

# Siirtohinnoitteludokumentationin laajuusvaatimusten ja veroseuraamusten ennustettavuuden tulkintaa raportoivan yrityksen näkökulmasta

Laskentatoimi  
Maisterin tutkinnon tutkielma  
Karoliina Mäkelä  
2015

---

**Tekijä** Karoliina Mäkelä

---

**Työn nimi** Siirtohinnoitteludokumentaation laajuusvaatimusten ja veroseuraamusten ennustettavuuden tulkintaa raportoivan yrityksen näkökulmasta

---

**Tutkinto** Kauppatieteiden maisteri

---

**Koulutusohjelma** Laskentatoimi

---

**Työn ohjaaja** Hannu Ojala

---

**Hyväksymisvuosi** 2015

**Sivumäärä** 76

**Kieli** Suomi

---

## Tiivistelmä

Tämän tutkimuksen ensimmäisenä tavoitteena oli selvittää, missä laajuudessa siirtohinnoitteludokumentaatio olisi hyvä laatia, ja minkä verran sen laatimiseen voitaisiin käyttää resursseja, jotta säilytettäisiin mahdollisimman hyvä kustannustehokkuus. Toisena tavoitteena oli selvittää, minkälaisilla tavoilla yritykset voisivat vastata verottajan laatimiin säädöksiin välttyäkseen veron oikaisulta.

Tutkimuksen keskeiset lähteet ovat OECD:n jatkuvatäydenteinen siirtohintaraportti, kotimainen alan kirjallisuus, tieteellisiä julkaisuja alan lehdistä, Suomen Verohallinnon julkaisuja sekä ajankohtaisia uutisia ja OECD:n BEPS-hankkeen raportteja.

Kansainvälisten konsernien keskinäisten liiketoimien hinnoittelussa tulee noudattaa markkinaehtoperiaatetta. Tällä tarkoitetaan sitä, että etuyhteydessä tehtyjen liiketoimien hinnoittelun on oltava samalla tasolla kuin toistaan riippumattomien yritysten välinen hinnoittelu olisi ollut. Yritysten tulee todistaa hinnoittelun markkinaehtoisuus siirtohinnoitteludokumentaation avulla. OECD on luonut monikansallisille yrityksille jatkuvatäydenteiset siirtohinnoitteluohjeet, jotka on suunnattu sekä yrityksille että veroviranomaisille. Suomessa siirtohinnoitteluun liittyvät lait astuivat voimaan vuoden 2007 alusta. OECD on päivittänyt ohjeitaan vuoden 2015 lopulla, minkä seurauksena dokumentaatiovaatimukset ovat laajentuneet. Tämä työmäärän kasvun kohdistuminen viime vuosille ja tulevaisuuteen toimi motivaationa tämän tutkimuksen laatimiselle.

Siirtohinnoitteludokumentaation laatiminen ja siirtohinnoittelumallin rakentaminen vaikuttaa suuritoiselta projektilta, koska tietoa vaaditaan paljon. Säädökset asettavat yrityksille paljon velvoitteita tiedon tuottamisen suhteen. Tämän tiedon tuottaminen aiheuttaa yrityksille merkittäviä kustannuksia käytettyjen työtuntien ja mahdollisten ulkoisten palvelujen muodossa. Viime vuodet ovat vaatineet Suomen veroviranomaista päivittämään prosessejaan ja työtapojaan siirtohinnoittelun tiimoilta.

Siirtohinnoitteludokumentaation laajuuden ohjeistuksena on selkeänä vaatimuksena ainoastaan se, että dokumentaatio täyttää lain kohdat. Lain vaatimusten täyttämiseksi apuna voidaan käyttää OECD:n ohjeita ja Verohallinnon muistiota ”Siirtohinnoittelun dokumentointi”. Muilta osin jää yrityksen vastuulle ratkaista, mikä on dokumentaation riittävä laajuus, jolla todistetaan veroviranomaiselle liiketoimen markkinaehtoisuus. Siirtohinnoittelun osalta verojen ennustettavuuden osalta ainoa tapa, jolla yritykset voivat välttyä verotuksen oikaisulta, on ennakkotietopäätöksen tai APA:n hakeminen. Huolellisesti laaditun dokumentaation avulla voidaan ainoastaan pienentää riskiä verotuksen oikaisulta.

---

**Avainsanat** Siirtohinnoittelu, OECD:n siirtohinnoitteluohje, siirtohinnoitteludokumentaatio, veroseuraamukset

---

## LYHENTEET

APA	Advance Pricing Agreement, Ennakkohinnoittelusopimus
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting
EU	European Union, Euroopan Unioni
EU JTPF	European Union Joint Transfer Pricing Forum, Euroopan unionin yhteinen siirtohinnoittelufoorumi
EU TPD	EU Transfer Pricing Documentation, EU:n dokumentointia koskevan käytännösäännön mukainen yhtenäinen ja osittain keskitetty siirtohinnoitteludokumentointimalli EU:n alueen etuyhteisyriyksille.
IOTA	Intra-European Organisation of Tax Administrations
Kove	Konserniverokeskus
KVL	Keskusverolautakunta
MAP	Mutual Agreement Procedure, Keskinäinen sopimusmenettely
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development, Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö
OECD:n malliverosopimus	OECD:n tuloa ja varallisuutta koskeva malliverosopimus, OECD Model Tax Convention on Income and on Capital
OECD:n siirtohinnoitteluohjeet	OECD:n siirtohinnoitteluohjeet monikansallisia yrityksiä ja verohallintoja varten, OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations
Pk-yritys	Pienet ja keskisuuret yritykset
VML	Laki verotusmenettelystä (18.12.1995/1558)

# Sisällysluettelo

1.	Johdanto .....	1
1.1.	Johdatus aihepiiriin.....	1
1.2.	Tutkimuksen tarkoitus .....	2
1.3.	Tutkielman rajaus, menetelmä ja aineisto .....	3
1.4.	Tutkimuksen tavoite ja tutkimuskysymys .....	4
1.5.	Tutkielman rakenne .....	5
2.	Siirtohinnoittelusääntely kansainvälisissä yrityksissä .....	6
2.1.	Kansainvälinen liiketoiminta .....	8
2.1.1.	Etuyhteydessä toimivat yritykset .....	8
2.1.2.	Verosuunnittelu .....	9
2.1.3.	Veronkierto ja veropetokset .....	11
2.1.4.	Kansainvälisten yritysten verosuunnittelu ja verojen minimointi.....	11
2.2.	OECD .....	13
2.2.1.	OECD:n siirtohinnoitteluohjeet.....	14
2.2.2.	Verosopimukset.....	16
2.2.3.	BEPS-hanke .....	18
2.3.	Dokumentaatiovaatimukset .....	19
2.3.1.	Yleistä dokumentaatiosta .....	19
2.3.2.	Dokumentaation osa-alueet .....	22
2.3.3.	Dokumentaation esittäminen ja täydentäminen .....	27
2.3.4.	Dokumentaatiovaatimusten uudistus.....	28
2.4.	Siirtohinnoittelumenetelmät .....	29
2.5.	Veroseuraamusten ennustettavuuden rakentuminen .....	31
2.5.1.	Markkinaehtoinen hinnoittelu .....	31
2.5.2.	Ennakkotieto ja Advance Price Agreement (APA).....	35
2.5.3.	Siirtohinnoitteluoikaisu .....	37
2.5.4.	Veronkorotus .....	41
2.5.5.	Siirtohinnoittelu Suomen Verohallinnon näkökulmasta .....	42

3.	Siirtohinnoittelu yrityksen näkökulmasta .....	48
3.1.	Yrityksen siirtohinnoittelun dokumentointiin osallistuvat henkilöt .....	49
3.2.	Yrityksen resurssit .....	50
3.3.	Suunnitteluprosessi .....	52
3.4.	Dokumentaation laatimisprosessi .....	53
3.4.1.	Kuvaus liiketoiminnasta, etuyhteyssuhteista ja niissä tehdyistä liiketoimista ...	54
3.4.2.	Toimintoarviointi .....	55
3.4.3.	Vertailuarviointi .....	58
3.4.4.	Siirtohinnoittelumenetelmän valinta .....	58
3.4.5.	Muita huomioitavia asioita .....	60
3.5.	Seuranta ja päivittäminen .....	62
3.6.	Siirtohinnoittelutarkastus .....	63
4.	Yhteenveto .....	64
4.1.	Havaintoja yrityksen osalta .....	64
4.2.	Havaintoja Verohallinnon osalta .....	66
5.	Johtopäätökset .....	68
5.1.	Tutkimustulokset .....	69
5.2.	Siirtohinnoittelun kehittämistarpeet .....	70
5.3.	Jatkotutkimuksen kohteita .....	71
6.	Lähdeluettelo .....	72

## Kuva- ja taulukkoluetelo

Kuva 1	Ennakoiva ohjaus ja verovalvonta Siirtohinnoitteluhankkeessa .....	44
Taulukko 1	KOVE:n verotarkastukset vuosilta 2016-2014 .....	47

# 1. Johdanto

## 1.1. Johdatus aihepiiriin

Suurten monikansallisten konsernien lisääntyminen on kiihdyttänyt vauhtiaan viime vuosikymmeninä. Kansainvälinen verotus ja siihen liittyvä siirtohinnoittelu on ajankohtainen aihe kansainvälisesti niin veroviranomaisten, lehdistön kuin kansankin keskuudessa (Nouwen 2013). Siirtohinnoittelulla tarkoitetaan toisilleen läheisten yhtiöiden, eli etuyhteydessä toimivien monikansallisten yritysten, välisten transaktioiden hinnoittelua verotuksen näkökulmasta (Karjalainen & Raunio 2007, 14). Monikansallisilla konserneilla on toimintaa useissa eri valtioissa. Arvion mukaan jopa 60 % maailmankaupasta on OECD:n mukaan konsernien sisäistä toimintaa (Sandelin 2015). Myös Suomessa iso osa kansainvälisestä kaupasta tehdään samaan konserniin kuuluvien yhtiöiden välillä (Valtioneuvoston kanslia 2014). Koska eri valtioilla on käytössään toisistaan poikkeavia verokantoja, antaa tämä monikansallisille konserneille mahdollisuuden verosuunnitteluun. Verosuunnittelu voi olla hyvinkin aggressiivista ollessaan edelleen laillisin keinoin toteutettua ja näin konserni voi säästää huomattavia määriä maksamissaan veroissa. Keksiessään mitä moninaisempia verosuunnitelmia, on mahdollista, että houkutus siirtyä laillisuuden poluilta laittoman veronvälttelyn alueille kasvaa. Viime vuosina siirtohinnoittelusäännökset ja siirtohinnoittelutarkastukset ovatkin yleistyneet Euroopan valtioissa (Karjalainen & Raunio 2007, 29; Sikka & Willmott 2010). Myös Kiinassa ja Yhdysvalloissa siirtohinnoittelutarkastuksiin on kiinnitetty huomiota enemmän ja enemmän (Sikka & Willmott 2010). Sandelinin (2012) mukaan huomion taustalla ei todellisuudessa olisi niinkään yritysten siirtohinnoittelun avulla harjoittama verosuunnittelu, kuten väitetään, vaan useimpien valtioiden merkittävät budjettivajeet. Mikäli tämä pitää paikkansa, lisää se yritysten siirtohinnoitteludokumentaation sisällön merkitystä, koska se on yrityksen mahdollisuus todistaa veroviranomaisille, että konserninsisäinen liiketoimi täyttää markkinaehtoperiaatteen vaatimukset. Markkinaehtoperiaatteella tarkoitetaan sitä, että konsernin sisäisten liiketoimien hinnoittelun on oltava samalla tasolla kuin toisistaan riippumattomien yritysten välinen hinnoittelu (Karjalainen & Raunio 2007, 46). Todistaminen on tärkeää, jotta vältetään perusteettomilta veronoikaisuilta siirtohinnoittelutarkastusten yhteydessä.

Monikansallisten konsernien verosuunnittelua pyritään ohjaamaan siirtohinnoittelulla. Veroviranomaisten näkökulmasta siirtohinnoittelulla on merkittävä vaikutus valtioiden

veropohjan turvaamisen suhteen (Kukkonen & Walden 2010, 171). Verovelvollisen näkökulmasta tämä tarkoittaa suurten resurssien uhraamista markkinaehtoisen hinnan määrittelyn ja sen dokumentoinnin osalta. Siirtohinnoittelu juontaa juurensa 1900-luvun alkuun, mutta se on noussut esille suuremmissa määrin vasta muutaman viimeisen vuosikymmenen aikana (Karjalainen & Raunio 2007, 14–15). Useat maat ovat ottaneet siirtohinnoittelua koskevia säädöksiä lakeihinsa, OECD julkisti uudistetut siirtohinnoitteluohjeensa vuonna 1995 ja Suomen lakiin varsinaiset säännökset tulivat 1.1.2007 (Karjalainen & Raunio 2007, 15–16). Vuosien 2012–2015 aikana OECD ja G20-valtiot ovat laatineet uudistuksia BEPS-hankkeen avulla sekä tarkennuksia kansainvälisen verotuksen ohjeistukseen, jotta valtioiden verojärjestelmien eroista johtuvaa veropohjan rapatumista voidaan ehkäistä. Ohjeistusta koskevat raportit ovat valmistuneet 5.10.2015 (Laaksonen 2015).

Siirtohinnoitteludokumentaatiolla on suuri merkitys liiketoimien markkinaehtoisuuden todistamisen osalta. Mitä tarkemmalla tasolla dokumentaatio on laadittu, sitä suuremmalla todennäköisyydellä veroviranomainen saa siitä tarvitsemansa tiedot voidakseen hyväksyä hinnoittelun. Vaatimuksena hyväksyttävyydelle kuitenkin on, että hinnoittelu on tosiasiallisesti markkinaehtoista. Mikäli dokumentaatio on laadittu täydellisesti, mutta hinnoittelu ei ole markkinaehtoista, ei dokumentaatio estä siirtohinnoitteluoikaisua. Toisaalta, mitä tarkemmalla tasolla dokumentaatio on laadittu, sitä enemmän yritys joutuu uhraamaan siihen resursseja ja miettimään, kuinka monelle yrityksen sisällä se haluaa jakaa arkaluontoista tietoa. Tällöin voi vaarana olla kilpailuedun menettäminen henkilöstön vaihtuessa.

## **1.2. Tutkimuksen tarkoitus**

Tämän tutkielman tarkoituksena on löytää lisää tietoa yrityksille siirtohinnoittelumallin rakentamisesta ja siirtohinnoitteludokumentaation laadinnasta. Osana tätä perehdytään siihen, miten tässä voidaan huomioida niiden sen hetkinen liiketoimintamalli, käytössä olevat resurssit sekä todennäköinen lisäresurssien tarve. Etsin ratkaisuja siihen, mikä dokumentaation taso on riittävä veroviranomaisen näkökulmasta, jotta turhilta lisäselvityksiltä vältyttäisiin. Toivon myös löytäväni vastauksia siihen, millä tavalla yritykset voisivat lähteä rakentamaan markkinaehtoista hinnoittelua, jotta se varmimmin täyttäisi veroviranomaisen vaatimukset. Uskon, että tästä tutkielmasta olisi apua suomalaisille konserneille, jotka vasta suunnittelevat laajentavansa toimintaansa muihin valtioihin.

Siirtohinnoittelusta Suomessa löytyy aiempia tutkielmia, mutta niissä keskitytään siihen, miten OECD:n ohjeet on implementoitu Suomen lakiin (esim. Myllysilta 2012), tai miten siirtohinnoittelu on järjestetty suomalaisissa yrityksissä (esim. Finér 2012), tai miten sitä käytetään verosuunnittelun välineenä (esim. Kurhila 2014). Aikaisempia tutkimuksia siirtohinnoitteludokumentaation riittävästä laajuudesta ei löytynyt. Tällä tutkimuksella pyrin täyttämään tätä tutkimusaukkoa.

Työskentelen itse suomalaisen konsernin emoyhtiössä taloushallinnon tehtävien parissa ja olen tästä syystä erityisen kiinnostunut kansainvälisen verotuksen vaikutuksista yrityksen prosesseihin. Muutama vuosi sitten pääsin seuraamaan läheltä yrityksen ennakkotietohakemusprosessia. Kyseessä oli yrityksen vaikeasti arvostettavan aineettoman oikeuden rojaltimeksun markkinaehtoisin hinnan määrittäminen. Päätöksen saaminen kesti kokonaisuudessaan yli kaksi vuotta vuosina 2011–2013. Tämän lisäksi pohjatyötä oli tehty hyvin paljon ennen kuin hakemus voitiin laatia. Lisäksi projektiin oli ostettava asiantuntijapalveluita, jotta voitiin varmistua, että asiat tehtiin oikein, koska yritykseltä ei itseltään löytynyt tarvittavaa osaamista tai aikaa. Tämä projekti innoitti minua tekemään aluksi kandidaattitutkielman kyseisen hinnoittelumallin rakentamisesta sekä ennakkotietopäätöksen hakemisesta. Pro gradu -tutkielman aihetta valitessani oli luontevaa jatkaa samassa aihepiirissä. Tässä tutkimuksessa tutkin yleisemmällä tasolla, mitä dokumentaation laatiminen tarkoittaa yrityksen näkökulmasta ja kuinka paljon siihen tulisi käyttää resursseja, jotta lopputulos olisi riittävä Verohallinnon näkökulmasta.

### **1.3. Tutkielman rajaus, menetelmä ja aineisto**

Tutkimuksen maantieteellinen rajaus on Eurooppa ja pääasiallisesti Suomi. Tutkimuksessa perehdytään erityisesti OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin, jotka on suunnattu monikansallisille yrityksille (KPMG 2012) sekä VML 31 ja 14 pykäliin, joista löytyy Suomen siirtohinnoittelua koskeva lainsäädäntö. Ohjeistusta on ensimmäisen kerran annettu jo vuonna 1979 ja uusimmat ohjeet on päivitetty OECD:n jatkuvatäydenteiseen siirtohintaraporttiin (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations) (Karjalainen & Raunio 2007, 15). Tutkielmassa perehdytään kansainväliseen liiketoimintaan ja siirtohinnoitteluun yrityksen näkökulmasta. Lähtökohtana tutkimukselle on dokumentaation laajuus ja siinä keskitytään OECD:n ja Suomen näkökulmiin, mutta sivutaan ajoittain myös muita alueita.



Tutkimusmenetelmänä on hermeneuttinen lähestymistapa. Hermeneutiikan avulla pyritään tulkitsemaan ja ymmärtämään jotakin kohdetta, kuten lakia tai ohjeita. Kohdetta ei ole mahdollista ymmärtää ilman kokonaisuutta, mutta toisaalta kokonaisuus muodostuu tulkinnan jälkeen. Hermeneutiikan keskeinen menetelmä on hermeneuttinen kehä. Kohteesta on olemassa aluksi esiymmärrys, jota jalostetaan tutkimalla sitä lisää, sekä ottamalla siihen eri lähestymistapoja. Keskeisenä osana menetelmään kuuluu avoin lähestymistapa tutkittavaan kohteeseen. Tarkastelun lopputuloksena asiasta muodostuu laajempi kokonaiskäsitelmä sekä syvempi ymmärrys. (Hirvonen 2011.)

Tutkimuksen teoriaosuus perustuu pääasiassa alan kirjallisuuteen sisältäen tutkimuksia, uutisointia ja raportteja, sekä lakeihin. Aineistona on OECD:n jatkuvatäydenteinen siirtohintaraportti, kotimaista alan kirjallisuutta, tieteellisiä julkaisuja alan lehdistä, Suomen Verohallinnon julkaisuja sekä ajankohtaisia uutisia ja OECD:n BEPS-hankkeen raportteja. Niiden pohjalta pyritään tekemään johtopäätöksiä siitä, kuinka paljon yritysten tulisi käyttää resursseja siirtohinnoitteludokumentaation laatimiseen sekä millä tavalla siirtohinnoitteluun liittyviä normeja tulisi tulkita.

#### **1.4. Tutkimuksen tavoite ja tutkimuskysymys**

Tutkimuksen alussa käydään läpi, mitä kansainvälinen liiketoiminta ja siirtohinnoittelu ovat. Näiden pohjalta ensimmäisenä tavoitteena on selvittää, missä laajuudessa siirtohinnoitteludokumentaatio olisi hyvä laatia ja minkä verran sen laatimiseen voitaisiin käyttää resursseja, jotta säilytettäisiin mahdollisimman hyvä kustannustehokkuus. Verovelvollisen voidaan olettaa pyrkivän rakentamaan siirtohinnoittelumalli, joka täyttää markkinaehtoperiaatteen, sekä laatimaan sääntöjen mukainen siirtohinnoitteludokumentaatio mahdollisimman kustannustehokkaasti. Tällä tarkoitetaan sitä, että tietoa tuotetaan riittävä määrä, mikä täyttää säädösten ja ohjeistusten vaatimukset sekä sisältää riittävän todistusaineiston veroviranomaiselle. Tietoa ei kuitenkaan ole tarkoituksenmukaista julkistaa enempää kuin on pakollista, jotta yrityksen kilpailuetu säilyy, eikä resursseja kuluteta tarpeettomasti.

Toisena tavoitteena on selvittää, minkälaisilla tavoilla yritykset voisivat vastata verottajan laatimiin säädöksiin välttyäkseen veron oikaisulta. Haasteensa tähän tuo se, että eri maiden veroviranomaisilla voi olla erilaiset tulkinnat OECD:n ohjeista ja luonnollisesti eri maiden

lainsäädännöt voivat poiketa toisistaan (KPMG 2012, 93). OECD:n ja G20-maiden BEPS-hankkeen yhtenä tarkoituksena oli kaventaa näitä eroja (Laaksonen 2015). Verotuksen ennustettavuus on tärkeää liiketoiminnan kannalta ja ennustettavuuden merkitys korostuu etenkin siirtohinnoittelukysymysten osalta, koska usein ne ovat erittäin merkittäviä konsernien kannalta (Waal 2012). Lisäksi yrityksen tulee valmistautua jo alkuvaiheessa siihen, että Verohallinto saattaa tehdä siirtohinnoittelutarkastuksen. Tarkastusprosessi on pitkäkestoinen ja aikaa vievä, joten tämä riski on tärkeää huomioida jo prosessin alkuvaiheessa (KPMG 2015).

#### Tutkimuskysymykseni ovat

1. Minkä laajuisena siirtohinnoitteludokumentaatio nousee esille Suomen normeissa ja OECD:n ohjeissa?
2. Minkälaisena veroseuraamusten ennustettavuus näyttäytyy Suomen normeissa ja OECD:n ohjeissa?

### **1.5. Tutkielman rakenne**

Tutkimukseni toisessa luvussa käyn läpi kansainvälistä liiketoimintaa monikansallisten konsernien näkökulmasta. Lisäksi perehdyn kansainväliseen ohjeistukseen ja Suomen lainsäädäntöön siirtohinnoittelun osalta. Keskityn siirtohinnoittelun perusasioihin sekä nostan esille niitä asioita, jotka koin tärkeimmiksi esitellä tutkimuskysymystäni silmällä pitäen, kuten BEPS-hankkeen roolia sekä APA- ja MAP-prosesseja.

Luvussa kolme tarkastelen, mitä siirtohinnoittelu on monikansallisten yritysten näkökulmasta ja mitä asioita yritykset voisivat ottaa huomioon laatiessaan siirtohinnoittelumallia ja siirtohinnoitteludokumentaatiota.

Neljännessä luvussa esitän yhteenvedon luvuissa 2 ja 3 esiinnoitettujen seikkojen perusteella. Lopuksi luvussa viisi esitän tutkimuksen johtopäätökset sekä ehdotuksia jatkotutkimuksen aiheiksi.

## 2. Siirtohinnoittelusäätely kansainvälisissä yrityksissä

Siirtohinnoilla tarkoitetaan konserniyrityksen sisäistä hintaa, joka veloitetaan tuotteista tai palveluista etuyhteisyriyten välillä. Liiketoimen on oltava markkinaehtoista, mikä tarkoittaa, että sen ehtojen, kuten toimitusehtojen, maksuehtojen, hinnan, vakuuksien ja riskien, on oltava vastaavat kuin mitä toisistaan riippumattomat yritykset käyttäisivät (Valtioneuvoston kanslia 2014). Riippumattomilla osapuolilla tarkoitetaan yrityksiä, jotka eivät ole tekemisissä etuyhteydessä toimivien yritysten kanssa, mutta joiden keskinäinen liiketoimi on riittävän samantyyppinen kuin mitä etuyhteydessä toimivien yritysten tarkasteltava liiketoimi on. Etuyhteisyriyten tarkempi kuvaus käsitellään luvussa 2.1.1. *Etuyhteisyriydet*. Monikansallisten konsernien lukumäärä on kasvanut nopeasti, mikä on osaltaan korostanut kansainvälisen verotuksen merkitystä etuyhteisyriyten välisen tapahtumien siirtohinnoittelussa jo vuosia sitten (Sakurai 2002). Myös Waal (2012) kertoo, että siirtohinnoittelulla on ollut jo pitkään kasvava painoarvo yritysverotuksen kriittisenä osa-alueena, johon sekä eri maiden verohallinnot että yritykset ovat lisänneet panostuksiaan. Lisäksi Sandelin (2015) mukaan siirtohinnoittelu on otsikoissa yhä enemmän Suomessa ja maailmalla. Näiden perusteella voidaan odottaa, että siirtohinnoitteluun liittyvät asiat tulevat olemaan vielä pitkään ajankohtainen aihe kansainvälisen verotuksen piirissä. Vuonna 1995 OECD on julkaissut siirtohinnoitteluohjeet helpottamaan eri maiden tulkintaa hinnoittelun markkinaehtoisuudesta. Tätäkin aiemmin on ollut ohjeistusta pienemmässä mittakaavassa. Muun muassa vuonna 1965 tuli voimaan säännös, joka koski kansainvälistä peiteltyä voitonsiirtoa (Karjalainen ja Raunio 2007, 24). Sitten vuonna 1995 julkaistut siirtohinnoitteluohjeet on päivitetty vuonna 2010 (KPMG 2012, 46) ja vuosien 2013–2015 aikana suoritetun BEPS-hankkeen myötä ohjeistusta on päivitetty lisää muutamien lukujen osalta (Pwc 2015b). Lisäksi JTPF (European Union Joint Transfer Pricing Forum) avustaa ja neuvoo OECD:tä laatimalla tarkentavia ohjeita joistakin aihealueista, kuten arbitraatiosopimuksista ja pienen lisäarvon palveluiden dokumentoinnista, joihin palataan myöhemmin tässä luvussa.

Etuyhteisyriyten sijaitseminen eri maissa antaa mahdollisuuden verosuunnitteluun. Tämä voidaan toteuttaa esimerkiksi myymällä tuotteita pienellä katteella matalan veroprosentin maahan tai siirtämällä kuluja korkean veroprosentin maahan, jolloin yritys säästää kokonaisveronsa määrässä. Tuottojen siirtäminen voitollisesta yhtiöstä tappiolliseen yhtiöön pienentää myös konsernin verorasitusta. (Helminen 2000, 6.)

Veroviranomaisten näkökulmasta siirtohinnoittelussa tapahtuvat väärinkäytökset aiheuttavat suuria verotulojen menetyksiä, koska siirtohinnoittelussa on kyse verotulojen jakamisesta vähintään kahden maan kesken (Karjalainen & Raunio 2007, 17). Siirtohinnoittelusäännöksillä pyritään varmistamaan, että verotulot kohdistuvat oikein. Viime vuosina siirtohinnoittelutarkastukset ovatkin lisääntyneet useissa Euroopan maissa (Karjalainen & Raunio 2007, 29). Myös Suomessa tarkastusaktiviteetti on lisääntynyt (Sandelin 2015). Suomessa Konserniverokeskus keskitti sekä lisäsi resursseja siirtohinnoittelutehtäviin vuoden 2012 alussa, jolloin kolmivuotinen siirtohinnoitteluhanke aloitettiin (Verohallinto 2013a). Hanketta edelsi kahden vuoden mittainen siirtohinnoitteluprojekti (Waal 2012) ja vuoden 2015 alusta siirtohinnoitteluyksikkö vakinaistettiin (Koskinen 2014).

Monikansallisten yritysten näkökulmasta siirtohinnoittelu on haastavaa, koska toisaalta se antaa mahdollisuuden verosuunnitteluun, mutta toisaalta siirtohinnoittelun sääntely rajoittaa yritysten valinnan mahdollisuuksia. Esimerkiksi myydessään yritykselle, jonka kanssa ei toimita etuyhteydessä, ei hinnoittelua tarvitse perustella niin tarkasti kuin toimiessa etuyhteydessä olevan yrityksen kanssa. Tällöin hinnoittelu on markkinaehtoista, koska kumpikin osapuoli on hyväksynyt hinnan, jolla on vaikutusta vain kyseisen yrityksen toimintaan. Kummallakin yhtiöllä on myös ollut valinnan mahdollisuus yhteistyökumppania valitessa. Etuyhteydessä toimivien yritysten välinen hinnoittelu voi teoriassa määräytyä toisen yhtiön eduksi, esimerkiksi verotuksellisista syistä, eikä toinen osapuolista ole välttämättä voinut vaikuttaa siihen, minkä yhtiön kanssa kauppaa käydään. (Tondkar ym. 2005).

Etuyhteydessä toimivien yritysten on laadittava siirtohinnoitteludokumentaatio, jonka avulla todistetaan liiketoimen markkinaehtoisuus. Dokumentaation laatiminen ensimmäistä kertaa on yleensä pitkä prosessi. Siitä huolimatta se on syytä tehdä huolellisesti, jolloin tulevana vuosina dokumentaation voi päivittää kohtuullisella vaivalla. Haastetta dokumentaation laatimiseen lisää se, että eri maiden sisältövaatimukset voivat poiketa toisistaan. (KPMG 2012, 34, 93, 106.)

Mikäli veroviranomainen havaitsee, että etuyhteydessä toimivien osapuolten välisten liiketoimien ehdoissa on poikkeavuutta, mikä aiheuttaa pienemmän verotettavan tulon tai suuremman tappion, verrattuna mitä olisi sovittu riippumattomien osapuolten välillä käytettäviin ehtoihin, voidaan määrätä siirtohinnoitteluoikaisu, jossa tulon määrää korjataan, jotta se vastaa sitä, mitä olisi sovittu riippumattomien osapuolten kesken (VML 31 §). Veronkorotus puolestaan voidaan määrätä, mikäli dokumentaatiossa havaitaan vähäisiä

puutteita tai virheitä, eikä verovelvollinen ole pyynnöstä huolimatta korjannut niitä (VML 32 §).

