
Siirtohinnoittelu kyseenalaistaa maailman- kaupan perusoletuksia*

Tarkastelemme tässä artikkelissa konsernien sisäisen kaupan hintasuunnittelua poliittisena ilmiönä. Merkittävä osa maailmankaupasta on jo pitkään käyty konsernien sisällä. Markkinatalouden periaatteet jäävät toissijaisiksi, kun konsernit suunnittelevat sisäisen kaupan hintojaan. Silti sekä arkikieli että useimpien tutkimussuuntausten käsitteet perustuvat oletukselle, että maailmankauppa toimii vapaan markkinatalouden tavoin. Markkinaehtoperiaatteenakin tunnettu käsivarren mitan periaate on ollut tärkeässä roolissa konsernien sisäisen kaupan sääntely-yrityksissä. Suuri osa ilmiötä koskevasta tutkimuksesta ja julkisesta keskustelusta kohdistuu verotuskäytäntöihin. Ilmiön teoreettiset ja normatiiviset puolet ovat jääneet liaksi pimentoon.

Eri arvioiden mukaan jopa 30–60 prosenttia kansainvälisestä kaupasta käydään monikansallisten konsernien sisällä. Samaan konserniin kuuluvat yritykset pystyvät väistämään markkinatalouden pelisääntöjä hintasuunnittelun avulla.

Konsernin sisäisessä kaupassa käytettyjä hintoja kutsutaan siirtohinnoiksi, jotka suunnitellaan esimerkiksi yhtiöiden pääkonttoreissa.

Kuinka yritysten harjoittaman laajamittaisen hintasuunnittelun voi sovittaa yhteen markkinatalouden hintamekanismin perusoletusten kanssa? Missä määrin reaalikapitalismi sisältää suunnitelmatalouden piirteitä? Siirtohinnoittelu nostaa esiin suuria periaatteellisia kysymyksiä maailmantalouden luonteesta. Käytännössä niitä on kysytty harvoin.

Maailmantaloutta käsitellään sekä arkikielessä että tutkimuksessa yleensä ikään kuin siellä käytävä kauppa olisi lähes aina markkinaehtoista. Yritysten siirtohinnoittelu on saanut julkisuudessa hiukan aiempaa enemmän huomiota erityisesti veronkiertoa käsittelevässä uutisoinnissa. Toisinaan se nousee akateemisissakin keskusteluissa esiin, yleensä nimenomaan verotukseen liittyvissä yhteyksissä. Siirtohinnoittelun laajemat poliittiset ja teoreettiset merkitykset ovat sen sijaan jääneet vähälle huomiolle.

SIIRTOHINNOITTELUN ONGELMIA

Kansainväliseen yritysverotukseen liittyvissä keskusteluissa lähtökohtana on yleensä, että jos yritykset poikkeavat markkinaperusteisesta hinnoittelusta, niille avautuu mahdollisuus kiertää veroja. Tämän estämiseksi on luotu sääntöjä,

joiden mukaan tytäryhtiöiden tai muutoin etuyhteydessä keskenään olevien yritysten tulee käydä kauppaa toistensa kanssa markkinaehtoisilla hinnoilla ”käsivarren mitan” päässä toisistaan. Koska sääntöjen noudattamista on usein vaikea valvoa, niistä on tullut pikemminkin oletuksia.

”Käsivarren mitan periaate”: samaan konserniin kuuluvien yhtiöiden välisen kaupan siirtohintojen tulee olla markkinaehtoisia.

Konsernien sisäisessä kaupassa kiusaus määrittellä hinnat markkinaehtojen vastaisesti on usein vastustamaton. Samalla tutkijoiden ja kansainvälisten järjestöjen osaltaan ylläpitämä kuva konsernien sisäisistä markkinoista toimii tulppana parempien sääntöjen kehittämiseksi yritysverotukseen. Maailmankaupan toimintaan liittyvien virheellisten oletusten purkamisen voi sekä auttaa luomaan parempaa politiikkaa että tarjota uusia työkaluja yhtiöiden vallankäytön analyysiin.

