

Opinnäytetyö (YAMK)

Teknologiaosaamisen johtaminen

2024

Antti Kulta

Siirtohinnoittelumenetelmän
valinnan esikartoitus –
tapaustutkimus



Opinnäytetyö (YAMK) | Tiivistelmä

Turun ammattikorkeakoulu

Teknologiaosaamisen johtaminen

2024 | 51 sivua

Antti Kulta

Siirtohinnoittelumenetelmän valinnan esikartoitus - tapaustutkimus

Jatkuvasti kansainvälistyvä kaupankäynti käynti kaipaa yhteisiä pelisääntöjä. Yhtenä keinona tähän tarpeeseen on luotu siirtohinnoittelusäännöt, joiden avulla pyritään estämään yrityskonsernin tulonsiirtoa matalamman verotuksen maihin eli aggressiivista verosuunnittelua. Siirtohinnoittelulla tähdätään konsernin tuloverojen oikeudenmukaiseen kohteluun ja jakautumiseen niihin maihin, joissa lisäarvo on todellisuudessa syntynyt.

Tässä opinnäytetyössä tutkittiin siirtohinnoittelun teoriaa, periaatteita ja menetelmiä sekä siirtohinnoitteludokumentaation vaatimuksia. Työn toimeksiantajana toimi suomalainen diagnostiikka-alan konserniyritys, joka oli perustamassa uutta tytäryhtiötä Yhdysvaltoihin. Siirtohinnoittelu oli siten yrityksessä ajankohtainen ja työssä haettiin ehdotusta siirtohinnoittelumenetelmän valintaan.

Opinnäytetyön tuloksena saatiin laadittua ehdotus siirtohinnoittelumenetelmän toteuttamisesta yritykselle. Työn edetessä löydettiin päivitystä vaativia asioita sekä perehdyttiin uusimpiin säädöksiin ja annettiin suositus jatkon suhteen.

Asiasanat:

Siirtohinnoittelu, monikansallinen konserniyritys, kansainvälinen yritysverotus, verosuunnittelu

Master's Thesis | Abstract

Turku University of Applied Sciences

Technological Competence Management

2024 | 51 pages

Antti Kulta

Prescreening for transfer pricing method selection – case study

Trading around the world is getting all the time more global and there is a growing need also for common rules concerning trading. Transfer pricing regulations are part of the solution, aiming to reduce amount of aggressive tax planning and moving of profits to countries with lower taxation policy. Transfer pricing is all about dividing profit in fair manner between countries where the value was made.

This Master's Thesis concentrates in transfer pricing theory, principles, methods and requirements for transfer pricing documentation. Thesis work was done for Finnish diagnostics company that was in process of founding new subsidiary to United States. Transfer pricing was therefore needed in company and in Thesis work the aim was to prepare a plan for transfer pricing for new subsidiary.

Proposal for transfer pricing implementation was made as a result of the study. Additionally there were updating needs found and also suggestion concerning transfer pricing procedure in future were made.

Keywords:

Transfer pricing, multinational corporation, international taxation, tax planning

Sisältö

Käytetyt lyhenteet ja sanasto	6
1 Johdanto	7
1.1 Tutkimusongelma ja käytettävät tutkimusmenetelmät	8
2 Siirtohinnoittelu	10
2.1 Siirtohinnoittelun historiaa	10
2.2 Markkinaehtoperiaate	11
3 Siirtohinnoittelumenetelmät	13
3.1 Markkinahintavertailumenetelmä	13
3.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä	14
3.3 Kustannusvoittomenetelmä	15
3.4 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä	16
3.5 Voitonjakamisen menetelmä	17
3.6 Siirtohinnoittelumenetelmän valinta	18
4 Siirtohinnoittelun dokumentointivelvoitteet	19
4.1 Master File	20
4.2 Local File	21
4.3 Poikkeukset siirtohinnoittelovelvoitteeseen	23
5 Lainsäädäntö ja direktiivit siirtohinnoittelua koskien	25
6 Verotus ja lainsäädäntö siirtohinnoitteluun liittyen	27
6.1 Verotuslainsäädännön uusimmat muutokset	28
7 Siirtohinnoittelun strateginen merkitys yritykselle	30
7.1 Siirtohinnoittelu osana liiketoimintastrategiaa	30
7.2 Kokemukset siirtohinnoittelun vaikutuksista yritysten toimintaan	33
7.3 Siirtohinnoittelusääntöjen eroavaisuudet eri maissa	35
7.3.1 Siirtohinnoittelusäädäntö Yhdysvalloissa	36
7.3.2 Siirtohinnoittelusäädäntö Venäjällä	37