## **2.1. Kansainvälinen liiketoiminta**

Kansainvälisellä liiketoiminnalla tarkoitetaan valtioiden rajat ylittävää kaupantekoa, kuten tavaroiden tuonti- ja vientimyyntiä. Kansainvälinen liiketoiminta on kansantaloudelle välttämätöntä, koska harva yksittäinen valtio pystyisi elättämään kansansa omavaraisesti, tai nykyaikana tuottamaan kaikkia niitä tuotteita, joita kansa haluaa kuluttaa. Esimerkkinä yritys, joka valmistaa tuotetta X. Sen kotivaltiosta ei löydy välttämätöntä raaka-ainetta Y, joten raaka-aine on ostettava jostakin toisesta valtiosta. Yritys voi ostaa raaka-aineen riippumattomalta yritykseltä tai se voi perustaa tytäryhtiön tai kiinteän toimipaikan, jolloin sillä on paremmat mahdollisuudet vaikuttaa tämän raaka-aineen valmistusprosessiin. Verohallinnon (2015c) yritys- ja yhteisöasiakkaiden ohjeiden mukaan kiinteällä toimipaikalla tarkoitetaan liikepaikkaa, josta yrityksen toimintaa harjoitetaan kokonaan tai osittain. Perustettavan yrityksen sijaintimaan valintaan eivät vaikuta ainoastaan verotukselliset syyt, vaan syynä voi olla myös esimerkiksi raaka-aineiden saatavuus, työvoiman saatavuus, palkkakustannusten taso tai kuljetuskustannusten minimointi silloin kun valmistus suoritetaan optimaalisessa paikassa (Karjalainen & Raunio 2007, 107). Syy perustaa yrityksiä muihin valtioihin voi olla myös se, että yrityksellä on niin hyvä liikeidea, että kasvua voidaan hakea kotimaan lisäksi muista valtioista. Sikkan ja Willmottin (2010) mukaan valtava kansainvälisen kaupan kasvu ja sitä myötä yritysten saavuttama valta antaa mahdollisuuden verosuunnitteluun, etenkin silloin kun yrityksillä on käytössään enemmän resursseja kuin monilla valtioilla itsellään.

### **2.1.1. Etuyhteydessä toimivat yritykset**

Yksinkertaisimmillaan etuyhteyksillä tarkoitetaan sellaisia yrityksiä, joista toisella liiketoiminnan osapuolella on toisessa osapuolella määräysvalta, tai määräysvalta kumpaankin yhtiöön on kolmannella osapuolella (Kukkonen & Walden 2010, 176).

Samantajajan erilliset yhtiöt muodostavat konsernin, jossa omistajayhtiö on emoyhtiö ja omistetut yhtiöt ovat tytäryhtiöitä. Konsernia käsitteenä käytetään Suomen osakeyhtiölaissa sekä kirjanpitolaissa, mutta verotuksessa termiä käytetään epätäsmällisemmin. Kun yhtiöitä on

useassa maissa, kyseessä on monikansallinen konserni. Verotuksessa konserniyhtiöitä käsitellään erillisyyden periaatteen mukaisesti, eli kukin yhtiö verotetaan erikseen (Kukkonen & Walden 2010, 15).

Etuyhden tarkka määritelmä on kuvattu VML 31 §:n 2 momentissa.

*Liiketoimen osapuolet ovat etuyhteydessä toisiinsa, jos liiketoimen osapuolella on toisessa osapuolella määräysvalta tai kolmannella osapuolella on yksin tai yhdessä lähipiirinsä kanssa määräysvalta liiketoimen molemmissa osapuolissa. Osapuolella on määräysvalta toisessa osapuolella silloin, kun:*

- 1) se välittömästi tai välillisesti omistaa yli puolet toisen osapuolen pääomasta;*
- 2) sillä välittömästi tai välillisesti on yli puolet toisen osapuolen kaikkien osakkeiden tai osuuksien tuottamasta äänimäärästä;*
- 3) sillä välittömästi tai välillisesti on oikeus nimittää yli puolet jäsenistä toisen yhteisön hallitukseen tai siihen verrattavaan toimielimeen tai toimielimeen, jolla on tämä oikeus; tai*
- 4) sitä johdetaan yhteisesti toisen osapuolen kanssa tai se muutoin voi tosiasiallisesti käyttää määräysvaltaa toisessa osapuolella.*

Määräysvalta on kuvattu tarkasti, koska määritelmän on tarkoitus rajata siirtohinnoittelusäännökset koskemaan vain etuyhteydessä toimiva yrityksiä, joissa on todellinen mahdollisuus vaikuttaa määräysvallassa olevan yhtiön liiketoimintaan. Myös siirtohinnoitteluvoimien toimeenpano edellyttää yritysten olevan etuyhteydessä toisiinsa. (Kukkonen & Walden 2010, 176).

### **2.1.2. Verosuunnittelu**

Helmisen (2013) mukaan kansainvälisellä verosuunnittelulla voidaan välttyä verojen maksamiselta. On kuitenkin huomioitava, että se vaatii monimutkaista suunnittelua, mikä kuluttaisi paljon resursseja. Tästä johtuen verojen maksamisen välttäminen ei ehkä olisikaan yritykselle kannattavaa. Lisäksi tulee huomioida yrityksen imago, mikä varmasti kärsii jos julkisesti on tiedossa, ettei yritys maksa veroja lainkaan tai veroaste on hyvin alhainen. Myös Levänen (2013) on nostanut imagoasian verosuunnittelun osa-alueeksi. Mitä verosuunnittelu sitten on? Verosuunnittelu sanana viittaa lailliseen toimintaan, verojen välttely kuulostaa siltä, että liikutaan harmaalla alueella ja veronkierto sekä veropetos ovat laitonta toimintaa. Tässä luvussa tarkastellaan laillisen verosuunnittelun määrittelyä ja keinoja, kun taas veronkiertoa ja veropetoksia käsitellään seuraavassa luvussa

Verosuunnittelulla tarkoitetaan toimintaa, jolla halutaan optimoida maksettujen verojen määrää laillisin keinoin ja välttyä suuremmilta riskeiltä, kun verot maksetaan noudattaen säännöksiä (Levänen 2013). Aggressiivinen verosuunnittelu on myös laillista toimintaa, mutta siinä yritys etsii tarkoituksellisesti verojärjestelmien porsaanreikiä, jolloin verotuksen lopputulos ei vastaa lain henkeä tai tarkoitusta, ja näin ollen veropohja rapautuu verosuunnittelun kohteena olevissa valtioissa (Kosonen 2013). Aggressiivinen verosuunnittelu voitaisiin tulkita myös verojen välttelyksi (tax avoidance) laillisin keinoin. Myös Gravelle (2009) tulkitsee, että verojen välttely (tax avoidance) on laillista toimintaa ja veronkierto (tax evasion) puolestaan laitonta toimintaa. Viimeaikoina verosuunnitteluun on tullut uutena asiana huomioon otavaksi verojen riittävä taso, jotta yrityksen imago ei kärsi. Yrityksen tulisi olla myös varautunut kertomaan verosuunnitelmista julkisesti (Levänen 2013). Riittävä taso ottaa huomioon yrityksen sosiaalisen vastuun yhteiskunnassa verojalanjäljen muodossa (Helminen 2013). Myös Kosonen (2013) päätyy lopputulokseen, että suurten yritysten verosuunnittelun avulla suoritettu verojen minimointi koetaan epäoikeudenmukaiseksi ja siten veromoraalia heikentäväksi asiaksi.

Verosuunnittelukeinoja siirtohinnoittelun saralla on lukuisia. Sikka ja Willmott (2010) listaavat, että mahdollisia keinoja ovat muun muassa keinottelu konsernin sisäisten lainojen avulla, kiinteiden kulujen jakamisella ja tuotemerkkien sekä patenttien hinnoittelulla. Esimerkiksi Yhdysvalloissa kehitetty patentti, jonka osalta markkinaehtoperiaatteen noudattaminen on hankalaa, voidaan lisensoida matalan veroasteen valtioon, jonka maksama rojaltilmaksu on alempi kuin lisenssin arvo (Gravelle 2009). Palveluja sen sijaan voidaan sijoittaa matalan verokannan valtioihin ja myydä niitä sieltä korkeamman verokannan valtioihin (Sikka & Willmott 2010). Konsernin sisäisten lainojen korkoveloitusten avulla voidaan keinotella, koska korkomenot ovat pääsääntöisesti vähennyskelpoisia, mutta osingot eivät ole, koska ne maksetaan suoraan omasta pääomasta. Korkomenojen osalta useissa maissa on korkosäännöksiä, joilla niiden vähennyskelpoisuutta rajoitetaan. Myös Suomessa on 1.1.2014 alkaen rajoitettu elinkeinotoiminnan korkovähennysoikeutta. Uusi laki on kirjoitettu VML 18 a §:än. Perustamalla tytäryrityksiä maihin, joiden kanssa on edulliset verosopimukset, voidaan näitä sopimuksia hyödyntää maksettavan veron minimoiseksi. Tätä voidaan kutsua myös sopimusshoppailuksi. Tästä kerrotaan lisää luvussa 2.2.2. *Verosopimukset*.

Kansainvälistä verosuunnittelua rajoittavat muun muassa verosopimukset, joita käsitellään luvussa 2.2.3. *Verosopimukset* sekä EU:n direktiivit ja veronkiertosäännökset, joita käsitellään luvussa 2.1.3. *Veronkierto ja veropetokset*. Lisäksi eri valtiot tekevät yhteistyötä taatakseen oman veropohjansa oikean tason. Laillisia verosuunnittelun keinoja ovat sen sijaan muun

muassa yritysmuodon ja sijaintivaltion valinta, yrityksen rakenteen muodostaminen, rahoitustapa sekä taitavasti suunniteltu voiton kotiutus- ja poistumisstrategia. (Helminen 2013). Esimerkiksi Yhdysvalloissa ulkomaisen tytäryhtiön voittoja ei veroteta ennen kuin ne kotiutetaan osinkoina, ja silloinkin ulkomaille maksettu vero saadaan vähentää Yhdysvaltoihin maksettavasta verosta (Gravelle 2009). Toisaalta Euroopassa emo-tytäryhtiödirektiivin mukaan osinkojakaan ei veroteta.

### **2.1.3. Veronkierto ja veropetokset**

Veronkierto ja veropetokset ovat laitonta toimintaa, joiden tarkoituksena on vältellä verojen maksamista. Kososen (2013) mukaan veronkierrolla (tax evasion) tarkoitetaan sellaista toimintaa, jossa tuloja jätetään ilmoittamatta kokonaan tai tuloista tai niihin liittyvistä menoista annetaan harhaanjohtavaa tietoa. Tällainen veronkierto voi kohdistua tuloverojen lisäksi muihinkin veropohjiin kuten varallisuusveroon, pääomatuloveroihin tai arvonlisäveroon. Joissain tapauksissa myös verojen välttely yrityksen toimesta katsotaan laittomaksi toiminnaksi (Gravelle 2009). Tällaisia tapauksia siirtohinnoittelussa on silloin kun ei noudateta markkinaehtoperiaatetta.

### **2.1.4. Kansainvälisten yritysten verosuunnittelu ja verojen minimointi**

Matalan verokannan valtioiden olemassaolo ja porsaanreiät verotusjärjestelmissä antavat suurille kansainvälisille yrityksille mahdollisuuden lailliseen verosuunnitteluun, jonka avulla ne voivat välttyä merkittävilta verojen maksuilta (Gravelle 2009). OECD:n laatima 15 kohdan toimenpidesuunnitelma eli BEPS-hanke on kuitenkin merkittävä läpimurto taistelussa verotusjärjestelmän heikkouksia vastaan.

Tiedon julkistamisen säännöillä pyritään markkinoiden tehokkaaseen toimintaan, kts. luku 2.3.1.2. *Tiedon julkistaminen*. Joissain tapauksissa tämä voi antaa yrityksille mahdollisuuksia verosuunnitteluun. Esimerkiksi IFRS 8, joka pohjautuu Yhdysvaltalaiseen SFAS 131 -standardiin (IASB 2006), mukaan tilinpäätöksissä maakohtaiset myynnit täytyy eritellä, mutta maakohtaisia tuottoja ei tarvitse eritellä. Tämä antaa mahdollisuuden verosuunnitteluun, koska yksittäisen maan veroviranomainen ei näe suoraan miten tuotot jakautuvat eri maiden kesken. Epäilyksiä herättävää voi kuitenkin olla jos jossakin matalan veroasteen maassa näytetään



suhteettoman paljon myyntiä ilman tuottoa. Tällainen toiminta voidaan katsoa usein verojen välttelyksi ja vaikka se voidaan tehdä laillisin keinoin, voi sillä olla vaikutusta yrityksen maineeseen. (Hope ym. 2013.)

Yritysten kannalta dokumentaation merkitys korostuu sitä enemmän mitä monimutkaisempia niiden verosuunnitelmat ovat. Sen avulla voidaan todistaa veroviranomaisille, että vaikka yrityksen kokonaisveroaste on alhainen, on markkinaehtoperiaatetta ja verolakeja noudatettu.

### **Esimerkkejä lehtijutuista koskien suurten kansainvälisten konsernien verosuunnittelun keinoja**

Googella oli vuonna 2009 noin 90 % markkinaosuus internet hauissa Iso-Britanniassa. Iso-Britannia oli Google-konsernin toiseksi suurin markkina-alue 14 %:n osuudellaan heti Yhdysvaltojen jälkeen. Se saavutti Britanniassa 1,6 miljardin punnan liikevaihdon, mutta onnistui kansainvälisen organisaationsa avulla välttymään 450 miljoonan punnan verojen maksulta siellä. Britannialaisten asiakkaiden maksut on ohjattu Irlantiin. Irlannissa veroprosentti oli tuolloin 10–25 % kun taas Iso-Britanniassa se oli 28–30 %. Google selittää, että Irlannista hoidetaan markkinointia, jonka vuoksi maksut tulee kohdistaa sinne ja Iso-Britanniassa tehdään vain tutkimus- ja kehitystyötä. Kuitenkin Iso-Britanniassa vaikuttaisi olevan myös markkinointiin liittyvää toimintaa, koska siihen liittyviä hallinto- ja palkkakuluja on kirjattu tuloslaskelmaan. Google hyödyntää samaa, laillista, verosuunnittelua kuin moni muukin suuri kansainvälinen yritys ja näyttää kuluja suuren veroprosentin valtioissa ja tuloja pienen veroprosentin valtioissa. Laillisuudesta huolimatta se voi kostautua suurina kuluina, mikäli yrityksen maine kärsii ja ostot vähenevät sen vuoksi. (Bowers 2009.)

Jatkoa seurasi vuonna 2012 kun Googlen toimitusjohtaja ylpeilee yrityksensä onnistumisella verojen välttelyn suhteen. Hän kertoo Googlen maksavan paljon veroja ja toimien lakien mukaisesti. Bloombergin mukaan Googlen kokonaisveroaste on 22,2 %. Osa tuloista näytetään Bermudalla, jossa veroja ei makseta lainkaan ja osasta ulkomailla näytettävistä tuloista maksetaan 2,4 % veroa. Samaa toimintatapaa Googlen lisäksi toteuttavat muun muassa Boeing, DuPont, Capital One ja GE, jotka siirtävät tuloja ulkomaille välttyäkseen verojen maksuilta. (Kavoussi 2012.)

Starbucks on välttynyt verojen maksamiselta Iso-Britanniassa taitavalla verosuunnittelulla. Se on maksanut veroja vain kerran 15 vuoden aikana. Verosuunnittelua se on toteuttanut muun muassa maksamalla rojalteja hollantilaiselle tytäryhtiölle, ostamalla kahvipapuja Sveitsistä ja

maksamalla korkeita korkoja lainoistaan. Vuonna 2009 se maksoi ensimmäisen kerran veroja neljään vuoteen. Starbucks kohtasi suuren paineen maksaa veroja sen jälkeen, kun yritysten veronkiertoon alettiin puuttua tarkemmin. Lisäksi Starbucks kohtasi verojen välttelyn vuoksi suurta paheksuntaa kansalta. Starbucksin toimitusjohtaja kertoi, että he ovat jättäneet joitain vähennyksiä tekemättä, jotta pääsevät maksamaan veroja. (BBC 2013.)

Myös Amazon on hyödyntänyt porsaanreikiä verotusjärjestelmässä. Se on verosuunnittelulla onnistunut siirtämään Iso-Britannian myynnin Luxemburgiin, jossa veroaste on huomattavasti alhaisempi. Tämä on onnistunut siten, että yrityksen jakelukeskukset sijaitsevat Luxemburgissa, josta tavarat toimitetaan asiakkaille. Verotus on toimitettava siinä maassa, jossa jakelukeskukset sijaitsevat. (Bowers & Wintour 2013.)

## **2.2. OECD**

OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) on perustettu vuonna 1961. Sen edeltäjä on OEEC (European Economic Cooperation), joka oli perustettu vuonna 1948. OEEC:n tarkoituksena oli hallinnoida Marshall-suunnitelmana tunnettua Euroopan avustus- ja jälleenrakennusohjelmaa. OECD perustettiin kun Länsi-Euroopan elintaso ja taloudellinen taso saavutti sotaa edeltäneen tason. OECD on alun perin ollut taloudelliseen yhteistyöhön keskittyvä järjestö mutta muutokset kansainvälisessä toimintaympäristössä ovat muokanneet sen toimenkuvaa. Nykyisin sen toimintakenttään kuuluu yleisesti kestävä taloudellisen kasvun ja työllisyyden edistäminen sekä hyvinvoinnin lisääminen. Organisaation päämaja sijaitsee Pariisissa. Tällä hetkellä OECD:hen kuuluu 36 maata (2015). Alkuperäisiä perustajajäseniä on 20: Alankomaat, Belgia, Espanja, Irlanti, Itävalta, Islanti, Iso-Britannia, Italia, Kanada, Kreikka, Luxemburg, Norja, Portugali, Ranska, Ruotsi, Saksa, Sveitsi, Tanska, Turkki ja Yhdysvallat. Perustamisen jälkeen 16 valtiota on liittynyt mukaan: Japani (1964), Suomi (1969), Australia (1971), Uusi-Seelanti (1973), Meksiko (1994), Tšekin tasavalta (1995), Unkari (1995), Puola (1995), Etelä-Korea (1996), Slovakia (2000), Chile (2010), Slovenia (2010), Israel (2010), Viro (2010) Kolumbia (2013) ja Latvia (2013). Lisäksi OECD tekee yhteistyötä useiden järjestön ulkopuolisten maiden kanssa. (OECD 2015a.)

Järjestössä ylintä päätösvaltaa käyttää OECD:n neuvosto, joka tekee järjestön toimintaa koskevat päätökset. Lisäksi sillä on monia komiteoita ja työryhmiä, jotka muodostavat pääasiallisen foorumin järjestön ja jäsenmaiden välille. Komiteat kokoontuvat keskimäärin 2-3

kertaa vuodessa. Komiteoita on noin 30 kappaletta vuonna 2015 ja ne ovat suuntautuneet moniin eri aihepiireihin, kuten mm. terveyteen, maatalouteen, turismiin, tilintarkastukseen, rahoitusmarkkinoihin, kilpailuun ja verotukseen. Veroasioiden käsittelyt tapahtuvat veroasiainkomiteassa (Committee on Fiscal Affairs, CFA), joka kehittää kansainvälisiä standardeja ja seuraa niiden täytäntöönpanoa. Se on tehnyt mm. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet ja se tekee yhteistyötä veroparatiisien vastaisen työn osalta G20-ryhmän kanssa. (OECD 2015a.)

G20-yhteistyöfoorumi on talousmarkkinoille suunnattu yhteenliittymä, jonka tavoitteena on tutkia, tarkistaa ja keskustella maailmantalouden keskeisistä aiheista sekä luoda vakautta ja talouskasvua. G20-yhteenliittymään kuuluu 19 maata sekä Euroopan Unioni. (G20 2015.)

### **2.2.1. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet**

Ensimmäinen siirtohintaohje on tehty Iso-Britanniassa jo vuonna 1915 ja vuonna 1965 oli voimaan tullut säännös, joka koski kansainvälisen peiteltyä voitonsiirtoa, OECD:kin on jo vuonna 1979 tehnyt ensimmäiset siirtohinnoitteluraporttinsa: Transfer Pricing and Multinational Enterprises (Karjalainen & Raunio 2007, 24, 38). Vuonna 1995 OECD on julkaissut siirtohinnoitteluohjeet (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations), jäljempänä OECD:n ohjeet. Koska kansainvälinen liiketoiminta on lisääntynyt ja maailma on jatkuvassa muutoksen tilassa, on ohjeet päivitetty vuonna 2010 vastaamaan paremmin nykyaikaa. OECD:n ohjeet on luotu, koska maiden verotussäännöt poikkeavat toistaan ja niiden tarkoituksena on yhtenäistää jäsenvaltioiden verotuskäytäntöjä ja siten parantaa verotuksen ennustettavuutta yrityksen näkökulmasta (Valtioneuvoston kanslia 2014). Ohjeiden kohderyhmänä ovat monikansallisten yritysten lisäksi verohallinnot, joiden tavoitteena on varmistaa maiden veropohja sekä estää kahdenkertainen verotus (Kukkonen & Walden 2010, 171). Tämän vuoksi ohjeiden merkitys kasvaa, kun halutaan välttää konflikteja koskien liiketoimien hinnoittelua tai luokittelua etuyhteisyriyten välillä eri maissa. Maakohtaiset tulkinnat OECD:n ohjeista voivat kuitenkin aiheuttaa sen, että eri maiden veroviranomaiset tutkiessaan samaa liiketoimea, päätyvät erilaisiin tuloksiin markkinaehtoisesta siirtohinnoista (Pasanen & Takalo 2009, 39).

Ohjeet sisältävät paljon tietoa ja ohjeita, niiden pituus on peräti 375 sivua ja lukuja on yhdeksän. Luvut on jaoteltu seuraavasti: I Markkinaehtoperiaate (The Arm's Length Principle), II

Siirtohinnoittelumenetelmät (Transfer Pricing Methods), III Vertailuarviointi (Comparability Analysis), IV Hallinnollisia menettelytapoja siirtohinnoittelukiistojen välttämiseksi ja ratkaisemiseksi (Administrative Approaches to Avoiding and Resolving Transfer Pricing Disputes)), V Dokumentointi (Documentation), VI Aineetonta omaisuutta koskevia erityisiä näkökohtia (Special Considerations for Intangible Property), VII Konserninsisäisiä palveluja koskevia erityisiä näkökohtia (Special Consideration for Intra-Group Services), VIII Kustannustenjakojärjestelyt (Cost Contribution Arrangements) ja IX Uudelleenjärjestelyjä koskevia erityisiä näkökohtia (Transfer Pricing Aspects for Business Restructuring) (OECD 2010, osa suomennoksista Karjalainen, Raunio 2007, 37). Uutena lukuna verrattuna vuoden 1995 painokseen on lisätty luku ”IX Uudelleenjärjestelyjä koskevia erityisiä näkökohtia”. Lisäksi uusi painos yhdisti luvun ”II Siirtohinnoittelumenetelmät” yhteen lukuun kun aiemmin ne oli jaettu kahteen lukuun: ”Perinteiset menetelmät” ja ”Muut menetelmät” (Karjalainen & Raunio 2007, 39). Ohjeiden pituudesta huolimatta ne eivät ole tyhjentyneet ja mahdollistavat erilaiset tulkinnat kuten yllä on todettu. Tämän vuoksi on aloitettu BEPS-hanke, jonka päämääränä on päivittää ohjeita.

Viime vuosina siirtohinnoittelua koskevat verotarkastukset ovat yleistyneet eri Euroopan maissa (Karjalainen & Raunio 2007, 29) ja siirtohinnoitteluoikaisuja on vaadittu. Tarkennettujen ohjeiden, kts. luku 2.2.3. *BEPS-hanke*, tarkoituksena on helpottaa yritysten tekemää hinnoittelua, jotta ne saisivat dokumentaation ja hinnoittelun laadittua heti alkuvaiheessa mahdollisimman tarkasti ja välttyisivät mahdollisilta verotuksen oikaisuilta. Tällöin niiden verotuksen ennustettavuus paranisi. Myös veroviranomaiset hyötyvät, koska OECD:n ohjeet antavat heille tarkemman ohjeistuksen markkinaehtoisen hinnan määrittelyn suhteen. Kansainvälisellä tasolla päivitettyt ohjeet hyödyttävät yrityksiä myös siten, että ne jättävät eri maiden veroviranomaisille vähemmän tulkinnanvaraa.

Aineettomia oikeuksia koskevan siirtohinnoitteluohjeistuksen BEPS-hankkeen uudistusten osalta tehdyt ehdotukset on hyväksytty sellaisina kuin ne olivat keskusteluluonnoksessa (Laaksonen 2015). Lukuihin I, II ja VI tehty ehdotus sisälsi tarkennettuja ohjeita mm. aineettomien oikeuksien määritelmästä, aineettoman omaisuuden sisältävän liiketoimen tunnistamisesta ja aineetonta omaisuutta sisältävien liiketoimien markkinaehtoisten olosuhteiden määrittämisen osalta (PwC 2014). Tulkintaohjeisiin otetaan kokonaan uusi ”vaikeasti arvostettavaa aineetonta omaisuutta” koskeva 7-kohtainen ohjeistus. Vaikeasti arvostettavalla omaisuudella tarkoitetaan sellaista omaisuutta, jolle ei löydy riittävän luotettavia vertailukohteita ja jonka kerryttämistä tulevaisuuden kassavirroista ei saada luotettavaa

ennustetta, tai arvonmäärityksessä käytettäviin olettimiin liittyy merkittävää epävarmuutta. (OECD 2015b). Lisäksi toimenpiteen 8 osalta päivitettävä luku on VIII, johon lisättiin lukujen I ja IV riskiä ja aineetonta omaisuutta koskevat ohjeluonnokset myös kustannustenjakojärjestelyjä koskevaan ohjeistukseen. Muutokset ovat keskustelumuistion mukaan merkittäviä. (PwC 2015a).

### **2.2.2. Verosopimukset**

Verosopimukset ovat kahden tai useamman valtion välisiä sopimuksia, joiden tarkoituksena on estää kansainvälinen kahdenkertainen verotus sekä perusteeton verojen välttäminen siten ettei jokin tulo tai varallisuus tulisi verotetuksi lainkaan. Verosopimukset eivät ota kantaa tulon tai menon verotettavuuteen, vaan ne ottavat kantaa vain siihen missä valtiossa verotus toimitetaan. Verosopimukset eivät voi laajentaa kansallista lainsäädäntä, ne voivat vain rajoittaa sitä eikä kansallisella lainsäädännöllä voida laajentaa siirtohinnoitteluoikaisua, mikä perustuu verosopimukselle. Sekä kahdenkertaisen verotuksen estäminen että veroista välttymisen estäminen sisältyvät suoraan määräävään säännökseen OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklaan ”Etuyhteydessä keskenään olevat yritykset” sekä tulkintatilanteiden ratkaisemisen hallinnointia ohjeistavaan 25 artiklaan ”Keskinäinen sopimusmenettely”. (Kukkonen & Walden 2010, 167–172.)

Suuri osa valtioista käyttääkin OECD:n malliverosopimusta sopimustensa pohjana (Karjalainen & Raunio 2007, 18). Siitä huolimatta verosopimukset eivät ole yhtenäisiä, mikä antaa yrityksille mahdollisuuden sopimus-shoppailuun. Kansainvälinen konserni voi perustaa tytäryhtiön valitsemaansa verosopimusmaahan ja näinollen tuloksena voi olla kahdenkertainen verottomuus (Kosonen 2013). Verosopimuksia on tehty maailmalla yli 3000 kappaletta (Telkki 2014). OECD:n vuoden 1984 siirtohinnoitteluraportissa on suositeltu, että valtiot sopisivat jo verosopimuksissa, kuinka toimitaan, mikäli sopimusvaltiot eivät ole samaa mieltä etuyhteydessä toimivien yritysten kustannusten jakamisen osalta emo- ja tytäryhtiöiden välillä (Helminen 2010, 186). Ensimmäinen verosopimusluonnos on tehty vuonna 1963 ja sitä on vuonna 1977 uudistettu. Vuoden 1977 malli on pohjana suurimalle osalle Suomen verosopimuksista. OECD on laatinut uuden laajennetun mallin ”Model Tax Convention on Income and on Capital”, jonka viimeisin versio on julkaistu 15.7.2014 (Verohallinto 2015a). BEPS-hankkeen toimenpide 6:n tavoitteena on malliverosopimusten sekä kansallista lainsäädäntöä koskevien suositusten kehittäminen, jotta perusteettomien sopimusetujen

saavuttaminen voitaisiin estää (OECD 2015d). Raportissa suositellaan myös, että valtiot voisivat jo etukäteen sopia näiden konsernien kanssa niistä periaatteista joiden mukaan kustannukset kohdistetaan. Suomella on tällä hetkellä verosopimus 31 OECD:hen kuuluvan valtion kanssa sekä 46 muun valtion kanssa (Verohallinto 2015b).

#### **2.2.2.1. OECD:n malliverosopimuksen 9 artikla**

OECD:n malliverosopimuksen 9 artikla käsittelee " keskenään etuyhteydessä toimivia yrityksiä. Artiklassa annetaan aluksi määritelmä, milloin kansainvälinen yritys muodostaa etuyhteisyrittäksen. Etuyhteisyrittäksen määritelmä käytiin läpi luvussa 2.1.1. *Etuyhteydessä toimivat yritykset*. Seuraavaksi artiklassa todetaan, että mikäli osapuolet poikkeavat markkinaehtoisesta hinnoittelusta, voidaan tulo lisätä sen yhtiön tuloon, jolle se olisi kuulunut, mikäli kyseessä olisi ollut toisistaan riippumattomat yritykset. Vastaavasti tähän tuloon liittyvä vero tulisi oikaista valtiossa, jossa tulo alun perin esitettiin. Vastaoikaisu tehdään 9 artiklan 2 kappaleen mukaisesti. Vastaoikaisua ei tarvitse tehdä ensimmäisen valtion päätöksen mukaisesti, vaan valtio ottaa itsenäisesti kantaa hinnoittelun markkinaehtoisuuteen ja tekee oikaisun oman harkintansa mukaisesti. (Karjalainen & Raunio 2007, 18–21). Vastaoikaisu voi jäädä tekemättä myös sen vuoksi, että usein verotarkastukset tehdään vuosien päästä tilikauden päättymisen jälkeen, jolloin voi käydä siten, että kyseisen yrityksen kyseisen vuoden verotus on vanhentunut siinä maassa, jossa vastaoikaisu tulisi tehdä. (Kukkonen & Walden 2010, 170). Tällöin seurauksena voi olla kaksinkertainen verotus.