Ongelmavyyhdyillä on pitkät juuret, sillä vain harva kansainvälisen järjestelmän osa on pysynyt muuttumattomana yhtä kauan kuin kansainvälisen yritysverotuksen pelisäännöt. Kansainvälinen kauppakamari luonnosteli jo 1900-luvun

ARTIKKELI

TEIVO TEIVAINEN**

Professori

HELSINGIN YLIOPISTO
teivo.teivainen@helsinki.fi

MATTI YLÖNEN***

Tohtorikoulutettava
matti.vyloinen@gmail.com

Kuvat

MAARIT KYTÖHARJU
TEIVO TEIVAINEN



*Teivo Teivaisen (alh.)
ja Matti Ylösen mielestä
yritysten vallankäytön eri
muotoja on tutkittu viime vuosi-
kymmeninä liian vähän.
Esimerkiksi valitettavan monet
institutionaalisen talous-
tieteen opetukset ovat
unohtuneet.*



SIIRTOHINNOILLA KÄYTÄVÄSSÄ KAUPASSA EI TOTEUDU KILPAILU EIKÄ OSTAJAN JA MYYJÄN VÄLINEN RIIPPUMATTOMUUS.

alkupuolella ehdotusta yritysverotuksen kansainväliseksi sääntelyksi. Tästä ehdotuksesta jalostettiin ohjeet, jotka Kansainliitto hyväksyi 1930-luvulla. Tätäkin aiempia esimerkkejä on olemassa (**DURST JA CULBERTSON** 2003).

Kansainliitto nosti kansainvälisen yritysverotuksen keskiöön ”käsivarren mitan” periaatteen, englanniksi ”Arm’s Length Principle”. Sen mukaan samaan konsernin kuuluvien yhtiöiden tulee käydä kauppaa keskenään markkinaehtoisilla hinnoilla. Näitä hintoja kutsutaan siirtohinnoiksi.

Suomessa ”Arm’s Length Principle” on yleensä käännetty markkinaehtoperiaateksi. Tämä melko vakiintunut käänös on sikäli osuva, että periaatteen mukaan konsernien sisäistä kauppaa pitäisi käydä markkinaehtoisilla hinnoilla. Kirjaimellisempi käänös puolestaan tuo paremmin esiin sen, että kyse on yksiköiden erillisyyttä korostavasta periaatteesta.

Kansainliiton edistämä periaate kuulosi kauniilta, mutta sen ongelmat tulivat näkyviin pian. Yritykset ja veroviranomaiset huomasivat, että monille tavaroille ei markkinoilta löytynyt verrokkihintoja. Palveluiden ja aineettomien oikeuksien hinnoittelu oli vielä hankalampaa.

Lisäksi yhtiöt löysivät pian ”käsivarren mitan” tuomat mahdollisuudet verosuunnitteluun. Kun myyjä ja ostaja olivat käytännössä sama taho, pystyi hintoja asettamaan paljon miten halusi – kunhan siitä ei jäänyt kiinni. Järjestelmän alkuvuosikymmeninä veroviranomaisten osaaminen ja kyky valvoa siirtohintoja oli usein olematonta, mikä avasi monia mahdollisuuksia hintojen keskusjohtoiseen suunnitteluun yrityksissä.

Usein ei löydy vastaavia markkinahintoja, ja verosuunnittelulle on paljon mahdollisuuksia.

SIIRTOHINNOITTELU MUUTTAA KAUPAN- KÄYNNIN LUONNETTA

Minkälaisia vaikutuksia siirtohinnoittelulla on maailmankauppaa koskeviin käsitteisiin ja oletuksiin? Käsivarren mitan periaate tarjoaa yhden keinon pohtia tätä kysymystä. Periaatteen ideologinen käyttökelpoisuus tulee esiin erityisen hyvin, kun pureudutaan siihen, mitä ”markkinat” käytännössä tarkoittavat.

Markkinoiden luonteesta on virinnyt 1980-luvulta alkaen paljon tutkimusta erityisesti taloussosiologian alalla. Sosiologi **PATRIK ASPERSIN** (2011) mukaan markkinoiden keskeinen ominaisuus on, että markkinatoimijat kilpailevat toistensa kanssa. **WILLIAM LAZONICK** (1991) puolestaan on todennut, että ”ostajien ja myyjien välinen riippumattomuus on markkinoiden keskeisin ominaisuus”.

Molemmat näistä määritelmistä sopivat hyvin markkinoihin, joilla toimii riippumattomia, aidosti keskenään kilpailevia yhtiöitä. Sen sijaan konsernien sisäisessä kaupassa ostajat ja myyjät ovat osa samaa rakennetta, eikä toimintaa voi luonnehtia riippumattomaksi tai kilpailulliseksi.