8 Talousjohtajan haastattelu	39
9 Siirtohinnoittelumenetelmän valintaprosessi ja dokumentoinnin suunnittelu kohdeyrityksessä	42
9.1 Sisäiset transaktiot ja toimintoanalyysi	42
9.2 Vertailuanalyysi ja markkinaehtoperiaate	43
9.3 Siirtohinnoittelumenetelmän valinta ja hylätyt menetelmät	44
10 Yhteenveto	47
Lähteet	49

Taulukot

Taulukko 1. Siirtohinnoittelumenetelmien vertailutaulukko.	18
--	----

Käytetyt lyhenteet ja sanasto

Lyhenne	Lyhenteen selitys
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting, veropohjan rapautuminen ja voitonsiirrot, OECD:n käyttämä termi
CISG	United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, YK:n kansainvälinen kauppalaki
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes, tulos ennen korkoja ja veroja
Etuyhteys	Liiketoimen osapuolella on toisessa osapuolella määräysvalta tai kolmannella osapuolella on määräysvalta liiketoimen molemmissa osapuolissa.
Local File	Yksityiskohtainen selvitys verovelvollisesta yrityksestä ja sen siirtohinnoittelusta.
Master File	Yleisen tason kuvaus konsernista ja sen siirtohinnoittelusta
OECD	The Organization for Economic Co-operation and Development, Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö
PK-yritykset	Pienet ja keskisuuret yritykset
VML	Laki verotusmenettelystä

1 Johdanto

Yritystoiminnan muuttuessa kokoajan entistä kansainvälisemmäksi, kasvaa kaupankäynnin sopimusten ja kauppaoikeuden harmonisoinnin merkitys yhä suurempaan rooliin. Kansainvälisen kaupan on pystyttävä toimimaan tehokkaasti, eikä ole mahdollista toimia pelkkien paikallisten pelisääntöjen mukaan. Tällaisesta kehityksestä on hyvänä esimerkkinä YK:n 1980-luvulla aikaansaama yleissopimus kansainvälisestä tavarankaupasta koskevista sopimuksista, eli kansainvälinen kauppalaki, CISG (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods). Yleissopimuksen piiriin kuuluvat valtiot edustavat noin kolmea neljäsosaa koko maailmankaupasta, joten sopimus on harmonisoinnin kannalta hyvin merkittävä. (Sandvik & Sisula-Tulokas, 2013, pp. 15-20).

Kauppalain lisäksi verotukselliset asiat nousevat hyvin merkittävään rooliin kansainvälisessä kaupankäynnissä. Puhuttaessa konsernirakenteisista yrityksistä, myös konsernin sisäisen liiketoiminnan huomiointi yrityksen verotuksen suunnittelussa ja toteuttamisessa nousee merkittäväksi tekijäksi. Konsernin sisäisessä myynnissä siirtohinnoittelu onkin yksi erittäin tärkeä tekijä yrityksen verotuksen kokonaiskuvassa.

Siirtohinnoittelulla tarkoitetaan sitä, miten samaan konserniin kuuluvat yhtiöt hinnoittelevat tuotteet tai palvelut, kun niitä myydään konsernin sisällä yhtiöiden välillä. Optimaalisella siirtohinnoittelulla pyritään välttämään konsernitasolla moninkertainen verotus sekä varmistamaan eri valtioiden veroviranomaisia tyydyttävä verotus kussakin maassa. Peruslähtökohtana siirtohinnoittelulle pidetään markkinaehtoperiaatetta (arm's length principle), jonka tarkoituksena on varmistaa konsernin sisäisten yhtiöiden keskinäisten myyntiperiaatteiden ja -hinnoittelun vastaavan myyntitapahtumaa konsernin ulkopuoliselle taholle, estäen näin mm. verojen maksun siirtämisen halvemman verotuksen maahan. (Raunio & Karjalainen, 2018, pp. 2-3)

