelmä keskittyy myyjän näkökulmaan siirtohinnoittelussa.<sup>151</sup>

TNMM-menetelmässä arvioidaan nettovoittomarginaalia esimerkiksi liikevaihdon, varojen, kustannuksien tai muun pohjan suhteessa. Nettomarginaalin käsitettä ei ole määritetty ohjeistuksessa, joten sen määrittely vaihtelee lainsäädäntöalueittain. Käytännössä TNMM muistuttaa jälleenmyyntihinta- tai kustannusvoittomenetelmää, mutta TNMM tehdään yleensä liikevoiton pohjalta. Oleellista on, kuten muun muassa

---

<sup>150</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, 73–76 ja 90

<sup>151</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, 77–79

jälleenmyyntihintamenetelmässä, että vertailtavien yhtiöiden laskentatavat ovat samantaisia. Ulkoisia verrokkeja käytettäessä riskiprofiilin arvioiminen jää yleensä melko yleiselle tasolle tiedonpuutteen takia. Ongelmana menetelmässä on se, että se ei ota huomioon muusta kuin hinnoittelusta johtuvia yhtiön kannattavuuden eroja ja menetelmää sovelletaan yleensä kustannussyistä niin, että kaikki yhtiön transaktiot luokitellaan samaan kategoriaan. Menetelmässä siirtohinnoittelua on mahdollista tarkastella joko myyjän tai ostajan näkökulmasta.<sup>152</sup>

Voitonjakamismenetelmässä taas yhdestä tai useammasta transaktiosta saatu voitto määritellään ja jaetaan markkinaehtoisesti osapuolille. Tällainen järjestely sopii tilanteisiin, joissa riippumattomat toimijat voisivat perustaa joint venturen tai yhtymän. Jako voidaan tehdä joko yhdistetyn voiton tai niin sanotun jäännösvoiton perusteella. Käytettäessä yhdistettyä voittoa, jako tehdään toimintojen arvon perusteella, kun taas jäännösvoittoa käytettäessä määritellään ensin rutiinotoiminnan perustuotto eli rutiinituotto, jonka jälkeen jäännösvoitto jaetaan esimerkiksi tiettyjen toimintojen suhteessa. Jälkimmäistä menetelmää käytetään usein silloin, kun osapuolilla on yhteinen arvokas aineeton hyödyke, jolloin jäännösvoitto voidaan jakaa esimerkiksi kehitystyön suhteessa. Voitonjakamismenetelmä on siirtohinnoittelumenetelmistä ainoa, joka tarkastelee siirtohinnoittelua sekä ostajan että myyjän näkökulmasta.<sup>153</sup>

OECD:n ohjeistuksessa mainitaan poikkeustapauksena alhaisen lisäarvon konsernipalvelut, joiden hinnoitteluun voidaan käyttää yksinkertaistettua metodia. Keskiössä menetelmässä on se, että markkinaehtoinen hinta liittyy läheisesti kyseisten palveluiden kustannuksiin. Palvelu voidaan luokitella OECD:n ohjeistuksen mukaan alhaisen lisäarvon palveluksi silloin, kun se on luonteeltaan toimintoja tukeva, se ei liity konsernin ydinliiketoimintaan, ei hyväksikäytä uniikkeja ja arvokkaita aineettomia tai luo niitä, eikä se sisällä merkittävää tai oleellista riskinottoa, niistä määräämistä tai synnyttä tällaisia riskejä. Kyseisiä palveluja ei myöskään saa tarjota konsernin ulkopuolisille asiakkaille. Huomiota

---

<sup>152</sup> Karjalainen ja Raunio, 2018, s. 82–84 ja 90

<sup>153</sup> Karjalainen ja Raunio, 2018, s. 86–87 ja 90

tulee kiinnittää myös siihen, että palvelu voi olla vähäisen lisäarvon palvelu, vaikka se olisikin kyseisen yrityksen pääliiketoiminto, silloin kun se ei liity konsernin pääliiketoimintaan. Vähäisen lisäarvon palveluihin voidaan OECD:n ohjeistuksen mukaan soveltaa 5 prosentin marginaalia.<sup>154</sup>Käytännössä menetelmä on yksinkertaistettu kustannusvoittolisämenetelmä. Vähäisen lisäarvon palvelujen yksinkertaistettu käsittely on hyväksytty Suomessa, mutta huomionarvioista on, että menetelmää ei välttämättä voida soveltaa kaikissa verotusmaissa<sup>155</sup>.

OECD:n ohjeet korostavat sitä, että valittavan siirtohinnoittelumenetelmän soveltuvuus tulee arvioida tapauskohtaisesti, eikä mikään metodi sovellu yleisesti kaikkiin mahdollisiin tilanteisiin. Ohjeissa myös mainitaan, että siirtohinnoitteludokumentaatioissa ei ole välttämätöntä todistaa, miksi jokin tietty metodi ei sovellu käsillä olevaan tilanteeseen eli soveltuvinta metodologia määrittäessä ei tarvitse syvällisesti analysoida ja testata jokaista mahdollista vaihtoehtoa. Metodien valinta tulee kuitenkin perustella esimerkiksi kertomalla yleisellä tasolla, miksi se soveltuu parhaiten kyseessä olevaan transaktioon.<sup>156</sup>

## 4.2 Menetelmien soveltuvuus pilvipalveluihin

### 4.2.1 Perinteiset menetelmät

Perinteisiä menetelmiä on kritisoitu siitä, että ne keskittyvät vahvasti transaktioiden samankaltaisuuteen, joka itsessään aiheuttaa ongelmia teknologiaaliiketoiminnan transaktioita tarkisteltaessa.<sup>157</sup> Kuitenkin myös joihinkin pilvipalveluliiketoiminnan transaktioihin voidaan löytää sisäisiä tai ulkoisia verrokkeja. Tämä mahdollistaakin sen, että siirtohinnoittelumenetelmänä voidaan käyttää perinteisiä transaktiometodeja, jotka OECD:n siirtohinnoitteluohjeen mukaan johtavat parhaiten markkinaehtoiseen tulokseen, kuten jo aiemmin on mainittu.

---

<sup>154</sup> OECD, 2022, s. 326, 330 ja 334

<sup>155</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 220

<sup>156</sup> OECD, 2022, s.93

<sup>157</sup> OECD, 2005, s. 58–59

Koska servereitä ja muita datakeskuksien komponentteja on tarjolla myös riippumattomilla markkinoilla, verrokkien löytäminen näille transaktioille on todennäköisesti helppoa. Lisäksi, jos datakeskus on sellaisen laitteistotoimittajan hallinnoima, joka myy vastaavia tuotteita myös kolmansille osapuolille voitaisiin käyttää hyväksi tästä toiminnasta saatavia sisäisiä verrokkeja. Riippuen datakeskuksen ja servereiden edistyneisyydestä, on kuitenkin mahdollista, että transaktioon liittyy jokin aineeton. Esimerkiksi, jos aikaisemman esimerkin mukaisesti laitevalmistajan valmistustoiminnassa käyttämän patentin voidaan katsoa nostavan laitteiston arvoa. Toisaalta, jos datakeskustoiminta ei ole edistynyt, datakeskuspalveluiden tarjoaminen voitaisiin mahdollisesti luokitella vähäisen lisäarvon palveluksi.

Myös myyntiedustajatoiminta on yleistä myös riippumattomien yritysten välillä, joten siihen on mahdollista löytää ulkoisia verrokkeja. Myyntipalkkioiden taso myyntiedustajatoiminnassa ohjelmistoprojektitoimituksissa tunnetaan ja tunnistetaan yleisesti<sup>158</sup>. Palvelusta maksettavaa myyntiprovisiota voidaan verrata samanlaisen palvelun hinnoitteluun, eli myyntitasoon, riippumattomien välillä. Myyntitoimintoihin voidaankin soveltaa tällöin CUP-menetelmää tai jälleenmyyntihintamenetelmää, joka ei vaadi yhtä korkeaa transaktioiden vertailukelpoisuutta, kuin CUP.<sup>159</sup> Jälleenmyyntihintamenetelmä saattaa joissakin tapauksissa soveltua myös aineettomien myyntiin, jos kyseinen aineeton luovutetaan transaktiossa. Menetelmän markkinaehtoisuus kokonaisuutena voidaan osoittaa suhteellisen helposti, mutta ongelmana on, että aineettoman omaisuuden itsenäistä arvoa ei pystytä erottamaan.<sup>160</sup>

Pilvipalvelutuotteille, samoin kuin tavallisesti aineettomille, ei välttämättä löydy vertailukelpoisia verrokkeja, sillä jokaisella pilvipalvelulla tai -tuotteella on usein jonkinlainen uniikki ominaisuus, johtuen muun muassa alan kovasta kilpailusta. SaaS-toiminnassa

---

<sup>158</sup> Ks. Larkin, 2014, s. 202

<sup>159</sup> United Nations Department of Economic and Social Affairs, 2021, s. 136

<sup>160</sup> Linnanvirta & Rapo, 2012, s. 298-299

hinta riippuu vahvasti siitä, minkä arvoinen tarjottava sovellus on markkinoille. Koska esimerkiksi sovelluksen tulee olla ainutlaatuinen, jotta se pärjäisi markkinoilla, on selvää, että on lähes mahdotonta löytää luotettavaa verrokkia. Kuitenkin, jos samaa tuotetta tarjotaan myös riippumattomille toimijoille, voidaan kyseistä hintaa käyttää sisäisenä verrokkina CUP-menetelmässä. Kuitenkin OECD:n siirtohinnoitteluohjeissakin on todettu, että CUP-menetelmä on yleensä soveltumaton aineettomiin transaktioihin.<sup>161</sup>

OECD:n ohjeistuksessa huomautetaan, että aineettoman hinnoittelu siihen käytettyjen kustannusten perusteella ei ole suositeltavaa, sillä ne eivät useinkaan korreloi aineettoman lopullisen arvon kanssa.<sup>162</sup> Poikkeuksia kuitenkin on, kuten esimerkiksi aineettomien, jotka eivät ole uniikkeja ja arvokkaita, kehitys sisäisiin liiketoimintoihin. OECD katsoo tällaisiksi esimerkiksi sisäiset ohjelmistojärjestelmät.<sup>163</sup> SaaS-toiminnan näkökulmasta vastaavia voisivat olla esimerkiksi toimiston tai henkilöstöhallinnan sovellukset, jos ne eivät kuulu konsernin liiketoimintaan. Jos kyseessä on kolmannelta osapuolelta ostettu sovellus, joka ei ole oman kehitystoiminnan tulos eikä sitä kehitetä konsernissa, voidaan hinnoittelussa käyttää hyväksi kolmannen osapuolen asettaa hintaa. Tällainen hyödyntäminen on yleistä esimerkiksi laaS-toiminnassa. Viitaten kuitenkin aiempaan, pilvipalvelutoiminnassa hinnoittelumalli ei yleensä perustu riippumattomien välillä kustannuksiin vaan käyttöön. Siirtohinnoittelussa tämä aiheuttaaakin vaikeuksia ex ante -tarkasteluun.<sup>164</sup>

Aineettomien oikeuksien osalta kehitystoiminta ja aineettomien oikeuksien sekä hyödykkeiden yhteinen hyödyntäminen on toimintaa, jota on harvoin riippumattomien yritysten välillä. Erityisesti merkittävää kilpailuetua tuovat innovaatiot ovat sellaisia, että riippumattomat yritykset eivät todennäköisesti jaa niitä keskenään.<sup>165</sup> Pilvipalveluliiketoiminnassa on kuitenkin yleistä käyttää kolmannen osapuolen palveluja kehitystoiminnan

---

<sup>161</sup> Weisser, 2020, s. 336–337

<sup>162</sup> OECD, 2022, s. 290

<sup>163</sup> OECD, 2022, s. 290

<sup>164</sup> Weisser, 2020, s. 267

<sup>165</sup> Karjalainen & Raunio, 2018 s. 47

tukena, kuten aiemmin mainittiin, mutta sisäinen ja ulkoinen kehitystoiminta eivät automaattisesti ole vertailukelpoisia. Kustannusvoittolisän näkökulmasta oleellista on se, kontrolloiko ja valvooko immateriaalioikeuksien omistaja kehitystyötä ja kantaako sekä hallitseeko tämä myös siihen liittyviä riskejä. Jos näin on, pelkkä kehitystoiminta voi olla mahdollista hinnoitella kustannusvoittolisämenetelmällä, vaikkakin tällöin tulee käyttää merkittävää voittomarginaalia, sillä kehitystoiminnassa yleensä käsitellään konsernin pääasiallisia arvoajureita, kuten sovelluksia.<sup>166</sup>