#### **2.2.2.2. OECD:n malliverosopimuksen 25 artikla**

OECD:n malliverosopimuksen 25 artikla käsittelee keskinäistä sopimusmenettelyä. Artiklan tarkoituksena on luoda keskustelukanava valtioiden välille jos verovelvollinen tai Verohallinto huomaa tai epäilee, että jokin liiketoimi on OECD:n malliverosopimuksen vastainen. Käytännössä verovelvollinen voi ottaa yhteyttä veroviranomaiseen ennen kuin verotus on toimeenpantu. Mikäli veroviranomainen on samaa mieltä, mutta se ei voi omilla toimillaan ratkaista tilannetta, on sen otettava yhteyttä toisen sopimusvaltion veroviranomaiseen. Veroviranomaisten tulee pyrkiä sopimukseen, jolla poistetaan kahdenkertainen verotus. Artiklan huonona puolena on se, että ratkaisua ei vaadita ja näinollen kahdenkertainen verotus voi jäädä voimaan. (Karjalainen & Raunio 2007, 18–21).

### 2.2.3. BEPS-hanke

BEPS-termillä (Base erosion and profit shifting) viitataan yritysten verosuunnittelustrategioihin, jotka käyttävät hyväkseen porsaanreikiä verolaeissa tarkoituksenaan verojen välttäminen tai voittojen siirtäminen maihin, joissa kyseisillä yrityksillä on vähän tai ei lainkaan liiketoimintaa, mutta joissa tuloja verotetaan hyvin kevyesti. BEPS-hankkeen tarkoituksena oli etsiä näitä porsaanreikiä sekä muita eroja maiden välisessä verotuksessa, jotta liiallinen verojen välttely hyväksikäyttäen näitä eroavaisuuksia tai laitton veronkierto eivät olisi mahdollisia. BEPS-hankkeen uudistukset siirtohinnoittelun osalta ovat: toimenpide 6 Verosopimusten väärinkäytön estäminen (Prevent treaty abuse), toimenpiteet 8, 9 ja 10 Siirtohinnoittelun ja arvonmuodostuksen välisen yhteyden varmistaminen (Assure that transfer pricing outcomes are in line with value creation), toimenpide 13 Siirtohinnoitteludokumentaation ja sitä koskevien säännösten uudelleentarkastelu (Re-examine transfer pricing documentation) ja toimenpide 14 Keskinäisen sopimusmenettelyn tehostaminen (tämä koskee APA- ja MAP-menettelyjä) (Make Dispute Resolution Mechanisms More Effective) (OECD 2015c.) Näihin toimenpiteisiin on viitattu ja viitataan tarkemmin niitä koskevissa luvuissa.

OECD on julkaissut lopullisen BEPS-hankkeen raportin 5.10.2015, joka mukailee pääsääntöisesti ehdotuksia, jotka on tehty joko vuosi sitten syyskuussa tai niihin jätettyihin luonnoksiin ja tarkennuksiin. On hämmästyttävää, että näin suuri projekti, joka sisältää suuria ja pysyviä muutoksia, saatiin päätökseen vain kahden vuoden määräajassa. Nähtäväksi jää, kuinka uudet tulkintaohjeet ja säännökset tulevat käytännössä muuttamaan valtioiden toimintatapoja, sekä lisäämään niiden välistä yhteistyötä ja vähentämään kahdenkertaisen verotuksen vaaraa. (PwC 2015b).

## 2.3. Dokumentaatiovaatimukset

### 2.3.1. Yleistä dokumentaatiosta

Vuosittain laadittavan dokumentaation tarkoituksena on osoittaa, että etuyhteydessä toimivien yritysten välinen hinnoittelu on markkinaehtoista. VML 31 §:ssä on esitetty siirtohinnoitteluvoikaisu, ja siirtohinnoitteludokumentaation säännökset löytyvät VML 14 a - 14 c pykälistä. Pykälät pohjautuvat EU:n siirtohinnoitteludokumentointimalliin (EU TPD, EU Transfer Pricing Documentation), jonka tarkoituksena on yhtenäistää Euroopan Unionin yritysten dokumentointivelvoitteita. EU TPD on laajempi kuin Suomen VLM-pykälät ja mikäli yritys on noudattanut EU TPD:n ohjeita, täyttävät ne myös Suomen VML 14 a - c §:n vaatimukset. EU TPD koostuu kahdesta osasta, joista ensimmäinen on yleinen osa (master file), joka on koko konsernia koskeva yleinen dokumentaatio. Yleinen osa on käytettävissä kaikissa konsernin yrityksissä. Toinen osa on maadokumentaatio (country-specific documentation), joka sisältää vain kyseiseen valtioon sijoittuneen yrityksen kuvauksen etuyhteystoimista ja niiden siirtohinnoittelusta. Se esitetään vain kyseisessä maassa. Yhtenäistäminen voi helpottaa EU:n alueella toimivien konsernien dokumentointia, koska konsernin etuyhteydessä toimivat yritykset voivat käyttää samaa dokumentaatiopohjaa. Kukkosen ja Wendelin (2010, 219) mukaan yhtenäinen dokumentaatio helpottaa myös EU:n alueelle toimivien veroviranomaisten työtä. Suomessa dokumentaatio voidaan laatia suomeksi, ruotsiksi tai englanniksi. Mikäli dokumentaatio on laadittu englanniksi, on pyynnöstä esitettävä keskeisiä osia myös kotimaisella kielellä. Dokumentaatio on toimitettava veroviranomaiselle 60 päivän kuluessa sen pyytämisestä, mutta sitä ei kuitenkaan tarvitse toimittaa aikaisemmin kuin kuusi kuukautta tilikauden päättymisestä. Dokumentaation osalta voi olla kevennyssäädöksiä, mutta on muistettava, että ne eivät koske hinnoittelun markkinaehtoisuutta. (Kemell ym. 2007.)

OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden luvussa V on annettu yleisiä ohjeita dokumentaation sisällön suosituksista. Ohjeet on annettu hyvin yleisellä tasolla. Niissä korostetaan, ettei yksityiskohtaista ohjeistusta voida antaa, koska tarkka sisältö määräytyy tapauskohtaisesti kunkin liiketapahtuman osalta. (KPMG & Edita 2012.)

Dokumentaatiota koskevia säännöksiä on säädetty Suomen lisäksi useissa muissa maissa viime vuosina. Myös siirtohinnoittelutarkastukset ovat lisääntyneet ja tämän vuoksi Suomi on pitänyt tärkeänä pysyä kehityksessä mukana. Pelkona on ollut verotulojen menetys, mikäli Suomessa ei toteutettaisi yhtä tiukkaa valvontaa kuin muissa maissa. Näin voisi käydä, mikäli



etuyhteisyrietykset kohdistavat enemmän tuloja siihen maahan, jossa siirtohinnoitteluvalvonta olisi tiukempaa. (Karjalainen & Raunio 2007, 29.)

### **2.3.1.1. Dokumentaatiovelvoite**

VML 14 a §:n mukaan dokumentaatiovelvoite koskee rajat ylittävää, etuyhteydessä tehtyä liiketointia. Tämä koskee myös Suomessa sijaitsevaa kiinteää toimipaikkaa, mutta tämä ei koske suomalaista, ulkomailla sijaitsevaa kiinteää toimipaikkaa. Mikäli etuyhteystoiminen määrä on vähäinen (VML 14 b §:n 2 momentti), yhteismäärältään enintään 500 000 euroa, voidaan dokumentointi laatia kevyemmin. Tämä on perusteltu hallituksen esityksessä (HE 2006) sillä, että verotuksellinen intressi ei ole olennainen eikä näinollen ole syytä vaatia täysmittaista dokumentaatiota. (Kemell ym. 2007.)

Pieniltä ja keskisuurilta yrityksiltä siirtohinnoitteludokumentointia ei edellytetä, koska dokumentaation laatiminen aiheuttaisi kohtuuttomia kustannuksia. Pienten ja keskisuurten yritysten kynnsarvot määritellään VML 14 a §:n 3 momentissa.

*Pienellä ja keskisuurella yrityksellä tarkoitetaan yritystä:*

- 1) jonka palveluksessa on vähemmän kuin 250 henkilöä;*
- 2) jonka liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma enintään 43 miljoonaa euroa; ja*
- 3) joka täyttää mikroyritysten sekä pienten ja keskisuurten yritysten määritelmästä annetussa komission suosituksessa 2003/361/EY tarkoitetut yrityksen riippumattomuutta kuvaavat ja muut suosituksen sisältyvät pienen ja keskisuuren yrityksen tunnusmerkit.*

Mikäli kynnsarvojen ylitys tapahtuu kahtena vuonna peräkkäin, menettää yritys asemansa ja dokumentaatio on tehtävä kummankin ylimenneen vuoden osalta. Dokumentaatiosta vapautus ei kuitenkaan tarkoita sitä, että markkinaehtoperiaatetta ei tarvitsisi noudattaa. Veroviranomaisen pyynnöstä myös pienten ja keskisuurten yritysten on annettava selvitys sitä pyydettäessä. (Kemell ym. 2007.)

### 2.3.1.2. Tiedon julkistaminen

Tiedon julkistaminen on olennainen osa hyvin toimivia markkinoita. Tiedon julkistamisella tarkoitetaan taloudellisen tiedon jakamista yrityksen sidosryhmille, kuten rahoittajille, omistajille, toimittajille ja valtiolle, jotta heillä on mahdollisuus tehdä päätöksensä riittävän tiedon valossa. Yritysten kannalta tiedon julkistamisella voi olla negatiivisia vaikutuksia mikäli kilpailijat pystyvät käyttämään saamaansa tietoa omaksi hyödykseen ja vähentämään tällöin tiedon julkaisseen yrityksen kilpailuetua. Kyseessä on kilpailukustannus (proprietary cost), jonka hyödyt ja haitat yritysten on otettava huomioon tietoa julkistettaessa. Yritysten on tasapainoitettava tiedon yksityiskohtaisuuden osalta, jotta ne toimittavat riittävästi tietoa sille sidosryhmälle, joka tietoa tarvitsee, mutta jotta tieto ei vähentäisi niiden kilpailuetuaan markkinoilla. Kilpailukustannuksen olemassaolon vuoksi, ei voida olla varmoja julkistaisivatko yritykset tarvittavat tiedot ilman pakollista julkistamista. Mikäli yritykset kokevat saavansa hyötyä tiedon julkistamisella, he julkistavat sen. (Darrough 1993.)

Uusi segmenttiraportointistandardi, SFAS 131, tuli voimaan vuoden 1997 lopussa Yhdysvalloissa. Sen seurauksena maakohtaisia tuottoja ei enää ollut pakollista julkistaa ja suurin osa yrityksistä lopettikin niiden julkistamisen. Tästä johtuen tilinpäätöstiedoista ei enää pystytä näkemään tuottojen maakohtaista jakautumista. Tämä voi antaa yritykselle mahdollisuuden verosuunnitteluun. Vuonna 2004 Yhdysvalloissa tuli kuitenkin voimaan Schedule M-3, jonka vaatimuksena taas on esittää Yhdysvaltain veroviranomaiselle maittain ne tuotot, jotka eivät ole Yhdysvalloissa verotuksen alaisia. Tarkoituksena on vähentää verojen välttelyä, ja tämän myötä vuodesta 1998 laskenut kokonaisveroaste onkin kääntynyt nousuun. Koska M-3-tietoja ei jaeta muille valtioille, antaa se kuitenkin vielä mahdollisuuden verosuunnitteluun. (Hope ym. 2013.)

Tämä esimerkki viittaa siihen, että mitä enemmän yrityksille annetaan vapauksia, sitä enemmän ne pyrkivät hyötymään niistä. Sama pätee siirtohinnoitteludokumentaatioon, koska siinä on pureuduttava syvälle yrityksen liiketoimiin, jotta liiketoimen markkinaehtoisuus on mahdollista perustella. Sikäli kyseessä on kuitenkin erilainen tilanne kuin perinteisessä kilpailukustannuksessa, että dokumentaatiota ei tarvitse julkistaa muille kuin veroviranomaisille sekä dokumentaatiota tekemässä oleville henkilöille. On kuitenkin otettava huomioon se riski, että dokumentaatio joutuu kaikesta huolimatta väärin käsiin, tai henkilö, jolla on ollut oikeus lukea dokumentaatio, siirtyy toiseen yritykseen ja väärinkäyttää tietoa uuden yrityksen hyväksi.

### 2.3.2. Dokumentaation osa-alueet

Siirtohinnoittelun dokumentaatiovaatimukset on määritelty VML 14 b §:ssä.

- 1) kuvaus liiketoiminnasta;
- 2) kuvaus etuyhteyssuhteista;
- 3) tiedot etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista sekä yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välisistä toimista;
- 4) toimintoarviointi etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista sekä yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välisistä toimista;
- 5) vertailuarviointi käytettävissä oleva tieto vertailukohteista mukaan lukien;
- 6) kuvaus siirtohinnoittelumenetelmästä ja sen soveltamisesta.

*Edellä 1 momentin 4–6 kohdassa tarkoitettuja tietoja ei edellytetä, jos verovelvollisen ja liiketoimen toisen osapuolen välillä tehtyjen liiketoimien yhteismäärä on verovuonna enintään 500 000 euroa.*

Aluksi käydään läpi etuyhteystoimiin vaikuttavat tekijät, jotta saadaan kokonais käsitys verovelvollisen toiminnasta ja voidaan sen pohjalta suorittaa markkinaehtoperiaatteen edellyttämä vertailu. Tämän jälkeen tehdään vertailuarviointi ja lopuksi esitetään kuvaus valitusta siirtohinnoittelumenetelmästä ja sen soveltamisesta. Dokumentaatiolle ei ole asetettu määrämuotoa, vaan se on riittävä kun se sisältää tapauksen tosiseikat ja selvityksen markkinaehtoisuudesta. Dokumentaatio voidaan esittää myös eri järjestyksessä kuin VML 14 b §:ssä, kunhan lain edellyttämät tiedot käyvät siitä ilmi. (Kemell ym. 2007.)

#### 2.3.2.1. Kuvaus liiketoiminnasta

Liiketoiminnan kuvauksen tarkoituksena on luoda pohja dokumentaatiolle. Se antaa yleiskuvan verovelvollisen ja konsernin harjoittamasta liiketoiminnasta sekä näiden asemasta markkinoilla. Yksityiskohtiin pureudutaan dokumentaation myöhäisemmissä osioissa. Kuvaus sisältää kaikki yrityksen liiketoimet, myös ne mitkä on tehty muiden kuin etuyhteydessä olevien yritysten välillä. Kuvaus voi sisältää tarkempia tietoja markkinoiden euromääräistä tai kilpailijoista, mikäli se on oleellista. Lisäksi voidaan esittää etuyhteydessä tehtyjen liiketoimien rahamääräiset tulokset, mikä voi auttaa hahmottamaan verovelvollisen asemaa konsernissa. Mikäli liiketoimintastrategiassa on olennaisia muutoksia, jotka vaikuttavat siirtohinnoitteluun, on nämä tuotava esille liiketoimintakuvauksessa. (Kemell ym. 2007.) Muutoinkin liiketoimintastrategian esittämiseen on kiinnitettävä erityistä huomiota (OECD 2010, 41).

### **2.3.2.2. Kuvaus etuyhteysuhteista**

Kuvauksessa etuyhteysuhteista esitetään etuyhteysuhteessa tehtyjen liiketoimien toisten osapuolien tiedot sekä mahdolliset muutokset etuyhteysuhteissa verrattuna edelliseen verovuoteen. Lisäksi esitetään niiden etuyhteysyritysten tiedot, joiden kanssa ollaan välillisesti tekemisissä, sekä yleinen kuvaus konsernin organisaation rakenteesta. (Kemell ym. 2007.)

### **2.3.2.3. Etuyhteysuhteessa tehdyt liiketoimet**

Seuraavaksi kuvataan etuyhteysuhteessa tehdyt liiketoimet, joihin luetaan myös yrityksen ja sen mahdollisen kiinteän toimipaikan väliset toimet. Esitettävät asiat ovat liiketoimen tyyppi, osapuolet, euromääräinen arvo, laskutus ja liiketoimen suhde muihin etuyhteydessä tehtyihin liiketoimiin, sekä tarvittaessa tietoa sovelletuista sopimusehdoista. Esitystapa on vapaa - tiedot voidaan esittää esimerkiksi taulukon muodossa ja luokitella liiketoimien mukaisesti (tavara, palvelu, vuokraus jne.). Myös liiketoimien sopimusehdot voidaan esittää tässä vaiheessa, mutta viimeistään ne on esitettävä toimintoarvioinnin yhteydessä. (Kemell ym. 2007.)

Vaikka kuhunkin liiketoimeen on sovellettava markkinaehtoperiaatetta erikseen, on tilanteita, joissa eri liiketoimet ovat läheisesti sidoksissa. Näissä tilanteissa liiketoimet voidaan esittää yhtenä kokonaisuutena. Tämä kuitenkin edellyttää, että osapuolet ja sopimusehdot ovat samat, sekä syy liiketoimien yhdistämiseen on perusteltu. (Kemell ym. 2007.)

Sopimuksista on oltava tässä kohdassa listaus ja sopimukset on pyydettyä toimitettava veroviranomaiselle, joka voi arvioida, noudattaako sopimus dokumentaatioissa esitettyä siirtohinnoittelupolitiikkaa. Sopimuksilla tarkoitetaan sekä etuyhteystoimia koskevia sopimuksia että esimerkiksi ennakkotietosopimuksia. Lisäksi tässä kohtaa on hyvä esittää keskeiset sopimusehdot. (Kemell ym. 2007.)

Sandelinin (2015) mukaan tyypillisimpiä konsernin sisäisiä sopimuksia ovat mm. jakelusopimus, agenttisopimus, valmistussopimus, tutkimus- ja kehityssopimus, palvelusopimus, kustannustenjakosopimus, omaisuuden siirtoa tai liiketoiminnan uudelleenjärjestelyä koskevat sopimukset ja rahoitustapahtumia koskevat sopimukset. Sopimukset laaditaan yleensä englanniksi.

#### 2.3.2.4. Toimintoarviointi

VML 14 b §:ssä on määritelty siirtohinnoitteludokumentaatioissa kuvattavan toimintoarvioinnin sisältö. Toimintoarvioinnista käytetään OECD:n ohjeissa termiä funktionaalinen analyysi (functional analysis) (Karjalainen & Raunio 2007, 52).

Dokumentaation toimintoarviointikohdassa esitetään kuvaus toiminnoista etuyhteyssuhteissa sekä niissä käytetty omaisuus ja otetut riskit. Toiminnoilla tarkoitetaan OECD:n ohjeissa esimerkiksi valmistusta, tutkimus- ja kehitystoimintaa, ostotoimintaa, rahoitusta ja johtamista. Etuyhteystoimia verrataan riippumattomien osapuolten kanssa tehtyihin liiketoimiin, jotta voidaan selvittää vertailukelpoisuus myöhemmässä osiossa. Toimintoarvioinnissa keskitytään kuitenkin vain etuyhteystoimiin ja niidenkin osalta vain olennaisten liiketoimien osalta tehdään kaikkein seikkaperäisin selvitys. Muista liiketoimista riittää yleisemmällä tasolla oleva kuvaus. Tärkeää kuitenkin on, että kaikki asiat, joilla voi olla vaikutusta vertailuarviointia tehtäessä, on kuvattu tässä osiossa. Toimintoarviointiosio on yksi dokumentaation keskeisimmistä kohdista, koska sen perusteelta tehdään vertailuarviointi sekä siinä selvitetään käytetty omaisuus ja otetut riskit, jotka ovat hinnoittelun perusteena. (Kemell ym. 2007.)

Omaisuuksien osalta on tunnistettava onko kyseessä aineeton vai aineellinen omaisuus sekä miltä osin ja millä tavalla omaisuutta on käytetty etuyhteyssiiketoimissa. Riskien osalta on puolestaan esitettävä todelliset osapuolten ottamat riskit, joita voivat OECD:n ohjeiden mukaan olla mm. markkina- ja rahoitusriskit. Huolella laadittu toimintoarviointi helpottaa myös siirtohinnoittelumenetelmän valintaa. Siirtohinnoittelumenetelmät on kuvattu luvussa 2.4. *Siirtohinnoittelumenetelmät*. (Kemell ym. 2007.)

Mikäli muutoksia tapahtuu toimintojen, käytetyn omaisuuden tai riskien suhteen uusien sopimusten teon tai vanhojen sopimusten muuttamisen yhteydessä, on muutokset esitettävä toimintoarvioinnin osuudessa. Muutokset saattavat vaikuttaa käytettävään siirtohinnoittelumenetelmään tai hinnoitteluun. Muutosten osalta on esitettävä kuvaus sekä ennen että jälkeen muutoksen, jotta dokumentista saa käsityksen muutoksen vaikutuksista keskeisiin toimintoihin. (Kemell ym. 2007.)

Toimintoarviointi tehdään kummastakin osapuolesta, testattava osapuoli voidaan valita sen jälkeen kun kummastakin osapuolesta on riittävästi tietoa. Yleensä testattava osapuoli on se, jonka toiminnot ovat yksinkertaisemmat, jolloin sille löytyy helpommin vertailukelpoista toimintaa harjoittavia yrityksiä (Kemell ym. 2007). Erityisesti kun kyseessä on täyden riskin valmistaja, jonka toiminnot, riskit ja sen hyödyntämät aineettomat oikeudet ovat hyvin

monimutkaiset, valitaan testattavaksi osapuoleksi sen sopijakumppani (Karjalainen & Raunio 2007, 100). Jos siirtohinnoittelumenetelmä on jälleenmyyntihinta-, kustannusvoittolisä- tai liiketoiminettomarginaalimenetelmä, on testattava osapuoli valittava. Viimeistään tässä kohtaa on esitettävä liiketoiminen sopimusehdot, jos niitä ei jo esitetty etuyhteysuhteista kertovassa luvussa. (Kemell ym. 2007.)

### **2.3.2.5. Vertailuarviointi**

VML 14 b §:n 1 momentin 5 kohdan mukaan siirtohinnoitteludokumentoinnissa on tehtävä vertailuarviointi, mikä tarkoittaa, että liiketoimea verrataan riippumattomien osapuolten välisiin liiketoimiin ja näin varmistetaan, että hinnoittelu on markkinaehtoinen. Vertailuarviointi voidaan suorittaa, mikäli liiketoimi on riittävän lähellä riippumattomien osapuolten välistä liiketoimintaa. Vertailuarviointi on tehtävä sitä tarkemmalla tasolla, mitä merkittävämmästä liiketoimesta on kyse. Jokaisen liiketoimen merkittävyys tulee arvioida erikseen ottaen huomioon sen tosiseikat ja olosuhteet. Mikäli liiketoimessa tapahtuu merkittäviä muutoksia, on vertailuarviointi päivitettävä. Muussa tapauksessa voidaan käyttää samaa vertailuarviointia vuodesta toiseen. (Kemell ym. 2007.)

Vertailuarviointi aloitetaan esittelemällä vertailukohteet, minkä jälkeen käydään läpi ovatko vertailtava toimi ja etuyhteystoimi vertailukelpoisia. Vertailukohde voi olla sisäinen tai ulkoinen vertailukohde. Sisäinen vertailukohde, tai verrokki, on kyseessä silloin kun liiketoimea käydään sekä etuyhteydessä toimivien että riippumattomien, ulkopuolisten yritysten välillä. Ulkoinen verrokki sen sijaan on kyseessä silloin kun liiketoimi käydään vain toistaan riippumattomien ulkopuolisten yritysten välillä. Näistä sisäinen vertailukohde on aina ensisijalla, koska tällöin liiketoimi ja sen hinnoitteluperusteet tunnetaan varmasti riittävällä hyvällä tasolla. Riippumattoman ulkoisen osapuolen osalta on tärkeää saada riittävän täydelliset tiedot liiketoimesta kokonaisuudessa, jotta voidaan varmistua, että se on riittävän samalainen. Tämä on yleensä hankalaa, koska julkista tietoa liiketoimista ei juurikaan jaeta. Kuten ulkoisten, myös sisäisten vertailukohteiden on täytettävä OECD:n ohjeiden vertailukelpoisuuteen vaikuttavat tekijät. Mikäli vertailukohteita ei kohtuullisilla resursseilla ja kustannuksilla löydy, voidaan vertailuarviointi jättää tekemättä. Tämä päätös perustuu verovelvollisen omaan subjektiiviseen näkemykseen. (Kemell ym. 2007; OECD 2010, 24.)

Vertailukelpoisuuteen vaikuttavia tekijöitä ovat ainakin tuotteen luonne, osapuolten toiminnot ja riskit, sopimusehdot, taloudelliset muuttujat, kuten markkina-alue tai tuotantoketjun taso sekä liiketoimintastrategian vaikutus transaktioon (Karjalainen & Raunio 2007, 47–48).

Vertailukohteita voidaan hakea kaupallisista tai julkisista tietokannoista. Aineiston on oltava aina sellaista, mikä voidaan antaa veroviranomaiselle eikä se saa olla salassa pidettävää. Tiedon oikeellisuus on hyvä tarkistaa myös muista lähteistä, jotta varmistutaan tiedon paikkansapitävyydestä. Ensisijainen vertailukohteiden hakualue on verovelvollisen oma maantieteellinen markkina-alue. Se voi olla myös laajempi alue, mikäli vertailukohteet on arvioitu tapauskohtaisesti ja ne täyttävät OECD:n ohjeiden vertailukelpoisuuteen vaikuttavat tekijät. Laajempi alue voi olla tarpeen, mikäli kyseessä on pieni markkina-alue eikä sieltä löydy sopivia vertailukohteita. Maantieteellisen markkina-alueen lisäksi vertailuhaussa kiinnitetään huomiota toimialaan. Myös toimialaa voi laajentaa kunhan vertailukohde täyttää kriteerit, joskaan toimialan laajentamista ei voi tehdä kovin laajasti. Muita huomioitavia asioita hakua tehtäessä ovat mm. vertailukohteen toiminnot, omaisuus, riskit ja taloudelliset olosuhteet. Mitä lähempänä vertailukohteen ominaisuudet ovat testattavaa osapuolta, sitä varmemmin se voidaan hyväksyä vertailukohteeksi. Markkinaehtoinen hinta tai kate voi vertailukohteiden tulosten perusteella olla yksi ainoa luku tai tuloksista voidaan saada jokin vaihteluväli. Mikäli tulokseksi saadaan vaihteluväli, voidaan sen luotettavuutta vielä parantaa tilastollisilla menetelmillä. Esimerkiksi käyttämällä tilastotieteen kvartiiliväliä, jossa poistetaan alin 25 % ja ylin 25 % vaihteluvälin vertailutiedoista. Vertailuprosessin kaikki vaiheet on dokumentoitava ja perusteltava. Myös hylätyt vertailukohteet on sisällytettävä dokumentaatioon. (Kemell ym. 2007.)

### **2.3.2.6. Siirtohinnoittelumenetelmä ja sen soveltaminen**

VML 14 b §:n 1 momentin 6 kohdan mukaan dokumentaatiosta on löydettävä taloudellinen analyysi, eli kuvaus siirtohinnoittelumenetelmästä ja sen soveltamisesta. OECD:n ohjeissa kuvatut siirtohinnoittelumenetelmät ovat markkinahintavertailumenetelmä, jälleenmyyntihintamenetelmä, kustannusvoittolisämenetelmä, liiketoimintamarginaalinetton menetelmä ja voitonjakamismenetelmä (Kemell ym. 2007). Siirtohinnoittelumenetelmät on kuvattu luvussa 2.4. *Siirtohinnoittelumenetelmät*.

Siirtohinnoittelumenetelmän valinta on viimeisiä kohtia dokumentaatiossa ja se tulisi tehdä vasta loppuvaiheessa kun tietoa on kerätty riittävästi. Erityisesti vertailukohteista saadulla

tiedolla on suuri merkitys, kun valitaan käytettävää menetelmää. Sisäisten vertailukohteiden löytyessä käytettävä menetelmä voi olla markkinahintavertailumenetelmä ja ulkoisten verrokkien löytyessä kustannusvoittolisä-, jälleenmyyntihinta- tai liiketoimintanettomarginaalimenetelmä. Menetelmä voi kuitenkin olla mikä tahansa OECD:n ohjeista löytyvä, kunhan valinnassa otetaan huomioon OECD:n ohjeissa esitetyt näkökohdat menetelmien soveltamisesta. Valitun siirtohinnoittelumenetelmän soveltaminen on esitettävä dokumentaatioissa laskelmalla, jolla on päädytty markkinaehtoiseen lopputulokseen. Tämä on tehtävä, jotta voidaan todentaa, että hinnoittelu on tosiasiallisesti markkinaehtoista. (Kemell ym. 2007.)

### **2.3.3. Dokumentaation esittäminen ja täydentäminen**

Kuten luvussa 2.3.1. *Yleistä dokumentaatiosta* on todettu; dokumentaatio on toimitettava veroviranomaiselle 60 päivän kuluessa sen pyytämisestä, mutta sitä ei kuitenkaan tarvitse toimittaa ennen kuin aikaisintaan kuuden kuukauden kuluttua tilikauden päättymisestä. Veroviranomainen yksilöi pyynnössään, miltä vuosilta se haluaa dokumentaation esitettävän. Veroviranomainen voi perustellusta pyynnöstä myöntää lisäaikaa dokumentaation toimittamiselle. Suomessa määräajat ovat linjassa EU:n käytännesäännösten kanssa, jonka mukaan dokumentoinnin esittämiselle on annettava kohtuullinen määräaika. Dokumentaatiota ei liitetä veroilmoitukseen, mutta sitä voidaan pyytää esimerkiksi verotarkastuksen tai jonkin muun verotukseen liittyvän toimenpiteen yhteydessä. Veroilmoituksella ilmoitetaan, onko etuyhteudessa tehty liiketoimia. Mikäli liiketoimia on tehty, ilmoitetaan lisäksi liiketoimien tyypit, kuten myynti tai valmistus, kannattavuuden tunnuslukuja sekä euromääräinen erittely etuyhteystoimista. Verotuksen oikaisu voidaan tehdä VML 56 §:n mukaisesti viiden vuoden kuluessa tilinpäätöksen laatimista seuraavan vuoden alusta. Tämä tarkoittaa sitä, että dokumentaatiota on säilytettävä vähintään sama aika. Suositeltavaa on kuitenkin säilyttää dokumentaatiota kauemmin, koska etuyhteisyriyksen sijaintivaltiossa määräajat saattavat olla pidemmät. Tällöin dokumentaatiosta saattaa olla hyötyä myöhemminkin. (Kemell ym. 2007.)