Toimeksiantajana opinnäytetyössä toimii suomalainen diagnostiikka-alan konserniyritys, joka toimii itsenäisenä konsernina, mutta kuuluu nykyään osaksi

kiinalaista globaalia terveydenhuoltoalan jättikonsernia. Suomalainen konserniyritys toimii diagnostiikka-alalla kansainvälisten diagnostiikka-alan toimijoiden raaka-ainevalmistajana. Ennen kiinalaisen konsernin osaksi liittymistä yrityksellä on ollut tytäryhtiöt Kiinassa ja Venäjällä sekä nyt viimeisimpänä on Yhdysvaltoihin paikalliseksi myyntikonttoriksi toimimaan avattu tytäryhtiö. Tytäryhtiö on suomalaisen konsernin 100%:sti omistama. Pohjois-Amerikan markkinat ovat muodostaneet pitkään noin kolmanneksen yrityksen liikevaihdosta, joten alue on hyvin merkittävä ja asiakkaita halutaan palvella paikallisen toimipisteen kautta entistä paremmin. Uuden tytäryhtiön ollessa nimenomaan myyntikonttori suomalaisen emoyhtiön tuotteille, nousee siirtohinnoittelu merkittävään rooliin. Tuotteiden liikkuminen pois EU:n sisäkauppa-alueelta USA:n alueelle aiheuttaa luonnollisesti sen, että molempien alueiden tulli- ja veroviranomaiset ovat hyvin kiinnostuneita kaupankäynnin oikeaoppisuudesta.

1.1 Tutkimusongelma ja käytettävät tutkimusmenetelmät

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää ja tutkia siirtohinnoittelun merkitystä ja dokumentointivaatimuksia suomalaisen emoyhtiön ja yhdysvaltalaisen tytäryhtiön välillä. Siirtohinnoittelun toteuttamisessa tulee huomioida lain vaatimusten täytyminen molemmissa maissa sekä ratkaisun tulee olla konsernille mahdollisimman edullinen kokonaisuudessaan veronkannon kannalta. Konsernin sisällä jo olemassaolevaa siirtohinnoitteludokumentaatiota verrataan uuden tytäryhtiön tapaukseen. Työssä käsitellään toimeksiantajakonsernin rakennetta sekä avataan yleisesti siirtohinnoittelun teoriaa, historiaa ja nykyisiä säännöksiä.

Tutkimuskysymys työssä on: ”Mikä siirtohinnoittelumenetelmä soveltuisi suomalaisen konserniyrityksen yhdysvaltalaiselle tytäryhtiölle, huomioiden niin yrityksen toimiala kuin lainsäädäntökin?”. Siirtohinnoittelun teoriaa, perusteita ja historiaa avataan teoriaosuudessa, josta siirrytään työn toteutuksen kautta lopuksi esittelemään tutkimuksen tulokset ja johtopäätökset.

Tutkimusmenetelmänä työssä on käytetty niin kirjallisuustutkimusta kuin henkilöhaastattelua. Siirtohinnoittelun peruseriaatteisiin kuuluu olennaisena osana vertailukelpoisuus – ja juuri se asettikin tässä työssä ison haasteen. Vertailukelpoisia saman toimialan yrityksiä löytyy erittäin vähän toimialan erityisyyden vuoksi. Vaikka olisi onnistunutkin löytää vertailukelpoinen yritys toimeksiantajan alalta, pääosa näistä on PK-kokoluokan yrityksiä, eivätkä samat siirtohinnoittelun velvoitteet näin ollen päde niihin, kuten isoihin monikansallisiin yrityksiin. Tämä vaikutti työn tutkimusmenetelmissä erityisesti haastatteluosioon, sillä haastateltavia henkilöitä, kuten talousjohtajia vertailukelpoisista yrityksistä, oli todella vaikea löytää. Näin päädyttiin avoimeen haastatteluun toimeksiantajayrityksen oman talousjohtajan kanssa, jolla on kokemusta siirtohinnoittelusta yleisemmälläkin tasolla, siis myös toimeksiantajayrityksen ulkopuolelta. Yrityksen oma talousjohtaja oli sikäli erittäin hyvä haastateltava, että hänellä on juuri kyseisestä yrityksestä paras mahdollinen tieto, eikä myöskään haastattelun kannalta ollut tarpeen murehtia vaitiolovelvollisuuden alaisista asioista, vaan keskustelua voitiin käydä hyvin avoimesti. Kääntöpuolena haastattelujen rajaamisesta vain yhteen, on luonnollisesti varsin kapea otanta, vaikkakin tietopohja on paras mahdollinen juuri tähän tapaukseen. Tästä johtuen teoriaosuutta ja kirjallisuustutkimusosuutta laajennettiin kattavammaksi.

2 Siirtohinnoittelu

Siirtohinnoittelulla tarkoitetaan kansainvälisessä liiketoiminnassa saman konsernin eri maissa sijaitsevien sisäisten yritysten keskinäisten liiketoimien hinnoittelua. Näissä sisäisissä liiketoimissa yritykset määrittävät itse hinnat, ei niinkään suorasti ympäröivä markkina- tai kilpailutilanne. Tällaisia liiketoimia voivat olla esimerkiksi niin yritysten väliset rahoitustoimet kuin palveluiden ja/tai tavaroiden kauppa. Maailmankaupasta arvioidaankin jopa 60% olevan siirtohinnoittelun piirissä olevaa konsernien sisäistä kauppaa. (Valtioneuvoston kanslia, 2014).