OECD:n ohjeen mukaan vähäisen lisäarvon palveluksi ei esimerkiksi voida katsoa tuotekehitystä, valmistusta, tuotantoa, myyntiä, markkinointia tai jakelua. Tuotekehityksen osalta ohjeistuksessa huomautetaan, että pääsääntöisesti se kattaa myös aiemmin mainitun sovelluskehityksen. Vähäisen lisäarvon palveluja OECD:n ohjeen mukaan todennäköisesti taas ovat esimerkiksi kirjanpito, tilintarkastus, osto- ja myyntireskontran palvelut, henkilöstöpalvelut, tietyt tietotekniikkapalvelut, viestintä, lakipalvelut ja yleisesti palvelut, jotka ovat luonteeltaan hallinnollisia tai liittyvät tilojen ylläpitoon. Vähäisen lisäarvon tietotekniikkapalveluiksi OECD katsoo sellaisen toiminnan, joka ei liity konsernin pääliiketoimintaan ja voi liittyä esimerkiksi asennukseen, huoltoon tai järjestelmien päivitykseen. Myös IT-tuen palvelut sekä jotkin sovelluskehityksen palvelut voidaan lukea vähäisen lisäarvon IT-palveluihin.<sup>167</sup> On kuitenkin epätodennäköistä, että esimerkiksi IaaS- tai SaaS-malli luokiteltaisiin vähäisen lisäarvon palveluksi, sillä IaaS-toiminta sisältää paljon riskin hallintaa ja ottamista, ja SaaS-mallissa hyödynnetään uniikkeja ja arvokkaita aineettomia. Pilvipalvelun tarjoaminen itsessään voisi olla vähäisen lisäarvon palvelu vain silloin, kun konsernin pääliiketoimintaan ei kuulu pilvipalvelutoiminta.<sup>168</sup>

Aiemmin mainitussa KHO 2021:66 ratkaisussa korkein hallinto-oikeus katsoi, että kustannusvoittolisämenetelmä olisi soveltuvin siirtohinnoittelumenetelmä sisäisten palveluiden markkinaehtoiseen hinnoitteluun. Kuten myös aiemmin huomautettiin, ratkaisu

---

<sup>166</sup> Weisser, 2020, s. 269

<sup>167</sup> OECD, 2022, s. 327-329

<sup>168</sup> Weisser, 2020, s. 268

perustui vuoden 1995 siirtohinnoitteluohjeisiin, mutta vastaavat kohdat sisältyvät myös myöhempään ohjeistukseen. Korkein hallinto-oikeus toteaa, että siirtohinnoittelumenetelmän valinta tulee tehdä siirtohinnoitteluohjeiden kohdan 7.31 perusteella ohjeistuksen lukujen I, II ja III periaatteiden mukaan. Perusteluissa todetaan, että periaatteiden soveltamisen takia päädytään sisäisten palvelujen siirtohinnoittelussa käyttämään yleensä markkinahintavertailumenetelmää eli CUP-menetelmää tai kustannusvoittolisämenetelmää. CUP-menetelmää voidaan soveltaa, kun liiketoimelle on riippumatonta vertailukelpoista dataa, joihin korkein hallinto-oikeus antaa esimerkiksi laskenta-, tilintarkastus- ja tietokonepalvelut sekä lainopilliset palvelut. Kustannusvoittolisämenetelmän korkein hallinto-oikeus taas katsoo olevan tarkoituksenmukainen, kun CUP ei sovellu ja ” kysymyksessä olevat toiminnot, käytetty omaisuus ja otetut riskit ovat laadultaan vertailukelpoisia riippumattomien yritysten vastaaviin ominaisuuksiin nähden.” Yhdenmukaisuudessa olennaista on kustannusryhmien vastaavuus. Korkeimman hallinto-oikeuden mukaan vaikeissa tapauksissa voisi olla hyödyllistä soveltaa useampaa menetelmää ja viime kädessä menetelmänä voitaisiin käyttää liiketoimivoittomenetelmiä.

Huomioita tulee kuitenkin kiinnittää siihen, että esimerkiksi KHO 2021:66 ratkaisussakin sovellettu menetelmähierarkia on poistunut. Tietynlainen yleinen konsensus kuitenkin on, että CUP-menetelmä johtaa useimmiten parhaiten markkinaehtoiseen tulokseen, jos se soveltuu käsiteltävään tilanteeseen. OECD on digitaalista taloutta koskevia verohaasteita käsittelevässä raportissaan kuitenkin todennut, että profit split -metodi voi tietyissä tilanteissa olla luotettavampi, kuin perinteiset siirtohinnoittelumetodit kuten CUP. Esimerkiksi silloin, kun tietyt liiketoimen ominaisuudet vaikeuttavat muiden siirtohinnoittelumenetelmien käyttöä. Raportissa kiinnitetäänkin myös yleisesti huomiota siihen, kuinka teknologian kehitys on muuttanut yritysten arvoketjuja sekä riskejä ja toimintoja. Raportissa myös todetaan, että toimintojen ja riskien integraatio ja pirstaloituminen tuo lisähaasteita verrokkihakuun.<sup>169</sup>

---

<sup>169</sup> Tian, 2018, s. 63-66

#### 4.2.2 Voittopohjaiset menetelmät

OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan ominaisuuksien eroilla ei ole yhtä suurta vaikutusta vertailuanalyysin näkökulmasta, kun käytetään transaktiovoittomenetelmiä. Ero johtuu siitä, että transaktiovoittomenetelmät eivät keskity niinkään liiketoimen ominaisuuksiin, vaan liiketoimen lopputulokseen. Transaktiovoittomenetelmiä käytettäessä siis verrokkiyrityksien tarjoamien palvelujen pienet erot eivät ole oleellisia.<sup>170</sup> Voittopohjaisen menetelmien käyttö markkinaehtoisuuden määrittämiseksi pilvipalvelutoiminnassa, voisi mahdollisesti vähentää myös haitallista verosuunnittelua, sillä se velvoittaa verovelvollisen todistamaan, että voitot jaetaan voittoa tuottaneiden toimintojen kesken oikeudenmukaisesti. Jos ei voida todistaa jonkin osapuolen kontribuutiota voiton luomisessa, se ei saa menetelmää käytettäessä osaansa voitosta. Pilvipalvelutoiminnassa voi kuitenkin olla vaikeaa tunnistaa ja paikantaa arvoa tuottavia toimintoja, johtuen muun muassa niiden luonteesta.<sup>171</sup>

TNMM metodin katsotaan yleensä soveltuvan parhaiten sellaisiin tilanteisiin, joissa riippumattomat toimijat vastaavanlaisessa tilanteessa jakaisivat liiketoiminnan voiton panoksien suhteessa. On myös yleistä, että transaktion toisella osapuolella liiketoimessa vähäisempi toiminnallinen profiili, eli se ei ole liiketoimessa ”osallisena” yhtä paljon toimintojen, varojen ja riskien näkökulmasta.<sup>172</sup> TNMM voisi pilvipalvelujen tilanteessa soveltua niihin transaktioihin, joihin liittyy sovelluksien käyttöoikeuksien siirtoa. Käytännössä pilvipalvelutoiminnassa sovellusten immateriaalioikeudet ovat yleensä yhden pilvipalvelutarjoajan omistuksessa, kuten aiemmin mainittiin. Kun tuotetta myydään, vastaanottavan osapuolen eli riippumattomassa toiminnassa asiakkaan ei tarvitse omistaa aineettomiin liittyviä varoja, käyttää varoja niiden kehitykseen tai kantaa riskiä niihin liittyen. Myös siirtohinnoittelussa vastaanottavan osapuolen voidaan katsoa olevan niin

---

<sup>170</sup> OECD, 2022, s. 41–42

<sup>171</sup> Tian, 2018, s. 63–66

<sup>172</sup> Karjalainen & Raunio, 2018 s. 128–136

sanotusti ”irrallaan” käytettävästä aineettomasta ja soveltuvan näin testattavaksi osapuoleksi TNMM menetelmässä.<sup>173</sup>

Jo aiemmin mainitussa korkeimman hallinto-oikeuden tapauksessa KHO 2021:73 yhtiö markkinaehtoisuuden määrittämiseksi soveltanut konsernin rajoitetun riskin jakeluyhtiön toimintaan liiketoimintomarginaalimenetelmää eli TNMM-menetelmää käyttäen Yhdysvaltain kirjanpitostandardin perusteella saatua liikevoittoa. Asiaan oli tehty siirtohinnoittelun ennakkosopimus eli APA-sopimus, jonka mukaan siirtohinnoittelua seurataan US GAAP:n mukaan ja liikevoittotaso on 0,5 prosenttia rajoitetun riskin jakelijoilla. Tämän perusteella yhtiö oli oikaissut liikevoittotasoa, mutta Verohallinto oli tapauksessa katsonut, että liikevoittotaso tulisi saavuttaa Suomen kirjanpitolainsäädännön mukaisesti sekä katsoi tappiolliset verrokkiyhtiöt vertailukelvottomaksi ja täten liikevoittotaksoksi 1 prosentin. Korkein hallinto-oikeus katsoi tapauksessa, että voiton taso voitiin määrittää US GAAP -kirjanpitostandardin mukaan ja 0,5 prosentin voitto oli tapauksessa markkinaehtoinen.

Voitonjakamismenetelmä taas sopii parhaiten tilanteisiin, joissa on kyse korkean integraation toiminnasta ja jossa molemmat osapuolet antavat uniikkeja ja ainutlaatuisia kontribuutioita. Lisäksi kyseinen menetelmä on ainoa, joka ei vaadi ulkopuolista verrokidataa, mutta esimerkiksi rojaltil määrittäminen voi menetelmällä olla hankalaa.<sup>174</sup> Pilvipalvelutoiminnassa voitonjakamismenetelmää voitaisiin esimerkiksi hyödyntää sovel-luskehityksen sekä laitteistovalmistajien ja -tarjoajien kanssa. Tällöin kyseessä olisi sovel-lusten kehittäminen ja toisaalta sovelluksen tarjoaminen datakeskuksien välityksellä. Se, luokitellaanko datakeskuspalvelut rutiininomaisiksi, riippuu niiden toiminnan monimutkaisuudesta. Esimerkiksi monimutkaiset pitkälle kehittyneet datakeskukset voidaan nähdä joissakin tapauksissa arvokkaina arvoajureina, jos ne vaikuttaisivat merkittävästi asiakkaan ostopäätökseen. Metodi soveltuisi tämän kuvauksen perusteella yleisesti hyvin pilvipalveluliiketoiminta-alaan sen korkean integraatiotason vuoksi, kun taas toisen

---

<sup>173</sup> Weisser, 2020, s. 270–271

<sup>174</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 146–148

liiketoimintasektorin toimijan sisäisiin pilvipalveluihin se ei todennäköisesti sovellu integraation puutteen vuoksi.<sup>175</sup>

#### 4.2.3 Muut menetelmät

Kuten aiemmin mainittiin, muidenkin kuin OECD:n ohjeessa esiteltyjen perinteisten tai voittopohjaisten menetelmien käyttö on sallittua, jos niillä päästään markkinaehtoiseen tulokseen. OECD:n menetelmät ovat kuitenkin käytännössä etusijalla, sillä niiden avulla markkinaehtoisuus on varmimmin todistettavissa. OECD:n menetelmät eivät kuitenkaan aina ole tarkoituksenmukaisia tarkasteltavana olevaan transaktioon<sup>176</sup>. Esimerkiksi aineettoman omaisuuden arvonmäärityksessä kassavirtapohjainen arvonmääritysmenetelmä voi johtaa OECD:n menetelmiä paremmin markkinaehtoiseen tulokseen<sup>177</sup>. Kuten aikaisemmin tutkielmassa kuvailtiin, pilvipalvelutoiminnassa on myös yleisiä riippumattomien välillä olevia hinnoittelumalleja. Näiden hinnoittelumallien voisi katsoa ainakin jollakin tasolla soveltuvan myös konsernitransaktioiden hinnoitteluun ja tarjoavan vertailukelpoista dataa. Ongelmana kyseisissä hinnoittelumalleissa kuitenkin on, että ne eivät välttämättä kuvaa muun muassa toimintojen riskejä ja arvonluontia siirtohinnoittelussa vaaditulla tavalla.<sup>178</sup>

Aineettoman omaisuuden hinnoittelua on käsitellyt muun muassa Linnanvirta ja Rapo. He katsovat artikkelissaan, että kun OECD:n siirtohinnoittelumenetelmät eivät sovellu, voitaisiin aineettoman arvonmääritykseen soveltaa esimerkiksi tuottoperusteista arvonmääritystä tai kustannusperusteista menetelmää. Tuottoperusteisia menetelmiä ovat muun muassa hintapremio-, volyymipremio-, tuotonjako-, lisäkassavirta-, tai rojaltpausmenetelmä. Hintapremiomenetelmässä verrataan tarjotun palvelun tai tuotteen arvoa sellaiseen, jossa ei ole käytetty aineetonta. Volyymipremiossa taas aineettoman

---

<sup>175</sup> Weisser, 2020, s. 272–273

<sup>176</sup> Linnanvirta & Rapo, 2012, s.300

<sup>177</sup> Karjalainen & Raunio, 2018, s. 109

<sup>178</sup> Weisser, 2020, s. 336–337

lisäarvo määritetään markkina-analyysin avulla niin, että lisäarvo vastaa aineettoman lisäarvoa markkinaosuutta. Tuotonjakomenetelmässä käytetään hyväksi liiketoimen kokonaisarvoa, kun taas lisäkassavirtamenetelmässä verrataan aineetonta oikeutta hyödynnettävän kassavirtaa sellaisen liiketoiminnan kassavirtaan, jossa ei hyödynnetä aineetonta. Rojaltivapausmenetelmässä arvioidaan aineettoman hintaa rojaltimaksujen kautta. Kustannusperusteinen menetelmä perustuu nimensä mukaisesti aineettomaan uponneisiin todellisiin tai arvioituihin kustannuksiin.<sup>179</sup> Kustannusperusteiset menetelmät ovat kuitenkin OECD:n mukaan pääsääntöisesti huonoja menetelmiä aineettomien arvonmäärityksessä, kuten aiemmin mainittiin.