Veroviranomainen voi pyytää dokumentaatioon täydennystä, joka on toimitettava 90 päivän kuluessa sen pyytämisestä. Täydennys voi koskea asioita, joita ei ole esitetty riittävän tarkalla tasolla tai asioita, jotka eivät sisälly dokumentaatioissa vaadittuun laajuuteen. Voimavarojen tehokkaan kohdentamisen vuoksi asioita, joita ei ole pakko esittää dokumentaatioissa, ei tarvitse esittää jälkikäteenkään, mikäli niitä ei riittävän kustannustehokkaasti löydy. Näin saattaa olla



esimerkiksi vertailukohteiden osalta. Muutoinkin Verohallinnon tulisi pyytää lisäselvitystä vain verovelvollisen merkittävistä etuyhteystoimista, joilla on olennaista taloudellista vaikutusta. Dokumentaation valmistusvaiheessa olisikin tärkeää kuvata suurimmat ja merkittävimmät etuyhteystoimet riittävän tarkalla tasolla, koska tiedon etsiminen jälkikäteen voi olla vaikeaa. (Kemell ym. 2007.)

#### **2.3.4. Dokumentaatiovaatimusten uudistus**

BEPS-hankkeen johdosta dokumentaatiovaatimukseen on tulossa uudistuksia. BEPS-hankeeseen sisältyvässä ehdotuksessa dokumentaatioon tullaan lisäämään maakohtaisesti taulukoita koskien etuyhteysyritysten tietoja. Mikäli konsernin liikevaihto ylittää 750 miljoonaa euroa, täytyy konsernin emoyhtiön laatia maakohtainen taulukko eli, Country-by-Country-raportti, jossa olisi tietoa muun muassa maksetuista tuloveroista ja henkilöstön määristä. Ensimmäisen kerran taulukko tulisi laatia vuoden 2017 alusta, mikäli vuonna 2016 konsernin liikevaihto on ylittänyt 750 miljoonaa euroa. Tietojen olisi tarkoitus helpottaa verohallintojen siirtohinnoittelun sekä muiden mahdolliseen veropohjan pienentymiseen ja voittojen siirtelyyn liittyvien riskien kartoituksessa. (OECD/G20 2015.) Ehdotus on vahvistettu 5.10.2015 julkaistussa lopullisessa raportissa ja se tarkoittaa muutoksia useiden maiden, myös Suomen, verolainsäädäntöön (PwC 2015b).

Uudistukset tulevat lisäämään erityisesti emoyhtiöiden työmäärää dokumentaation laatimisen osalta. Olisikin suositeltavaa, että kansainvälisten konsernit, joiden kokonaisliikevaihto tulee lähivuosina ylittämään vaaditun 750 miljoonan euron rajan, valmistelisivat hyvissä ajoin raportointijärjestelmiään vastaamaan tulevaisuuden vaatimuksia. Hyvänä asiana uudistuksessa on se, että Country-by-Country-raportti jätetään vain yhden maan veroviranomaiselle, joka jakaa sen muiden veroviranomaisten kesken (PwC 2015b).

## 2.4. Siirtohinnoittelumenetelmät

Siirtohinnoitteludokumentaatioissa on oltava kuvaus yrityksen käyttämästä siirtohinnoittelumenetelmästä. OECD:n siirtohinnoittelumenetelmät on kuvattu siirtohinnoitteluohjeissa. Siirtohinnoittelumenetelmistä perinteisiä ovat markkinahintavertailumenetelmä, jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä. Muita menetelmiä ovat voitonjakamisenetelmä ja liiketoimintanettomarginaalimenetelmä. (Kemell ym. 2007). Muita menetelmiä kutsutaan myös voittopohjaisiksi menetelmiksi, koska niiden osalta tarkastelu tehdään myyntikatteen sijaan liikevoittotasolla, kuten seuraavaksi läpikäytävistä kuvauksista käy ilmi. Seuraavaksi käydään läpi eri siirtohinnoittelumenetelmät.

*Markkinahintavertailumenetelmä* (Comparable uncontrolled priced method, CUP) vertailee nimensä mukaisesti hinnoittelua markkinoilla. Etuyhteydessä toimivien yritysten välillä tehdyn liiketoimen hintaa vertaillaan siihen hintaan, jota riippumattomat osapuolet ovat käyttäneet vertailukelpoisesta liiketoimesta. Liiketoimi on vertailukelpoinen, mikäli samaa tuotetta myydään tai ostetaan sekä etuyhteydessä toimivien yritysten välillä että muille yrityksille. Tällöin kyseessä on sisäinen verrokki, mikä on etusijalla ulkoiseen verrokkiin nähden, koska siitä löytyvät tiedot ovat luotettavampia. Liiketoimea voidaan vertailla myös ulkoiseen verrokkiin, mikä tarkoittaa, että liiketoiminta suoritetaan pelkästään toisistaan riippumattomien ulkopuolisten yritysten välillä. (Karjalainen & Raunio 2007, 67; OECD 2010, 63–64.)

*Jälleenmyyntihintamenetelmä* (Resale price method) on siirtohinnoittelumenetelmä, joka perustuu siihen hintaan, jolla etuyhteyksyritykseltä ostettu tuote myydään riippumattomalle osapuolelle. Tästä hinnasta vähennetään jälleenmyyntikate, joka kattaa yrityksen kustannukset sekä sisältää kohtuullisen voiton. Näin saatavaa jälleenmyyjän katetta verrataan siihen katteeseen, jonka yritys saisi ostaessaan tuotteen riippumattomalta taholta ja myydessään sen edelleen toiselle riippumattomalle taholle. Tällöin kyseessä olisi sisäinen verrokki. Mikäli sisäistä verrokkia ei löydy, voidaan katetta verrata myös ulkoiseen verrokkiin. Näistä sisäinen verrokki on etusijalla, kuten se oli markkinahintavertailumenetelmässäkin. (Karjalainen & Raunio 2007, 73; OECD 2010, 65.)

*Kustannusvoittolisämenetelmä* (Cost plus method) on siirtohinnoittelumenetelmä, jossa tuotteen kertyneisiin kustannuksiin lisätään kohtuullinen kate, jolla saavutetaan asianmukainen tuotto ottaen huomioon työhön käytetyt resurssit ja riskit sekä markkinatilanne. Kate määritellään yleensä prosenttiosuutena, jota käytetään vertailun pohjana. Vertailu suoritetaan

samaan tapaan kuin markkinahintavertailu- ja jälleenmyyntihintamenetelmän vertailut. Edellä mainittuja markkina- tai jälleenmyyntihintaan pohjautuvia menetelmiä käytetään enimmäkseen tuotteiden hinnoittelussa, kun taas kustannusvoittolisämenetelmä sopii paremmin palveluiden sekä puolivalmisteiden hinnoitteluun. (Karjalainen & Raunio 2007, 77; OECD 2010, 70–71.)

*Liiketoimintanettomarginaalimenetelmä* (Transactional net margin method, TNMM) on siirtohinnoittelumenetelmä, jossa tutkitaan etuyhteydessä toimivalle yritykselle myydyntuotteen nettovoittomarginaalia, jota kutsutaan voittoindikaattoriksi, suhteessa sopivaan perusteeseen. Sopiva peruste voisi olla esimerkiksi kustannukset, myynnin määrä tai taseen loppusumma. Menetelmä on hyvin samankaltainen kuin jälleenmyyntihinta- tai kustannusvoittolisämenetelmä. Erona on lähinnä se, että vertailu tehdään vasta liikevoittotasolla myyntikatetason sijaan. Nettovoittomarginaalin tulee olla vertailukelpoinen sisäisen tai ulkoisen verrokin kanssa, kuten oli aikaisempienkin menetelmien osalta. (Karjalainen & Raunio 2007, 81–82; OECD 2010, 77–78.)

*Voitonjakamismenetelmä* (Profit split method) on siirtohinnoittelumenetelmä, jossa liiketoimen yhteinen voitto jaetaan etuyhteydessä olevien yritysten kesken, kuten se olisi jaettu riippumattomien yritysten välillä. Sitä käytetään yleensä silloin kun etuyhteydessä toimivat yritykset toimivat liiketoimen osalta sillä tavoin yhdessä, että liiketoimea ei voida tarkastella yhden yrityksen osalta erikseen. Samankaltainen tilanne syntyy riippumattomien osapuolten kesken silloin kun ne muodostavat niin sanotun yhteenliittymän (joint venture) tai yhtymän. Voitonjakamismenetelmän osalta vertailukelpoisuuden tutkiminen keskittyy olosuhteiden tarkasteluun, kun taas muiden menetelmien osalta tarkastelu keskittyy tuotteiden, toimintojen tai riskien samankaltaisuuden tarkasteluun. (Karjalainen & Raunio 2007, 86–87; OECD 2010, 93–94.)

Perinteiset menetelmät on asetettu etusijalle OECD:n ohjeissa, koska niiden avulla hinnan markkinaehtoisuuden määrittäminen on suoraviivaisempaa. Monimutkaisissa liiketoimissa perinteisten menetelmien soveltaminen on vaikeaa ja tällöin voidaan käyttää myös muita menetelmiä. Muita menetelmiä käytetään jos ne ovat kyseisessä tilanteessa luotettavampia kuin perinteiset menetelmät, tai jos perinteisiä menetelmiä ei voida käyttää lainkaan. (Kemell ym 2007.) Ensisijainen menetelmä on markkinahintavertailumenetelmä, jota tulee käyttää, mikäli se soveltuu käytettäväksi. Arvioitaessa liiketoimen vertailukelpoisuutta sisäiseen tai ulkoiseen verrokkiin, on aluksi tarkistettava vertailukelpoisuuden edellytykset. Liiketoimi etuyhteydessä toimivien ja riippumattomien yritysten välillä on vertailukelpoinen, mikäli vertailtavan

liiketoimen tai osapuolten välinen ero ei olennaisesti vaikuttaisi hinnoitteluun markkinoilla, tai erot on mahdollista oikaista (Karjalainen & Raunio 2007, 67).

On myös mahdollista käyttää useaa menetelmää yhtäaikaisesti, mikäli menetelmien antamien lopputulosten luotettavuus on samalla tasolla (Kukkonen & Walden 2010, 65, 204). Aineettomien oikeuksien osalta voidaan käyttää myös muita markkinaehtoperiaatteen täyttäviä menetelmiä, kuin edellä esiteltyjä OECD:n ohjeissa määriteltyjä menetelmiä. Ratkaisevaa tällöin on se, mitä riippumattomat osapuolet olisivat tehneet vertailukelpoisissa olosuhteissa (Kemell ym 2007). Käyttäessään OECD:n hyväksymiä menetelmiä, on hinnoittelun markkinaehtoisuuden todistaminen todennäköisesti helpompaa (Sandelin 2015). Luovutushetkellä markkinaehtoisen hinnan määrittäminen aineettomalle omaisuudelle saattaa olla vaikeaa, etenkin jos tuotteen hyödyistä ja riskeistä ei vielä ole käytettävissä riittävästi tietoa. Koska omaisuuden arvostaminen jälkikäteen ei markkinaehtoperiaatteen mukaisesti ole mahdollista, on hinnoittelun ehtoihin kiinnitettävä huomiota niitä suunniteltaessa. Tällaisissa tilanteissa dokumentointiin on liitettävä selvitys, olisiko riippumaton osapuoli ostanut tuotteen kiinteään hintaan ilman merkintää siitä, että kauppahintaa voidaan myöhemmin oikaista. (Kemell ym. 2007.)

## **2.5. Veroseuraamusten ennustettavuuden rakentuminen**

### **2.5.1. Markkinaehtoinen hinnoittelu**

Markkinaehtoinen hinnoittelu tarkoittaa markkinaehtoperiaatteen (arm's length principle) noudattamista. Markkinaehtoperiaatteen mukaisesti konsernin sisäisten transaktioiden ehdoissa tulee käyttää vastaavia ehtoja, kuin mitä toistaan riippumattomat osapuolet olisivat käyttäneet. (Valtioneuvoston kanslia 2014). Markkinaehtoisen hinnoittelun määritelmä on kuvattu OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklassa ja VML 31 §:ssä. Sen perusteena on erillisverotus, eli konserniin kuuluvat yhtiöt käsitellään verotuksessa erikseen ja kullekin konserniyhtiölle on kohdistettava sille kuuluvat menot ja tulot (Valtioneuvoston kanslia 2014). Vaikka edellä mainittu kuulostaa yksinkertaiselta, kyseessä on kuitenkin vaikeasti määriteltävä kokonaisuus. Markkinaehtoista hinnoittelua on noudatettava kaikissa etuyhteydessä toimivien yritysten välisissä transaktioissa, joita ovat aineellisen omaisuuden kauppa (esim. raaka-aineet, puolivalmisteet ja koneet), aineettoman omaisuuden luovutus (esim. patentit, palvelut ja brändit) ja rahoitustapahtumat (esim. lainat, osakepääoma ja leasing) (PwC 2012, 22–36, 39).

Aineettomien oikeuksien sekä palveluiden markkinaehtoinen hinnoittelu on haastavaa ja niitä käydään läpi tarkemmin kahdessa seuraavassa luvussa. Yleisesti ottaen aineellisen omaisuuden myymiseen löytyy varmimmin OECD:n ohjeiden mukainen siirtohinnoittelumenetelmä. Aineelliselle hyödykkeelle voi löytyä suoraan verrannollinen tuote, jolloin voidaan käyttää markkinahintavertailumenetelmää tai jälleenmyyntihintamenetelmää, tai siihen kulutetut resurssit on kohtuullisella vaivalla selvitettävissä, jolloin voidaan käyttää kustannusvoittolisämenetelmää.

Siirtohinnoittelu vaikuttaa vähintään kahden maan veropohjaan, mikä aiheuttaa sen, että haastavampiin siirtohinnoittelukysymyksiin on vaikea löytää yksiselitteistä vastausta. Osapuolina olevat valtiot haluavat varmistua, että heille kuuluva veropohja saavutetaan (Helminen 2000, 9). Tämän vuoksi oikean markkinaehtoisen hinnan löytäminen vaatii paljon työtä sekä verovelvolliselta että veroviranomaisilta. Haasteiden vähentämiseksi on yritetty löytää ennalta sovittuja ratkaisuja, joiden täytyessä siirtohinnoitteluun ei puututtaisi. Näitä kutsutaan niin sanotuiksi safe harbour -säännöiksi. Näiden sääntöjen haasteena voi kuitenkin olla se, ettei hinnoittelu tällöin välttämättä saavuttaisi markkinaehtoista hintaa. Lisäksi haasteeksi voi muodostua se, että jos kaikkien osapuolten kotivaltiot eivät noudata näitä sääntöjä, kahdenkertainen verotus on edelleen vaarana. OECD ei tästä syystä suosittele niiden soveltamista. (OECD 2010, 159–169.)

### **2.5.1.1. Aineettomien oikeuksien markkinaehtoinen hinnoittelu**

Aineettomat oikeudet ovat usein tutkimus- ja kehitystoiminnan seurauksena syntyneitä tuotteita. Tästä syystä niiden arvon määrittäminen toteutuneiden kustannusten perusteella on haastavaa, sillä kustannusten kohdistaminen tuotteille on vaikeaa. Siirtohinnoittelussa kyseessä on yleensä aineettoman oikeuden myymisestä tai lisensoimisesta aiheutuvat kysymykset (Karjalainen & Raunio 2007, 161). Vertailuarviointia vaikeuttaa aineettomien oikeuksien ainutlaatuisuus, jolloin vastaavanlaisia vertailukelpoisia tuotteita, joihin vertailu voitaisiin kohdentaa, ei löydy (Borkowski 2001). Koska aineettomille oikeuksille ei aina ole löydettävissä markkinaehtoista hintaa, on markkinaehtoperiaatteen seuraaminen vaikeaa. (Barry 2005.) Sovellettaessa markkinaehtoperiaatetta aineettomiin oikeuksiin, tulisi vertailussa huomioida sekä siirron tekijän että siirron saajan näkökulmat (Laine 2012).

BEBP-projektin aineetonta omaisuutta koskevassa siirtohinnoitteluohjeiden VI luvun uudistamisessa keskityttiin muun muassa vertailukelpoisuuteen vaikuttaviin tekijöihin sekä aineettomien oikeuksien määritelmään.

Aineettoman oikeuden määritelmä lopullisen raportin (OECD 2015f, 67) mukaan on:

- Sitä omaisuutta tulee voida omistaa tai hallita
- Sitä on voitava käyttää kaupallisiin toimiin
- Sen käytöstä tai siirtämisestä perittäisiin maksu riippumattomien osapuolten välillä
- Se ei voi olla aineellista omaisuutta tai rahoitusomaisuutta

Aineettomia oikeuksia ovat OECD:n (2010, 192) mukaan mm.

- Patentit, keksinnöt ja prosessit
- Tekijänoikeudet ja kirjallisuus
- Tavaramerkit ja brändin nimi
- Lisenssit ja sopimukset
- Järjestelmät, menettelyt, kampanjat ja tekniset tiedot

OECD:n mukaisesti markkinaehtoperiaatteen täyttävät aineettomien oikeuksien hinnoittelussa markkinahintavertailumenetelmä ja jälleenmyyntihintamenetelmä. Mikäli nämä menetelmät eivät sovellu, voidaan käyttää liiketoimintanettomarginaalimenetelmää (TNMM). Aineettomien oikeuksien osalta kustannusvoittolisämenetelmää ei ole sallittu lainkaan. On tärkeää, että hinnoittelussa otetaan huomioon kaikki relevantti, saatavissa oleva tieto. (Borkowski 2001.) Myös kustannustenjakojärjestelyä voidaan pitää mahdollisena hinnoittelukeinona lisensointijärjestelmän ollessa kyseessä (Karjalainen, Raunio 2007, 161).

Aineettomien oikeuksien osalta monikansallisten yritysten käyttämissä siirtohinnoittelumenetelmissä on huomattavasti vähemmän eroavaisuuksia, kuin aineellisten hyödykkeiden siirtohinnoittelumenetelmissä. Huolimatta vähäisistä yrityskohtaisista eroista aineettomien oikeuksien siirtohintojen määrittelytavoissa, eivät käytetyt menetelmät välttämättä ole OECD:n ohjeistuksen mukaisia. (Borkowski 2001.) Tämä johtunee tuotteiden arvostamisen ohjeistuksen puutteesta niiden tuotteiden osalta, joiden markkinaehtoisen arvon määrittäminen on haastavampaa.

### **2.5.1.2. Pienen lisäarvon palveluiden markkinaehtoinen hinnoittelu**

JTPF (EU Joint Transfer Pricing Forum, Euroopan Unionin yhteinen siirtohinnoittelufoorumi) on EU:n vuonna 2002 perustama, alun perin määräaikainen siirtohinnoittelufoorumi (Commission of the European Communities 2001). Se on laatinut raportin pienen lisäarvon palveluiden arvostamisesta ”1. Guidelines on low value adding intra-group services”, joka julkaistiin tammikuussa 2011. Pienen lisäarvon palveluilla tarkoitetaan etuyhteydessä toimivien yritysten välisten palveluiden kuten henkilöstöhallinnon, lakipalveluiden, taloushallinnon ja vastaavien palveluiden veloituksia, joiden riski on vähäinen. Kansainvälisten yritysten määrän kasvun myötä, on vaara kaksinkertaisesta verotuksesta myös näiden palveluiden osalta kasvanut. Raportissaan JTPF on todennut, että pienen lisäarvon palveluiden haasteena on ollut liiallinen resurssien käyttäminen niiden dokumentoinnin ja tarkastamisen osalta. Tähän on osaltaan vaikuttanut riittävän ohjeistuksen puuttuminen, mitä pyritään korjaamaan nyt laadittavalla ohjeistuksella. Uusien ohjeiden tavoitteena on pyrkiä tehostamaan pienen lisäarvon palveluiden käsittelyä. Raportissaan JTPF antaa myös tarkempaa ohjeistusta siitä, kuinka laajasti ja syvällisesti eri palvelutyyppejä tulisi arvioida ja kuinka itse arviointi tulisi toteuttaa. JTPF aikoo valvoa ohjeiden vaikutusta ja varmistaa, että ne pysyvät ajan tasalla. (JTPF 2011.)

Markkinaehtoperiaatteen mukaisesti konsernin tarjoamista palveluista, jotka hyödyttävät saajaosapuolta, on veloitettava palvelumaksu. Riippumattomat osapuolet eivät suorittaisi palveluita veloituksetta, eivätkä palvelun vastaanottajaosapuoletkaan odottaisi saavansa palveluita ilman veloitusta. Palveluiden hinnoittelussa on selvitettävä, millä periaatteella ne on jaettu konserniyhtiöiden kesken ja tämä on kuvailtava dokumentaatiossa. Lisäksi on esitettävä riittävä näyttö, että palvelu on todellisuudessa toteutettu ja että se on vastaanotettu niissä etuyhteisyriyksissä, joista se on peritty. (Helminen 2000 52–53, 206.)

Kuten ensimmäisessä kappaleessa todettiin, hinnoitteluun pohjautuvan selvityksen ei tarvitse olla hyvin yksityiskohtaisesti kuvailtu, mutta pääpiirteet on selvitettävä riittävän yksityiskohtaisesti sillä tasolla kuin se on mahdollista olemassa olevien resurssien suhteen.

## **2.5.2. Ennakkotieto ja Advance Price Agreement (APA)**

Yksi tapa saada varmuus hinnoittelun markkinaehtoisuudesta ja näin välttyä mahdollisilta kalliilta oikeudenkäyntikustannuksista, on sopia etukäteen miten kyseiset liiketoimet hinnoitellaan ja mitä vertailuaineistoa käytetään (Helminen 2010, 187). Verotuksen oikaisun ja kahdenkertaisen verotuksen sekä veronkorotuksen voi välttää hakemalla ennakkoratkaisua keskusverolautakunnalta (KVL) tai ennakkotietoa veroviranomaiselta (Karjalainen & Raunio 2007, 218). Ennakkotietoa haetaan pääsääntöisesti siirtohinnoittelukysymyksissä, koska KVL ei yleensä anna ennakkoratkaisuja arvostus- tai veronkiertokysymyksissä, kun taas verovirasto voi harkintansa mukaan antaa ennakkotietopäätöksen myös näiden osalta (KPMG & Edita 2012). Tässä tutkielmassa käsitellään veroviranomaiselta haettavaa ennakkotietoa. OECD:n ohjeissa käsitellään Advance Price Agreement -sopimusta (APA) eli ennakkohinnoittelusopimusta. Termiä käytetään pääsääntöisesti kun kyseessä on rajat ylittävä tilanne (Verohallinto 2013b). Suomalaisessa ennakkotietohakemuksessa on yhteneväisyyksiä APA:aan, joten sen voidaan katsoa, ainakin jossain määrin, täyttävän unilateraalisen, eli yhden maan veroviranomaisen kanssa solmitun, APA:n piirteet (Karjalainen & Raunio 2007, 223). Suomessa ei vielä ole APA-lainsäädäntöä, mutta sen odotetaan tulevan pian - ensimmäisiä kansainvälisiä APA-sopimuksia neuvotellaankin jo (Sandelin 2015). JTFP:n (2012a) mukaan Suomella oli yksi unilateraalinen APA-sopimus vuonna 2012 kun kaikissa maissa yhteensä niitä oli 268 kappaletta. Vuonna 2013 Suomella oli JTFP:n (2013a) mukaan jo 21 unilateraalista APA:a, kun kaikkiaan niitä oli 399 kappaletta. APA on mahdollista tehdä myös bilateraalisenä, eli kahden maan välisenä, tai multilateraalisenä, eli useamman kuin kahden maan välisenä. JTFP:n (2012a ja 2013a) mukaan bi- ja multilateraalisia APA-sopimuksia oli yhteensä 125 kappaletta vuonna 2012 ja 148 kappaletta vuonna 2013. Suomi ei ole toistaiseksi tehnyt yhtään bi- tai multilateraalista APA:a.

### **2.5.2.1. Ennakkotietohakemus**

Ennakkotieto on haettava ennen kuin verovuosi päättyy ja se voidaan antaa enintään verovuotta seuraavalle kalenterivuodelle (Verohallinto 2015a). Mikäli olosuhteissa eikä lainsäädännössä tapahdu muutosta, tulisi ennakkotiedon kuitenkin olla sitova myös jatkossa (Karjalainen & Raunio 2007, 220). Verohallinnon ohjeissa (19.6.2013, A15/200/2013) ennakkotiedon siirtohinnoittelua koskevan ohjeen osalta sanotaan: ”siirtohinnoittelua koskeviin hakemuksiin on liitettävä muun muassa toimintoanalyysi, ehdotetun siirtohinnoittelumenetelmän



yksityiskohdat, taloudellinen informaatio ja hakemuksessa tarkoitettua liiketoimea koskevat juridiset sopimukset.”. Myös Karjalainen ja Raunio kirjoittavat (2007, 219), että ennakkotiedon kysymyksen on oltava yksilöity, eli selvityksen on oltava laaja. Lisäksi veroviranominen voi esittää lisätietovaatimuksia useaan otteeseen. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että verovelvollisen on laadittava siirtohinnoitteludokumentaatio kokonaisuudessaan ennakkotietohakemuksen liitteeksi. Ennakkotietoon ei voida hakea muutosta, vaan oikaisua tulee hakea vasta valmistuneesta verotuksesta (Karjalainen & Raunio 2007, 219). Oikaisumenettelystä lisää luvussa 2.5.2. *Siirtohinnoitteluoikaisu*.

Kuten edellisen kappaleen perusteella voidaan päätellä, ennakkotietoprosessi tulee kuluttamaan paljon yrityksen resursseja niin työajassa kuin kustannuksissakin mitattuna, mutta toisaalta saavutetut hyödyt voivat olla suuremmat kuin menetetyt resurssit. Jotta ennakkotiedosta saadaan paras mahdollinen hyöty irti, kannattaa hakemus tehdä vain määrältään suurimmista ja eniten pääomaa sitovista etuyhteystoimista. Hakemuksen hyöty tulee olemaan se, että hinnoittelun tiedetään olevan oikealla tasolla, mikäli hakemus hyväksytään, eikä veronoikaisua voi kyseisestä etuyhteystoimesta tulla. Mikäli kyseessä ei ole määrältään suuret tai monimutkaiset etuyhteystoimet, ei ennakkotietoa välttämättä kannata hakea. Ennakkotietohakemuksen kustannukset saattaisivat nousta korkeammiksi kuin mahdolliseen verotarkastukseen käytetyt resurssit sekä mahdollinen veronoikaisu.

#### **2.5.2.2. Advance Pricing Agreement, APA**

OECD:n ohjeiden luvun 4 alakohdassa F käydään läpi APA:n määritelmä, lähestymistapa veroviranomaisen näkökulmasta, esimerkki toimitettavista tiedoista, edut ja haitat sen käyttämisen suhteen sekä suositukset sen käytölle. APA tehdään yleensä verovelvollisen aloitteesta ja sitä käytetään, kun halutaan ennakkoon määritellä hyväksyttävät siirtohinnoittelukriteerit valituille liiketoimille (Karjalainen & Raunio 2007, 221). Vaikka OECD:n ohjeissa suositellaankin bi- tai multilateraalisen APA:n tekemistä, ei ohjeista löydy menettelytapaa niiden laatimiselle (Helminen, 2000, 187–188). BEPS-hankkeen toimenpiteen 14 keskustelumuistiossa pohditaan, tulisiko kaikkien BEPS-hankkeeseen osallistuvien maiden ottaa APA käyttöön (OECD 2015e). Yksipuolisen APA:n riskinä on se, että vaikkakin se on voimassa siinä valtiossa, josta se on haettu, on mahdollista, että toisen osapuolen valtio ei pidä hinnoittelua markkinaehtoisena (Karjalainen & Raunio 2007, 225). Toisaalta, bi- ja multilateraalisten hakemusten laatiminen ja hyväksyntäkierron läpikäyminen on

todennäköisesti hyvin pitkä prosessi, johtuen eri valtioiden näkemuseroista. APA:n käyttö on kuitenkin yleistymässä nopeasti, koska useammat maat ovat käyttäneet sitä ja huomanneet, että sen avulla varmistetaan hinnoittelun markkinaehtoisuus nopeammin ja halvemmalla kuin jälkikäteen tarkastettuna. Se vaatii kuitenkin yksityiskohtaiset ennakkotiedot, jolloin yritykset voivat kokea sen rajoittavaksi pidempää aikaväliä ajatelleen. Usean maan veroviranomaisen yhdessä tekemät APA:t ovat vielä harvinaisia, koska veroviranomaiset kokevat, ettei heillä ole riittäviä resursseja prosessiin läpiviemiseen. (OECD 2012). Suomella oli 26.11.2013 meneillään kaksi bilateraalista APA-hakemusta (Verohallinto 2013b).

### 2.5.3. Siirtohinnoitteluoikaisu

Suomessa poikkeaminen markkinaehtoisesta hinnasta, eli kun liiketoimessa on käytetty yli- tai alihintaa, voi johtaa veron oikaisuun veronkierron (VML 28 §), peiteltyyn osingonjaon (VML 29§) tai siirtohinnoitteluoikaisuun (VML 31 §) perusteella (Kukkonen & Walden, 2010, 174). Tässä tutkielmassa keskitytään siirtohinnoitteluoikaisuun käsittelyyn. VML 31 §:n alussa on kuvattu oikaisulle vaaditut perusteet, jonka jälkeen kuvataan, mitä etuyhteysyrityksellä tarkoitetaan. Etuyhteyden määritelmä käytiin läpi aiemmin luvussa 2.1.1. *Etuyhteydessä toimivat yritykset* Alla on esitetty 31 §:n ensimmäinen kappale, jossa kerrotaan oikaisulle vaaditut perusteet.

*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, ja verovelvollisen elinkeinotoiminnan tai muun toiminnan verotettava tulo on tämän johdosta jäänyt pienemmäksi tai tappio on muodostunut suuremmaksi kuin se muutoin olisi ollut, lisätään tuloon määrä, joka olisi kertynyt ehtojen vastatessa sitä, mitä toisistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu.*

Kukkonen ja Walden (2010) mainitsevat siirtohinnoitteluoikaisusta nimityksen ”peitelty voitonsiirto”, joka oli aikaisemmin käytössä ollut termi. Määritelmä peitellylle voitonsiirrolle kertoo, että mikäli siirtohinna tai sopimusehdot poikkeavat siitä, mitä riippumattomat osapuolet olisivat sopineet, on kyseessä peitelty voitonsiirto. Se voidaan toteuttaa muun muassa tuotteiden yli- tai alihinnoittelulla tai oman ja vieraan pääoman välisellä epäsuhtaisuudella. Myös tilanne, jossa vastikkeetta annetaan palveluita toiselle konserniyhtiölle, katsotaan kuuluvan näiden säännösten piiriin (Karjalainen & Raunio 2007, 26).