Markkinoilla toki on merkitystä myös suunnitelluilla hinnoilla tehdyssä konsernien sisäisessä kaupassa. Vaikka konsernin sisällä hinnanmuodostus ei olisi markkinaehtoista, konserni joutuu ottamaan ulkoisen kilpailun huomioon toiminnassaan. Lisäksi pienikin pelko siirtohinnoittelutarkastuksista ohjaa yrityksiä siihen, että siirtohinnoitukseen eivät voi olla täysin mielikuvituksellisia. Olemmeko siis aivan hakoteillä, jos väitämme, että siirtohinnoittelun yleisyyden tulisi johtaa joidenkin vallitsevien markkinaoletusten hylkäämiseen?

On helppo osoittaa markkinoilla olevan ainakin jotain merkitystä konsernien sisäisessä kaupassa. Siitä ei kuitenkaan seuraa, että kauppaa tulisi tarkastella yksioikoisiin markkinaoletuksiin perustuvilla teorioilla ja käsitteillä. Täytyyhän valtioiden ja muiden julkisten toimijoiden myös ottaa huomioon erilaisia mark-

kinoiden tuomia ehtoja toiminnassaan. Itse asiassa yritykset ja valtio ovat tässä mielessä enemmän toistensa kaltaisia kuin yleensä oletetaan. Mikä oikeastaan erottaa yritysten tekemän markkinoiden ulkopuolisen suunnittelun valtioiden harjoittamasta suunnittelusta?

Kysymykseen vastaamiseksi on hyvää eritellä laajempia ja suppeampia käsitteitä politiikasta. Brasilialaisen politiikan tutkijan **ROBERTO MANGABEIRA UNGERIN** (1987) mukaan politiikkaa voidaan kapeassa mielessä ajatella ”valtiollisen vallan hallintaan ja käyttöön liittyvinä konflikteina”. Toisaalta politiikalla voidaan Ungerin mukaan tarkoittaa laajemmin kamppailuja järjestelyistä ja resursseista, jotka määrittävät yhteiskunnallisia suhteita.

Viimeistään elinkeinoelämän itsesääntelyn ja kansalaisyhteiskunnan vahvistuminen kylmän sodan päättymisen jälkeen on johtanut siihen, että politiikkaa ei useinkaan samasteta vain valtioiden käyttämään valtaan. Nojaamme tässä itsekkin Ungerin laajempaan määritelmään politiikasta.

Konsernien sisäiseen kauppaan liittyy suunnitelmallisuutta ja poliittista vallankäyttöä.

Konsernien sisäistä kauppaa määrittävät hintojen suunnittelu on pohjimmiltaan valtaa päättää yhteiskunnallisia suhteita määrittelevistä järjestelyistä. Tässä mielessä yrityksiä on ainakin jossain määrin perusteltua ajatella osin poliittisina toimijoina. Yritysten poliittisen luonteen huomioimisella voi olla monenlaisia teoreettisia ja normatiivisia vaikutuksia.

Suuri osa maailmantaloutta käsittelevistä teorioista perustuu oletuksille, että valtiot edustavat politiikkaa ja yritykset edustavat markkinoita. Jos yritysten harjoittama suunnittelu on mielekästä määrittellä poliittiseksi, nämä oletukset

MARKKINAHINTOJEN KÄYTÖN SIJAAN ON JOUDUTTU KEHITTÄMÄÄN ERILAISIA VAIHTOEHTOISIA SIIRTOHINTOJEN LASKENTAMALLEJA.

on syytä ainakin osittain kyseenalais-
taa. Normatiivisesti yritysten poliittisen
luonteen pohtiminen avaa kiinnostavia
näköaloja esimerkiksi siihen, missä mää-
rin yrityksiin voi kohdistaa demokraat-
tisia vaatimuksia. Demokratiahan on
perinteisesti mielletty normistoksi, jota
voi soveltaa nimenomaan poliittisiin in-
stituutioihin.

KÄYTÄNNÖN ONGELMAT TIEDOSSA JO PITKÄÄN

Yritysverotuksen kansainvälisen järjes-
telmän ongelmat ovat olleet tiedossa jo
pitkään. Yhdysvaltalaiset oikeusistuimet
huomasivat käsivarren mitan periaatteen
soveltamisen hankaluuden toisen maa-
ilmansodan jälkeen, kun ne yrittivät
soveltaa periaatetta käytännössä. Kun
markkinaehtoisia hintoja ei löytynyt,
oikeuden päätöksillä laajennettiin yri-
tysten oikeuksia määritellä hintoja eri-
laisten laskentamallien perusteella.