### **4.3 Näkökulmia Suomen oikeuskäytännössä**

#### **4.3.1 Rojaltituotot - KHO 2021:127**

Korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisussa KHO 2021:127, konsernin emoyhtiö harjoitti ”muun muassa myynti-, markkinointi-, suunnittelu-, valmistus- sekä tutkimus- ja tuotekehitystoimintaa.” Yhtiön aineeton omaisuus voitiin tapauksessa jakaa seitsemään erilaiseen kategoriaan, jotka olivat: ”patentit ja hyödyllisyysmallit, kauppanimet ja tavaramerkit, piirustukset, alihankkijalistat, tietotaito, liikesalaisuudet sekä manuaalit.” Yhtiö oli käyttänyt siirtohinnoittelumenetelmänä voitonjakamismenetelmän kaltaista menetelmää.

Perimättä jääneet rojaltitulot oli verotarkastuksessa määritetty yhdeksän vertailukelpoisen yhtiön tuloksen mukaan. Vertailuanalyysin perustella verotarkastaja oli määrittänyt rutiinituoton tasoksi 4,5 prosenttia, jota konsernin emoyhtiö oli myös käyttänyt konsernin paikallisyhtiöiden rojaltijärjestelmän perusteena. Emoyhtiö kuitenkin katsoi, että oikeusperusteena tulisi käyttää kokonaisvaihtelun ylärajaa eli 13,5 prosenttia kvartiilivälin ylärajan eli 8,4 prosentin sijasta. Tapauksessa korkein hallinto-oikeus totesi,

---

<sup>179</sup> Linnanvirta & Rapo, 2012, s. 300-301

että ”vaihteluväliä oli voitu kaventaa OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kohdassa 3.57 tarkoitettulla tavalla vertailukelpoisten yhtiöiden tulosten kvartiiliväliin.” Tapauksessa kyse oli rojaltiluotoista, jotka perustuivat aineettoman omaisuuden hyödyntämisestä palveluliiketoiminnassa. Ratkaistavana on, tuleeko oikaisupiste määrittää, ja katsotaanko markkinaehtoiseksi vaihteluväli, verrokkihaun vaihteluvälin vai kvartiilivälin perusteella.

Verotarkastuksessa sovellettiin jäännösvoiton jakamiseen perustuvaa voitonjakamismenetelmää, jonka vertailuhaun perusteella markkinaehtoiseksi rutiinituoton tasoksi katsottiin mediaanin ja yläkvartaalin väliltä yhtiön soveltama rutiinituoton taso 4,5 prosenttia. Verotuksen oikaisulautakunta katsoi, että kvartiilivälille sijoittuvan tuloksen tason oikaisu ei ole markkinaehtoperiaatteen näkökulmasta perusteltua. Hallinto-oikeus totesi, että tapauksessa ”on riidatonta, että yhtiön aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa käyttämä voitonjakamismenetelmään perustuva ja edellä tarkemmin kuvattu Concept Fee -järjestelmä on soveltuvin menetelmä yhtiön omistaman aineettoman omaisuuden markkinaehtoisen korvauksen määrittämiseen.”

Korkein hallinto-oikeuden ratkaisun sovellettavissa säännöksissä mainitaan, että OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kohdan 3.56 mukaan vähemmän vertailukelpoiset kohteet tulisi hylätä ja kohdassa 3.57 todetaan, että jos analysoinnista huolimatta kaikkia vertailukelpoisuuteen vaikuttavia tekijöitä ei pystytä tunnistamaan, kvantifioimaan ja oikaistamaan, kvartiilivälin käyttö voi parantaa tulosten luotettavuutta. Kohdassa 3.62 taas mainitaan, että vertailukelpoisuuden puutteita voidaan oikaista myös käyttäen lukujoukon keskimmäisten arvojen hakemiseen liittyviä toimenpiteitä. Lisäksi huomiota kiinnitetään ohjeiden kohtaan 3.59, jossa todetaan, että huomattava poikkeama vaihteluvälin luvuissa voi johtua oikaistavasta ominaisuudesta ja vaatia täten lisäanalysointia. Korkein hallinto-oikeus mainitsee OECD:n ohjeistuksesta myös muun muassa kohdan 3.60, jonka mukaan oikaisu voidaan tehdä vain, jos etuyhteystransaktion merkittävät ehdot eivät ole vaihteluvälillä.

Korkein hallinto-oikeus huomauttaa ratkaisussa, että kuten OECD:n siirtohinnoitteluohjeissakin todetaan, kyse ei ole täsmällisestä tieteestä, jonka vuoksi useimmiten ei päädytä vain yhteen tulokseen, joka olisi ainoa markkinaehtoinen hinta. Menetelmät tuottavat monissa tapauksissa lukujen vaihteluvälin, jossa ”kaikki luvut ovat suhteellisesti yhtä luotettavia”, jolloin tulos on likiarvo sille, mitä ehtoja riippumattomat olisivat keskenään käyttäneet. Kuitenkin suhteellisen laajaa vaihteluväliä voidaan tarkentaa käyttämällä kvartiiliväliä, kun verrokkiyhtiöiden määrä ei ole vähäinen. Korkein hallinto-oikeus katsoi, että asiassa oli riidatonta, että verrokkihaun tuloksena oli löydetty yhdeksän vertailukelpoista yhtiötä.

Tapauksessa korkein hallinto-oikeus on kiinnittänyt huomiota myös toimintahistorian vaikutukseen toiminnassa vaadittavaan tukeen ja kehittyneeseen osaamiseen sekä näiden johdosto paikallisyhtiöiden vaihtelevaan suhteeseen emoyhtiöön. Tapauksessa -0,2–13,5 vaihteluväliä oli korkeimman hallinto-oikeuden mielestä pidettävä laajana ja yhdeksän verrokkiyhtiön määrä ei ollut vähäinen, joiden vuoksi kvartiilivälin käyttö olisi OECD:n ohjeistuksen 3.57 kohdan perusteella perusteltua. Korkein hallinto-oikeus ei ratkaisussaan kommentoinut käytetyn siirtohinnoittelumenetelmän soveltuvuutta tapaukseen.

#### **4.3.2 Lisenssimaksu valmistustoiminnassa - KHO 2018:173**

Tapauksessa emoyhtiö oli perinyt valmistusyhtiöiltä valmistustoiminnassa käytetyistä aineettomista oikeuksista lisenssimaksua, jonka markkinaehtoisuus oli määritetty CUP-menetelmän ja jälleenmyyntihintamenetelmän mukaan. Tapauksessa lisenssimaksuihin oli sovellettu CUP-menetelmää ja valmiisiin tuotteisiin jälleenmyyntihintamenetelmää. Asiassa oli ratkaistavana se, oliko menetelmiä valitessa menetelty virheellisesti ja olivatko valitut menetelmät liiketoimeen oikeita. Verohallinto oli tapauksessa katsonut sopivimmaksi menetelmäksi voitonjakamismenetelmän.

Korkein hallinto-oikeus käsittelee ratkaisussaan vertailukelpoisuuden vaatimuksia sekä mahdollisten erojen oikaisua. Perusteluissa myös mainitaan, että vuoden 1995 ohjeen

mukaan, CUP-menetelmä on suorin ja luotettavin tapa markkinaehtoisuuden varmistumiseksi. Korkeimman hallinto-oikeuden mukaan, vaikka tarkkojen oikaisujen tekeminen voi olla vaikeaa, ei sen tulisi rutiininomaisesti estää ohjeiden mukaan CUP-menetelmän soveltamista, vaan menettelyssä tulisi pyrkiä joustavuuteen ja tarvittaessa käyttää muita menetelmiä täydennyksenä. Korkein hallinto-oikeus huomauttaa, että ohjeistuksen kohdassa 2.49 todetaan, että perinteiset liiketoimintamenetelmät ovat suorin keino markkinaehtoisuuden määrittämiseksi ja katsoo tästä syystä sekä kohdan 3.49 perusteella ohjeiden antavan CUP-menetelmälle etusijan muihin menetelmiin nähden.

Korkein hallinto-oikeus toteaa, että vuoden 1995 ohjeistuksen kohdassa 3.2 mainitaan, että liiketoimet voivat kuitenkin olla luonteeltaan monimutkaisia eikä niihin voi käytännössä soveltaa perinteisiä liiketoimintamenetelmiä, jolloin kysymykseen voi tulla liiketoimivoittomenetelmät. Voitonjakamismenetelmä soveltuu ohjeistuksen kohdassa 3.5. mainitun mukaisesti tilanteisiin, joissa esimerkiksi liiketoimia ei voida erottaa toisistaan. Korkein hallinto-oikeus katsoo, että kohdan 3.50 mukaisesti, liiketoimivoittomenetelmä voidaan soveltaa ainoana menetelmänä tai yhdessä toisen liiketoimimenetelmän kanssa vain silloin, kun liiketoimesta saadut tiedot ovat puutteelliset tai epäluotettavat.

Korkeimman hallinto-oikeuden mukaan, vuoden 2010 ohjeiden kohdassa 2.2. todetaan, että ” siirtohintamenetelmää valittaessa pyritään aina löytämään esillä olevaan tilanteeseen kaikkein soveltuvuin menetelmä” eikä mikään menetelmä ole niin sanotusti yleispätevä kaikkiin tilanteisiin. Vuoden 2010 ohjeistuksen kohdassa 2.108 mainitaan, että voitonjakamismenetelmässä tarkoitus on eliminoida erityisten ehtojen vaikutus voittoihin. Perusteluissa todetaan, että ohjeistuksen kohdan 2.109 mukaan, että voitonjakamismenetelmä soveltuukin erittäin integroituneille toiminoille, jota ei pystytä arvioimaan yksipuolisesti. Korkein hallinto-oikeus katsoo, ettei menetelmä sovellu sellaiseen tapaukseen, jossa toinen liiketoimen osapuoli vastaa vain yksinkertaisista toiminnoista, vaan molempien osapuolien panoksien tulee olla ainutlaatuisia ja arvokkaita.

Tapauksessa korkein hallinto-oikeus kiinnittää huomiota erityisesti siihen, mitkä OECD:n siirtohinnoitteluohjeet ovat olleet julkaistuna, kun veroilmoitus on annettu ja katsotaan tästä syystä, että tapauksessa tuli noudattaa 1995 ohjeista ja sen antamaa etusijaa perinteisille liiketoimintamenetelmille. Ratkaisussa korkein oikeus toteaa, että esimerkiksi paikallisiin asiakassuhteisiin perustuvassa myynnissä on kyse arvokkaista aineettomasta omaisuudesta eikä myyntitoiminta ja täten konsernin toiminta ole erityisen integroitunut, joten voitonjakamismenetelmä ei sovellu. Verohallinto oli lisäksi katsonut, että CUP-menetelmän tiukat samankaltaisuusvaatimukset eivät täytyisi, mutta korkein hallinto-oikeus kiinnitti huomiota siihen, että Verohallinnon verrokkihausta oli löytynyt ainakin yksi vertailukelpoinen yhtiö, joten asiassa oli siten tunnistettavissa riippumattomien välisiä liiketoimia. Korkein hallinto-oikeus katsoi ratkaisussaan, että markkinaehtoinen voittojen määrä oli määritettävissä markkinahintavertailumenetelmän ja jälleennyntihintamenetelmän perusteella, eikä siirtohinnoittelumenetelmän valintaa voitu pitää virheellisenä.

#### **4.3.3 ERP-hanke - KHO 2017:145**

Konsernissa käynnistettyä Enterprise Resource Planning eli ERP-hanketta varten oli perustettu uusi yhtiö, joka lisensoi kolmannelta osapuolelta SaaS-mallisesti<sup>180</sup> ERP-järjestelmän, jonka ominaisuudet yhtiö oli määrittänyt konsernille. Yhtiön vastuulla oli ohjelmistolisenssien, laitteistojen, toimisto- ja konsultointipalvelujen hankinta sekä räätälöity palveluntarjonta. Yhtiö veloitti muun muassa materiaalien ja palvelujen hankintakuluja, henkilöstökuluja ja korkokuluja voittolisän kanssa konserniyhtiöiltä ERP-järjestelmän käyttöönoton mukaisesti. Asiassa ratkaistavana oli se, onko kulut allokoitu markkinaehtoisesti.