VML 31 §:n nojalla voidaan verotusta oikaista, mikäli veroviranomainen tarkastuksessaan huomaa, että etuyhteydessä olevien osapuolten välillä on poikettu ehdoista, joita riippumattomien osapuolten välillä olisi noudatettu ja Suomen verotettava tulo on tämän vuoksi pienentynyt. VML 31 §:n mukaan ei verotettavaa tuloa voida oikaista, mikäli se on ollut suurempi, kuin mitä markkinaehtoperiaate edellyttää. Tällöin verotettavaa tuloa voidaan, ja se täytyy, oikaista verosopimusten ja OECD:n jäsenyyden velvoittamana (Karjalainen & Raunio 2007, 239). Ensimmäinen vaatimus siirtohinnoitteluoikaisun tekemiselle onkin, että osapuolet ovat etuyhteydessä toisiinsa. Jotta verotusta voidaan oikaista, on verotettavan tuloksen tullut jäädä tämän vuoksi pienemmäksi, tai tappion muodostua suuremmaksi, kuin mitä sen olisi kuulunut olla. Tällöin kummankin osapuolen tuloa voidaan oikaista, jotta saavutetaan tilanne, jossa lopputulos on sama kuin jos markkinaehtoista hintaa olisi käytetty. Yritysmuodolla ei sen sijaan ole merkitystä oikaisun kannalta, jolloin myös luonnollinen henkilö voi olla toisena osapuolena. Voittoa tavoittelemattomien yritysten verotukseen ei tämän lain perusteella kuitenkaan ole tarkoitus puuttua, koska niiden tarkoituksena ei ole tuottaa voittoa intressipiireilleen. (Kukkonen & Walden 2010, 177–179). Siirtohinnoittelua koskeva oikaisu liittyy liiketoimen tosiasialliseen tarkoitukseen, eikä sillä ole merkitystä, mitä sopimukseen on kirjattu jos sopimus ja liiketoimen tosiasiallinen tarkoitus poikkeavat toisistaan (Helminen, 2000, 47). Oikaisu voidaan tehdä usean vuoden osalta kerrallaan, joten on tärkeää, että verovelvollisella on dokumentaatio kunnossa jokaiselta vuodelta (Karjalainen & Raunio 2007, 217).

### **2.5.3.1. Todistustaakka ja näyttövelvollisuus**

Riippuen valtiosta, näyttövelvollisuus kuuluu joko veroviranomaiselle tai verovelvolliselle. Useimmissa valtioissa näyttövelvollisuus on verovelvollisella. Suomessa toimitaan VML 26 § 4 momentin mukaan, jossa sanotaan ”... Pääasiallisesti sen osapuolen, jolla on siihen paremmat edellytykset, on esitettävä asiasta selvitystä...”. Myös OECD:n ohjeissa painotetaan, että veroviranomaisen ja verovelvollisen tulisi tehdä yhteistyötä tiedon hankinnan osalta. Verovelvollisen tulee laatia dokumentaatio huolellisesti ja veroviranomaisen on hankittava tieto, johon sillä on parempi pääsy. Mikäli osapuolten valtioiden todistustaakkasäännökset poikkeavat toisistaan, voi syntyä kahdenkertaisen verotuksen vaara verovelvolliselle, tai valtiolle riski, ettei verotusta toimiteta lainkaan. Kuitenkin, myös silloin kun todistustaakka on veroviranomaisella, on verovelvollisen toimitettava veroviranomaisille tältä pyydetty

materiaali. Verovelvollisen osalta todistustaakkaa helpottaa, mikäli dokumentaatio on tehty huolellisesti ja siinä on riittävän yksityiskohtaisella tasolla esitetty liiketoimen olevan markkinaehtoinen. Tällöin toimitettavaa lisämateriaalia pyydetään todennäköisesti vähemmän. Selvitysvelvollisuuden noudattaminen on tärkeää ja se tulee tehdä riittävällä tarkkuudella. Mikäli toinen osapuoli on laiminlyönyt selvitysvelvollisuutensa, voidaan ratkaisu tehdä tämän osapuolen vahingoksi. (Helminen 2000, 166–167, 178.)

### **2.5.3.2. Muutoksenhaku Suomessa**

Mikäli verovelvollinen ei ole tyytyväinen siirtohinnoitteluoikeykseen, voi hän tehdä oikaisuvaatimuksen verotuksen oikaisulautakunnalle, joka on ensimmäinen valitus aste veroasioissa. Siirtohinnoittelua koskevat oikaisuvaatimukset tehdään Konserniverokeskukselle. Mikäli oikaisuvaatimus ei ole täysin perusteeton, hyväksytään toimeenpanon kieltäminen ja laitetaan hakemus vireille. Asia voidaan ratkaista virastopäätöksellä ilman oikaisulautakuntakäsittelyä, mikäli oikaisuvaatimus voidaan hyväksyä kokonaan, eikä asiaan ei liity tulkinnallisia kysymyksiä. Muussa tapauksessa oikaisulautakunta tekee päätöksen. Muutoksenhaun yhteydessä lisäselvityksiä voidaan pyytää, tai asianomainen voi toimittaa niitä oma-aloitteisesti. Kaikki menettely toimitetaan kirjallisesti. Verovelvollisen ollessa tyytymätön oikaisulautakunnan päätökseen, voi hän valittaa vielä hallinto-oikeuteen, ja sen päätöksestä voi hakea valituslupaa KHO:lta (Korkein hallinto-oikeus). Korkein hallinto-oikeus, hallinto-oikeus tai verotuksen oikaisulautakunta voi kumota toimitetun verotuksen kokonaan tai osittain ja palauttaa verotuksen uudelleen toimitettavaksi. (Verohallinto 2013b.)

### **2.5.3.1. MAP-menettely ja arbitraatiosopimus vastaoikaisun tukena**

Jotta siirtohinnoitteluoikeyksien ei johtaisi kahdenkertaiseen verotukseen, tulisi toisen osapuolen valtion tehdä vastaoikaisu. Verovelvollinen hakee ensin vastaoikaisua toisen osapuolen valtion toimivaltaiselta viranomaiselta. Mikäli vastaoikaisua ei tapahdu, voi verovelvollinen tehdä MAP- (Mutual Agreement Procedure) eli Keskinäinen sopimusmenettely -hakemuksen. MAP-järjestely on kyseessä silloin kun siirtohinnoitteluoikeyksien vuoksi käydään neuvotteluprosessi kahden tai useamman verosopimusvaltion toimivaltaisen viranomaisen välillä tulkintaerimielisyyksien ratkaisemiseksi ja kaksinkertaisen verotuksen poistamiseksi. MAP:n säännökset perustuvat verosopimusten 25 artiklaan sekä EU:n välimiesmenettely-

yleissopimukseen. MAP:n lisäksi EU-valtioiden kesken on voimassa arbitraatiosopimus, jonka avulla säädellään keskinäisestä sopimusmenettelystä EU:n jäsenvaltioiden kesken. (90/436/ETY; KPMG & Edita 2012, 418). Arbitraatiosopimus esitellään tarkemmin jäljempänä tässä luvussa.

MAP-prosessin säännökset eivät ole yhtä selkeät kuin kansallisen muutoksenhakuprosessin, mikä tekee prosessin läpiviemisestä haastavampaa. Tästä syystä BEPS-hankkeen toimenpiteen 14 tarkoituksena olikin riitojen ratkaisemiseen tarkoitettuna MAP:n tehostaminen ja sen esteiden poistaminen (OECD 2015e).

MAP-prosessi etenee siten, että valtioiden veroviranomaiset käyvät keskenään sopimusneuvottelut läpi kuulematta verovelvollista. Verovelvolliselta voidaan kuitenkin pyytää lisäselvityksiä, kuten suomalaisessa muutoksenhakuprosessissakin. Toisinkuin suomalainen muutoksenhakuprosessi, MAP-prosessi käydään läpi kirjallisesti ja lisäksi siinä on suullisia neuvotteluita. Arbitraatiosopimuksen mukaisesti neuvotteluille on kahden vuoden määräaika. Mikäli ratkaisua ei synny, tämän jälkeen asia täytyy ratkaista neuvoo-antavassa komiteassa 2kk kuluessa. Määräajat koskevat vain arbitraatiosopimusvaltioita, muiden valtioiden osalta määräaika tai takuita ratkaisun löytymiselle ei ole. (Verohallinto 2013b.)

EU:n jäsenmaat ovat lisäksi tehneet arbitraatiosopimuksen, mikä tarkoittaa vastaoikaisua siirtohinnoittelutilanteessa toisen jäsenvaltion ensioikaisun jälkeen. Arbitraatiosopimuksessa määrätään, että mikäli veroviranomaiset eivät kahden vuoden määräajassa pääse sopimukseen siirtohinnoittelu-oikaisun määrästä keskinäisin sopimusmenettelyin, tulee heidän asettaa neuvoo-antava toimikunta. Kyseisten valtioiden veroviranomaiset laittavat itse pystyyn neuvoo-antavan toimikunnan, joka muodostuu kunkin asianosaisen valtion edustajista. Neuvoo-antavan toimikunnan tulee tehdä päätös kahden kuukauden kuluessa ja päätöstä tulee noudattaa. Yleensä valtiot pyrkivät sopimukseen kahden vuoden määräajan sisällä. Arbitraatiosopimuksen menettelysäännöt on laadittu EU JTPF:n toimesta, eikä se ole jäsenvaltioita sitova, mutta sen noudattamista suositellaan. JTPF on julkaissut viimeisimmän ja lopullisen version raportista 12.3.2015: ”Final Report on Improving the Functioning of the Arbitration Convention”. (JTPF 2015.)

Arbitraatiosopimukset ovat olleet yleisimpiä Ranskassa, Saksassa, Alankomaissa ja Iso-Britanniassa. Ainoat maat joissa arbitraatiosopimuksen mukaista menettelyä ei ollut vireillä vuoden 2004 päättyessä olivat Itävalta, Kreikka ja Suomi. (Karjalainen & Raunio 2007, 250–

256). Vuosina 2012 ja 2013 arbitraatiosopimukset olivat yleisimpiä Saksassa, Ranskassa ja Italiassa (JTPF 2012b ja 2013b).

MAP-prosessin tavoitteena on aina kahdenkertaisen verotuksen poistaminen, eikä se katkaise kotimaista muutoksenhakuprosessia. Vuonna 2013 MAP-prosessien määrä Suomessa oli selvässä kasvussa. Syynä tähän oli Verohallinnon siirtohinnoitteluhankkeen toiminta, jota käsitellään tarkemmin luvussa 4.2. *Siirtohinnoittelua koskevien toimintojen vakinaistaminen*, ja lisäksi muiden valtioiden panostaminen siirtohinnoitteluun. (Verohallinto 2013b.) JTPF:n mukaan Suomessa oli MAP-prosesseja meneillään vuonna 2012 27 kappaletta, joista yksikään ei ratkennut ja vuonna 2013 52 kappaletta, joista 11 ratkesi (JTPF 2012b ja 2013b).

#### **2.5.4. Veronkorotus**

Kuten yllä on todettu, poikkeaminen markkinaehtoisesta hinnasta voidaan oikaista veronkierron (VML 28 §), peitellyn osingonjaon (VML 29§) tai siirtohinnoitteluoikaisun (VML 31 §) perusteella. Mikäli siirtohinnoittelua on oikaistu, voidaan veronkorotus määrätä VML 32 §:n mukaisesti, kuten muissakin tapauksissa, joissa verovelvollisen verotettavaan tuloon lisätään tuloa veroviranomaisen aloitteesta. Mikäli verovelvollinen on vilpittömästi ja kohtuullisin ponnistuksin pyrkinyt hinnoittelun markkinaehtoisuuteen, ei veronkorotusta voida kuitenkaan määrätä (Karjalainen & Raunio 2007, 30–31). VML 32 §:n mukaan veronkorotus on 150 euroa, mikäli kyseessä on vähäinen lainiminlyönti tai puute tiedoissa. Mikäli annettu tieto on olennaisesti vaillinaisen tai virheellinen, tai se on annettu vasta huomautuksen jälkeen, veronkorotus on 800 euroa. Mikäli kyseessä on olennainen laiminlyönti johtuen törkeästä huolimattomuudesta, voi veronkorotus olla peräti 30 % lisätystä tulosta.

Dokumentaation osalta verovelvolliselle voidaan lisäksi määrätä veronkorotus (VML 32 §:n 4 momentti) mikäli se ei ole esittänyt siirtohinnoitteludokumentointia tai sitä täydentävää lisäselvitystä määräajassa (14 c §). Veronkorotus voidaan määrätä myös, mikäli verovelvollinen on esittänyt dokumentoinnin tai lisäselvityksen vaillinaisena tai virheellisenä. Veronkorotus voi olla enintään 25 000 euroa. Dokumentaatiota koskeva veronkorotus on itsenäinen. Tämä tarkoittaa, että vaikka hinnoittelu olisi markkinaehtoinen, veronkorotus voidaan kuitenkin määrätä, puutteellisen tai virheellisen dokumentaation osalta. Vastaavasti veronkorotukset voidaan määrätä sekä dokumentaation että hinnoittelun osalta. Dokumentaatiovelvoitteeseen liittyvä maksimiveronkorotus on tarkoituksenmukaisesti korkea,

koska sen tarkoituksena on tehostaa dokumentaatiovelvoitteen noudattamista. Langettavan veronkorotuksen määrittämisessä on kuitenkin noudatettava kohtuullisuutta, ja se tulee mitoittaa virheen suuruuden mukaisesti. Suurin mahdollinen langetettava veronkorotus 25 000 euroa voisi tulla maksettavaksi kun dokumentaatiota ei olisi esitetty lainkaan. (Kemell ym. 2007.)

### **2.5.5. Siirtohinnoittelu Suomen Verohallinnon näkökulmasta**

Suomessa siirtohinnoitteluun liittyvät asiat ovat nousseet pinnalle vasta viime vuosina, vuoden 2007 alusta uudistuneiden lakien VML 31 § ja VML 14 § voimaan astumisen jälkeen. Suomen verottaja kiinnostui siirtohinnoittelusta systemaattisemmin vuonna 1999 (Finér 2012), joten aihepiiri on Suomen verottajalle vielä varsin uusi. Vuonna 2012 Suomen Verohallinto on arvioinut, että valtion verotulojen menetykset siirtohinnoittelun vuoksi ovat noin 320 miljoonaa euroa vuodessa (Hänninen 2012). Suomalaisia tytäryrityksiä oli ulkomailla harjoittamassa liiketoimintaa vuonna 2013 4 776 kappaletta yhteensä 125 eri valtiossa ja niiden yhteenlaskettu liikevaihto oli vajaa 148,3 miljardia euroa (Tilastokeskus 2015a). Ulkomaisia tytäryrityksiä vuonna 2013 oli Suomessa 3 474 kappaletta ja niiden liikevaihto yhteensä oli 74 014 miljoonaa euroa (Tilastokeskus 2015b). Nämä luvut kuvastavat hyvin sitä työmäärää, mikä Suomen Verohallinnon siirtohinnoitteluyksiköllä on. Tällä hetkellä siirtohinnoitteluyksikön pääasiallinen tapa Suomen veropohjan varmistamiseen ovat siirtohinnoittelutarkastukset, mutta tavoitteena on ollut myös lisätä ennakoivaa ohjausta (Koskinen 2014).

Suomen Verohallinto tekee yhteistyötä myös kansainvälisesti. Tärkeimpiä sidosryhmiä ovat mm. Pohjoismainen siirtohinnoitteluverkosto ja IOTA (Intra-European Organisation of Tax Administrations). Lisäksi siirtohinnoitteluasiantuntijat avustavat Valtionvarainministeriötä OECD:n veroasioita käsittelevän työryhmän Working Party 6:n sekä JTPF:n kokouksissa. (Waal 2012.)

#### **2.5.5.1. Siirtohinnoitteluyksikkö**

Siirtohinnoitteluyksikkö on Verohallinnossa varsin uusi käsite. Vuoteen 2010 saakka siirtohinnoittelua koskevat asiat on käsitelty yritysverotus- ja verotarkastusyksiköissä (Waal 2015). Siirtohinnoittelua koskevien toimeksiantojen määrän kasvun sekä niiden monimutkaisuuden seurauksena Konserniverokeskus järjesti aluksi kaksivuotisen

siirtohinnoitteluprojektin vuosina 2010–2011, jota seurasi kolmivuotinen siirtohinnoitteluhanke vuosina 2012–2014 (Waal 2012). Vuoden 2015 alusta siirtohinnoitteluyksikkö vakinaistettiin (Koskinen 2014).

### **Siirtohinnoitteluprojekti 2010–2011**

Vuosina 2010–2011 Konserniverokeskuksessa oli käynnissä siirtohinnoitteluprojekti. Projektin tarkoituksena oli kartoittaa siirtohinnoittelua koskevien resurssien tarve. Lisäksi siirtohinnoittelua koskevat toimeksiannot keskitettiin projektiryhmälle, joka koostui alan asiantuntijoista. Projektiryhmä käsitteli vaativimmat siirtohinnoittelua koskevat toimeksiannot sekä tarkastukset. Siirtohinnoitteluprojektin seurauksena projektiryhmässä olleiden asiantuntijoiden osaaminen kasvoi selvästi. Myös tarkastusten perusteella tehdyt tulonlisäykset kasvoivat. (Waal 2012.)

Siirtohinnoitteluprojektin aikana tuli selväksi, että syvempää erikoisosaamista kaivataan siirtohinnoittelun eri osa-alueille. Suomelle muodostunut kasvava verovaje siirtohinnoittelun myötä toi myös esille lisääntyneen resurssitarpeen. Edellä mainittujen seikkojen vuoksi, sekä siirtohinnoitteluprojektissa löydettyjen kehitysehdotusten avulla, ja havaittujen kehitystä vaativien asioiden vuoksi, toteutettiin siirtohinnoitteluhanke vuosina 2012–2014. Hankkeen tarkoituksena oli selvittää parhaat toimintamallit ja resurssitarve myös pysyvää organisaatiota silmällä pitäen. Muiden valtioiden vertailussa kävi ilmi, että myös muut maat kuten Tanska ja Iso-Britannia ovat sekä lisänneet resursseja että keskittäneet toimintojaan siirtohinnoittelun asiantuntijoille. (Waal 2012.)

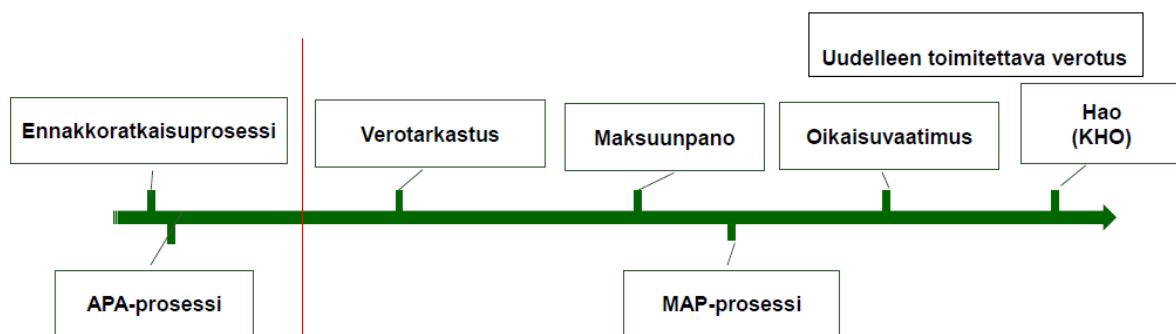
### **Siirtohinnoitteluhanke 2012–2014**

Siirtohinnoitteluhankkeen operatiiviset tehtävät muodostuivat veroneuvonnasta, ennakoivasta ohjauksesta, uskottavasta verovalvonnasta ja verotarkastuksista. Hanke mahdollisti erilaisia tapoja asiakkaiden tavoittamiseksi mm. suorien yhteydenottojen sekä asiakasseminaarien muodossa (Verohallinto 2014). Hankkeen aikana tehdyt tarkastukset käytiin kootusti läpi, jotta jatkossa voidaan taata tarkastusten yhtenäisyys ja korkea laatu. Tarkoituksena on, että yritykset voivat jatkossa luottaa siirtohinnoittelua koskevan verotuksen ennustettavuuteen, koska myös sen osalta muodostuu selvät toimintaperiaatteet. Hankkeessa oli mukana MAP-ryhmä, veroryhmä sekä kolme verotarkastusryhmää, jotka kaikki toimivat hankejohtajan alaisuudessa. Asiakasohjausta pidettiin yhtenä tärkeänä hankkeen osa-alueena, koska usein virheet konsernien siirtohinnoittelukäytännöissä johtuvat osaamisen puutteesta. Hankkeen alkuvaiheessa ohjausta annettiin vain ennakkotietojen tai verotarkastusten yhteydessä ja tämä



oli yksi tärkeimmistä kehityskohteista. Verovalvonta on Verohallinnon tärkein tehtävä ja tämä näkyi myös hankkeen verotarkastusryhmien määrässä. Siirtohinnoittelutarkastukset vievät paljon aikaa, koska niissä on perehdyttävä syvällisesti kohdeyhtiöiden liiketoimintaan, jotta voidaan arvioida hinnoittelun markkinaehtoisuus. Näinollen niihin ei riitä resursseja tavallisessa verotarkastuksessa, vaan tarkastukset toimitetaan erikseen. Tarkastukset ovatkin siirtohinnoittelun ensisijainen valvontakeino. MAP-ryhmän toimesta käsitellään MAP- ja APA-menettelyt. (Waal 2012.)

Verohallinto on selvästi lisännyt toimintaansa kansainvälisen verotuksen piirissä. Siirtohinnoitteluhankkeen lisäksi Verohallinto asetti myös toisen kansainvälistä verotusta koskevan hankkeen alkamaan vuoden 2014 alusta. Hankkeen tarkoituksena on vähentää erilaisiin kansainvälisiin ilmiöihin liittyviä veroriskejä. Hanke on nimeltään ”Kansainvälisen verotuksen riski-ilmiöt” -hanke ja se on asetettu kestävään verovuoden 2015 loppuun saakka. Sen tavoitteena on löytää valvontakeinoja erilaisiin veronkiertojärjestelyihin. (Verohallinto 2014.)



Kuva 1 Ennakoiva ohjaus ja verovalvonta Siirtohinnoitteluhankkeessa

(Verohallinnon Siirtohinnoittelun asiakastilaisuus 28.11.2013)

### Siirtohinnoitteluyksikkö 2015–

Vuoden 2015 alusta siirtohinnoitteluyksikkö vakinaistettiin Konserniverokeskuksessa. Tavoitteita ovat edelleen asiakasohjauksen, tiedotteiden ja koulutuksen kehittäminen. Yksikön toimialueeseen kuuluvat edelleen siirtohinnoittelutarkastukset, joiden määrän tulisi vähentyä vuosien kuluessa, mikäli yksikkö onnistuu tavoitteissaan. Uutena yksikkö on ottanut käyttöönsä, myös muissa verohallinnoissa jo aiemmin käytössä olleen, ”syvennetty asiakasyhteistyö” -toimintamallin. Uutena tavoitteena yksiköllä on, että se pystyisi tarjoamaan asiakkailleen ensiluokkaista siirtohinnoittelupalvelua ja ratkaisuja

siirtohinnoittelukysymyksiin. Tämän avulla asiakkaat voisivat minimoida veroriskiänsä, saada Verohallinnon kannanotot etukäteen, käydä avointa keskustelua Verohallinnon kanssa ja vähentää hallinnollisia velvoitteitaan. Yksikkö tulee olemaan oma-aloitteisesti yhteydessä yrityksiin, mutta toivoo myös yritysten olevan heihin yhteydessä aina kun uusi siirtohinnoittelua koskeva kysymys nousee esille. Tällöin asiakkaan kanssa käytyjen neuvottelujen pohjalta voidaan jo alkuvaiheessa nähdä riittääkö pelkkä ohjeistus, vai tulisiko verovelvollisen hakea ennakkotietoa tai APA:a. Tavoitteena ja toiveena on, että molemmat osapuolet olisivat mahdollisimman avoimia tuodessaan esille tarpeitaan. Verohallinto ei pyri maksimoimaan verotuloja, vaan keräämään Suomelle kussakin tilanteessa perustelluksi katsottavan osuuden verotuloista. (Verohallinto 2014.)

#### **2.5.5.2. Siirtohinnoittelutarkastusprosessi**

Siirtohinnoitteluyksikkö tekee aluksi riskiarvion veroilmoituksen lomakkeen 78 mukaan. Riskiarvion perusteella valitaan yrityksiä riskikeskusteluun, mikä yleensä johtaa siirtohinnoittelutarkastukseen (Sandelin 2015). Sandelin (2015) jatkaa, että Konserniverokeskuksen mukaan riskialueita ovat (1) Aineettomaan omaisuuteen liittyvät kysymykset (hyödyntäminen ja luovutus) (2) Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyt (3) Rahoitus (4) Kiinteän toimipaikan tulon määrittäminen ja (5) Operatiivisen toiminnan hinnoittelu (tavarakauppa ja palvelut). Siirtohinnoittelutarkastusten fokuksessa ovat tällä hetkellä aineettoman omaisuuden tuottama tulo, konseptiveloitus, liiketoiminnan uudelleenjärjestely ja rahoitustoiminnot (KPMG 2015). Vertailemalla edellä esitettyjä listoja nähdään, että riskialueiden tarkastukseen on panostettu.

Ennen varsinaisen verotarkastusprosessin aloitusta verotarkastajat ilmoittavat verovelvolliselle tarkastuksen aloittamisesta ja pyytävät tietoja ATK-tarkastusta varten. Tässä vaiheessa saatetaan myös pyytää siirtohinnoitteludokumentaatio. Verotarkastusprosessi alkaa aloituskeskustelulla tarkastusryhmän ja yrityksen johdon kanssa. Yritys kertoo tarkastajille yhtiön liiketoimintamallista ja heille toimitetaan tarvittavat lisämateriaalit. Tarkastajille esitellään yrityksen avainhenkilöt ja yhteyshenkilöt sekä luodaan hyvä pohja yhteistyölle. Seuraavaksi tarkastajat suorittavat kenttätarkastuksen, joka tapahtuu fyysisesti yrityksen tiloissa. Kenttätarkastuksessa käydään läpi ATK-tarkastuksessa esiin tulleita asioita tarkemmin ja esitetään mahdollisia lisäkysymyksiä yrityksen johdolle. Mahdollisimman moni asia on hyvä selvittää tarkastajien kanssa kenttätarkastuksessa, koska kenttätarkastuksen pohjalta tarkastajat

tekevät oman funktio- ja riskianalyysinsä. Kenttätarkastuksen loppukeskustelussa tarkastajat esittävät oman kantansa asioihin, mutta tässä vaiheessa ne eivät sido heitä. Tämän jälkeen tarkastajat tekevät alustavan tarkastuskertomuksen, jossa he esittävät löydöksensä mahdolliset verotettavan tulon oikaisut. He voivat vielä tässä vaiheessa esittää myös lisäkysymyksiä. Yrityksen tulee antaa vastine alustavalle tarkastuskertomukselle 2–3 viikon kuluessa, jonka jälkeen tarkastajat laativat lopullisen tarkastuskertomuksen. Myös lopulliselle tarkastuskertomukselle annettava vastine tulee toimittaa 2–3 viikon kuluessa, jonka jälkeen veroviranomaiset antavat jälkiverotuspäätöksen. (Sandelin 2015.)

Mikäli verovelvollinen ei ole tyytyväinen päätökseen, hän voi hakea muutosta, aloittaa MAP-prosessin tai tehdä molemmat näistä. Muutoksenhaku ja MAP-prosessi käsiteltiin aiemmin luvun 2.5.4. *Siirtohinnoittelu-oikaisu* alaluvuissa.

### **Tilannekatsaus viime vuosilta**

Ennen vuotta 2012 siirtohinnoittelutarkastuksista ja -oikaisuista ei ole pidetty seurantaa, koska aihepiiri ei aikaisemmin ollut näin tarkassa fokuksessa. Seuranta on aloitettu vuoden 2012 alusta, mutta Verohallinnon vuosikertomuksessa siirtohinnoittelutarkastusten ja -oikaisujen kappalemääriä ei edelleenkään julkisteta. Vuoden 2012 tiedot löytyvät Verohallinnon 28.11.2013 pidetyn asiakastilaisuuden materiaalista (Verohallinto 2013b) ja vuoden 2013 tiedot löytyvät Verohallinnon tiedotteesta (Verohallinto 2014). Vuoden 2014 tietoja ei ole julkaistu, mutta tätä tutkimusta varten ne on saatu sähköpostihaastattelusta (Waal 2015) sekä KPMG:n pitämästä asiakastilaisuudesta (KPMG 2015).

Vuonna 2012 valmistui 10 tarkastusta, mutta ei kuitenkaan ole tiedossa, kuinka monen valmistuneen tarkastuksen osalta se johti oikaisuun. Yhteensä oikaisuja tehtiin 298 miljoonan euron edestä. Vuoden 2013 alussa oli meneillään 37 tarkastusta, yhteensä tarkastuksia valmistui vuoden aikana 14 kappaletta ja näistä 11 johti oikaisuihin, joiden yhteismäärä oli 892 miljoonaa euroa. Vuoden 2014 alussa meneillään oli 30 tarkastusta, joista 16 tarkastusta valmistui vuoden aikana ja valmistuneista kuusi kappaletta johti oikaisuihin yhteismäärällä 827 miljoonaa euroa. (Waal 2015; KPMG 2015.)

Valmistuneiden tarkastusten määristä ja niistä aiheutuneiden oikaisujen euromääristä voidaan päätellä, että tarkastetut yhtiöt ovat suuria yrityksiä. Meneillään olevien tarkastusten määrä on vuosittain laskenut, mutta toisaalta valmistuneiden tarkastusten määrä on ollut kasvussa. Uusia tapauksia on aloitettu vuonna 2013 seitsemän kappaletta ja vuonna 2014 kuusi kappaletta. Nämä tiedot viittaisivat siihen, että tarkastusten kestot ovat keskimäärin yli vuoden mittaisia.