Maailmansotien jälkeen kasvanut
kansainvälinen kauppa loi paineita kan-
sainvälisten ohjeiden kehittämiselle.
Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen
järjestö OECD valtuutettiin kehittämään
kansainvälisiä siirtohinnoitteluohjeita,
joiden ensimmäinen versio valmistui
vuonna 1979 (OECD 2011).

Näissä ohjeissa myös OECD käytän-
nössä tunnusti, ettei käsivarren mitan
periaate toimi kovinkaan hyvin. Siirto-
hinnoitteluohjeiden mukaan käsivarren
mitan periaatetta pitää kyllä käyttää en-
sisijaisena menetelmänä tytäryhtiökaupan
hintojen määrittelyyn. Sen lisäksi anneti-
in kuitenkin myös useita erilaisiin las-
kentamalleihin perustuvia vaihtoehtoja.
Esimerkkinä näistä on kustannuslisämal-
li, jossa hinnat lasketaan kustannusten
päälle lisättävän kiinteän voittoprosentin
avulla.

Kansainvälisen yhtiöverotuksen sään-
telyn ongelmista käytiin vilkasta keskus-
telua maailmansotien jälkeen ja etenkin
1960- ja 1970-luvuilla (esim. AUERBACH
1962, BARNET JA MÜLLER 1974, NADER

YM. 1979, SURREY 1978). Yhtiöiden vero-
suunnittelumahdollisuuksia dokumen-
toitiin useissa raporteissa ja tutkimuk-
sissa. Myös korkeaa salaisuusastetta ja
alhaista verotasoa tarjoavien veropara-
tiisien rooli veropaon taustalla tunnistet-
tiin laajalti. Yhdysvaltojen veroviraston
entinen osaston johtaja MICHAEL DURST
(2010) onkin todennut kuvaavasti, että
”valtiot eivät ole koskaan pystyneet hal-
linnoimaan järjestelmää järkevästi, huo-
limatta monista yrityksistä viimeisen 40
vuoden aikana”.

Tietoinen siirtohintojen laajamittainen
vääristely vie vielä lisää uskottavuutta
käsivarren mitan periaatteelta. Silti lä-
hes kaikki kansainvälisen yhtiöverojär-
jestelmän kuvaukset lähtevät liikkeelle
käsivarren mitan periaatteesta. Luke-
mattomat raportit ja tutkimukset ovat
näihin päiviin saakka toistaneet tarinaa,
jonka mukaan käsivarren mitan periaate
toimii ainakin tyydyttävästi. Periaatteen
soveltamisen ongelmat mainitaan usein
sivulauseissa, samoin kuin mahdollisuus
välttää tai kiertää veroja.

Kansainvälinen yhteisö on herännyt
viime vuosina myös uudelleen yritysten
verojen välttelyn ja veronkierron ongel-
miin etenkin OECD:n tekemän työn kaut-
ta. Alan tutkimus on keskittynyt suurelta
osin pohtimaan käytännön kysymyksiä
joko verottajan tai yritysten kannalta.
Vähemmän huomiota on saanut se, mitä
siirtohinnoittelu merkitsee käyttämi-
lemme käsitteille ja niiden perustana
oleville oletuksille.

Missä määrin maailmankauppa on suunnitelmallista eikä markkinaehtoista?

Sekä arkikielessä että tutkimuksissa on
usein tapana olettaa, että maailmankaup-
pa on lähtökohtaisesti vapaata markki-
nataloutta. Poikkeamien markkinatalo-
udesta nähdään yleensä johtuvan valtion

harjoittamasta protektionismista tai
muusta poliittisten toimijoiden väliin-
tulosta. Siirtohinnoittelun ja konserni-
en sisäisen kaupan yleisyys nostaa esiin
periaatteellisia kysymyksiä siitä, onko
yritystenkään toimintaa maailmantalou-
dessa järkevää olettaa markkinaperusteis-
eksi. Missä määrin reaalkapitalismissa
onkin kyse suunnitelmataloudesta?