---

<sup>180</sup> Kolmannelta osapuolelta oli tapauksessa ostettu konesalipalveluita ja toiminnanohjausjärjestelmän ylläpitopalveluja sekä lisenssi ERP-ohjelmistoon. Ulkopuolisilta oli ostettu myös konsultointipalveluja ohjelmiston räätälöimiseksi.

Tapauksessa yritys kertoi tarjoavansa ERP-järjestelmää SaaS-mallisesti ja katsoi toimivansa vastaavasti kuin itsenäinen yhtiö, joka on ”investoinut palvelutuotteensa kehitykseen sekä omistaa palveluunsa liittyvän aineettoman omaisuuden” ja jonka myötä sillä on ”täysi määräys- ja päätäntävalta sen liiketoiminnasta ja omaisuudesta.” Yhtiön SaaS-liiketoimintaan kuului ohjelmiston lisäksi palvelinkapasiteetin tarjonta. Yhtiö huomauttaa, että ohjelman käytön ja ylläpidon tarjoaminen samassa paketissa, on yleinen käytäntö SaaS-liiketoiminnassa. Yhtiön vastuualueeseen kuuluu järjestelmän kehitys, rakentaminen, testaus, implementointi, käyttötuki sekä jatkokehitys, kuten esimerkiksi versio-päivitykset. Yhtiö myös hallitsi ja ylläpiti omistamansa aineettoman omaisuuden lisenssejä sekä vastasi palvelun laitekapasiteetista. Tapauksessa kiinnitetään huomiota siihen, että itsenäiset pilvipalveluntarjoajat, samoin kuin kaikki muutkin palvelualan yritykset, aloittavat palveluveloitukset, kun palvelun käyttäjä on ottanut palvelun, tässä tapauksessa ERP-pilvipalvelun, ”käyttöön ja tosiasiallisesti alkanut hyötymään järjestelmästä.”

Tapauksessa kustannukset olivat realisoituneet ennen, kuin palvelumaksuja oli alettu vähitellen maksamaan, jolloin projektikustannukset olivat jääneet lähes täysin yhtiön kannettavaksi. Tämän takia verotarkastuksessa oli katsottu, ettei yhtiö hyötynyt välillisestikään kehittämästään järjestelmästä ja kustannukset olisi täten pitänyt veloittaa syntyperusteisesti. Palvelusopimuksen mukaan, konserniyhtiöt korvasivat osuutensa verran implementointi- ja ylläpitokustannuksista, kun ne ottavat ERP-järjestelmän käyttöönsä. Lisäksi korvaukseen kuului 10 % palvelumaksu. Yhtiö toimi järjestelyssä kustannusjakokeskuksena. Tarkastuskertomuksessa todettiin, että järjestelmä ei ollut markkinaehtoinen, sillä yhtiö ei saanut välitöntä hyötyä eikä riippumattomalla yhtiöllä olisi ollut mahdollisuutta taloudellisesti kantaa kehittämiskuluja järjestelmän mukaisesti.

Hallinto-oikeus katsoi ratkaisussaan, ettei palvelujärjestelmää ”voida OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan käyttää aineettomien oikeuksin kehittämisestä aiheutuneiden kustannusten jakamiseen konsernin sisällä”, vaan tilanteessa tulisi soveltaa kustannustenjakojärjestelmää ja tapauksessa oli tosiasiaa kyse juuri tällaisesta. Hallinto-oikeus ei katsonut, että asiassa ei ole kyse uudelleenluonnehdinnasta. Lisäksi hallinto-oikeus

totesi, että kun hyödyn määrää on vaikea arvioida, tulee kustannukset jakaa kaavamaisesti jonkin allokaatioavaimen perusteella. Hallinto-oikeus oli ratkaisussaan samaa mieltä verotarkastuksessa todetun kanssa, että riippumaton yritys ei ryhtyisi vastaavaan järjestelyyn. Yhtiö oli tapauksessa luokitellut palvelumallinsa SaaS-toimintamalliseksi. Hallinto-oikeuden mukaan SaaS:lla tarkoitetaan ”ohjelmiston hankkimista palveluna perinteisen lisenssipohjaisen tavan sijasta”, mutta hallinto-oikeus katsoi, että tapauksessa ei ollut kyse SaaS toimintamallista, sillä siitä ei ollut mainintaa verovuosia koskevissa palvelusopimuksissa. Myös se, että toimintakertomuksen mukaan liikevaihto oli koostunut palvelu- ja lisenssimaksuista, puolsi hallinto-oikeuden perusteluissa sitä, että kyse ei olisi SaaS-toimintamallissa, vaikkakin maininta toimintamallista oli lisätty päivitettyyn palvelusopimukseen. Hallinto-oikeus totesi, että jos kyse olisi SaaS toimintamallista, olisi palvelumaksun pitänyt olla korkeampi. Ratkaisussa päädyttiin siihen, että palvelumaksut olisi voittolisän kanssa tullut jakaa hyödyn suhteessa konserniyhtiöille.

Korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisun oikeudellisessa arvioinnissa todetaan yksinkertaisesti, ettei järjestely, jossa yksi yhtiöistä vastaa järjestelmän kehityksestä ja muista liitännäisistä tehtävistä, ja joka sitten veloittaa vastikkeena käyttöönoton mukaan kustannuksia palvelumaksuina, joihin on lisätty voittolisä, ole suoraan markkinaehtoperiaatteen vastainen. Korkein hallinto-oikeus myös katsoi, ettei arvioon vaikuta se, että kehityskustannukset on katettu emoyhtiön antamalla konsernilainalla ja toisen konserniyhtiön konserniavustuksella. Korkein hallinto-oikeus kuitenkin palautti asian Verohallinnolle käsiteltäväksi palvelumaksujen määrien markkinaehtoisuuden selvittämiseksi.

Matti Urpilainen on kirjoittanut tapaukseen liittyen oikeustapauskommentin. Oikeustapauskommentissa todetaan, että korkeimman hallinto-oikeuden perustelut eivät anna tarkkaa määritelmää siihen millainen palveluveloitusten toteuttamistapa on markkinaehtoinen. Arviointia avataan vain sisäisten lainojen ja konserniavustuksen näkökulmasta. Urpilainen kuitenkin katsoo, että tapauksen ratkaisussa keskeistä oli se, että verovelvollisen soveltamaa siirtohinnoittelumallia ei voida sivuuttaa, jos se johtaa

markkinaehtoiseen tulokseen, vaikka Verohallinnon näkemyksen mukaan olisi olemassa jokin parempi hinnoittelumalli.<sup>181</sup>

#### 4.3.4 Yhteenveto

Suoranaisesti pilvipalvelutoimintaan liittyviä julkaistuja oikeustapauksia ei ole muita kuin korkeimman hallinto-oikeuden ERP-hanketta koskeva ratkaisu KHO 2017:145. Aineettomien hinnoitteluun liittyvää oikeuskäytäntöä on kuitenkin hieman enemmän, jota on mahdollista soveltaa muun muassa sovellustransaktioihin pilvipalveluliiketoiminnassa. Esimerkiksi ratkaisun KHO 2017:127 aiemmassa käsittelyssä hallinto-oikeus totesi, että tietyntyyppinen voitonjakamismenetelmä voisi olla soveltuvin menetelmä määrittää markkinaehtoinen korvaus aineettomasta omaisuuden hyödyntämisestä palveluliiketoiminnassa. Korkein hallinto-oikeus ei ottanut kyseisessä ratkaisussa kantaa siirtohinnoittelumenetelmänvalintaan. Korkein oikeus kuitenkin toteaa ratkaisussaan KHO 2018:173 voitonjakamismenetelmän soveltuvan OECD:n ohjeistuksen mukaisesti hyvin korkean integraation liiketoimiin.

Ratkaisussa KHO 2021:127 korkein hallinto-oikeus katsoi -0,2–13,5 prosentin vaihteluvälin laajaksi sekä totesi ettei 9 verrokkiyhtiötä voi katsoa ”vähäiseksi määräksi”. Menetelmien soveltuvuuden kannalta tämä tarkoittaa sitä, että suhteellisen pieni määrä verrokkiyhtiöitä ei estä esimerkiksi CUP-menetelmän tai muiden perinteisten siirtohinnoittelumenetelmien käyttöä. Kuten jo aikaisemmin tutkielmassa on todettu, myös sillä on merkitystä, mitä siirtohinnoitteluohjeita käytetään ratkaisun apuna. Ratkaisussa KHO 2018:173 katsottiin, että siirtohinnoittelua tulee arvioida niiden ohjeiden valossa, jotka ovat olleet voimassa veroilmoituksen antohetkellä. Käytännössä tällä on eniten merkitystä siltä kannalta, noudatetaanko menetelmien osalta menetelmähierarkiaa, joka sisältyy vuoden 1995 siirtohinnoitteluohjeisiin. Esimerkiksi KHO 2018:173 ratkaisussa korkein hallinto-oikeus painotti menetelmähierarkian tärkeyttä ja katsoi, että yksi

---

<sup>181</sup> Urpilainen, 2017, s. 1–4

vertailukelpoinen yhtiö riitti CUP-menetelmän soveltamiseksi. Ratkaisu aiheutti myös keskustelua VML 56 § 4 momentin soveltamisesta ja onkin tältä kannalta merkittävä, mutta tutkielmassa ei perehdytä tätä mainintaa pidemmin kyseisen momentin soveltamiseen<sup>182</sup>.

Pilvipalvelujen osalta merkittävin korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisu on KHO 2017:145. Ratkaisun aiemmassa käsittelyssä hallinto-oikeus jopa määritteli SaaS palvelut, mutta katsoi, ettei kyseisessä tapauksessa ollut kysymys SaaS liiketoiminnasta, sillä sitä ei ollut mainittu verovuosien sopimusdokumenteissa. Lisäksi hallinto-oikeus huomautti yrityksen liikevaihdon koostuneen konserniyhtiöiden palvelu- ja lisenssimaksuista. Hallinto-oikeus myös kiinnitti huomiota siihen, että palvelumaksu oli liian alhainen, jotta se koskisi SaaS-toimintamallia, sillä silloin velotuksen olisi tullut kattaa enemmän, kuin pelkät kustannukset. Korkein hallinto-oikeus taas ei kommentoinut SaaS liiketoimintamallia.

Ratkaisun KHO 2017:145 aiemmassa käsittelyssä hallinto-oikeus katsoi myös, että OECD:n ohjeiden mukaan aineettomien kehitystoimintaan ei voida hyödyntää palvelujärjestelmää, sillä markkinaehtoisin vaihtoehto on kustannustenjakojärjestelmä. Korkein hallinto-oikeus kuitenkin katsoi, että ERP-järjestelmähankkeen kustannukset voitiin laskea palveluveloitukseen mukaisesti sitä mukaan, kun konserniyhtiöt ottivat järjestelmän käyttöönsä. Palveluveloitukset katsottiin siis tapauksessa markkinaehtoisiksi. Keskeistä päätöksessä oli, kuten aiemmin mainittiin, että siirtohinnoittelumallia ei voida sivuttaa vain siksi, että viranomainen katsoo jonkin toisen mallin soveltuvan tilanteeseen paremmin<sup>183</sup>. Ratkaisun osalta on myös katsottu, että korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisun KHO 2014:119 uudelleenluonnehdinnan kielto ei välttämättä olisi estänyt siirtohinnoittelu-oikaisua silloin, kun järjestelyä ei olisi katsottu markkinaehtoiseksi.<sup>184</sup> Ratkaisun KHO 2017:127 aiemmassa käsittelyssä hallinto-oikeus totesi, että tietyn tyyppinen voitonjakamismenetelmä voisi olla soveltuvin menetelmä määrittää markkinaehtoinen

---

<sup>182</sup> Ks. Karhu, 2019 ja Autio, Koivuneva, & Viitanen, 2019

<sup>183</sup> Ks. Myös Nuotio, 2018, s. 140

<sup>184</sup> Urpilainen, 2017

korvaus aineettomasta omaisuuden hyödyntämisestä palveluliiketoiminnassa. Korkein hallinto-oikeus ei ottanut kantaa siirtohinnoittelumenetelmänvalintaan.