Taulukko 1 KOVE:n verotarkastukset vuosilta 2016-2014

	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Verotarkastusten määrä yhteensä	4183	3792	3680	3497	3552
Valvontakäynnit	1357	1288	1087	972	399
Vertailutietotarkastukset	102	87	90	82	17
Maksuun pantu, välitön verotus	155	156	168	193	195
Maksuun pantu, välillinen verotus	43	56	68	58	54
Ennakonperintä	46	54	52	49	42
		<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Verotarkastusten määrä yhteensä		3428	3151	3362	4666
Valvontakäynnit		687	538	491	2021
Vertailutietotarkastukset		425	267	444	406
Maksuun pantu, välitön verotus		219	146	428	331
Maksuun pantu, välillinen verotus		47	43	54	38
Ennakonperintä		45	39	28	36
Lisäykset tuloon			298	892	827
Meneillään olevat sh-tarkastukset (seur. V alussa)			37	30	24
Valmistuneet sh-tarkastukset			10	14	16
Johti verotettavan tulon oikaisuun				11	6
Todettiin olevan kunnossa				3	10

(Verohallinnon vuosikertomukset: 2009–2014, Waal 2015)

## Tulevaisuuden näkymiä

Verohallinto on kertonut, että painopiste tulee siirtymään ennakoivaan ohjaukseen, minkä seurauksena siirtohinnoittelutarkastusten määrä tulisi laskemaan. KPMG:n (2015) asiakastilaisuudessa esitettiin, että valtion vuoden 2016 talousarviossa siirtohinnoitteluun tullaan lisäämään henkilötyövuosia (htv) vuoden 2014 39 htv:stä 52 htv:hen. Nähtäväksi jää, käytetäänkö nämä resurssit ennakoivaan ohjaukseen vai siirtohinnoittelutarkastuksiin.

Toisaalta Virran (2015) elokuun Talouselämän artikkelin mukaan meneillään on yli 20 veroriitaa siirtohinnoittelutarkastuksista johtuvista verotettavan tulon oikaisuista. Vuoden 2014 kesällä KHO teki ison ratkaisun verovelvollisen hyväksi (Talouselämä 2015). Näiden perusteella voisi tulkita, että osa siirtohinnoitteluyksikön resursseista on käytettävä jo tehtyjen tarkastusten osalta tehtyjen oikaisuvaatimusten selvittämiseen sekä HO:lta ja KHO:lta saapuvien selvityksiin vastaamiseen.

### 3. Siirtohinnoittelu yrityksen näkökulmasta

Monikansallisen konsernin näkökulmasta verojen ennakoitavuus on liiketoiminnan kannalta tärkeää, ja se onkin yksi siirtohinnoittelun tärkeimmistä tehtävistä. Ilman riittävän yksityiskohtaista dokumentaatiota sekä konserniyhtiöiden välisiä kirjallisia sopimuksia, verojen ennustettavuus pienenee, koska tietoa ei välttämättä ole riittävästi. Voidaankin ajatella, että kirjallisen dokumentaation ja sopimusten laatiminen pakottavat yrityksen ottamaan huomioon relevantit asiat, joiden avulla saadaan parempi ymmärrys liiketoiminnasta. Tämän lisäksi se mahdollistaa verojen ennustamisen tarkemmalla tasolla. Dokumentaatio toimii myös todistusaineistona veroviranomaisille. Todistusaineisto on tärkeä olla olemassa, sillä mitä suuremmasta monikansallisesta yrityksestä on kysymys, sitä todennäköisemmin veroviranomaiset kiinnostuvat sen toiminnasta ja haluavat tarkastaa, että veroja ei jää maksatta (Hope 2013). Siirtohinnoittelun ollessa hyvin sidoksissa emoyhtiön operatiiviseen toimintaan, on sen oltava osa liiketoimintamallia (Pasanen & Takalo 2009). Tämä tarkoittaa sitä, että kun yrityksessä suunnitellaan uusia tuotteita, joita muut etuyhteisyrietykset voivat hyödyntää, siirtohinnoittelukysymykset on otettava huomioon alusta saakka. Tällöin varmistutaan siitä, että hinnoittelu ja veloitusperusteet ovat markkinaehtoperiaatteen mukaisia.

Siirtohinnoitteluprojektin aloittamiseen voi olla useita syitä, kuten uusien liiketoimintamallien implementoiminen, veroviranomaisen kysely tai olemassa olevien siirtohintojen tarkistaminen esimerkiksi toimintamallin muutoksen yhteydessä (Karjalainen & Raunio 2007, 45). Suurimpia syitä laatia dokumentaatio, minkä avulla voidaan todistaa liiketoimen markkinaehtoisuus, ovat kahdenkertaisen verotuksen vaara sekä konsernin sisäisten palveluiden hinnoittelun tulkinnanvaraisuuden ongelmat. (Helminen 2010, 187).

Mitä suuremmasta konsernista on kysymys, sitä enemmän siirtohinnoitteluun liittyvät asiat kuluttavat yrityksen resursseja. Pienessä konsernissa voi riittää, että yksi talousosaston henkilöistä hoitaa siirtohinnoitteluasioita muiden työtehtävien lomassa, mutta mitä suuremmasta konsernista ja suuremmasta määrästä konsernin sisäisiä liiketoimia on kyse, sitä enemmän tarvitaan resursseja, ja myös henkilöstön osaamisen merkitys korostuu. Tällöin voi olla hyödyllistä, että yrityksessä on siirtohinnoitteluasioihin erikoistunut henkilö, jolla on itsellään hyvä perusosaaminen sekä riittävä syvälinen osaaminen, jolloin vain erikoisimpiin asioihin tarvitaan ulkopuolisten konsulttien apua. Tämä helpottaa myös yrityksen aikataulujen laatimista, kun ei tarvitse juurikaan ottaa huomioon konsulttien käytettävyyttä.

Haastetta yrityksille tuo lisäksi se, että vaikka OECD on laatinut siirtohinnoitteluohjeet markkinaehtoisien hinnan määrittelylle, ne eivät ole tyhjentävät, eivätkä ne anna yksiselitteistä vastausta siihen, kuinka markkinaehtoperiaatetta sovelletaan. Myös OECD itse on myöntänyt, että vaadittujen tietojen kerääminen on vaikeaa, mutta jatkaa, että toistaiseksi markkinaehtoperiaate on kuitenkin paras tapa määrittellä markkinaehtoinen hinta (Karjalainen & Raunio 2007, 46). Kuten aiemmin on todettu, OECD on päivittänyt ohjeitaan, jotta hinnoittelu ja sen dokumentointiin liittyvä ohjeistus olisi kattavampi. Kuitenkin, pelkästään toimenpiteiden 8-10 päivitetty ohjeet ovat 190 sivua pitkät, mikä ei ainakaan vähennä alkuvaiheessa tarvittavan perehtymisen määrää (OECD 2015f).

### **3.1. Yrityksen siirtohinnoittelun dokumentointiin osallistuvat henkilöt**

Dokumentaation laatimiseen osallistuvat henkilöt voivat olla esimerkiksi talousjohtaja, controller, kehitysjohtaja, markkinajohtaja ja liiketoiminnan avainhenkilöt. Sandelinin (2015) mukaan dokumentaatio olisi hyvä tehdä riittävän neutraalilla tasolla, jotta osallistuvat henkilöt pystyvät tarvittaessa kertomaan saman tarinan samalla tavoin, riippumatta siitä millä osastolla hän työskentelee. Tällöin osallistuvien henkilöiden ei tarvitse myöskään olla kovin laaja joukko, Sandelin (2015) jatkaa. Osallistuvien henkilöiden määrä riippuu täysin yrityksen koosta sekä organisaatorakenteesta. Mitä suurempi määrä asiaan perehtyneitä henkilöitä osallistuu dokumentaation laatimiseen, sitä varmemmin projektiryhmällä on riittävästi tietoa ja osaamista. Tällöin myös vastuu dokumentoinnista jakaantuu laajemmalle joukolle, jolloin on paremmat mahdollisuudet siihen, että dokumentaatiosta tulee riittävän laaja ja syvälinen kattamaan veroviranomaisen vaatimukset. Myös hinnoittelun osalta varmistetaan todennäköisemmin siitä, että se tulee olemaan linjassa yrityksen, eikä yksittäisen työntekijän tai osaston, toiveiden ja sääntöjen kanssa, koska isommalla joukolla on tehtävä yhteistyötä (Tippett & Wright 2006). Vaarana voi muutoin olla, että pienemmällä joukolla tavoitellaan omia henkilökohtaisia etuja, eikä oteta huomioon koko yrityksen näkökulmaa. Agenttiteorian mukaan se on mahdollista, koska riittävä tieto ja osaaminen löytyvät vain henkilöiltä, jotka laativat dokumentaation ja hinnoittelun, eivätkä muut pysty kyseenalaistamaan sitä (Eisenhard 1989). Tällöin heillä on mahdollisuus tavoitella omaa etuaan, mikä voi kostautua yritykselle jälkiveroina. Jos kyseellä on yksinkertainen liiketoimi, on mahdollista, että hinnan määrittelyyn ei tarvita henkilöitä kuin yhdeltä osastolta. Tämä lisää osaltaan riskiä siitä, ettei hinnan määrittelyä ole tehty koko yrityksen näkökulmasta. On myös otettava huomioon se, että

kyseessä oleva liiketoimi on esiteltävä kaikille osanottajille perinpohjaisesti, jotta heillä on mahdollisuus antaa paras mahdollisen antinsa ja kertoa verotarkastajille yhtenevä kuvaus liiketoimesta. Tällöin riskinä voi olla kilpailuaseman vaarantuminen, mikäli syvällisesti liiketoimea tunteva henkilö vaihtaa kilpailevan yrityksen palvelukseen, tai vain lähtee yrityksestä vieden tiedon mukanaan. Toisaalta tällöin on myös mahdollista, että yritys pystyy säästämään veroissaan, mikäli he pystyvät muokkaamaan tarinan yrityksen eduksi, eikä veroviranomainen huomaa jotakin epäkohtaa, koska sillä ei ole riittävää tuntemusta kyseisestä liiketoimesta, eikä asia näin ollen herätä epäilyksiä. Dokumentaation laajuuden osalta on huomioitava myös se, että mikäli dokumentaatio jää kovin suppeaksi, on vaarana tiedon katoaminen. Tämä voi olla haasteellista, mikäli asiasta parhaiten tietävät eivät ole enää yrityksen palveluksessa silloin kun siirtohinnoittelutarkastusta tehdään (Karjalainen & Raunio 2007, 145). Suuren henkilömäärän osallistuminen projektiin sitoo yrityksen resursseja, jolloin nämä henkilöt eivät ole käytettävistä muihin tehtäviin. Yrityksen on laskettava hyötyjä ja haittoja, kun se tekee valintaa, millä joukolla dokumentaatio laaditaan, jotta tuotos kuluttaisi optimaalisesti resursseja. Mitä enemmän se käyttää resursseja, sitä kalliimmaksi projekti tulee, mutta liian vähäinen resurssien käyttö voi aiheuttaa mittavat jälkiverot. Agenttiteorian mukaisesti, tiedolla on hintansa (Eisenhard 1989).

### **3.2. Yrityksen resurssit**

Siirtohinnoitteludokumentaation laatimiseen ja markkinaehtoisen hinnan määrittelyyn tarvitaan yrityksen liiketoiminnan syvällisen tuntemuksen lisäksi verotuntemusta siirtohinnoitteluun liittyvien aihepiirien osalta. Sen lisäksi, että on vankka osaaminen siirtohinnoittelusta yleensä, on tunnettava myös eri osapuolten valtioiden verosäännöksiä. Suurimmilla yrityksillä, joilta löytyy oma vero-osasto, on hyvät mahdollisuudet suoriutua tästä projektista ilman ulkopuolisen verokonsultin apua. Tämä hyödyttää siinä määrin, että oma vero-osasto tuntee yrityksen liiketoiminnan ja näin ollen aikaa ja rahaa säästyy, kun voidaan keskittyä alusta lähtien vain olennaisiin asioihin. Verokonsultteja käytettäessä, kuluu alkuvaiheessa aikaa heidän perehdyttämiseen liiketoiminnan olennaisten alueiden osalta. Leväjärven (2013) mukaan vero-osaston tehtäviin kuuluu yrityksen arvon luominen, suojele ja optimoiminen verosuunnittelun ja neuvoa antavien toiminen muodossa. Näiden lisäksi vero-osaston tulee varmistua siitä, että yritys noudattaa verolakeja ja sen tulee huolehtia veroihin liittyvistä riskeistä ja osaltaan huolehtia yrityksen maineesta veronäkökulmasta. Suuremmalla yrityksellä on käytössään

enemmän henkilöstöä, jolloin projektiin voidaan käyttää useampia henkilöitä. Lisäksi suuressa yrityksessä tietotaitoa on yleensä enemmän kuin pienessä yrityksessä (Depoers 2012). Suuremmilla yrityksillä on tällöin mahdollisuus jakaa työtaakka useampien henkilöiden kesken. Sen seurauksena on mahdollista luoda tarkempi dokumentaatio, koska henkilöt voivat keskittyä omaan osa-alueensa tarkemmin, kuin mitä pienemmissä yrityksissä, joissa projekti tehdään pienemmällä joukolla ja henkilöillä on kullakin laajempi vastuualue.

Pienten ja keskisuurten (PK) yritysten ei tarvitse tehdä siirtohinnoitteludokumentaatiota (VML 14 a §:n 3 momentti), mutta myös niiden tulee todistaa liiketoimen markkinaehtoisuus. Suositeltavaa olisi, että myös ne tekisivät dokumentaation sellaisessa muodossa ja laajuudessa, ettei sen laatiminen aiheuttaisi kohtuuttomia kustannuksia, eikä se sitoisi enempää henkilöresursseja, kuin mikä on täysin pakollista. Dokumentaation laajuuden olisi kuitenkin oltava riittävä liiketoimen markkinaehtoisuuden todistamiseksi. Erityisesti Pk-yritysten tulisi miettiä tarkasti, kuinka laajan joukon yrityksessään he ottavat mukaan projektiin. Heille on erityisen kriittistä säilyttää kilpailuetunsa, mikäli liiketoiminta koostuu vain yhdestä tai muutamasta eri tuotteesta.

Myös silloin tulee harkita tarkkaan kuinka paljon tai vähän resursseja käytetään, kun kyseessä ei ole Pk-yritys, mutta keskinäiset liiketoimet jäävät alle 500 000 euron, jolloin siirtohinnoitteludokumentaatio voidaan tehdä kevennetysti (VML 14 b §:n 2 momentti). Tällöin on syytä tarkkailla vuosittain liiketoimien yhteismäärää ja varautua hyvissä ajoin lisäämään resursseja, jotta voidaan laatia täydellinen dokumentaatio kun rajat tulevat ylittymään.

Vaikka dokumentaatiota voidaan vuosittain laatia päivittämällä edellisen vuoden dokumentaatio, on työmäärä siitä huolimatta suuri. Lukujen lisäksi on varmistuttava siitä, että mahdolliset muutokset toiminnassa löytyvät dokumentaatiosta. Mikäli laatimisen jättää lähelle kuuden kuukauden määräaikaan tilikauden päättymisestä, on mahdollista, ettei enää muisteta kaikkia muutoksia, tarvittava tieto ei ole enää saatavilla, tai sen löytäminen on todella työlästä. Yrityksen tulisikin jakaa dokumentaation päivittämiseen käytettäviä resursseja tasaisesti läpi verovuoden dokumentaation laatimiseen osallistuvien henkilöiden kesken. Tällöin voidaan varmistua siitä, että dokumentaatio tulee sisältämään kaikki mahdolliset päivitystä vaativat kohdat. Olisikin parasta jos verovuoden aikaiset muutokset päivitetäisiin dokumentaatioon sitä mukaan kun ne tulevat tietoon, ja verovuoden päätyttyä jäisi päivitettäväksi vain numeeriset luvut.



### 3.3. Suunnitteluprosessi

Siirtohinnoitteluprojekti vaikuttaisi olevan vähimmilläänkin laaja projekti, joka sitoo paljon resursseja ja pääomaa. Projektin läpiviemistä voidaan kuitenkin helpottaa laatimalla projektisuunnitelma (KPMG 2012, 106). Tässä ja seuraavassa luvussa esitetään yksi mahdollinen tapa siirtohinnoitteludokumentaation laatimiseen ja -menetelmän valitaan.

Projektisuunnitelma voisi seurata esimerkiksi seuraavanlaista runkoa (KPMG 2012, 106–120; Kemell ym. 2007):

1. Valitaan ydintyöryhmä
2. Määritellään konsernin sisäiset liiketoimet
3. Valitaan tarkasteltava yhtiö
4. Listataan tarvittavat konsernisisäiset sopimukset ja varmistetaan, että ne ovat ajan tasalla ja laadittu kirjallisesti. Voi olla, että osa sopimusten ehdoista voidaan viimeistellä vasta projektin edetessä, kun vertailuarviointi on saatu valmiiksi
5. Dokumentaation laatiminen Verohallinnon Siirtohinnoittelun dokumentointi -muistion ehdottamassa järjestyksessä, josta suurimmat tehtävät erotetaan omiksi kohdiksi
  - a. Kuvaus etuyhteystoimista
  - b. Toimintoarviointi
  - c. Vertailuarviointi
  - d. Siirtohinnoittelumenetelmän valinta
6. Viimeinen katsaus

Koko prosessi kannattaa tehdä siirtohinnoitteludokumentaation avulla, koska dokumentaatiossa tulee huomioitua kaikki vaadittavat asiat, jolloin mitään oleellista ei jää puuttumaan, kuten luvussa 2.3. *Dokumentaatiovaatimukset* kävi ilmi. Ydintyöryhmä laatii projektisuunnitelman sekä aikataulun. Edellä kuvatun projektisuunnitelman mukaisesti, aluksi listataan konsernin sisäiset liiketoimet ja tarvittavat sopimukset, sekä valitaan tarkasteltava yhtiö tai yhtiöt. Tarkasteltavaksi yhtiöksi valitaan yleensä yhtiö, jonka osalta on ensimmäiseksi tullut painavia syitä laatia siirtohinnoitteludokumentaatio. Tämä voi johtua esimerkiksi veroviranomaisenpyynnöstä esittää selvityksiä, hinnoittelun muutoksista tai hinnoittelun monimutkaisuudesta. Dokumentaatio tulee laatia kaikista liiketoimen osapuolista, mutta suositeltavaa on laatia se aluksi yhden yhtiön osalta, jotta valmista materiaalia ja kokemuksia voitaisiin hyödyntää myöhemmin muiden yhtiöiden dokumentaatioiden laadinnassa, jolloin

säästetään resursseja. (Karjalainen & Raunio 2007, 49). Seuraavassa vaiheessa arvioidaan, minkä verran projektiin tarvitaan resursseja henkilöiden ja pääoman muodossa. Kun resurssit on päätetty, tehdään koko projektiryhmän kanssa yksityiskohtainen suunnitelma, josta selviää kunkin osallisen vastuualueet sekä aikataulu. Yrityksen kannattaa tutkia myös KHO:n päätöksiä, koska Sandelinin (2015) mukaan siirtohinnoittelua koskevaa oikeuskäytäntöä on vihdoin viime vuosina alkanut muodostua, jolloin sitä kautta voidaan löytää hyödyllistä informaatiota dokumentaation laatimisen tueksi.

### **3.4. Dokumentaation laatimisprosessi**

Siirtohinnoitteludokumentaation tulee noudattaa VML 14 §:ä. EU TPD:n siirtohinnoittelumalli on laajempi kuin Suomen pykälä, joten sitä noudattamalla voidaan varmistua myös siitä, että noudatetaan sekä VML 14 §:ä että OECD:n ohjeita ennen niiden päivitystä. Mikäli historia toistaa itseään, tulee Suomi päivittämään lakiinsa OECD:n ja G20-maiden päivitetty ohjeet kevennettynä, kuten vuoden 2010 ohjeiden osalta tehtiin (Kemell ym. 2007).

Yhtenä dokumentaatiovaatimuksena on konsernin sisäisiä liiketoimia koskevien sopimusten listaus sekä keskeisten sopimusehtojen kirjaaminen dokumentaatioon. Tästä syystä sopimukset on syytä laatia kirjallisena kaikista etuyhteydessä toimitetuista liiketoimista ja sopimusten keskeiset ehdot on tarkistettava, jotta ne vastaavat todellista tarkoitusta.. Mikäli määräaikaisen sopimuksen ehtoja muutetaan, on muutoksen syy osoitettava selvästi. Viimeaikaisissa verotarkastuksissa Suomessa ja muissa valtioissa verotarkastajat ovat kiinnittäneet huomiota mm. sopimusten päivittämättä jättämiseen ja sopimusten ennenaikaiseen irtisanomiseen. (Sandelin 2015.)

Osana suunnitteluprosessissa tulee pohtia tarkkaan, onko ennakkotiedon, APA:n tai molempien hakeminen kannattavaa yrityksen kannalta. Mitä monimutkaisemmasta liiketoimesta on kyse, sitä suositeltavampaa ennakkotiedon hakeminen on, koska se on yksi parhaista tavoista välttää siirtohinnoitteluoikaisulta (Sandelin 2015.) Toisaalta on muistettava, että ennakkotietoa on haettava ajoissa, jo ennen liiketoimen tapahtumista, ja KPMG:n (2015) mukaan ennakkotiedon saamisessa voi kestää kauan.

### **3.4.1. Kuvaus liiketoiminnasta, etuyhteyssuhteista ja niissä tehdyistä liiketoimista**

Dokumentaation alkuun laaditaan kuvaus liiketoiminnasta, missä esitetään kaikki liiketoimet, mutta keskitytään etuyhteydessä tehtyjen liiketoimien tarkempaan kuvaukseen. Tässä kohtaa kiinnitetään erityistä huomiota liiketoimintastrategian esittelyyn.

Kun tarkasteltava yhtiö on valittu, ja etuyhteysliiketoimet ovat tiedossa, voidaan esittää etuyhteyssuhteet ja laatia kuvaus etuyhteystoimista eli transaktioista, joita käydään sekä etuyhteydessä olevien että muiden yhtiöiden välillä. Hallituksen esitys (2006) on tehty VML 14 §:n 1 momentin taustaselvitykseksi, ja tämän mukaan kuvauksessa tulisi olla mukana ainakin transaktion tyyppi, arvo, laskutus, sopimusehdot ja suhde muihin etuyhteyssuhteissa tehtyihin liiketoimiin. Etuyhteyssuhteet voidaan esittää listan muodossa, transaktiot yhtiöittäin ja tyypeittäin taulukkomuodossa sekä sopimukset listattuna ja niiden keskeiset ehdot avattuna. Esimerkkinä suhteesta muihin etuyhteydessä tehtyihin liiketoimiin on esimerkiksi konsernipalveluiden edelleen veloittaminen, kustannustenjakojärjestelmät, puolivalmisteen myynti tai rahoitusjärjestelyt.

Konsernipalvelut tyypillisesti kerätään yhteen, esimerkiksi emoyhtiöön, joka kootusti edelleen veloittaa ne tytäryhtiöiltä. Toimenpide voi olla hyvin monimutkainen, joten se on hyvä selvittää dokumentaatioissa, jotta voidaan todistaa sen markkinaehtoisuus (Karjalainen & Raunio 2007, 51). Palveluveloitusten osalta on tehtävä myös tarkka selvitys siitä, mitä kukin veloittava toiminto tekee, ja mitä yhtiöitä ne todellisuudessa hyödyttävät (Helminen 2000, 205). Selvitys toimintojen sisällöstä esitetään toimintoarvioinnin yhteydessä. Projektiryhmän tulee miettiä tarkasti, minkä verran resursseja heillä on käytössä ja minkä verran niitä palveluiden kuvaamiseen käytetään. Muutoin voi olla vaarana, että resursseja käytetään suhteessa liian paljon kuvaamaan palveluita, joiden suhteellinen osuus konsernin sisäisistä veloituksista on joko pieni, tai hyvin tarkka kuvaus ei toisi lisäarvoa dokumentaation näkökulmasta. Selvityksen on kuitenkin oltava riittävän tarkka, jotta voidaan todistaa, mihin yhtiöön palvelut kuuluvat. Siirtohinnoitteluoikaisua koskevan VML 31 §:n lisäksi myös EVL 7 §:ssä veloitetaan veloittamaan kulut, jotka eivät koske yrityksen toimintaa, jos ne halutaan vähentää verotuksessa, koska toisen yhtiön kulut eivät ole verotuksessa vähennyskelpoisia (Karjalainen & Raunio 2007, 129).

Silloin kun kyseessä on kustannustenjakojärjestelmä, on sen osalta laadittava dokumentaatio joka tapauksessa yksityiskohtaisesti, mikä on aikaa vievää (Helminen 2000, 161). Kustannustenjakojärjestelyillä tarkoitetaan yleensä aineettoman omaisuuden järjestämistä,

mihin osapuolina olevat yhtiöt osallistuvat yhdessä, mutta joskus sillä tarkoitetaan myös palveluiden jakamista, vaikka paremmin kuvaava termi tällöin olisi palveluveloitukset (Karjalainen & Raunio 2007, 173–176).

Mitä monimutkaisemmasta etuyhteystoimesta on kyse, sitä haastavampaa tarvittavan tiedon kerääminen on. Tietoa voidaan kerätä muun muassa haastatteleamalla transaktioiden kanssa tekemisissä olevia henkilöitä (Karjalainen, Raunio 207, 51). Kun riittävä määrä tietoa on kerätty käyttäen järkevästi saatavilla olevia resursseja, on pohdittava mikä on riittävä tiedon määrä, mikä julkaistaan dokumentaatioissa. Konserniyhtiöillä voi olla myös sellaisia liiketoimia, joita toisistaan riippumattomat osapuolet eivät keskenään suorittaisi (Helminen 2000, 8). Tällöin on erityisen huolella pohdittava, mikä on riittävä, mutta ei liian laaja, dokumentaation taso. Dokumentaatio sinällään on vain yrityksen ja veroviranomaisen tietoon tulevaa informaatiota, eikä yrityksen näinollen tarvitse huomioida mahdollisuutta liikesalaisuuksien leviämiseen. Siitäkään huolimatta dokumentaatioissa ei ole tarkoituksenmukaista julkaista ylimäärästä tietoa. Lisäksi valtavan tietomäärän pureskelu sopivaan muotoon on aikaa vievää, ja toisaalta mitä yksityiskohtaisemmin asiat selvitetään, sitä todennäköisemmin dokumentaation päivittämisen yhteydessä huomataan päivitystarvetta transaktion osalta. On myös mahdollista, että dokumentaatio joutuu väärin käsiin, yrityksen oma henkilöstö vaihtuu ja näillä tavoin tieto voi levitä kilpailijoiden saataville, tai kadota yrityksestä poistuvan henkilön mukana.

### **3.4.2. Toimintoarviointi**

Aikaa toimintoarvioinnin laatimiseen tulee varata riittävästi, sillä tietojen kerääminen useista lähteistä on mitä todennäköisimmin aikaa vievää. Kun tietoja kerätään sekä olemassa olevasta materiaalista että haastatteluiden avulla, on niiden yhteensovittamisessakin omat haasteensa.

Kuten luvusta 2.3.2.4. *Toimintoarviointi* kävi ilmi, toimintoarviointia käsittelevässä osuudessa on tarkoituksena kartoittaa kyseessä olevien liiketoimien osapuolten liiketoimintaan liittyvät toiminnot, sitoutunut pääoma ja riskit. Hyvin laaditun toimintoarvioinnin avulla saadaan käsitys siitä, mitä palveluita kukin osapuoli voi tarjota tai tarvitsee. Tämä antaa osaltaan tietoa siitä, miten palvelut ovat jakaantuneet (Helminen 2000, 62). Kerättyjen tietojen perusteella liiketoimelle voidaan määritellä sopiva hintataso. Kartoitus sekä dokumentointi on syytä tehdä huolella erityisesti sen vuoksi, että konserniyhtiöiden organisaatio on usein toteutettu eri tavalla kuin sen juridinen rakenne (Karjalainen & Raunio 2007, 97). Sen vuoksi on tärkeää tuoda

dokumentaatiossa esille organisaatorakenne ja perustelut, mistä syystä rakenteeseen on päädytty. Kerättyjen tietojen olemassaolo mahdollistaa myös vertailuarvioinnin laatimisen, tai sen avulla saadaan tietoon, mikäli vertailuarviointia ei ole mahdollista suorittaa. Edellä mainittujen seikkojen vuoksi voidaan todeta, että toimintoarviointi on yksi dokumentaation tärkeimmistä osioista, joten se laadittava huolella. Toimintoarviointiin vaikuttavia tekijöitä, jotka tulee tunnistaa sekä määritellä on rutkasti. Toimintoarvioinnin laatiminen aloitetaan yleensä tutustumalla yhtiön toimintaan olemassa olevan materiaalin avulla, jonka jälkeen tehdään haastattelukierros eri toimintojen avainhenkilöille (Karjalainen & Raunio 2007, 53).

### **Toiminnot ja sitoutunut pääoma**

Tyypillisiä toimintoihin vaikuttavia tekijöitä Karjalaisen ja Raunion (2007, 53) mukaan ovat mm. transaktiot, riskit, toiminnot, varat, sopimusehdot, tulostiedot, organisaatio ja henkilökunta, liiketoimintasuunnitelmat, liiketoimintaprosessit, markkinat, tuotteet ja yksiköt. Lista ei ole tyhjentävä, mutta siitä saa hyvän käsityksen, kuinka paljon tietoa todella täytyy kerätä. Etenkin kun toimintoarviointi tulee laatia kaikista liiketoimen osapuolista. Toimintoja voivat olla esimerkiksi tutkimus ja tuotekehitys, raaka-aineiden ja tuotantovälineiden hankinta, tuotantosunnittelu, lopputuotteiden valmistus, laadun tarkkailu, myynti ja markkinointi, henkilöstöhallinto, IT-palvelut, hallintopalvelut ja laskentapalvelut. Toimintojen osalta niiden listaaminen ei anna riittävää kuvaa, vaan merkitys on selvítettävä, koska niillä voi olla merkittävä vaikutus markkinoihin. (Karjalainen & Raunio 2007, 56).

Mikäli yrityksellä on palveluveloituksia, eri toimintojen kuvausten merkitys korostuu (Helminen 2000, 183). Kuvauksista tulee käydä ilmi, mikä on kunkin toiminnon tehtävä, ja millä tavoin ne hyödyttävät muita konserniyhtiöitä. Esimerkiksi, mikä on lakiosaston funktio konsernissa ja mitä palveluita se tarjoaa muille etuyhteisyriyksille. Samanlaiset selvitykset tulee tehdä jokaisesta toiminnosta. Kuvaukset ovat todennäköisesti käytettävissä sellaisenaan vuodesta toiseen, mikäli muutoksia ei tapahdu. Kuvauksissa on hyvä kertoa myös, mikä on kunkin toiminnon jakoperuste ja -avainveloitusten perusteeksi.