Oppiaineiden väliset rajat lienevät yksi
syy siirtohinnoittelun yksipuoliseen kä-
sittelyyn. Suurin osa alan tutkimuksesta
on tehty laskentatoimen piirissä, jossa
käytetään vain harvoin yhteiskuntatie-
teellisen tutkimuksen näkökulmia. Myös
taloustieteissä muiden kuin ekonomet-
risten menetelmien käyttö on viime vuo-
sikymmeninä vähentynyt. Finanssioike-
uden tutkimuksessa ilmiötä on toisinaan
tarkasteltu oikeudellisesta näkökulmasta.
Muilta yhteiskuntatieteilijöiltä taas on
yleensä puuttunut intressi tai osaaminen.

Vielä 1970-luvulla veroviranomaiset
vertasivat vain satunnaisesti yritysten
tytäryhtiökaupassa käyttämiä hintoja
markkinaehtoisiihin hintoihin verotarkas-
tuksissaan. Viime vuosikymmeninä ve-
rottajien osaaminen on kasvanut jonkin
verran ainakin rikkaissa maissa, mutta
resurssit usein eivät. Lisäksi konsernien
sisäisen kaupan kasvu ja tuotteiden mo-
nimutkaistuminen ovat pitäneet huolen
siitä, että yrityksillä on edelleen tukeva
etulyöntiasema suhteessa valtioihin.

LOPUKSI

Käsivarren mitan periaate on epäonnis-
tunut pahasti alkuperäisessä tehtäväs-
sään. Ajatus yritysten sisäisistä ”markki-
noista” on kuitenkin onnistunut toisessa,
ideologisessa roolissaan. Se auttaa yllä-
pitämään nykyistä puutteellista säänte-
lyjärjestelmää ja on tulppana kunnianhi-
moisempien aloitteiden toteuttamiselle.
Käsivarren mitan periaate auttaa oletta-
maan markkinoita paikkoihin, joissa niitä
ei käytännössä löydy mutta joissa niiden
olettaminen on ideologisesti tärkeää jär-
jestelmän ylläpidolle.

Tätä kaksoisroolia tutkijat eivät ole juuri käsitelleet. Tilannetta voi verrata toiseen ruumis-metaforaan, eli Adam Smithin näkymättömään käteen. Smith mainitsi näkymättömän käden vain kerran ”Theory of the Moral Sentimentsissä” ja kerran ”Kansojen varallisuudessa”, mutta siihen viitataan vielä nykyäänkin jatkuvasti haettaessa oikeutusta markkinoiden itsesääntelylle. Smithin käsitteestä ja sen käytöstä on kirjoitettu valtavasti kriittistä taloushistoriaa (esim. **ROTHSCHILD** 1994, **WATSON** 2005). Kriittinen tai historiallinen tutkimus käsivarren mitan periaatteesta on puolestaan vähäistä.

Politiikan ja suunnittelun näkökulmat avaavat monia mahdollisuuksia ymmärtää yritysten roolia nykyisessä maailmantaloudessa. Jo pelkästään suunnittelun käsitteistön soveltaminen yritysten tutkimiseen auttaa näkemään monia alan tutkimuksessa usein sivuutettuja teemoja.

Käsivarren mitan periaate on luonut katteettoman positiivista kuvaa yritysten sisäisten markkinoiden toiminnasta. Paitsi että hintojen keskusjohtoisesta suunnittelusta puhuminen vastaa paremmin todellisuutta, se voi auttaa myös hahmottamaan paremmin sitä, miten markkinoiden ja suunnittelun välistä tasapainoa voisi ja pitäisi korjata.

Yksi jo käsivarren mitan periaatteen synnyinhetkillä keskustelussa ollut aloite oli kaavaan perustuva verotus. Sen mukaan monikansallisia yrityksiä käsiteltäisiin kansainväliseen sopimukseen perustuen yhtenä kokonaisuutena, ja verotulot jaettaisiin tämän jälkeen eri valtioille valtioiden keskenään sopiman kaavan perusteella.

Veronkiertoa voitaisiin estää kohtelemalla monikansallisia yrityksiä yhtenä kokonaisuutena ja jättämällä veroparatiisit huomioimatta.

Kun valtiot päättäisivät yhdessä käyttämästään kaavasta, ei yhtiön sisäisessä kaupassa käytetyillä reaalihinnoilla olisi enää merkitystä. Myös keinotekoiset ve-

roparatiisijärjestelyt voitaisiin sivuuttaa yksinkertaisesti jättämällä ne huomiotta käytetyssä kaavassa. Järjestelyn ei tarvitsi olla globaali. EU:ssa on käyty jo pitkään keskusteluja yhteisestä yhdistetystä yritysveropohjasta ja kaavaan pohjautuvasta verotuksesta. Komissio otti tämän vuonna 2015 osaksi pitkän aikavälin toimintasuunnitelmaansa, mutta on sittemmin perääntynyt hieman joidenkin jäsenmaiden vastustuksen vuoksi.