Nuotion mukaan oli monia syitä, jotka puolsivat korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisussa KHO 2017:145 palvelun tarjontaan perustuvan järjestelmän käyttöä ERP-hankkeen ja valinnanvapauden näkökulmasta. Esimerkiksi kustannustenjakojärjestelmän käyttö olisi johtanut siihen, että konserniyhtiöt olisivat saaneet osaomistuksen kehitettyyn järjestelmään. Aineettoman omaisuuden omistus onkin keskeinen ero palveluveloitujärjestelmässä ja kustannustenjakojärjestelmässä. ERP-hankkeen kustannusten laskuttamisen palveluveloituksin voi katsoa olevan luotettava tapa toimia.<sup>185</sup> Yhtiön mukaan käytännössä kyse ei ollut kustannustenjakojärjestelmästä, vaan järjestelmä oli vastaava, kuin riippumattomien palveluntuottajien käyttämä tapa ”järjestää konsernin sisäinen ohjelmistopalveluiden tarjonta” ja palveluveloitusten aloittaminen silloin, kun pilvipalvelua todellisuudessa on alettu hyödyntämään vastaa itsenäisten pilvipalveluntarjoajien ja yleisesti palveluntarjoajien toimintamalleja.

## **4.4 EU-oikeuskäytäntöä**

### **4.4.1 Siirtohinnoitteluun liittyvä oikeuskäytäntö**

Myöskään EU-oikeuskäytännössä ei ole suoranaisesti pilvipalvelutoiminnan siirtohinnoitteluun liittyviä ratkaisuja. Ratkaisuja löytyy kuitenkin aineettomien oikeuksien hinnoittelusta, joista osa liittyy teknologia-alan yrityksiin kuten Amazoniin ja Appleen. Muitakin merkittäviä siirtohinnoitteluun liittyviä tapauksia on, mutta ne eivät ole tutkielman aiheen kannalta yhtä oleellisia, kuin seuraavaksi käsiteltävät. Esiteltävät tapaukset kuvaavat sitä, millaisia toimet Euroopan komission ja edelleen Euroopan unionin tuomioistuimen näkökulmasta on katsottava markkinaehtoperiaatteen vastaisiksi ja joille valtion taholta saatu hyväksyntä katsottaisiin täten sisämarkkinoille soveltumattomaksi tueksi.

---

<sup>185</sup> Nuotio, 2018, s. 140-141

Euroopan unionin tuomioistuimen nimi oli vuoteen 2009 saakka Euroopan yhteisöjen tuomioistuin ja Euroopan unionin yleisen tuomioistuimen nimi oli yhteisöjen ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin;<sup>186</sup> näillä tarkoitetaan tutkielmassa samoja toimielimiä.

#### 4.4.2 IKEA

Euroopan komissio kertoi joulukuussa 2017 lehdistötiedotteessaan käynnistävänsä tutkimuksen liittyen Inter IKEA:n verokohteluun Alankomaissa.<sup>187</sup> IKEA:n liiketoimintamalli on franchising-mallinen, joka toimii niin, että kaikki IKEA-liikkeet maksavat franchising-maksua alankomaiselle Inter IKEA Systems:n tytäryhtiölle, joka edelleen maksaa lisenssimaksua luxemburgilaiselle holding-yhtiölle. Franchising-maksun suuruus on 3 % liikevaihdosta ja se antaa myymälälle oikeuden käyttää muun muassa IKEA:n tavaramerkkiä. Alankomaat vahvisti vuonna 2006 ennakkoratkaisulla Inter IKEA Systems:n käyttämän menetelmän lisenssimaksujen määrittelemiseksi. Holding-yhtiöllä oli omistuksessaan joitakin franchising immateriaalioikeuksia, jotka lisensoitiin Inter IKEA Systems:lle, joka taas kehitti, paransi ja ylläpiti immateriaalioikeuksia sekä hallinnoi franchising-sopimuksia ja -maksuja. Lisenssimaksu oli määrältään merkittävä osa Inter IKEA Systems:n liikevaihdosta, jonka avulla franchising-voittoa katsottiin siirrettävän holding-yhtiöön Luxemburgiin, jossa niitä ei verotettu.<sup>188</sup>

Komissio katsoi vuonna 2006, että kyseinen Luxemburgin erityinen verojärjestelmä oli EU:n valtiontukisäännösten vastainen, jonka vuoksi järjestelmä tulisi mitätöidä.<sup>189</sup> Kuitenkaan holding-yhtiöltä ei peritty takaisin laittomaksi katsottua tukea, sillä järjestelmä oli perustettu ennen Euroopan yhteisön perustamissopimusta.<sup>190</sup> IKEA myös muutti liiketoimintansa rakennetta vuonna 2011, jolloin vuoden 2006 ennakkoratkaisu ei ollut

---

<sup>186</sup> Ks. Euroopan yhteisöjen tuomioistuin, 2009

<sup>187</sup> Komission päätös SA.46470, Alankomaat – Mahdollinen valtiontuki Inter IKEAlle, 18.12.2017, EUVL, N:o C 121/30, 6.4.2018

<sup>188</sup> Euroopan komissio, 2017b

<sup>189</sup> Komission päätös 2006/940/EY, Luxemburgin toteuttamasta valtiontuesta C 3/2006 vuoden 1929 lain soveltamisalaan kuuluvien holdingyhtiöiden ja milliardaire-holdingyhtiöiden hyväksi

<sup>190</sup> Euroopan komissio, 2006

enää sovellettavissa. Alankomaiden veroviranomainen antoi vuonna 2011 päätöksen liittyen Inter IKEA Systems:n immateriaalioikeuksien ostoon holding-yhtiöltä. Kyseinen yrityskauppa oli rahoitettu liechtensteinilaiselta emoyhtiötä saadulla lainalla. Ennakkoratkaisussa vahvistettiin immateriaalioikeuksien hankintahinta sekä konsernilainan koron ja korkomaksujen vähennyskelpoisuus Inter IKEA Systems:n verotettavasta tulosta Alankomaissa, jonka johdosta merkittävä osa franchising-tuloista siirtyi emoyhtiölle.<sup>191</sup>

Komissio huomauttaa, että sen tehtäviin kuuluu huolehtia siitä, että konsernitransaktioiden hinnoittelu kuvaa taloudellisia todellisia olosuhteita eli että ne noudattavat markkinaehtoperiaatetta. Komissio katsoo, että kahdessa aikaisemmassa ennakkoratkaisussa hyväksytty kohtelu on saattanut johtaa lainvastaisiin veroetuihin ja tutkii tästä syystä ennakkoratkaisuja. Ensimmäisen ennakkoratkaisujen osalta huomiota kiinnitetään erityisesti siihen vastaako lisenssimaksun taso Inter IKEA Systems:n todellista panosta liiketoimintaan. Toisessa ennakkoratkaisussa keskiössä on muun muassa se, kuvastaako hankintahinta riittävällä tasolla Inter IKEA Systems:n liiketoiminnan arvoon tuomaa panosta.<sup>192</sup>

#### 4.4.3 Starbucks

*Starbucks -tapauksessa*<sup>193</sup> Alankomaan veroviranomainen teki Starbucks-yhtiön kanssa APA-järjestelyn, jonka tavoitteena oli määrittää korvauksen määrä tuotanto- ja jakelutoiminnasta konsernin sisällä. Yhtiön saama palkkio määritti vuosittain myös Alankomaissa verotettavan tulon määrän. APA myös vahvisti toisen Starbucks-konsernin tytäryhtiön maksaman rojalTIMaksun summan, joka vastasi yhtiön jäännösvoittoa. Komissio katosi vuonna 2015, että kyseessä oli valtiontukisäännöksiin vastainen menettely ja määräsi sisämarkkinoille soveltumattoman tuen perittäväksi takaisin<sup>194</sup>. Päätöksessään komissio totesi muun muassa, että APA oli laadittu sellaisen siirtohinnoitteluraportin perusteella,

---

<sup>191</sup> Euroopan komissio, 2017b

<sup>192</sup> Euroopan komissio, 2017b

<sup>193</sup> T-760/15 ja T-636/16 *Starbucks* (2019)

<sup>194</sup> Komission päätös (EU) 2017/502, Alankomaiden Starbucksille myöntämästä valtiontuesta SA.38374 (2014/C ex 2014/NN)

joka ei sisältänyt analyysiä rojaltimeksusta tai hinnasta, jota kahvipavuista maksettiin. Komissio katsoi, että yhtiön käyttämä ja APA:n suosima TNMM-menetelmä ei soveltunut tilanteeseen, vaan sovelsi CUP-menetelmää ja totesi sen analyysin perusteella, että rojaltilin olisi tullut olla nolla.<sup>195</sup>

Alankomaat ja Starbucks kiistivät, että APA tuottaisi konsernille valikoivaa veroetua ja katsoivat muun muassa, että komission näkemys siitä, että TNMM-menetelmän käyttö palkkiota määrittäessä muodostaa etua, on virheellinen. Yleinen tuomioistuin katsoi, että pelkästään puutteellisen siirtohinnoitteludokumentaation perusteella tehty järjestely ei itsessään välttämättä johda verotaakan kevenemiseen, eikä komissio tuomioistuinten mukaan ole vedonnut seikkoihin, jotka tukisivat sitä päätelmää, että valinta olisi välttämättä johtanut väärään tulokseen. Samoin myös rojaltilin osalta, tulisi päätelmien perustua sellaisiin seikkoihin, jotka osoittavat, ettei rojaltimeksujen taso todellisuudessa ollut markkinaehtoperiaatteen mukainen. Tuomioistuin katsoikin, että komissio ei ole voinut osoittaa, että rojaltilin tason olisi pitänyt olla nolla, tai että se johti veroetuun. Samoin myös TNMM:n soveltumattomuudesta yleisesti ei ollut annettu tarpeeksi vahvoja perusteita.<sup>196</sup>

#### 4.4.1 Amazon

*Amazon -tapauksessa*<sup>197</sup> komissio katsoi, että Luxemburg oli antanut Amazonille lainvas-taisia veroetuja, jonka vuoksi komissio totesi, että Amazonin tuloista oli jäänyt verotta-matta melkein 75 prosenttia. Amazonin kaikki Euroopan myynnit ja tuotot olivat allo-koitu Amazon EU:lle. Amazon Europe Holding Technologies taas on holding-yhtiö, joka toimi välittäjänä Amazon EU:n ja Yhdysvaltojen välillä. Holding-yhtiö omisti kaikki Euroo-pan immateriaalioikeudet kustannustenjakosopimuksen mukaisesti, mutta se ei itse

---

<sup>195</sup> Euroopan unionin yleinen tuomioistuin, 2019

<sup>196</sup> T-760/15 ja T-636/16 (2019), kohdat 216, 404, 549, 550–558 ja Euroopan unionin yleinen tuomioistuin, 2019

<sup>197</sup> Komission päätös (EU) 2018/859 Luxemburgin Amazonille myöntämästä valtiontuesta SA.38944 (2014/C) (ex 2014/NN), T-816/17 ja T-318/18 *Amazon* (2021) ja C-457/21 P *Amazon* (2023)

käyttänyt aktiivisesti kyseisiä oikeuksia, vaan myönsi yksinoikeuslisenssin Amazon EU:lle. Kustannustenjakosopimuksen perusteella yhtiö maksoi Yhdysvaltoihin vuosimaksua immateriaalioikeuksien kehittämisen kustannuksista. Holding-yhtiöt eivät ole yritysverotuksen piirissä Luxemburgissa. Immateriaalioikeudesta maksetut lisenssimaksut olivat tapauksessa keskimäärin yli 90 prosenttia Amazon EU:n liikevoitosta eikä kustannustenjakosopimuksen mukaan holding-yhtiön tullut maksaa läheskään yhtä paljon Yhdysvaltoihin. Tapauksessa komissio katsoi, että Amazon EU oli ainoa yhtiö, joka todellisuudessa vastasi päätöksenteosta ja teki toimintoja liittyen Amazonin Euroopan liiketoimintaan, kun taas holding-yhtiö oli vain niin sanotusti ”tyhjä kuori”, joka ei tehnyt eikä voinut tehdä mitään toimintoja, jotka oikeuttaisivat sen saamien rojaltilmaksujen tason.<sup>198</sup>

Tapauksessa hyödynnettiin CUP-menetelmää rojaltiltason vaihteluvälin määrittämiseksi ja jäännösvoittoihin keskittyvää voitonjakamismenetelmää lisenssimaksun markkinaehtoisen vaihteluvälin määrittämiseksi. CUP-menetelmän ja jäännösvoitonjakamismenetelmän tulokset yhdistettiin markkinaehtoiseksi vaihteluväliksi. Komissio kuitenkin arvioi soveltuvimmaksi menetelmäksi TNMM-menetelmän muun muassa siksi, että lisenssisopimukselle ei katsottu löytyvän vertailukohtia, jotka mahdollistaisivat CUP-menetelmän käytön. Komissio myös totesi, että käytetty jäännösvoitonjakamismenetelmä muistutti enemmänkin TNMM-menetelmää.<sup>199</sup>