Sitoutuneen pääoman kuvauksessa esitetään pääomat, jotka ovat sitoutuneet toimintoihin, jotka käydään etuyhteisyriyksen välillä.

### **Riskit**

Toimintojen lisäksi myös riskeillä on vaikutus tulonodotuksiin, mikä puolestaan vaikuttaa hintatasoon, joten myös ne tulee määritellä riittävällä tasolla. Riskejä voivat olla muun muassa markkinariski, varastoriski, luottotappioriski, takuuriski, tuotevastuuriski ja valuuttakurssiriski.

Kuten toimintojen osalta, myös riskien osalta listaamisen lisäksi tulisi selvittää niiden merkitys sekä jakaantuminen osapuolten kesken. Riskien merkityksen selvittäminenkään ei ole suoraviivaista, koska niihinkin vaikuttavat monet seikat kuten toimiala, markkinoiden erityispiirteet sekä maantieteellisesti että niiden kehitysvaiheen osalta sekä yhtiön tuotevalikoima. (Karjalainen & Raunio 2007, 58–61.)

Yksi tapa laatia riskianalyysi on, että aloitetaan jakamalla erityyppiset riskit omiin kategorioihinsa, minkä jälkeen ne listataan ja kuvataan niihin vaikuttavat seikat. Pääkategoriat voivat olla esimerkiksi markkinariski, tappioriski ja rahoitusriski (Kukkonen & Walden 2010, 182). Kukkonen ja Raunio (2007, 110) mukaan ainakin jälleenmyyjän kannalta riskien jakautumisella voi olla suurempi vaikutus odotettuun tulotasoon kuin toiminnoilla, jolloin ainakin tuolloin riskianalyysi on toimintoanalyysin keskeinen osa.

Riskien sijoittaminen eri maissa sijaitsevien etuyhteisyriyten kesken antaa mahdollisuuden siirtohinnoittelun suunnitteluun, jolloin yrityksellä on mahdollisuus vaikuttaa verotettavan tulonsa jakautumiseen eri valtioiden välillä ja sen seurauksena verotettavan tulon määrään. Esimerkiksi voidaan olla sijoittamatta riskisimpiä toimintoja suuren veroasteen valtioon, jolloin sinne jäisi vähemmän verotettavaa tuottoa rutiiniluontoisesta myyntityöstä. Toisaalta, verotettavan tulon optimoiminen ei ole aina syynä kun suunnitellaan myyntiyhtiöiden toimintaa. (Karjalainen & Raunio 2007, 110, 121, 123.)

### **Tavoite**

Toimintoarvioinnin tavoitteena on ymmärtää yrityksen liiketoimintaa sekä saada käsitys siitä, minkä tyyppisestä yrityksestä on kysymys (Karjalainen & Raunio 2007, 62). Sen avulla saadaan tietoon yhtiön toimintatavat ja riskit, jotka ovat keskeisessä asemassa siirtohinnoitteludokumentaation laatimisen ja markkinaehtoisen hinnan löytymisen osalta. Kuten edellä käsiteltyjen toimintojen ja riskien kohdilta kävi ilmi, on yrityskohtaista, kumpi nousee tärkeämmäksi osuudeksi dokumentaatioissa. Sopivan vertailukohteen löytymisenkään ei ole mahdollista ilman riittävää tietämystä yrityksen liiketoiminnasta. Markkinaehtoista hintaa ei voida löytää, mikäli sopivaa vertailukohdetta ei löydetä. Toimintoarvioinnin tuotoksena saattaa lisäksi syntyä tietoa, jota ei tarvita siirtohinnoitteluprojektin näkökulmasta, mutta mistä voi olla muuta hyötyä yritykselle (Karjalainen & Raunio 2007, 55).

### **3.4.3. Vertailuarviointi**

Vertailuarvioinnin tavoitteena on löytää sopivia vertailukohteita, joiden perusteella yritys voi todistaa, että kyseinen liiketoimi on hinnoiteltu markkinaehtoperiaatteen mukaisesti. Aluksi valitaan vertailtava osapuoli. Valintaa helpottaa huolella laadittu toimintoarviointi, koska vertailtavaksi osapuoleksi valitaan yleensä se osapuoli, jonka liiketoiminta ja riskit ovat yksinkertaisempia, jolloin vertailukelpoisia yrityksiä löytyy varmemmin. Mitä tarkemmalla tasolla toimintoarviointi on laadittu, sitä enemmän tietoa on käytettävissä vertailukohteiden etsimiseen. Suuri määrä yksityiskohtaista tietoa kasvattaa todennäköisyyttä vertailukohteiden löytymiselle, mikäli niitä ylipäättään on olemassa. Mikäli sopivia verrokkeja löytyy riittävästi, voidaan todeta liiketoimen hinnoittelun olevan markkinaehtoinen. Haasteena vertailuarviointia tehtäessä voi olla, ettei vertailukelpoisia liiketoimia löydy. Näin voi käydä, mikäli liiketoimi on sellainen, millä toisistaan riippumattomat yritykset eivät kävisi kauppaa keskenään, tai kyseessä on muulla tapaa erikoinen liiketoimi tai tuote. Vaikka vertailukelpoinen tuote löytyisikin, haasteeksi voi vielä muodostua vertailukelpoisen liiketoiminnan löytyminen. Vertailukelpoisuuden arvioinnissa tarkastellaan useita seikkoja kuten luvussa 2.3.2.5. *Vertailuarviointi* on todettu. Nämä seikat saattavat konserniyhtiöissä olla toteutettu tavalla, jolla riippumattomat yritykset eivät niitä toteuttaisi, mutta tavalla, joka on kuitenkin verotuksessa täysin hyväksyttävää. (Karjalainen & Raunio 2007, 46–48, 63–65.)

### **3.4.4. Siirtohinnoittelumenetelmän valinta**

Siirtohinnoittelumenetelmää valitessa on kuvaus etuyhteyssuhteista ja -toimista sekä toimintoarviointi jo laadittu ja niiden laatimisen seurauksena on saatu hyvä tietämys kyseessä olevan liiketoimen yksityiskohdista, kuten liiketoimen luonteesta, osapuolten toiminnoista ja riskeistä sekä sopimusehdoista (Karjalaine &, Raunio 2007, 47). Näiden pohjalta ja vertailuarvioinnin tulosten perusteella saadaan tietoon, käytetäänkö perinteisiä vai muita menetelmiä. Perinteiset menetelmät vaativat vertailtavan kohteen hinnoittelun tukemiseksi, mutta muita menetelmiä voidaan käyttää myös ilman vertailtavan kohteen löytymistä.

OECD:n vuonna 2010 päivitetystä ohjeista saa kuvan, että perinteisiä menetelmiä pitäisi suosia, mutta käytännössä lähes kaikissa maissa on kuitenkin jo hyväksytty myös muiden menetelmien soveltaminen. OECD:kin on vuoden 2010 päivitettyissä ohjeissa yhdistänyt kaikki menetelmät saman luvun alle, mikä osaltaan vahvistaa käsitystä voittopohjaisten menetelmien

hyväksyttävyydestä. Tämä johtunee pitkälti siitä, että riittävän yksityiskohtaisen vertailutiedon löytäminen on haastavaa tai mahdotonta julkisten tietokantojen tai muiden lähteiden avulla. Samasta syystä vertailuaineiston osalta voidaan olettaa, että tulosten mediaani edustaa sopivaa, keskimääräistä, tasoa joka suhteessa. (Karjalainen & Raunio 2007, 66, 92.)

BEPS-hankkeen myötä myös OECD:n vuoden 2010 ohjeita on päivitetty ja päivitettyissä ohjeissa menetelmiä ei enää arvoteta yhtä voimakkaasti kuin aikaisemmin. Perinteiset menetelmät ja muut menetelmät ovat nyt yhtä hyväksyttäviä.

### **Perinteiset menetelmät**

Markkinahintavertailumenetelmää voidaan tarkastella sekä ostajan että myyjän näkökulmasta. Sen avulla markkinaehtoisen hinnan määrittäminen on varmintaa, koska se vaatii vertailtavilta liiketoimilta suurta samankaltaisuutta. Tästä syystä se on kuitenkin vain harvoin käytettävissä, koska riittävän tiedon saaminen on harvinaista, minkä vuoksi ei saada riittävää todistusaineistoa varmistamaan samankaltaisuutta, tai ylipäätään riittävän samankaltaista vertailukohdetta ei löydy.

Jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä tarkastelevat hinnoittelua lähipiiritransaktioiden näkökulmasta. Edellä mainittu ostajan ja jälkimmäinen myyjän näkökulmasta. Jotta lähipiiritransaktion markkinaehtoisuus voidaan näyttää toteen, on voitava osoittaa, että transaktio on vertailukelpoinen vertailtavan riippumattoman osapuolen kanssa tehdyn liiketoimen kanssa. Näiden kahden menetelmän osalta ei edellytetä tuotekohtaista vertailukelpoisuutta, vaan toimintojen ja ulkoisten olosuhteiden samankaltaisuutta. Mikäli liiketoimen markkinaehtoisuus on todistettu näiden menetelmien avulla, voidaan katsoa, että se on markkinaehtoinen myös toisen osapuolen näkökulmasta. (Karjalainen & Raunio 2007, 89–91.) Vaadittujen vertailtavien tietojen löytäminen on yleensä vaikeaa, koska vaaditut tiedot käyttökatteen ja liikevoiton osalta ovat usein arkaluontoista, eikä niitä sen vuoksi julkisteta. Tämän seurauksena jälleenmyyntihintamenetelmän ja kustannusvoittolisämenetelmän käyttö voi olla mahdotonta (Kukkonen & Walden 2010, 195–200).

Konserninsisäisten palveluiden hinnoittelussa käytetään usein markkinahintavertailumenetelmää tai kustannusvoittolisämenetelmää. Käytännössä markkinahintavertailumenetelmää voidaan käyttää vain, mikäli palvelua tarjotaan myös toisistaan riippumattomille yrityksille. Yleensä konserninsisäiset palvelut ovat sellaisia, että jos konserni ei niitä tarjoaisi, ne tehtäisiin itse, jolloin vertailtavaa hintaa tuskin löytyisi. Tällöin niiden hinnoittelussa on käytettävä kustannusvoittolisämenetelmää. Kustannuspohjalle tulisi



löytää sopiva verrokki, jotta voidaan määritellä markkinaehtoinen voittomarginaali. (Karjalainen & Raunio 2007, 139–140.)

### **Muut menetelmät**

Mikäli yritys ei löytänyt sopivia vertailukohteita sisäisten tekijöiden, kuten tuotteiden ja toimintojen osalta, valitsee se siirtohinnoittelumenetelmäksi muun menetelmän eli voittopohjaisen menetelmän, joita ovat liiketoimintanettomarginaalimenetelmä (TNMM) ja voitonjakamismenetelmä, tai menetelmän, jota ei ole listattu OECD:n ohjeissa. TNMM vaatii vertailukelpoisuuden osalta ulkoisia samankaltaisuuksia esimerkiksi riskiprofiilin osalta, ja sisäisten tekijöiden osalta muita kuin tuotteisiin ja toimintoihin liittyviä tekijöitä. Voitonjakamismenetelmää voi periaatteessa käyttää ilman vertailukohteen löytymistään, kunhan voiton jakoperuste on perusteltavissa. Sekä TNMM että voitonjakamismenetelmä tarkastelevat lähipiirtransaktioita - TNMM ostajan näkökulmasta ja voitonjakamismenetelmä sekä ostajan että myyjän näkökulmasta. Tämä onkin voitonjakamismenetelmän vahvuus, koska sitä käytettäessä kummankin osapuolen hinnoittelu on tarkasteltu, ja näinollen hinnoittelu on varmimmin kohtuullinen kummankin osapuolen kannalta, mikä voi jäädä toteutumatta muita menetelmiä käytettäessä. Huonona puolena voitonjakamismenetelmässä on se, että toimintoarviointi, taloudellinen analyysi ja jopa vertailuanalyysi on tehtävä kahteen kertaan. Valittaessa voittopohjainen tai muu kuin perinteinen menetelmä valinta tulee perustella erityisen huolellisesti ja yrityksen tulee päätöksensä tueksi näyttää, millä tavoin se päätyi siihen tulokseen, ettei sopivia vertailukohteita löytynyt. Valittaessa voittopohjainen tai muu menetelmä on lisäksi otettava huomioon, miten toisistaan riippumattomat yritykset olisivat menelleet. Voittopohjaisen menetelmän osalta on epätodennäköistä, että toisistaan riippumattomat yritykset pohjustaisivat hinnoittelunsa toisen yrityksen sovittuun tai määrättyyn voittoon. (Karjalainen & Raunio 2007, 66, 90–92.)

### **3.4.5. Muita huomioitavia asioita**

Projektiryhmän henkilövalinnassa olisi hyvä miettiä heidän positionsa lisäksi, miten heidän palkitsemisensa on yhteydessä siirtohinnoitteluun ja tarvittaessa muokata sitä sellaiseksi, että se kannustaa läpiviemään projektin koko yrityksen kannattavuutta ajatellen (Tippett & Wright 2010).

Siirtohinnoitteluasioita mietittäessä, sekä alussa että ajan kuluessa, voi eteen tulla odottamattomia, poikkeuksellisia tai muutoin monimutkaisia seikkoja, jotka on otettava huomioon. Perustetun tytäryhtiön kannattavuuden osalta voi käydäkin siten, ettei se nousekaan kannattavaksi odotetussa ajassa, tai se jää kokonaan tappiolliseksi. Tästä huolimatta siitä voi olla hyötyä koko konsernia ajatellen, joten se kannattaa pitää toiminnassa näiden kokonaishyötyjen vuoksi. Tällöin tulee mietittäväksi, tarjoaako se palveluita, joista tulisikin laskuttaa emoyhtiötä (Karjalainen & Raunio 2007, 131).

Palveluveloituksia suunniteltaessa on huomioitava muutamia tärkeitä seikkoja, jotta varmistutaan hinnoittelun markkinaehtoisuudesta. Ensinnäkin on erotettava osakaskustannukset veloittavista palvelukustannuksista, koska kaikki omistajuuteen liittyvät kulut ovat puhtaasti emoyhtiön kuluja, joita ei voida veloittaa tytäryrityksiltä. Niitä ovat esimerkiksi emoyhtiön yhtiökokouskustannukset, osakkeiden kulut, konsernin konsolidoinnista aiheutuvat kulut tai emoyhtiön yrityshankintojen rahoitukseen hankkimiseen liittyvät kulut. Tämän jälkeen on eroteltava kaikkia yhtiöitä hyödyttävät palvelut sekä erikseen vain yhtä tai muutamaa yhtiötä hyödyttävät palvelut omiksi alueikseen. Oli hyöty mitä yhtiötä kohtaan tahansa, on sen osalta oltava riittävästi näyttöä, että palvelu on välittömästi edistänyt laskutettavan yrityksen liiketoimea, eikä se ole vain satunnaisesti tapahtunut. Dokumentaation tarkkuus on tämän todistamisessa erittäin tärkeää. Kuitenkaan dokumentaation laatimisen ei tulisi aiheuttaa kohtuutonta taakkaa, kuten tässäkin tutkielmassa on monesti todettu. Sen vuoksi yleiset kulut voidaan jakaa niitä käyttävien yritysten kesken käyttäen siihen sopiva jakoavainta, joka voi olla esimerkiksi liikevaihdon tai työntekijämäärän suhteessa. Tällöinkin on varmistuttava, että yritykset, joilta veloituksia tehdään, ovat tosiasiallisesti hyötäneet palvelusta. Pelkkä palvelun saatavilla olo ei yleensä ole riittävä peruste jatkuvaan laskutukseen. Lisäksi palvelulaskuun on lisättävä voittomarginaali, koska palvelun tarkoitushan on tuottaa vastaanottajalle lisäarvoa. (Karjalainen & Raunio 2007, 132, 138, 140–141.)

Kuten luvussa 2.5.1. *Aineettomien oikeuksien markkinaehtoinen hinnoittelu* kävi ilmi, on aineettomien oikeuksien osalta sopivan vertailukohteen löytyminen haastavaa ja niitä hinnoiteltaessa on tärkeää tunnistaa ja huomioida kaikki relevantit asiat. Karjalaisen ja Raunion (2007, 162) mukaan on oleellista selvittää, mitä aineettomat oikeudet ovat ja mitä aineettomia oikeuksia on siirretty etuyhteydessä oleville yrityksille. Kuten luvun 2.5.1. listalta käy ilmi, aineeton omaisuus on sellaista, mikä voi olla monella yhtiöllä käytössä samanaikaisesti, eikä yhtäaikainen käyttö vähennä sen arvoa. Koska toimintoanalyysissä kuvataan ja selvitetään aineeton omaisuus, on tämä osio erityisesti käytävä huolella läpi, koska hallituksen esityksen

mukaan (HE 2006) aineeton omaisuus on yleensä yrityksen keskeisin omaisuus. Myös aineettomien oikeuksien monimutkaisuuden vuoksi ne on syytä dokumentoida riittävän yksityiskohtaisella tasolla veroviranomaisia varten, ja niistä on syytä tehdä tarkat sopimukset konserniyhtiöiden välillä, jotta ajan kuluessa tieto ei katoa (Karjalainen & Raunio 2007, 173).

### **3.5. Seuranta ja päivittäminen**

Projektiryhmän työ päättyy siihen kun dokumentaatio on valmis ja markkinaehtoinen hinta on löydetty. Työryhmästä valitaan kuitenkin vähintään yksi henkilö jatkamaan työtä dokumentaation parissa, koska se on laadittava jokaiselle verovuodelle erikseen. Henkilö voi olla vaikkapa vero-osaston työntekijä tai pienemmän organisaation kyseessä ollessa talousjohtaja. Käytännössä vuosittainen dokumentaation laatiminen tarkoittaa sitä, että käytetään pohjana edellisen vuoden dokumentaatiota. Sen luvut päivitetään ja lisäksi tarkistetaan, että mahdolliset uudet asiat on lisätty dokumentaatioon sekä muut muutokset on päivitetty. On tarkistettava myös, että dokumentaatiossa listattujen konsernin sisäisten sopimustensisältö on ajan tasalla. Tarvittaessa myös ne päivitetään ja lopetetaan sopimukset, jotka eivät ole enää voimassa.

Markkinaehtoperiaatteen seuraaminen edellyttää myös verrokkihintojen seuraamista. Verrokkihaku pitäisi päivittää määräjoin, sopiva väli voisi olla esimerkiksi 3 vuotta. Päivityksessä tulee huomioida mahdolliset hakukriteerien muuttumiset, kuten markkina-alueen ja oman liiketoiminnan muutokset. Kun verrokkihaku on päivitetty ja tehty, nähdään onko hinnoittelu edelleen markkinaehtoista, vai tuleeko sitä muuttaa muuttuneiden olosuhteiden vuoksi. (Sandelin 2015.)

Aikaisemmin markkinaehtoiseksi todettu hinnoittelu on voinut muuttua markkinaehtoperiaatteen vastaiseksi esimerkiksi markkina-alueessa tai yrityksessä tapahtuneiden muutosten vuoksi (Sandelin 2015). Sandelin (2015) jatkaa, että yleensä syynä ovat muutokset yrityksen liiketoimintamallissa, mihin on voinut johtaa esimerkiksi taloudelliset vaikeudet tai yrityskauppa. On myös mahdollista, että yritys halu optimoida riskejä ja muuttaa sen vuoksi myyntiyhtiöiden toimintaa vähäriskisempään suuntaan esimerkiksi siirtymällä jälleenmyyntimallista agenttimalliin (Karjalainen & Raunio 2007, 126). Jos liiketoimintamalli muuttuu, tarkoittaa se siirtohinnoittelun näkökulmasta sitä, että myös kate siirtyy yritykseltä toiselle, koska siihen liittyvät toiminnot, riskit ja omaisuuserät siirtyvät (Sandelin 2015).

### 3.6. Siirtohinnoittelutarkastus

Mikäli yritykselle tehdään siirtohinnoittelutarkastus, josta löytyy kuvaus luvusta 4.1. *Siirtohinnoittelutarkastusprosessi*, tulee sen varautua siihen, että tarkastusprosessi on pitkäkestoinen. Esimerkiksi Yhdysvalloissa on tehty eräälle lääketehaalle tarkastus koskien vuosien 1989 – 1996 markkinointikustannusten tasoa, tarkastus kesti 17 vuotta ja lääketehaalle määrättiin 3,4 miljardin dollarin sakot (Sikka & Willmott 2010). Tarkastajat harvoin muuttavat mieltään kesken tarkastusprosessin (Sandelin 2015), joten yrityksen henkilöiden tulee olla alusta lähtien tarkkana sen osalta, kuinka asiat esitetään. Vaarana voi muutoin olla, että he antavat tarkastajille tarkoituksetta väärän kuvan, jonka seurauksena tarkastajan näkökulma vääristyy ja näinollen heidän näkemyksensä liiketoiminnasta on eri kuin yrityksen. Mikäli tarkastajien tulkitsema kuva poikkeaa olennaisesti yrityksen tulkinnasta negatiiviseen suuntaan, voidaan yritykselle määrätä siirtohinnoitteluoikaisu. Veroviranomaisen ei käytännössä tarvitse esittää perusteita tai todistusta väitteelleen, mikä on harmillista yrityksen näkökulmasta (Sandelin, 2012). Siirtohinnoitteluoikaisusta voidaan valittaa kuten luvun 2.5.4. *Siirtohinnoitteluoikaisu* alaluvuista käy ilmi. Siirtohinnoitteluoikaisulta välttyäkseen yritys voi laatia siirtohinnoitteludokumentaationsa hyvinkin yksityiskohtaisella tasolla, jolloin väärinkäsityksiä ei niin suurella todennäköisyydellä tapahdu. Tällöin ollaan kuitenkin tilanteessa, jossa on vaarana, että tietoa ei pystytä säilyttämään salaisena, kuten aiemmin tässä tutkielmassa on pohdittu. Tämä voi johtaa mahdollisten liikesalaisuuksien leviämiseen. (Helminen 2000, 168, 183.) Lisäksi hyvin yksityiskohtainen dokumentointi kuluttaa paljon resursseja, jotka ovat tällöin poissa yrityksen muusta toiminnasta.

Tarkastajat soveltavat OECD:n siirtohinnoitteluoikeuksia yleensä sanatakkasti, mikä on myös tärkeää ottaa huomioon. Hyvä asia on, että tarkastajien tieto-taito on kasvanut koska veroviranomaiset ovat panostaneet siirtohinnoitteluosaamiseen. Tästä kerrotaan enemmän luvussa 4.2. *Siirtohinnoittelua koskevien toimintojen vakinaistaminen*. Lisäksi veronkorotukset voivat olla varsin kohtuulliset. Yleensä verovelvollisella on raskas tiedonantovelvollisuus ja tarkastajien antamat kysymyspatteristot ovat laajoja. Yrityksen on varauduttava käyttämään riittävästi aikaa ja resursseja toimittakseen vaaditun materiaalin riittävän yksityiskohtaisella tasolla. Henkilökohtaiset tapaamiset verottajan edustajien kanssa ovat kuitenkin mahdollisia, mikä voi helpottaa jos verovelvollisella tulee eteen vaikeita kysymyksiä osana siirtohinnoittelutarkastusta.

Erityisesti hallintopalvelumaksut ja niin sanonut management feet ovat usein tarkastuksen kohteena (Karjalainen & Raunio 2007, 145). Kuten tässä tutkimuksessa on jo monesti todettu, yrityksen on kuvattava palveluveloitusten luonne riittävän yksityiskohtaisella tasolla. Tämä tarkoittaa, että yrityksen on kuvattava sekä palveluiden sisältö että, minkälaista todellista hyötyä vastaanottavat yritykset niistä saavat. Vastaanottavien valtioiden veroviranomaiset ovat hyvin kiinnostuneita siitä, että veloitukset tuovat lisäarvoa, eivätkä ole vain konsernissa omaksuttujen käytäntöjen siirtämistä. Laskuttavan valtion veroviranomaiset puolestaan ovat tarkkoja siitä, että kaikki palvelut on varmasti laskutettu (Karjalainen & Raunio 2007, 145).

## **4. Yhteenveto**

Kansainvälisten konsernien keskinäisten liiketoimien hinnoittelussa tulee noudattaa markkinaehtoperiaatetta. Tällä tarkoitetaan sitä, että etuyhteydessä tehtyjen liiketoimien hinnoittelun on oltava samalla tasolla kuin toistaan riippumattomien yritysten välinen hinnoittelu olisi ollut (Karjalainen & Raunio 2007, 46). OECD on luonut monikansallisille yrityksille jatkuvatyöntekijäsiirtohinnoitteluohjeet, jotka on suunnattu sekä yrityksille että veroviranomaisille (KPMG 2010, 23). Ohjeista löytyy muun muassa markkinaehtoperiaatteen määrittely, siirtohinnoittelumenetelmien kuvaukset, siirtohinnoitteludokumentaation ohjeistus sekä ohjeita APA- ja MAP-menettelyihin (OECD 2010). Suomessa siirtohinnoitteluun liittyvät lait astuivat voimaan vuoden 2007 alusta (Kemell ym. 2007). VML 31 § sisältää siirtohinnoitteluohjeisiin liittyvät säädökset sekä markkinaehtoperiaatteen määrittely, ja VML 14 § sisältää siirtohinnoitteludokumentaatioon liittyvät säädökset.

### **4.1. Havaintoja yrityksen osalta**

Siirtohinnoitteludokumentaation laatiminen ja siirtohinnoittelumallin rakentaminen vaikuttaa suuritoiselta projektilta, koska tietoa vaaditaan paljon. Säädökset asettavat yrityksille paljon velvoitteita tiedon tuottamisen suhteen. Tämän tiedon tuottaminen aiheuttaa yrityksille merkittäviä kustannuksia käytettyjen työtuntien ja mahdollisten ulkoisten palvelujen muodossa. Mikäli yrityksen kohdalle osuu siirtohinnoittelutarkastus, kuluttaa myös se yrityksen resursseja. Todistelusta huolimatta voi käydä siten, että verotarkastaja tulkitsee hinnoittelun eri tavoin ja määrää siirtohinnoitteluohjeisiin. Oikaisun vuoksi yritykselle määrätään jälkiverot, jotka voivat

olla merkittävän suuret. Yrityksen kannattaa tietenkin tehdä muutoksenhaku, mutta myös sen kustannukset jäävät yrityksen kuluksi. Mikäli vuosien päästä veroviranomaisten tulkinta katsotaan perättömäksi hallinto-oikeuden tai KHO:n toimesta, yritykselle palautetaan liikaa maksetut verot, mutta rahoituskustannukset jäävät siitä huolimatta yrityksen kuluksi. (Sandelin 2012.)

Yritys voi hakea siirtohinnoittelumallilleen ennakkotietoa tai APA:a veroviranomaiselta. Ennakkotieto tai APA tulee hakea hyvissä ajoin ennen sen verovuoden päättymistä, jonka aikana liiketoimi tapahtuu, koska käsittelyajat ovat yleensä pitkät (KPMG 2015). Hyväksytty päätös takaa kuitenkin hinnoittelumallin oikeellisuuden, joten sen avulla yritys varmistuu siitä, ettei sille voi tulla jälkiveroja maksettavaksi (Verohallinto 2013b). Päätös on käytännössä voimassa niin kauan kuin olosuhteet pysyvät ennallaan (Karjalainen & Raunio 2007, 220).

Sandelinin (2012) mukaan on odotettavissa, että monissa tapauksissa siirtohinnoittelu-oikaisu tullaan poistamaan muutaman vuoden kuluessa. Näin onkin käynyt ainakin Nokian Renkaat Oyj:n tapauksen osalta, jossa tarkastettiin verovuosia 2007–2010. Jälkiveroja, sisältäen veronkorotukset sekä korot, oli määrätty 100,3 miljoonaa euroja. Nokian Renkaan jätti oikaisuvaatimuksen KOVE:n oikaisulautakuntaan helmikuussa 2014 ja Hallinto-oikeus päätti asian yhtiön eduksi joulukuussa 2014 (Tähtinen 2015). Myös Fortumilla on meneillään valitus jälkiverojen osalta, joiden suuruus on yhteensä 136 miljoonaa euroa ja ne koskevat verovuosia 2007–2011. Valitukseen odotetaan päätöstä vuoden 2016 kesällä (Virta 2015). Näiden kahden esimerkin osalta voidaan hämmästellä sitä, kuinka vankalla tasolla veroviranomainen on alun perin esittänyt perustelunsa sille, ettei hinnoittelu ole noudattanut markkinaehtoperiaatetta.

Jos yritykselle on tehty siirtohinnoittelu-oikaisu ja myös vastapuolen maassa on tehty vastaoikaisu, tarkoittaa tämä sitä, että valtiot ovat päässeet joko täysin tai osittain samoihin johtopäätöksiin hinnoittelun markkinaehtoisuudesta. Siitä huolimatta yritykselle voi aiheutua suuret rahamääräiset menoerät prosessista, minkä lisäksi työntekijöiden työaika on myös sitoutunut huomattavasti prosessiin. Lopputulos on konserninäkökulmasta vielä huonompi jos vastaoikaisua ei ole tehty 100-prosenttisella tasolla, vaan esimerkiksi 70 %:n tasolla, koska yleensä kysymyksessä ovat määrältään todella suuret summat. Tällöin puutteellisen vastaoikaisun osuus jäisi yritykselle kuluksi.

## 4.2. Havaintoja Verohallinnon osalta

Viime vuodet ovat vaatineet Suomen veroviranomaista päivittämään prosessejaan ja työtapojaan siirtohinnoittelun tiimoilta. Verohallinto toteutti päivityksen kolmessa osassa, joista viimeinen, eli siirtohinnoitteluyksikön vakinaistaminen, on toteutettu vuoden 2015 alusta. Verohallinnon pyrkimys laajentaa yhteistyötä verovelvollisten kanssa on päässyt hyvään alkuun ja tämä on ehdottomasti oikea suunta. Käytännössä on mielenkiintoista nähdä, kuinka yhteistyön lisääntyminen tulee käytännössä toteutumaan.