Toinen vuosikymmenien ajan esillä ollut kysymys on yritysten maakohtaisten taloustietojen julkisuus. Jo 1900-luvun alkupuolella institutionaalisen taloustieteen tutkijat toivat esiin huolta, että konsernien kasvu johtaa yritysten taloustietojen salaisuuden lisääntymiseen, kun kattavia tietoja tytäryhtiöistä saadaan vain rajoitetusti.

Esimerkiksi 1970-luvulla YK:n ylikansallisten yritysten tutkimuskeskus (United Nations Center for Transnational Corporations) ehdotti tytäryhtiöiden raportoinnin avoimuuden merkittävää kasvattamista (**SAGAFI-NEJAD JA DUNNING** 2008). Samansuuntainen aloite on tunnettu viime vuosina maakohtaisen ra-

portoinnin nimellä, ja se on edennyt OECD:ssa, Yhdysvalloissa ja EU:ssa hitain askelin. Maakohtaiseen raportointiin siirtyminen ei poistaisi käsivarren mitan periaatteen ongelmia, mutta se toisi ilmiön huomattavasti nykyistä paremmin julkisuuteen. Tämä voisi toivottavasti lisätä myös tutkijoiden kiinnostusta teemaan. ■

* Teksti pohjautuu englanninkieliseen artikkeliin ”The Politics of Intra-Firm Trade: Corporate Price Planning and the Double Role of The Arm’s Length Principle”. Artikkelin voitti Yalen yliopiston Amartya Sen -palkinnon lokakuussa 2015.

** Teivainen on maailmanpolitiikan professori ja syksyyn 2016 saakka tutkimusjohtajana Helsingin yliopiston tutkijakollegiumissa.

*** Ylönen tekee maailmanpolitiikan väitöskirjaa Helsingin yliopiston politiikan ja talouden tutkimuksen laitokselle osana Aalto-yliopiston kansantaloustieteen laitoksen Suomen Akatemian rahoittamaa hanketta. Hän on tällä hetkellä Fulbright-Schuman -vaihdossa Yalen yliopiston Global Justice Programissa. Kiitokset Suomen Akatemialle ja Belgian Fulbright-komissiolle rahoituksesta.

Kirjallisuus

- ASPERS, P.** (2011), *Markets*, Cambridge: Polity Press.
- AUERBACH, C.A.** (1962), *Administered Prices and the Concentration of Economic Power*, *Minnesota Law Review*, 47.
- BARNET, R.J. & MÜLLER, R.E.** (1974), *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations*, New York: Simon and Schuster.
- DURST, M.C. & CULBERTSON, R.E.** (2003), *Clearing Away the Sand: Retrospective Methods and Prospective Documentation in Transfer Pricing Today*, *Tax Law Review*, 57, 37–84.
- DURST, M.C.** (2010), *It’s Not Just Academic: The OECD Should Reevaluate Transfer Pricing Laws*, *Tax Analysts*, 18 January 2010.
- LAZONICK, W.** (1991), *Business Organization and the Myth of the Market Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- NADER, R. & GREEN, M. J. & SELIGMAN, J.** (1977), *Taming the Giant Corporation*, New York: Norton.
- OECD** (2011), *OECD Guidelines for Multinational Enterprises: 2011 Edition*, Paris: OECD.
- ROTHSCHILD, E.** (1994), *Adam Smith and the Invisible Hand*, *American Economic Review*, 84, 319–322.
- SAGAFI-NEJAD, T. & DUNNING, J. H. & PERLMUTTER, H. V.** (2008), *The UN and Transnational Corporations: From Code of Conduct to Global Compact*, Bloomington: Indiana University Press.
- SURREY, S.S.** (1978a), *United Nations Group of Experts and the Guidelines for Tax Treaties Between Developed and Developing Countries*, *Harvard International Law Journal*, 19:1, 1–65.
- UNGER, R.** (1987), *Social Theory: Its Situation and Its Task*, Cambridge: Cambridge University Press.
- WATSON, M.** (2005), *Foundations of International Political Economy*, London: Palgrave Macmillan.