Euroopan yleinen tuomioistuin katsoi, että Luxemburgin Amazonin verokohtelua ei voida pitää EU:n valtioneuvoston vastaisena ja kumosi komission päätöksen. Euroopan yleisen tuomioistuimen mukaan komissio ei ollut onnistunut muun muassa todistamaan, että verokohtelu olisi johtanut perusteettomaan verotukselliseen etuun eikä sitä, että valittu siirtohinnoittelumenetelmä ei soveltunut tilanteeseen.<sup>200</sup> Euroopan komissio valitti päätöksestä Euroopan unionin tuomioistuimeen. Euroopan unionin tuomioistuin

---

<sup>198</sup> Komission päätös (EU) 2018/859 Luxemburgin Amazonille myöntämästä valtioneuvoston SA.38944 (2014/C) (ex 2014/NN) ja Euroopan komissio, 2017a

<sup>199</sup> Komission päätös (EU) 2018/859 Luxemburgin Amazonille myöntämästä valtioneuvoston SA.38944 (2014/C) (ex 2014/NN) ja Euroopan komissio, 2017a, kohdat 138, 140, 146, 152, 529 ja 539–541

<sup>200</sup> T-816/17 ja T-318/18 *Amazon* (2021)

katsoi, että Luxemburg oli antanut Amazonille lainvastaisia veroetuja, mutta eri perustein, sillä komissio viittasi OECD:n ohjeisiin, joita ei ollut implementoitu Luxemburgin lakiin.<sup>201</sup>

#### 4.4.2 Apple

*Apple -tapauksessa*<sup>202</sup> komissio katsoi Irlannin Appllelle antaneiden kahden veropäätöksen alentaneen merkittävästi Applen maksamia veroja.<sup>203</sup> Hyväksytty menetelmä muistutti tapauksessa TNMM menetelmää. Komission mukaan, veropäätökset hyväksyivät, että Applen Irlannin yhtiöt kirjasivat myyntivoitot lähes kokonaan sisäisesti päätoimipaikalleen, jotka olivat olemassa vain paperilla eivätkä tällöin voineet tuottaa tällaisia tuotteita. Kyseiset voitot eivät lisäksi olleet Irlannin lainsäädännön mukaan veronalaisia missään maassa. Komissio katsoi, että Apple välttyi näin lähes kokonaan maksamasta veroa tuotteidensa myyntivoitosta, kun kaikki myynnit ilmoitettiin Irlannissa, eikä niissä maissa, joissa tuotteet todellisuudessa myytiin. Myyntitoiminta oli siis järjestetty Euroopassa niin, että asiakkaat ostivat sopimusperusteisesti tuotteet Irlantiin sijoittautuneelta Apple-yhtiöltä eikä liikkeeltä, jossa tuotteita fyysisesti myytiin. Kyseiset voitot kohdistettiin suurimmaksi osaksi sisäisesti Irlannin ulkopuolella olevalle toimijalle, joka ei ollut sijoittautunut mihinkään maahan, jolla ei ollut työntekijöitä tai toimitiloja.<sup>204</sup>

Unionin yleinen tuomioistuin kuitenkin kumosi komission päätöksen, sillä se katsoi, ettei komissio ollut osoittanut riittävällä tavalla kilpailua vääristävää ja markkinoille soveltumattomaa valtiontukea, joka on määritelty SEUT 107 artiklan 1 kohdassa<sup>205</sup>. Unionin yleisen tuomioistuimen mukaan komissio oli virheellisesti päätellyt Irlannin antaneen yhtiöille etua, kun Apple Group:n immateriaalioikeutta ei allokoitu irlantilaisille yhtiöille ja

---

<sup>201</sup> C-457/21 P *Amazon* (2023), kohdat 31-59

<sup>202</sup> T-778/16 and T-892/16 (2020) ja C-465/20 P *Apple* [Case in progress]

<sup>203</sup> Komission päätös (EU) 2017/1283, Irlannin Appllelle myöntämästä valtiontuesta SA.38373 (2014/C) (ex 2014/NN) (ex 2014/CP)

<sup>204</sup> Surakka, 2016

<sup>205</sup> Surakka, 2020

näin ollen kaikkea myyntivoittoa Pohjois- ja Etelä-Amerikasta Irlannin sivukonttoreille. Komission olisi tullut tuomioistuimen mukaan pitänyt todistaa, että tulo kuvastaisi Irlannin tosiasiallisten toimintojen arvoa ottaen huomioon myös Irlannin ulkopuolella tehtyjen ja toteutettujen strategisten päätösten painoarvo. Tuomioistuin katsoi myös, että komissio ei onnistunut näyttämään, että veropäätöksessä olisi metodologisia virheitä eikä komission tunnistamat puutteet yksinään olleet tarpeeksi edun olemassaolon todistamiseksi.<sup>206</sup> Komissio on kuitenkin valittanut asiasta Euroopan unionin tuomioistuimeen ja pyytänyt sitä kumoamaan unionin yleisen tuomioistuimen tuomion. Julkisasiamies Giovanni Pitruzella on ehdottanut, että tuomioistuin kumoaisi päätöksen ja katsoo, että asia tulisi palauttaa unionin yleiseen tuomioistuimeen. Julkisasiamiehen lausunto ei kuitenkaan sido yhteisöjen tuomioistuinta.<sup>207</sup>

---

<sup>206</sup> T-778/16 ja T-892/16 *Apple* (2020)

<sup>207</sup> Euroopan unionin tuomioistuin, 2023 ja julkisasiamiehen ratkaisuehdotus asiassa C-465/20 P *Apple*, kohdat 137–139

## 5 Lopuksi

Pilvipalvelut ovat siis palveluina tarjottavia skaalautuvia ja joustavia laskenta- sekä talennusresursseja, joiden arvoketju koostuu yksinkertaistettuna laitteistotoimittajista, palveluntarjoajista sekä asiakkaista, jotka kuluttavat pilvipalveluita. Yleisimpiä liiketoimintamalleja pilvipalvelutoiminnassa ovat SaaS, PaaS ja IaaS. SaaS-palveluntarjoajat tuottavat useimmiten palveluja pääsääntöisesti arvoketjun loppukäyttäjille, kun taas PaaS-palveluntarjoajien asiakaskuntaan kuuluvat lisäksi pienet SaaS-toimijat. IaaS-palveluntarjoajien asiakaskuntaan kuuluvat myös SaaS- ja PaaS-toimijat. Riippumattomien toimijoiden välillä on monia eri tapoja hinnoitella pilvipalveluja ja hinnoittelu perustuu usein käyttöön. Pilvipalvelutoiminnan voidaan siirtohinnoittelun näkökulmasta katsoa jakautuvan esimerkiksi datakeskuksien ylläpitoon, asiakaspalveluun, tuotekehitykseen, myyntiin, markkinointiin, tietoturva ja -suoja palveluihin sekä erilaisiin operatiivisiin palveluihin, kuten taloushallintoon, henkilöstöpalveluihin ja lakipalveluihin. Listaus ei kuitenkaan ole tyhjentävä.

Kaikkeen liiketoimintaan liittyy riskejä, kuten markkinariski, lainsäädäntöriski sekä erilaiset toimintariskit. Pilvipalvelutoiminta muistuttaa liiketoiminta-alaltaan muun muassa sovelluskehitystoimintaa, jonka vuoksi myös alojen riskit vastaavat pitkälti toisiaan. Tällaisia sovelluskehityksen riskejä ovat muun muassa innovaatio- ja tietoturvariskit. Pilvipalvelutoiminnalla on kuitenkin myös sen ominaisuuksien takia alalle erityisesti kohdistuvia riskejä. Varallisuuden näkökulmasta, pilvipalveluliiketoiminnassa on sitoutunut paljon resursseja aineelliseen omaisuuteen, kuten datakeskuksiin ja palvelimiin, jotka vaativat myös jatkuvaa päivitys- ja kehitystyötä. Aineellinen omaisuus ei kuitenkaan usein ole arvonluonnin kannalta kovinkaan oleellinen ja siihen liittyviin rutiinifunktioihin tulisi allokoida vain vähäistä tuloa. Sovelluskehityksen tarjoajan riskit liittyvät yleensä sen omiin avaintyöntekijöihin ja palvelun laadukkuuteen, kun taas ostaja vastaa laajemmin toiminnan riskeistä sekä strategisesta päätöksenteosta. Avaintyöntekijät ovat pilvipalvelutoiminnassa keskeisessä roolissa.

Varallisuudesta arvokkainta on aineeton omaisuus, johon kuuluvat esimerkiksi sovellukset ja tietotaito, mutta myös palveluntarjoamiseen ja liiketoimintaan liittyvät asiakassuhteet, sopimukset sekä verkostot. Aineeton omaisuus sekä sen kehitysfunktiot tuottavat liiketoiminnassa eniten lisäarvoa ja ne ovatkin avainasemassa liiketoiminnan kasvussa. Tuotantoprosessit ovat usein osa globaaleja arvoketjua, johtuen maantieteellisestä rajoittavuudesta. Tyypillisesti yksi konserniyrityksistä omistaa kaikki tai suurimman osan merkittävistä aineettomista ja kantaa niihin liittyvät riskit. Pilvipalveluliiketoiminnassa aineetonta omaisuutta, kuten esimerkiksi alustaa, ohjelmointifunktiota tai sovellusta, tarjotaan palvelumuotoisesti. Tarjottavien palveluiden hintaa voidaan katsoa nostavan esimerkiksi arvokkaat ohjelmistolisenssit, mutta huomiota tulisi kiinnittää enemmänkin siihen, miten liitännäisen palvelun hinta vaikuttaa aineettoman arvostukseen. Suuri osa pilvipalveluliiketoiminnan aineettomista voidaan katsoa lukeutuvan vaikeasti arvostettaviin aineettomiin ja koska pilvipalveluja tarjotaan usein pakettimallisesti, voi olla vaikeaa erottaa, mikä on esimerkiksi tarjottavan lisenssin arvo.

Pilvipalvelutoiminnassa käsiteltäviin liiketoimiin sisältyy sellaisia transaktioita, joita yleensäkin konserniyhtiöt tarjoavat toisilleen. Konserneissa on tavallista tarjota konsernisisäisiä liiketoiminnan palveluja. Siirtohinnoittelun näkökulmasta kyseisten palveluiden hinnoittelu on suhteellisen helppoa ja niiden osalta oleellista on keskittyä hyötytettiin ja sen täyttymiseen. Myös myyntitoiminta, jossa hyödynnetään konsernin omia tai kolmannen osapuolen immateriaalioikeuksia tai -omaisuutta, on yleistä. Myyntitoiminnassa voidaan lisäksi hankkia esimerkiksi projektikohtaisia tukipalveluja toisilta konserniyhtiöiltä, joihin kuuluvat muun muassa yleiset konsultoinnin, huollon ja tuen palvelut. Myyntiyhtiölle allokoitava tulo on suoraan riippuvainen yhtiön vastuista ja tavallinen malli pilvipalveluliiketoiminnassa on, että myyjä toimii itsenäisenä agenttina harjoittaen pelkästään myynti- ja markkinointitoimintaa. Sovelluskehitys voidaan toteuttaa pilvipalvelutoiminnassa joko sisäisesti tai siihen liittyen voidaan ostaa palveluja kolmannelta osapuolelta. On yleistä, että pilvipalveluntarjoaja käyttää sekä ulkoista että sisäistä sovelluskehitystä.

Siirtohinnoittelumetodin valinta tulee aina arvioida tapauskohtaisesti, eikä ole mahdollista luoda yleispätevää ohjetta siihen, mikä metodi sopisi jokaisessa tilanteessa tietynlaiseen transaktioon. Yleisesti voidaan kuitenkin todeta eri menetelmien etuja ja haittoja liiketoimien näkökulmasta. Pilvipalveluliiketoiminnassa ongelmallista siirtohinnoittelun näkökulmasta on, että toiminnot ovat usein niin vahvasti integroituneita, että arvoajureita on vaikea paikantaa sekä erottaa muista komponenteista. Lisäksi arvontuoton fyysinen sijainti on vaikeasti paikannettavissa, johtuen maantieteellisestä rajattomuudesta. Haastetta tuo myös vertailukelpoisten liiketoimien puute. Pilvipalveluliiketoiminnan arvokkaimmat tuotteet ovat usein kustomoituja tai uniikkeja, johtuen liiketoiminta-alan yleisestä kilpailusta.