Veroviranomaisen toiveena olisi, että verovelvollinen olisi suoraan yhteydessä heihin ilman ulkopuolisen asiantuntijan apua. Haasteeksi voi muodostua verovelvollisen osaamisen puute. Siirtohinnoitteluasioiden vahva osaaminen varmistaa, että keskustelu voidaan käydä tasavertaisesti. Muutoin voi käydä siten, että verovelvollisella ei ole mahdollisuutta käydä tasavertaista keskustelua veroviranomaisen kanssa. Verovelvollisen osaamisen puute korostaisi lisäksi veroviranomaisen osaamista ja halua sekä resursseja varmistaa veroviranomaisen oikeudenmukainen kohtelu. Tähän haasteensa tuo erityisesti verovelvollisten moninaiset liiketoimintamallit, tuotteet ja markkina-alueet. Voidaanko odottaa, että veroviranomaisella voi olla riittävän laaja tietotaito ja resurssit palvellakseen tasapuolisesti kaikkia verovelvollisia? Verovelvollisella voi lisäksi olla huoli siitä, että veroviranomainen hyödyntäisi heidän ennakkoon esittämiä kysymyksiään myöhemmin heitä vastaan verotarkastuksessa. Tämä voi osaltaan vähentää verovelvollisten spontaaneja yhteydenottoja veroviranomaiseen. Sinänsä yhteistyön lisääminen on tärkeä asia, koska täydellisenä pakettina se nopeuttaisi verovelvollisen selitystyötä, tai ainakin vähentäisi kustannuksia kun ei tarvitsisi käyttää oman henkilökunnan resursseja tai ostaa ulkopuolista konsultointiapua. Toteutus paketin osalta vaatii kuitenkin vielä paljon kehitystyötä. Vähintään Verohallinnolla pitäisi olla rutkasti henkilökuntaa tätä varten, koska muutoin kysymyksiin ei pystytä vastaamaan kohtuullisessa ajassa. Kysymyksiin tulisi pystyä antamaan laadukkaat vastaukset kohtuullisessa ajassa, jotta toiminta olisi hyödyllistä kummankin osapuolen kannalta. Laadukas vastaus huomioi verosäädösten noudattamisen lisäksi verovelvollisen liiketoiminnan ominaispiirteiden vaikutukset. Se lienee suurin haaste veroviranomaisen näkökulmasta moninaisten liiketoimintamallien viidakossa.

Siirtohinnoittelutarkastukseen otettavat yritykset valikoituvat pääsääntöisesti veroilmoituksen lomakkeen 78 läpikäyntien tuloksena. KPMG:n (2015a) asiakastilaisuudessa kävi ilmi, että ilmeisesti verottaja seuraa myös pörssitiedotteita sekä uutisointia. Voisi ajatella, että kriteerinä olisi myös yrityksen muita ominaisuuksia, esimerkiksi jos yritys näyttää suuria myyntejä, mutta

ei juurikaan voittoa. Ehkä näin onkin, mutta verottaja ei ole julkistanut valintatapojaan. Valintojen tuloksena on siirtohinnoittelutarkastus joillekin yrityksille. Tarkastuksessa selvitetään, onko kyseessä keinotekoinen järjestely tai jokin muu merkittävä virhe hinnoittelussa, jonka perusteella voidaan määrätä veronkorotus ja asettaa lisäverot maksuun.

Siirtohinnoittelutarkastusten osalta on varsin erikoista, mikäli käytäntönä tosiaan on, etteivät tarkastajat välttämättä pyydä verovelvollisen laatimaa siirtohinnoitteludokumentaatiota heti tarkastuksen aloituksessa luettavakseen. Dokumentaatio tulee laatia ohjeiden mukaisesti, joten sen pitäisi sisältää hyvinkin tarkat kuvaukset yrityksen liiketoiminnasta, etuyhteysuhteista ja sisäisistä veloituksista. On ymmärrettävää, että tarkastajat haluavat myös itse luoda näkemyksensä yrityksestä. Heidän on varmistuttava siitä, että liiketoimen hinnoittelu on oikealla tasolla ja liiketoimi on tosiasiallisesti se mitä on dokumentaatiossa kerrottu. On kuitenkin omituista, että he eivät ottaisi käyttöönsä alusta lähtien myös osin heitä varten luotuja aineistoja. Todennäköisyys, että tarkastajat tuntevat yrityksen toimialan ja tuotteet on pieni, joten väärinymmärrysten todennäköisyys kasvaa sitä suuremmaksi, mitä vähemmän he tutkivat yrityksen laatimia kuvauksia tuotteistaan ja toimialastaan.

Kuten Virta (2015) kirjoittaa artikkelissaan, on erikoista, että KHO:n merkittävän verovelvollisen hyväksy tehdyn päätöksen jälkeen Konserniverokeskus jatkaa edelleen siirtohinnoittelutarkastusten tekemistä keskittyen suuryrityksiin. Ainakin lehtikirjoitusten perusteella saa kuvan, että suuryrityksiä suorastaan vainotaan. Toisaalta, koska siirtohinnoitteluokaisuja ei yleensä tehdä ellei kyseessä ole merkittävä virhe, tarkastuksen kohteeksi valikoituu väistämättä myös suuryrityksiä, joiden oikaisut olisivat myös euroissa merkittäviä. Olisi suorastaan resurssien tuhlausta tarkastaa pieniä yrityksiä, joiden liiketoiminta on suoraviivaista. Todennäköisyys virheeseen on pienempi ja virheen merkityksellisyys jäisi ehkä niin pieneksi, ettei oikaisua vaadittaisi.

Verotuksen ennustettavuus on heikentynyt Virran (2015) artikkelin mukaan sekä Suomessa että Ruotsissa viime vuosina, koska veroviranomaisten tulkinnat ovat muuttuneet ja valitusprosessit ovat pitkäaikaisia. Tähän uudistuneet BEPS:n tulkinnat ja ohjeet toivottavasti tuovat helpotusta sekä yrityksien että veroviranomaisten näkökulmista.



## 5. Johtopäätökset

Siirtohinnoittelu on ollut ajankohtainen aihe kansainvälisellä tasolla jo muutaman vuosikymmenen ajan. Aihe näyttää pysyvän fokuksessa niin kansainvälisellä kuin kansallisellakin tasolla myös tulevaisuudessa. Siinä määrin tärkeänä asiana pidetään verojen ohjautumista niihin valtioihin, joihin ne tosiasiallisesti kuuluvat. Suomessa muutosta on tapahtunut viimeisen vuosikymmenen aikana erityisen paljon, koska ennen vuotta 2007 Suomella ei ollut siirtohinnoittelua koskevaa lainsäädäntöä. Lainsäädännön seurauksena suomalaisten yritysten työmäärä siirtohinnoitteluun liittyvän dokumentaation ja markkinaehtoisien hinnan määrittelyn osalta on kasvanut suunnattomasti, koska aiemmin sitä ei ollut tarvinnut tehdä. Työmäärä tulee jatkossakin kasvamaan BEPS-hankkeen myötä päivitettyjen dokumentaatiovaatimusten osalta (OECD/G20 2015). Tämä työmäärän kasvun kohdistuminen viime vuosille ja tulevaisuuteen toimi motivaationa tämän tutkimuksen laatimiselle.

Tämän tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, minkä laajuisena siirtohinnoitteludokumentaatio nousee esille normeissa ja OECD:n ohjeissa sekä minkälaisena veroseuraamusten ennustettavuus näyttäytyy normeissa ja OECD:n ohjeissa. Lähtökohdaksi valittiin siirtohinnoitteludokumentaatian riittävän laajuuden selvittäminen.

Projektiryhmän koko oli yksi niistä huomioon otettavista asioista, jotka nousivat esille tutkimuksessa. Henkilöitä on oltava riittävä määrä eri osastoilta, jotta on mahdollista varmistua siitä, että dokumentaatio ja hinnoittelu perustuvat mahdollisimman täydelliseen tietoon (KPMG 2012, 106). Tällöin varmistutaan lisäksi siitä, että dokumentaatio tehdään varmasti yrityksen näkökulmasta, eikä yksittäisen työntekijän näkökulmasta täyttämään hänen toiveitaan ja tarpeitaan. Toiveilla ja tarpeilla tarkoitetaan tässä esimerkiksi yksittäisen työntekijän palkitsemista. Esimerkiksi jos henkilölle on asetettu tavoite laatia dokumentaatio ennalta määritellyn ajanjakson puitteissa, on mahdollista, että sen sisältö kärsii jos aikamääräinen tavoite yritetään saavuttaa laadun kustannuksella. Toisaalta on myös huomioitava, ettei ole tarpeen käyttää dokumentaation laatimiseen ylenpalttisesti resursseja, jotta yrityksen kokonaisajankäyttö olisi mahdollisimman tehokasta. Tällöin on myös pienempi todennäköisyys sille, että salainen tieto leviää ulkopuolisille tai häviää lähtevän työntekijän mukana. Jälkimmäinen sen vuoksi, että pienemmällä ryhmällä käydään todennäköisesti eri osastojen kanssa kunkin aihealueen sisältä koko joukolla läpi ja tietotaito jakaantuu osapuolten kesken. Dokumentaation laatiminen voi lisäksi tuoda yritykselle laajempaa ymmärrystä omasta

liiketoiminnasta ja sitä kautta parantaa yrityksen prosessien toimivuutta ja kannattavuutta (Karjalainen & Raunio 2007, 55).

## **5.1. Tutkimustulokset**

Siirtohinnoitteludokumentaation laatiminen on sekä asiantuntevuutta vaativa että aikaa vievä projekti. Projektille olisi hyvä perustaa työryhmä, joka varmistaa sen loppuun saattamisen. Dokumentaatiota on mahdollista työstää loputtomasti, joten on tärkeää asettaa selkeät tavoitteet sen sisällöstä sekä laajuudesta. Näissä tavoitteissa on myös pysyttävä, jottei resursseja kulu tarpeettomasti. Koska dokumentaation laatiminen vaatii paljon aikaa ja tietoa on kerättävä monista eri lähteistä, on suositeltavaa työstää dokumentaatiota jo verovuoden aikana. Tämä siitä huolimatta, että velvollisuus dokumentaation esittämiseen on aikaisintaan kuuden kuukauden kuluttua tilikauden päättymisestä ja 60 päivää veroviranomaisen pyynnöstä. Ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttäminen apuna dokumentaation laatimisessa voi olla hyödyllistä. Heidän avulla voidaan pienentää riskiä siitä, että dokumentaatio sisältäisi virheitä tai puutteita, mikäli yritykseltä itseltään ei löydy riittävän laajaa osaamista. Yritysten olisi hyvä pystyä arvioimaan, mikä on dokumentaation riittävä minimitaso, jolla markkinaehtoinen hinnoittelu pystytään todistamaan vielä vuosienkin päästä. Minimitasolle pyrittäisiin sen vuoksi, että yrityksen resursseja sitoutuisi projektiin mahdollisimman vähän, jotta projektia ei suoritettaisi liiketoiminnan kehityksen ja ylläpidon kustannuksella. Toisaalta mitä tarkemmalla tasolla dokumentaatio on laadittu, sitä varmemmin yritys voi luottaa verotuksen ennustettavuuteen. Dokumentaation laajuuden määrittäminen on siis tasapainoilua resurssien käytön ja verotuksen ennustettavuuden välillä. Dokumentaation oikean laajuuden löytäminen on haastavaa, koska veroviranomaisella ei näyttäisi olevan selvää linjausta sen osalta, mikä on riittävä dokumentaation taso. Tai mikäli tällainen linjaus on olemassa, sitä ei ainakaan ole julkisesti saatavilla. Näyttäisikin siltä, että ainoa varma tapa välttyä veron oikaisulta on hakea ennakkotietopäätös tai APA. Kuten liiketoiminnassa yleensäkin, myös näiden osalta on pyrittävä laskemaan, mikä on vaihtoehtoiskustannus kullekin aikaa ja resursseja vaativalle toimenpiteelle. Mikäli kyseessä ei ole taloudellisesti kovin merkittävä liiketoimi, ei ennakkotietopäätöksen tai APA:n hakeminen ole välttämättä perusteltua.

**Vastaus tutkimuskysymykseen 1: ”Minkä laajuisena siirtohinnoitteludokumentaatio nousee esille Suomen normeissa ja OECD:n ohjeissa?”**

Siirtohinnoitteludokumentaatiolta vaadittavan laajuuden osalta ei löytynyt selkeää ohjeistusta. Selkeänä vaatimuksena on ainoastaan, että dokumentaatio täyttää lain kohdat. Lain vaatimusten täyttämässä apuna voidaan käyttää OECD:n ohjeita ja Verohallinnon muistiota ”Siirtohinnoittelun dokumentointi”. Muilta osin jää yrityksen vastuulle ratkaista, mikä on dokumentaation riittävä laajuus, jolla todistetaan veroviranomaiselle liiketoimen markkinaehtoisuus.

**Vastaus tutkimuskysymykseen 2: ”Minkälaisena veroseuraamusten ennustettavuus näyttäytyy Suomen normeissa ja OECD:n ohjeissa?”**

Ainoa tapa, jolla yritykset voivat välttyä verotuksen oikaisuilta, on ennakkotietopäätöksen tai APA:n hakeminen. Huolellisesti laaditun dokumentaation avulla voidaan ainoastaan pienentää riskiä verotuksen oikaisulta.

## **5.2. Siirtohinnoittelun kehittämistarpeet**

Verohallinnon toteuttama projekti, jonka lopputuotoksena on tällä hetkellä vuoden 2015 alusta vakinaistettu siirtohinnoitteluyksikkö, on oikea suunta. Olemme kuitenkin vasta polkumme alkutaipaleella määrittelyttäessämme kohti parhaita toimintatapoja. Projektin tulisi jatkua edelleen siirtohinnoitteluyksikön kehittämisen puitteissa. Päämääränä näkisin mahdollisimman selvät ohjeistukset lakien ja säädösten tulkintaan sekä riittävän ohjauksen yrityksille. Erityisesti pienyritykset tulisi huomioida, koska niillä harvemmin on resursseja käyttää ulkoisia konsultteja ja oma osaaminen on luettujen ohjeiden ja päätösten varassa. Vaarana niiden osalta on, että käytetään aikaa sellaisten tekstien sisäistämiseen, mitkä eivät lopulta ole relevantteja. Kuitenkaan ei löydetä relevantteja ohjeita, jonka seurauksena toimitaan väärin tietämättä sitä.

OECD:n ja G20-maiden BEPS-hanke oli hyvin toteutettu niin aikataulullisesti kuin käsiteltyjen aihealueidenkin osalta. Lähitulevaisuus näyttää, kuinka suuri todellinen vaikutus hankkeella on eri valtioiden tulkintoihin säännöksistä. Tavoitteena hankkeelle oli, että verot ohjautuisivat niihin valtioihin, joihin ne kuuluvat sekä se, että valtiot tulkitsisivat ohjeita yhteneväisesti. Hanketta tulisi ehdottomasti jatkaa. Aluksi seuraamalla lähitulevaisuutta, josta poimitaan

asioita, jotka eivät toimi kuten oli ajateltu, tai mitä ei vielä ollut otettu huomioon. Yksittäisten yritysten näkökulmasta olisi hyvä kehittää dokumentaation laadintaan esimerkkejä ja valmiita pohjia. On omituista, kuinka jokaisen yrityksen tulee kehittää dokumentaation malli itse. Tämä vaikuttaa käsittämättömältä resurssien tuhlaukselta, kun yksi toimitilin voisi laatia yleispätevän mallin, mikä sopisi suurimman osan yrityksistä käyttöön. Tämä vähentäisi ainakin osan yrityksistä työmäärää huomattavasti.

### **5.3. Jatkotutkimuksen kohteita**

Tutkimuksessa sivuttiin OECD:n ja G20-maiden tekemää BEPS-hanketta. Hankkeessa tehtiin päivityksiä OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden tulkitsemiseen, sekä uusia ohjeita eri kansainvälisen verotuksen osa-alueille. Näiden vaikutusta olisi mielenkiintoista tutkia muutaman vuoden päästä, sen jälkeen kun ne ovat olleet jonkin aikaa käytössä. Tällöin voitaisiin nähdä, millainen vaikutus niillä on yrityksen työmäärään siirtohinnoittelun osalta, sekä miten ne vaikuttavat eri valtioiden veroviranomaisten toimintatapoihin.

Myös hinnoittelumallien rakentaminen vaikeasti arvostettavien aineettomien oikeuksien osalta olisi erityisen kiinnostava tutkimuksen kohde. Jotta tutkimuksessa päästäisiin mielenkiintoisimpiin yksityiskohtiin, tulisi se toteuttaa kyselytutkimuksena muutamasta yrityksestä. Tämä olisi hyvinkin hyödyllinen tutkimus niiden yritysten näkökulmasta, joilla on edessä vaikeasti arvostettavan aineettoman oikeuden hinnoittelu.

Alun perin olin suunnitellut tutkimukseni olevan tilastollinen tutkimus verotarkastusten oikaisupäätösten ja yritysten dokumentaatioiden laajuuden suhteessa. Tämä osoittautui liian haastavaksi, koska aineistoon olisi tarvittu yritysten dokumentaatioita, jotka eivät ole julkisia. Tutkimuksen kohteeksi voisi valita dokumentaatioiden sijaan päätöksistä ja tilinpäätöstiedoista löytyviä yksityiskohtia, kuten valittu siirtohinnoittelumenetelmä, toimiala, liikevaihto, maksetut verot, etuyhteysyritysten sijaintivaltiot ja niin edelleen. Ristiin vertailulla voitaisiin etsiä yhteneväisyyksiä niiden päätösten kohdalla, joilla verotettavaa tuloa on oikaistu.

Mielenkiintoista olisi myös tutkia verotarkastuksissa toimeenpantujen lisäveromaksujen ja niistä tehtyjen muutoksenhakupäätösten yhteneväisyyttä. Kuinka monta Verohallinnon päätöstä KHO on tulkinnut lopulta verovelvollisen hyväksi, ja yhdistääkö jokin seikka näitä päätöksiä?

## 6. Lähdeluettelo

- Barry, Frank (2005). FDI, transfer pricing and the measurement of R&D intensity. *Research Policy* 4 pp. 673-681
- BBC (2013). Starbucks pays UK corporation tax for first time since 2009. *BBC News* 23.6.2013. <http://www.bbc.com/news/uk-politics-23019514> Luettu 21.8.2015
- Borkowski, Susan (2001). Transfer pricing of intangible property Harmony and discord across five countries. *The International Journal of Accounting* 36 pp. 349-374
- Bowers Simon (2009). Google's subsidiaries allow company to avoid £450m tax on UK advertising 20.12.2009. *The Guardian* <http://www.theguardian.com/business/2009/dec/20/google-avoids-450m-corporation-tax> . Luettu 21.8.2015
- Bowers Simon ja Wintour Patric (2013). Amazon told: time is up for tax avoidance. *The Guardian* 19.7.2013. *Amazon* <http://www.theguardian.com/business/2013/jul/19/oecd-tax-reform-proposals-amazon> Luettu 21.8.2015
- Commission of the European Communities (2001). Company Taxation in the Internal Market. COM(2001) 582 final
- Darrough, Masako (1993). Disclosure Policy and Competition: Cournot vs. Bertrand. *The Accounting Review* (3)68 pp. 534-561
- Depoers, Florence (2012). A cost benefit study of voluntary disclosure: some empirical evidence from French listed companies. *European Accounting Review* 9:2 pp. 245-263
- Eisenhard, Kathleen (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *The Academy of Management Review* (1)14 pp. 57-74
- Finér, Lauri (2012). Siirtohinnoittelu suomalaisessa käytännössä. *Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulu*
- G20 (2015). About G20. <https://g20.org/about-g20/> Luettu 2.8.2015
- Global Tax Alert (2014). OECD issues updated guidance under BEPS Action 8 on transfer pricing aspects of intangibles
- Gravelle, Jane (2009). Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion. *National Tax Journal* (4)62 pp. 727-753
- HE (2006). Hallituksen esitys Eduskunnalle tuloverotuksen siirtohinnoittelua koskevaksi lainsäädännöksi. *Hallituksen esitys* 107/2006. <http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2006/20060107> Luettu 14.8.2015
- Helminen, Marjaana (2000). Kansainvälisen konsernin sisäiset palvelut verotuksessa. *Kauppakaari*

Helminen (2013). Limits for Tax Planning. *Aalto yliopiston luento* 5.11.2013

Hirvonen, Ari 2011. Mitkä Metodit? Opas oikeustieteen metodologiaan. *Yleisen oikeustieteen julkaisuja* 17

Hope, Ole-Kristina ja Ma, Mark ja Thomas, Wayne (2013). Tax avoidance and geographic earnings disclosure. *Journal of Accounting and Economics* 56 pp. 170-189

Hänninen Jyri (2012). Veromenetyksistä uusi tulkinta. *Helsingin Sanomat*, <http://www.hs.fi/kotimaa/a1344447149312>. Luettu 17.8.2015

IASB (2006). IASB issues convergence standard on segment reporting. *Lehdistötiedote* 30.11.2006 <http://www.ifrs.org/news/press-releases/Pages/iasb-issues-convergence-standard-on-segment-reporting.aspx> Luettu 5.12.2015

JTPF (2011). Communication from the commission to the European parliament, the council and the European Economic and social committee. *European Commission*

JTPF (2012a). Statistics on APAs at the end of 2012. *European Commission*, DOC: JTPF/013/2013/EN

JTPF (2012b). Statistics on Pending Mutual Agreement Procedures (MAPs) under the Arbitration Convention at the end of 2012. *European Commission*, DOC: JTPF/012/REV1/2013/EN

JTPF (2013a). Statistics on APAs at the end of 2013. *European Commission*, DOC: JTPF/007/2014/EN

JTPF (2013b). Statistics on Pending Mutual Agreement Procedures (MAPs) under the Arbitration Convention at the end of 2013. *European Commission*, DOC: JTPF/008/2014/EN

JTPF (2015). Final Report on Improving the Functioning of the Arbitration Convention. *European Commission*, DOC: JTPF/002/2015/EN

Karjalainen, Jukka ja Raunio, Merja (2007). Siirtohinnoittelu. *WSOYpro*

Kavoussi Bonnie (2012). Google Chairman Eric Schmidt Defends Tax Dodge: 'It's Called Capitalism'. *Huff Post Business* 13.12.2012. [http://www.huffingtonpost.com/2012/12/13/google-tax-dodge\\_n\\_2292077.html](http://www.huffingtonpost.com/2012/12/13/google-tax-dodge_n_2292077.html) Luettu 21.8.2015

Kemell, Ann-Mari ja Koskinen, Sami ja Laaksonen, Sami (2007). Siirtohinnoittelun dokumentointi. *Verottajan muistio* 19.10.2007

Koskinen, Sami (2014). Kehittyvä siirtohinnoittelutoiminto. *Verohallinnon siirtohinnoitteluasiakkaiden info* 24.10.2014

Kosonen, Katri (2013). Veroparatiisit, verosuunnittelu ja veronkierto. *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 109 (3)

- KPMG (2015). Siirtohinnoitteluverotarkastusten kuulumisia. *Luento* 6.10.2015.
- KPMG ja Edita Publishing Oy (2012). Siirtohinnoittelu käytännössä. *Edita Publishing Oy*
- Kukkonen, Matti ja Walden, Risto (2010). Konsernin verosuunnittelu. *WSOYpro*
- Kurhila, Anu (2014). Alikapitalisointi, veroparatiisit ja siirtohinnoittelu suomalaisten pörssiyritysten verosuunnittelun välineinä - Empiirinen tutkimus vuosilta 2006-2011. *Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulu*
- Laaksonen, Sanna (2015). Mitä OECD:n neuvottelujen lopputuloksena syntyneet 15 toimenpideraporttia pitävät sisällään? *KPMG:n uutiset- ja julkaisut*.  
<http://www.kpmg.com/FI/fi/Ajankohtaista/Uutisia-ja-julkaisuja/Tax-Flash/Sivut/Mita-OECDn-neuvottelujen-lopputuloksena-syntyneet-15-toimenpideraporttia.aspx> Luettu 31.10.2015
- Laine, Anne (2012). Transfer pricing of intangible assets - Implications of Finnish intellectual property case law on valuation of intangible. *Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulu*
- Leväjärvi Nina (2013). Tax Management. *Aalto-yliopiston luento* 26.11.2013
- Myllysilta, Juha (2012). OECD:n siirtohinnoitteluohjeen soveltaminen kansallisissa lainsäädännöissä. *Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulu*
- Nouwen, Martijn (2013). The Gathering Momentum of International and Supranational Action Against Aggressive Tax Planning and Harmful Tax Competition: The state of Play of Recent Work of the OECD and European Union. *European Taxation* 10 pp. 491-506
- OECD (2010). Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration. *OECD*
- OECD (2015a). About. <http://www.oecd.org/about/> Luettu 2.8.2015
- OECD (2015b). Beps Action 8: Hard-to-Value Intangibles. *Public Discussion Draft* 4.6.-18.6.2015
- OECD (2015c). Deliverables. <http://www.oecd.org/tax/beps-about.htm> Luettu 3.8.2015
- OECD (2015d). Beps action 6: prevent treaty abuse. *Public Discussion Draft* 22.5.-17.6.2015
- OECD (2015e). Beps action 14: make dispute resolution mechanisms more effective. *Public Discussion Draft* 18.12.-16.1.2015
- OECD (2015f). Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, *OECD Publishing*
- OECD/G20 (2015). Action 13: Country-by-Country Reporting Implementation Package. Base Erosion and Profit Shifting Project

Pasanen, Kari ja Takalo, Sari (2009). Kansainvälisten konsernien siirtohintoihin kohdistuu ristiriitaisia paineita. *Ernst & Yang*. <https://www.stinfo.fi/data/attachments/legacy/344e3d64-b96d-11de-bb67-dffcf42219d.pdf> luettu 9.5.2015

PwC (2012). *International Transfer Pricing*. PwC

PwC (2014). OECD julkaisi ensimmäiset suositukset BEPS-projektin toimenpiteistä. *Tax express* 16

PwC (2015a). Base Erosion and profit shifting (BEPS) proposals address intangibles cost contribution arrangements. *Tax Express* 9

PwC (2015b). OECD julkaisi lopulliset BEPS-raportit. *Pwc:n uutishuone* 7.10.2015. <http://uutishuone.pwc.fi/oecd-julkaisi-lopulliset-beps-raportit/> Luettu 10.10.2015

Sakurai, Yuka (2002). Comparison cross-cultural regulatory styles and processes in dealing with transfer pricing. *International Journal of the Sociology of Law* 30 pp. 173-199

Sandelin, Eric (2012). Siirtohinnoittelu – Mistä on kysymys. *Edilex* 21.8.2012 <http://www.edilex.fi/uutiset/33351?allWords=siirtohinnoittelu&offset=21&perpage=20&sort=relevance&searchSrc=1&advancedSearchKey=543519> Luettu 9.8.2015

Sandelin, Eric (2015). Siirtohinnoittelun ajankohtaispäivä 25.2.2015. *Kauppakamari*

Sikka, Prem ja Willmott, Hugh (2010). The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness. *Critical Perspectives on Accounting* 21 pp. 342-356

Telkki, Henri (2014). Rikkinäinen veropalapeli. *Finnwatch* 07

Tilastokeskus (2015a). Suomalaiset yritykset ulkomailla: lähes 4800 tytäryhtiötä 125 maassa vuonna 2013. *Tilastokeskus*. [http://tilastokeskus.fi/til/stu/2013/stu\\_2013\\_2015-06-03\\_tie\\_001\\_fi.html](http://tilastokeskus.fi/til/stu/2013/stu_2013_2015-06-03_tie_001_fi.html) Luettu 17.8.2015

Tilastokeskus (2015b). Ulkomaiset tytäryhtiöt maittain 2013. *Tilastokeskus*. [http://www.stat.fi/til/ulkoy/2013/ulkoy\\_2013\\_2014-12-18\\_tau\\_001\\_fi.html](http://www.stat.fi/til/ulkoy/2013/ulkoy_2013_2014-12-18_tau_001_fi.html) Luettu 17.8.2015.

Tippet, Mark ja Wright Brian (2006). The teaching of transfer pricing: Theory and examples. *Journal of Accounting Education* 24 pp. 173-196

Tondkar, Rasoul ja Achilles, Wendy ja van der Laan Smith, Joyce (2005). Transfer pricing practices and regulatory actions in the U.S.andU.K.: a cross-country comparison and analysis. *Advances in International Accounting* 18 pp. 199-217

Tähtinen, Antti-Jussi (2015). Konserniverokeskuksen oikaisulautakunta kumosi Verohallinnon päätökset koskien Nokian Renkaiden lisäveroja vuosilta 2007 – 2010. *Nokian Renkaat Oyj:n pörssitiedote* 7.4.2015. <http://www.nokianrenkaat.fi/yritys/uutinen/konserniverokeskuksen-oikaisulautakunta-kumosi-verohallinnon-paatokset-koskien-nokian-renkaiden-lisa/> Luettu 9.8.2015



Valtioneuvoston kanslia (2014). Siirtohinnoittelu, Opas kansainvälistyvälle yritykselle. *Valtioneuvoston kanslian julkaisusarja 17*

Verohallinto (2013a). Verohallinnon siirtohinnoitteluhanke tuottaa tulosta. *Verohallinnon tiedote 5.2.2012.*

Verohallinto (2013b). Verohallinnon siirtohinnoitteluhanke. Siirtohinnoittelun asiakastilaisuus 28.11.2013. *Verohallinto*

Verohallinto (2014). Verohallinnon siirtohinnoittelutyö edistyy: Myös muita kansainvälisiä veroriskejä torjutaan entistä aktiivisemmin. *Verohallinnon tiedote 20.1.2014*

Verohallinto (2015a). Kansainvälisen verotuksen käsikirja 2015. *Verohallinnon julkaisu 284.15*

Verohallinto (2015b). Voimassa olevat verosopimukset. *Verohallinto*. [http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat\\_veroohjeet/Kansainvaliset\\_tilanteet/Muita\\_ohjeita/Voimassa\\_olevat\\_verosopimukset%2812108%29](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Kansainvaliset_tilanteet/Muita_ohjeita/Voimassa_olevat_verosopimukset%2812108%29) luettu 6.8.2015

Verohallinto (2015c). Kiinteä toimipaikka tuloverotuksessa. *Verohallinto*. [http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio\\_ja\\_osuuskunta/Ulkomainen\\_yritys\\_Suomessa/Kiinteä\\_toimipaikka\\_tuloverotuksessa%2810674%29](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Ulkomainen_yritys_Suomessa/Kiinteä_toimipaikka_tuloverotuksessa%2810674%29) Luettu 21.8.2015

Virta, Ismo (2015). Verojahti kiihtyy. *Talouselämä 27*

Waal, Johanna (2012). Verohallinnon siirtohinnoitteluhanke – uusi askel kohti tehokkaampaa asiakasohjausta ja verovalvontaa siirtohinnoitteluasioissa. *Verotus 1/2012 s.88-92*

Waal, Johanna (2015). Tutkimus siirtohinnoittelutarkastuksista. *Sähköpostihaastattelu 12.5.2015*