Korkea vertailukelpoisuuden vaatimus vaikeuttaa perinteisten siirtohinnoittelumetodien soveltamista pilvipalveluliiketoimintaan. Kuitenkin sellaisille transaktioille, joille löytyy vertailukelpoisia sisäisiä tai ulkoisia verrokkeja, voi olla mahdollista soveltaa CUP-menetelmää. Tällaisia transaktioita pilvipalvelutoiminnassa on esimerkiksi usein servereiden ja muiden datakeskuksien komponenttien myynti sekä myyntiedustajatoiminta. Aineettomien oikeuksien osalta on todettava, että hinnoittelu kustannusten perusteella ei ole suositeltavaa, sillä ne eivät useinkaan korreloi aineettoman lopullisen arvon kanssa. Poikkeuksena ovat kuitenkin esimerkiksi sisäiset ohjelmistojärjestelmät, jotka eivät ole uniikkeja ja arvokkaita, kuten toimiston hallintaan liittyvät tai henkilöstöhallinnan sovellukset, jos kyseiset sovellukset eivät ole osa yrityksen liiketoimintaa. Kolmannelta osapuolelta ostetun sovelluksen hinnoittelussa voidaan taas käyttää usein hyväksi ostohintaa. Erityisesti merkittävää kilpailuetua tuovien aineettomien kehitystoimintaa sekä aineettomien oikeuksien ja hyödykkeiden yhteistä hyödyntämistä on harvoin riippumattomien toimijoiden välillä. Pilvipalvelutoiminnassa kylläkin hyödynnetään myös konsernin ulkoisia kehitysresursseja, mutta niiden osuus on rajallinen. Kehitystoiminta on mahdollista hinnoitella esimerkiksi kustannusvoittolisämenetelmällä käyttäen merkittävää voittomarginaalia, jos immateriaalioikeuksien omistaja kontrolloi ja valvoo kehitystyötä sekä kantaa siihen liittyvät riskit. Myös vähäisen lisäarvon palveluiden hinnoitteluun käytetty yksinkertaisempi 5 prosentin menetelmä on kustannusvoittomenetelmän muoto.

Voittopohjaisten menetelmien käyttöä voidaan taas perustella myös siltä kannalta, että ne vähentävät haitallista verosuunnittelua, sillä niitä käytettäessä tulee todistaa voiton oikeudenmukainen jakautuminen. Pilvipalvelutoiminnan luonteen vuoksi voitonjakomenetelmien käyttö voi kuitenkin olla rajoittunutta. TNMM menetelmän voisi pilvipalvelutoiminnassa katsoa soveltuvan sellaisiin transaktioihin, joissa palvelun liitännäisenä on jokin aineeton, kuten sovelluksen käyttöoikeus, mutta jossa ei liity todellisuudessa aineettoman siirtoa. TNMM menetelmä ja sen variaatiot ovat olleet yleisiä EU-oikeuskäytännössä. Voitonjakamismenetelmä soveltuu yleisesti korkean integraation toimintaan, jossa liiketoimien erottaminen toisistaan voi olla vaikeaa ja jossa molempien osapuolien panokset liiketoimeen ovat uniikkeja ja arvokkaita. Voitonjakamismenetelmää voitaisiin hyödyntää esimerkiksi sovelluskehityksen sekä laitteistovalmistajien ja -tarjoajien kanssa, riippuen datakeskuspalveluiden monimutkaisuudesta.

Pilvipalvelutoiminnan vakiintuneiden riippumattomien välisten hinnoittelumallien voisi joissakin tapauksissa katsoa soveltuvan siirtohinnoittelumenetelmäksi tai sen arvioinnin pohjaksi. Yleisesti ottaen aineettoman omaisuuden hinnan määrittämisen osalta on oikeuskirjallisuudessa katsottu, että niiden hinnoitteluun voisi olla mahdollista käyttää tietyn tyyppistä tuotto- tai kustannusperusteista arvonnäytystä, esimerkiksi silloin, kun OECD:n menetelmien soveltaminen on työlästä tai mahdotonta. Menetelmien soveltaminen ei kuitenkaan vaadi sitä, että OECD:n menetelmät eivät soveltuisi, vaikkakin OECD:n menetelmien on katsottu varmimmin johtavan markkinaehtoiseen lopputulokseen, joka tukisi sitä, ettei niistä kannattaisi pääsääntöisesti poiketa.

Suomen oikeuskäytännössä on katsottu muun muassa, että jonkinlainen voitonjakamismenetelmä voisi olla soveltuvin menetelmä aineettoman omaisuuden hyödyntämisen hinnoitteluun palveluliiketoiminnassa. Myös menetelmän soveltuvuus korkean integraation toimintoihin on tunnistettu. Konsernin sisäisten ohjelmistohankkeiden osalta on lisäksi todettu, että kehityskustannukset voidaan laskuttaa palveluveloitujärjestelmän mukaisesti, jonka onkin oikeuskirjallisuudessa katsottu olevan aineettoman omaisuuden

omistuksen näkökulmasta tarkoituksenmukainen, kun ei ole aiheellista jakaa aineettoman omistusta konserniyhtiöiden kesken. Jos omistus haluttaisiin jakaa, voisi tilanteeseen soveltua tällöin kustannustenjakojärjestelmää. De lege lata -periaatteen näkökulmasta, kuitenkin tulee huomioida se, minkä vuoden siirtohinnoitteluohjeistusta noudatetaan ja tuleeko täten soveltaa menetelmähierarkiaa. Menetelmähierarkiaa soveltaessa tulee ottaa huomioon CUP-menetelmän etusija, vaikkakaan tämäkään ei ole ehdotonta, sillä on tilanteita, johon CUP-menetelmä ei sovellu.

Tutkielmassa esitellyt EU-oikeuden tapaukset kuvaavat sitä, millaisia toimet Euroopan komission ja edelleen Euroopan unionin tuomioistuinten näkökulmasta on katsottava markkinaehtoperiaatteen vastaisiksi ja joille valtion taholta saatu hyväksyntä katsottaisiin näin ollen sisämarkkinoille soveltumattomaksi tueksi. EU oikeuskäytännössä painotus on ollut siinä vastaako maksun taso yhtiön todellista panosta liiketoimintaan ja ku vastaako se riittävällä tasolla liiketoiminnan arvoon tuotua panosta sekä näiden kahden näkökulman toteutumisen todistamisessa. Maksujen taso tulee olla perusteltavissa sillä, millaisia toimintoja yhtiöllä on ja millaisia se todellisuudessa edes voi tehdä. Hieman vastaavasti kuin Suomen oikeuskäytännössä, EU oikeuskäytännössä on katsottu, että valitun siirtohinnoittelumallin katsominen sopimattomaksi vaatii, että todistetaan siirtohinnoittelumenetelmän johtavan markkinaehtoperiaatteen vastaiseen tulokseen.

Tutkielman tarkoituksena on selventää pilvipalvelujen siirtohinnoitteluun liittyvää oikeustilaa sekä selvittää miten nykyiset siirtohinnoittelumenetelmät ja -periaatteet soveltuvat pilvipalvelutoimintaan. Keskiössä on pilvipalveluliiketoiminnan tarkastelu siirtohinnoittelukontekstissa toimintojen, varojen ja riskien suhteessa sekä arvioida, millaisia hyviä ja huonoja puolia erilaisilla siirtohinnoittelumenetelmillä on, kun käsitellään pilvipalveluliiketoiminnan transaktioita. Rajauksista johtuen tutkielmassa ei käsitelty rahoitusoikeudellisia, sopimusoikeudellisia tai kirjanpito-oikeudellisia näkökulmia ja niiden osalta olisi mahdollista laajentaa ymmärrystä pilvipalveluiden siirtohinnoittelusta. Esimerkiksi lisenssisopimuksien markkinaehtoisuus ja sopimusmuotoilun vaikutukset siirtohinnoitteluun ovat potentiaalisia lisätutkimuskohteita. Tutkimusta voisi syventää myös

tarkastelemalla eri maiden välisiä kansallisia eroavaisuuksia liittyen siirtohinnoitteluun. Antoisaa voisi olla esimerkiksi tarkastella EU:n ulkopuolisen maan ja Suomen eroavaisuuksia tai arvioida pilvipalveluliiketoimintaa maiden välisen verosopimuksen valossa. Lisäksi lohkoketjuteknologian kasvava merkitys on luonut tarvetta tutkia siirtohinnoittelua myös tästä näkökulmasta.

## Lähteet

Aarnio, A. (2006). *Tulkinnan taito: Ajatuksia oikeudesta, oikeustieteestä ja yhteiskunnasta*. Talentum Media.

Autio, T., Koivuneva, J., & Viitanen, P. (2019). Kommentti Einari Karhun artikkeliin "KHO 2018:173 ja siirtohinnoitteluoikaisun edellytykset". *Verotus*, 2, 209-212.

C-465/20 P Euroopan komissio v. Irlanti ym., julkisasiamiehen ratkaisuehdotus  
9.11.2023

Chen, S., Moinzadeh, K., Song, J., & Zhong, Y. (2023). *Cloud Computing Value Chains: Research from the Operations Management Perspective*. *Manufacturing & service operations management*, 25(4), 1338-1356.

<https://doi.org/10.1287/msom.2022.1178>

COM (2023) 529 final. Proposal for a Council Directive on transfer pricing.

Corbin, R. M. (2002). Managing risk and protecting intellectual property. *Ivey Business Journal*, 66(3), 11.

Dey, P. K., Kinch, J., & Ogunlana, S. O. (2007). Managing risk in software development projects: A case study. *Industrial management + data systems*, 107(2), 284-303. <https://doi.org/10.1108/02635570710723859>

Eduskunta. (n.d.). *Valtiosopimukset*. Noudettu 12.11.2023 osoitteesta  
<https://www.eduskunta.fi/FI/naineduskuntatoimii/kirjasto/aineistot/kv-jarjestot/kansainvalisen-oikeuden-tietopaketti/Sivut/Valtiosopimukset.aspx>

Euroopan komissio. (2017a, 4. lokakuuta). *State aid: Commission finds Luxembourg gave illegal tax benefits to Amazon worth around €250 million*. Noudettu

1.5.2024 osoitteesta [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_17\\_3701](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_17_3701)

Euroopan komissio. (2017b, 18. joulukuuta). *State aid: Commission opens in-depth investigation into the Netherlands' tax treatment of Inter IKEA*. Noudettu 1.5.2024 osoitteesta [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_17\\_5343](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_17_5343)

Euroopan komissio. (2006, 19. heinäkuuta). *State aid: Commission demands repeal of Luxembourg's preferential tax regime for financial holdings*. Noudettu 2.5.2024 osoitteesta [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_17\\_5343](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_17_5343)

Euroopan unionin tuomioistuin. (2023, 9. marraskuuta). *Advocate General's Opinion in Case C-465/20 P | Commission v. Ireland and Others: According to Advocate General Pitruzzella, the judgment of the General Court on 'tax rulings' adopted by Ireland in relation to Apple should be set aside*. (Lehdistötiedote 171/23). Curia. Noudettu 2.5.2024 osoitteesta <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2023-11/cp230171en.pdf>

Euroopan unionin yleinen tuomioistuin. (2020, 15. heinäkuuta). *The General Court of the European Union annuls the decision taken by the Commission regarding the Irish tax rulings in favour of Apple*. (Lehdistötiedote 90/20). Curia. Noudettu 2.5.2024 osoitteesta <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2020-07/cp200090en.pdf>

Euroopan unionin yleinen tuomioistuin. (2019, 24. syyskuuta). *Tuomio asioissa T-760/15 Alankomaat vastaan komissio ja T-636/16 Starbucks ja Starbucks Manufacturing Emea vastaan komissio: Unionin yleinen tuomioistuin kumoaa komission päätöksen Alankomaiden Starbucksille myöntämästä*

*tukitoimenpiteestä.* (Lehdistötiedote 119/19). Curia. Noudettu 2.5.2024 osoitteesta <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2019-09/cp190119en.pdf>

Euroopan yhteisöjen tuomioistuin. (2009, 30. marraskuuta). Lissabonin sopimus ja Euroopan unionin tuomioistuin. *Lehdistötiedote nro 104/09.* Viestintäyksikkö. Noudettu 30.11.2023 osoitteesta <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2009-12/cp090104fi.pdf>

Helminen, M. (2023). EU-oikeuden reunaehdot markkinaehtoperiaatteeseen perustavalle liiketoimen sivuuttamiselle verotuksessa. *Liikejuridiikka*, 2023(1), 247–265. Noudettu 30.11.2023 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/liikejuridiikka/100095.pdf>

Helminen, M. (2001/2024). *Kansainvälinen verotus.* WSOYpro.

Hirvonen, A. (2011). *Mitkä menetit?: Opas oikeustieteen metodologiaan.* [Ari Hirvonen].

Juusela, J. (2018). LEGALITEETTIPERIAATE VERO-OIKEUDESSA. *Defensor Legis* 2018(4), 449-467.

Juvonen, M., Koskensyrjä, M., Kuhanen, K., Ojala, V., Pentti, A., Porvari, P., & Talala, T. (2014). *Yrityksen riskienhallinta.* Finanssi ja vakuutuskustannus Oy FINVA.

Kamali, S., & López-Ortiz, A. (2015). *Efficient online strategies for renting servers in the cloud.* [https://doi.org/10.1007/978-3-662-46078-8\\_23](https://doi.org/10.1007/978-3-662-46078-8_23)

KOM (2007) 71, lopull. KOMISSION TIEDONANTO NEUVOSTOLLE, EUROOPAN PARLAMENTILLE JA EUROOPAN TALOUS- JA SOSIAALIKOMITEALLE: EU:n yhteisen

siirtohinnoittelufoorumin toiminnasta erimielisyyksien ehkäisemiseksi ja ratkaisemiseksi sekä EU:n ennakkohinnoittelusopimuksia koskevista suuntaviivoista.

Komission päätös 2006/940/EY, *Luxenburgin toteuttamasta valtiontuesta C 3/2006 vuoden 1929 lain soveltamisalaan kuuluvien holdingyhtiöiden ja milliardaireholdingyhtiöiden hyväksi*, 19.7.2006, EUVL, L 336/47, 21.12.2006

Komission päätös (EU) 2017/1283, *Irlannin Appellelle myöntämästä valtiontuesta SA.38373 (2014/C) (ex 2014/NN) (ex 2014/CP)*, 30.8.2016, EUVL, L 187/1, 19.7.2017

Komission päätös (EU) 2017/502, *Alankomaiden Starbucksille myöntämästä valtiontuesta SA.38374 (2014/C ex 2014/NN)*, 21.10.2015, EUVL, L 83/38, 29.3.2017

Komission päätös SA.46470, *Alankomaat – Mahdollinen valtiontuki Inter IKEAlle*, 18.12.2017, EUVL, C 121/30, 6.4.2018

Komission päätös (EU) 2018/859, *Luxenburgin Amazonille myöntämästä valtiontuesta SA.38944 (2014/C) (ex 2014/NN)*, 4.10.2017, EUVL, L 153/1, 15.6.2018

Kuosmanen, T. (2014). Siirtohinnoittelu tulo- ja arvonlisäverotuksessa. *Helsinki Law Review*, 2014(2), 149-182.

Larkin, I. (2014). The Cost of High-Powered Incentives: Employee Gaming in Enterprise Software Sales. *Journal of labor economics*, 32(2), 199-227.

<https://doi.org/10.1086/673371>

Liebman, H. M., & De Boeck, P. (1988). The International Transfer Pricing Of Services. *Tax management international journal*, 17(7), 291.

Linnanvirta, Reima & Petteri Rapo (2012). Aineettoman omaisuuden tunnistamisesta ja arvostamisesta siirtohinnoittelussa. *Verotus* 62: 3, 295–302.

Mazur, O. (2016). TRANSFER PRICING CHALLENGES IN THE CLOUD. *Boston College law review*, 57(2), 643.

Microsoft. (n.d.). *Supply chain management with Kaleido Blockchain as a Service powered by Azure*. Microsoft Azure Architecture Center. Noudettu 10.05.2024 osoitteesta <https://learn.microsoft.com/en-us/azure/architecture/guide/blockchain/blockchain-service>

Neo, H. (2010). Geographies of Subcontracting. *Geography compass*, 4(8), 1013-1024. <https://doi.org/10.1111/j.1749-8198.2010.00349.x>

Nuotio, V.-P. (2018). Siirtohintaoikaisuja, tappiontasausta, palvelumaksuja ja voittolisiä. *Verotus*, 2, 136-149.

OECD. (2022). OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>

OECD. (2014). "The digital economy, new business models and key features", in Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264218789-7-en>.

OECD. (2005). *E-commerce: Transfer pricing and business profits taxation* (Tax Policy Studies No. 10). OECD Publishing.

OECD. (n.d.). Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) - Actions 8-10: Guidance on Transfer Pricing Aspects of Intangibles. Noudettu 10.1.2024 osoitteesta <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/actions8-10/>

- Oehmen, J., Guenther, A., Herrmann, J. W., Schulte, J., & Willumsen, P. (2020). *RISK MANAGEMENT in PRODUCT DEVELOPMENT: RISK IDENTIFICATION, ASSESSMENT, and MITIGATION - A LITERATURE REVIEW*.  
<https://doi.org/10.1017/dsd.2020.27>
- Oikeusministeriö. (n.d.-a). *6.4 EU-oikeuden periaatteet lainvalmistelussa*. Lainkirjoittajan Opas. Noudettu 10.12.2023 osoitteesta <http://lainkirjoittaja.finlex.fi/6-euroopan-unionin-oikeus-osana-suomen-oikeusjarjestysta/6-4/>
- Oikeusministeriö. (n.d.-b). *6.4 EU-oikeuden periaatteet lainvalmistelussa*. Lainkirjoittajan Opas. Noudettu 10.12.2023 osoitteesta <http://lainkirjoittaja.finlex.fi/6-euroopan-unionin-oikeus-osana-suomen-oikeusjarjestysta/6-4/>
- Ojala, M. (2017). Monenkeskinen yleissopimus BEPS-projektin verosopimuksia koskevien muutosten toimeenpanemiseksi. *Verotus*, 2017(2), 213–220. Noudettu 1.1.2024 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/verotus-lehti/177080008.pdf>
- Pankakoski, K. (2018). *Tavaramerkin siirtohinnoittelu: Etuyhteysliiketoimen markkinaehtoisen hinnoittelun rajat*. Vaasan yliopisto. <https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-476-798-9>
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press ; Collier.
- PwC. (2015). *Making sense of a complex world: Cloud computing—the impact on revenue recognition*. PricewaterhouseCoopers. Noudettu 15.04.2024 osoitteesta <https://www.pwc.com/gx/en/communications/publications/assets/pwc-cloud-computing-and-revenue-recognition-whitepaper.pdf>

- Pykäri, M. (2020, 21. helmikuuta). *Suomen on herättävä palvelukaupan kasvuun*. Palta. Noudettu 1.1.2024 osoitteesta <https://www.palta.fi/blogi/suomen-on-herattava-palvelukaupan-kasvuun/>
- Raunio, M. & Karjalainen, J. (2018). *Siirtohinnoittelu* (2., uudistettu painos.). Alma Talent.
- Ruparelia, N. B. (2016). *Cloud computing*. MIT Press.
- Saarnilehto, A., & Annola, V. (2018). *Sopimusoikeuden perusteet* (8., uudistettu painos.). Alma Talent.
- Suomen virallinen tilasto (SVT). (2022, 20. joulukuuta) *Tietotekniikan käyttö yrityksissä: Pilvipalveluita käytti 81 % yrityksistä vuonna 2022*. ISSN=1797-2957. Tilastokeskus. Noudettu 15.04.2024 osoitteesta <https://www.stat.fi/julkaisu/cktvztyy82z790b55dz6j23q3>
- Surakka, J. (2020, 16. heinäkuuta). *Unionin yleinen tuomioistuin kumosi komission päätöksen, jonka mukaan Irlannin olisi perittävä takaisin 13 miljardia euroa maksamatta olevia veroja Applelta*. Edilex-toimitus. Noudettu 11.05.2024 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/uutiset/65084>
- Surakka, J. (2016, 30. elokuuta). *Komissio: Irlanti antanut Applelle laitonta veroetua 13 miljardin euron arvosta*. Edilex-toimitus. Noudettu 11.05.2024 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/uutiset/49344>
- Talus, K., & Penttinen, S.-L. (2015). *Eurooppaoikeudelliset oikeuslähteet ja niiden tulkinta oikeustieteellistä opinnäytettä kirjoittaessa*. Teoksessa T. Miettinen (Toim.), Oikeustieteellinen opinnäyte – Artikkeleita oikeustieteellisten

opinnäytteiden vaatimuksista, metodista ja arvostelusta. *Edilex* 2015(3). Edilex. Noudettu 20.12.2023 osoitteesta <https://www.edilex.fi/artikkelit/14671>

Tian, George Yijun. (2018). *Cloud computing and cross-border transfer pricing: implications of recent OECD and Australian transfer pricing laws on cloud related multinational enterprises and possible solutions*. Rutgers Computer and Technology Law Journal, 44(1), 33-92.

United Nations Department of Economic and Social Affairs. (2021). *United Nations practical manual on transfer pricing for developing countries 2021*. United Nations. <https://doi.org/10.18356/9789210001052>

Urpilainen, M. (2017, 29. syyskuuta). *KAKSI SIIRTOHINNOITTELUA KOSKEVAA PREJUDIKAATTIA – KHO 2017:145 JA KHO 2017:146*. Edilex. Noudettu 05.05.2024 osoitteesta: <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/artikkelit/18367.pdf>

Valtiovarainministeriö. (2023a, 26. lokakuuta). *EU-lainsäädäntö - Hallitus suhtautuu varauksella yritysten tuloverotusta EU:ssa koskevaan BEFIT-kehukseen*. Valtioneuvosto. Noudettu 12.03.2023 osoitteesta <https://valtioneuvosto.fi/-/10623/hallitus-suhtautuu-varauksella-yritysten-tuloverotusta-euroopassa-koskevaan-befit-kehukseen>

Valtiovarainministeriö. (2023b, 15. syyskuuta). *Komission yritysverotusta koskevat direktiiviehdotukset lausuntokierrokselle*. Valtioneuvosto. Noudettu 20.12.2023 osoitteesta <https://valtioneuvosto.fi/-/10623/komission-yritysverotusta-koskevat-direktiiviehdotukset-lausuntokierrokselle>

Verohallinto. (2024, 8. huhtikuuta). *Verotuksen muuttaminen viranomaisaloitteisesti*. Vero.fi. <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/49036/verotuksen-muuttaminen-viranomaisaloitteisesti3/>

Verohallinto. (2023a, 21. joulukuuta). *Verotuksen yleiset menettelysäännökset*. Vero.fi.

<https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/167715/verotuksen-yleiset-menettelysaannokset3/>

Verohallinto. (2023b, 8. helmikuuta). *OECD:n siirtohinnoitteluohjeet tulkintalähteenä*.

Vero.fi. <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/kannanotot/48760/oecdn-siirtohinnoitteluohjeet-tulkintalahteenä/>

Verohallinto. (2023c, 7. helmikuuta). *Verosopimusten artiklat*. Vero.fi.

<https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/85707/verosopimusten-artiklat3/>

Verohallinto. (2022a, 9. joulukuuta). *Raportoitavat rajat ylittävät järjestelyt*. Vero.fi.

<https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/84830/raportoitavat-rajat-ylittavat-jarjestelyt2/>

Verohallinto. (2022b, 2. toukokuuta). *Siirtohinnoittelun ennakkosopimus (APA)*. Vero.fi.

Noudettu 1.12.2023 osoitteesta <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/siirtohinnoittelu/neuvonta-ja-menettely/siirtohinnoittelun-ennakkosopimus-apa/>

Verohallinto (2022c, 1. tammikuuta). *Siirtohinnoitteluvoikaisusäännös muuttui*. Vero.fi.

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/siirtohinnoittelu/siirtohinnoitteluvoikaisus%C3%A4%C3%A4nn%C3%B6s/>

Weisser. (2020). *International Taxation of Cloud Computing: Permanent Establishment, Treaty Characterization, and Transfer Pricing*. Geneva: University of Geneva.

Zhang, W., & Zhang, Y. (2023). Enigma of Relationship between Digital Economy and Intellectual Property Rights: Reflections on Innovation in Digital Economy Represented by Cloud Computing. *EAI endorsed transactions on scalable information systems*, 10(6), . <https://doi.org/10.4108/eetsis.3946>

## Oikeustapausluettelo

### Euroopan unionin tuomioistuin

C-465/20 P *Commission v Ireland and Others*, [Case in progress]

C-457/21 P *European Commission v. Amazon and Luxembourg*, (2023)

ECLI:EU:C:2023:985

### Euroopan unionin yleinen tuomioistuin

T-760/15 and T-636/16 *Kingdom of the Netherlands and Others v. European Commission* (2019) ECLI:EU:T:2019:669

T-778/16 and T-892/16 *European Commission v. Ireland and Apple* (2020)

ECLI:EU:T:2020:338

T-816/17 and T-318/18 *Grand Duchy of Luxembourg, Amazon EU Sàrl and Amazon.com, Inc. v. European Commission* (2021) ECLI:EU:T:2021:252

### Korkein hallinto-oikeus

20.03.2002 taltio 596	KHO 2002:26	21 s.
4.3.2013 taltio 755	KHO 2013:36	21 s.
16.5.2013 taltio 1704	KHO 2013:93	21 s.
25.10.2013 taltio 3353	KHO 2013:169	21 s.
3.7.2014 taltio 2117	KHO 2014:119	21, 76 s.
19.5.2016 taltio 2146	KHO 2016:72	21 s.
13.9.2017 taltio 4380	KHO 2017:145	73-77 s.
13.9.2017 taltio 4381	KHO 2017:146	50 s.
18.12.2018 taltio 5979	KHO 2018:173	21, 71-72, 75-76 s.
2.4.2020 taltio 1502	KHO 2020:34	21 s.
2.4.2020 taltio 1503	KHO 2020:35	21 s.
21.5.2021 taltio 346	KHO 2021:66	29, 48-49, 64-65 s.
2.6.2021 taltio 357	KHO 2021:73	53, 66 s.
13.9.2021 taltio 411	KHO 2021:127	69-71, 75-76 s.
3.12.2021 taltio H4294	KHO 2021:171	20-21 s.