Siirtohinnoittelun peruseriaatteena on jakaa verotulot oikeudenmukaisesti kahden valtion välillä ja välttää kahdenkertaista verotusta. Monilla mailla onkin siirtohinnoittelua koskevia pykäläitä kansallisissa lainsäädännöissä, jotka voivat olla yleisiä säännöksiä tiukemmin säädeltäviä, sekä koskevat myös maita, joita verosopimukset eivät muuten koske. Näiden kansallisten lainsäädäntöjen tehtävänä huolehtia kansallisista verotuloista myös ns. veroparatiisiryhtiöiden kanssa asioidessa. (Raunio & Karjalainen, 2018).

Siirtohinnoittelua säädellään myös paikallisilla laeilla ja Suomessa siirtohinnoittelusta onkin kirjattu lakiin veromenettelystä (VML), erityisesti 14 § sekä 31 § (Oikeusministeriö, 2021).

2.1 Siirtohinnoittelun historiaa

Siirtohinnoittelu ei ole uusi ilmiö, sillä sen juuret ulottuvat viime vuosisadan alkupuolelle. Tuolloin sotatoimet olivat nostaneet verotusta huomattavasti ja yritykset yrittivät kaikin keinoin minimoida verorasitustaan, myös pyrkien siirtämään verotusta mahdollisuuksien mukaan matalamman verokannan maihin. Tämän estämiseksi ensimmäiset siirtohinnoittelua koskevat säädökset tulivat voimaan jo 1915 Iso-Britanniassa, jota seurasi Yhdysvallat perässä paria vuotta myöhemmin. Sotien jälkeinen lama hiljensi kaupankäyntiä merkittävästi, ja seuraavan kerran siirtohinnoittelun merkitys alkoi korostua vasta 1960-

luvulla. Teknologia-alan nousu kehittyneissä, ja myös korkean verokannan, maissa alkoi 1970-luvulla, johtaen entistä kiivaampaan verosuunnitteluun. OECD julkaisi vuonna 1979 (OECD, 1979) sekä 1984 (OECD, 1984) seuraavat kaksi tutkimusraporttiaan siirtohinnoittelusta ja verotuksesta. Näissä raporteissa keskityttiin kahdenkertaisen verotuksen välttämiseen sekä kansainvälisen kaupan esteiden poistamiseen, nostaen markkinaehtoperiaatteen siirtohinnoittelun kulmakiveksi. (Raunio & Karjalainen, 2018, pp. 2-3)

OECD on myöhemmin päivittänyt siirtohinnoitteluohjeistoaan niin 1990-luvulla kuin 2010-luvullakin, ja nykyisin uusin käytettävissä oleva versio on vuodelta 2022 (OECD, 2022). Tämä onkin merkittävin käytettävissä oleva kansainvälinen ohjeisto siirtohinnoittelun suunnittelussa (Valtioneuvoston kanslia, 2014).

2.2 Markkinaehtoperiaate

Siirtohinnoittelun keskeisin periaate on markkinaehtoperiaate, arm's length principle. Sen mukaan liiketoimissa konsernin sisällä tulee käyttää ehtoja, jotka vastaisivat kahden toisistaan riippumattoman yrityksen vertailukelpoisissa liiketoimissa käytettäviä ehtoja, kuten toimitusehdot ja maksuehdot sekä kaupan riskien jakautuminen että luonnollisesti hinta. Näin pyritään välttämään mahdollisuus verotuksen siirtämiseen maasta toiseen, ja ohjaamaan oikeudenmukainen verotulo oikealle valtiolle. Tilanteessa, jossa myyjä määrittelee myyntihinnan liian alhaiseksi, eikä markkinaehtoperiaatteen mukaisesti, voi seuraamuksena olla oikaisutoimenpide paikallisten veroviranomaisten taholta liian vähäisen maksetun veromäärän vuoksi. Miten sitten määritellä oikea markkinaehtoperiaatteen mukainen hinnoittelu konsernin sisällä? Sisäisessä kaupassa hinnoittelu pitäisi luoda niin, että ehdot vastaavat tilannetta, jossa vastaavaa tuotetta myytäisiin konsernin ulkopuoliselle yritykselle. Oleellinen kysymys onkin mieltä missä tuotteiden arvo todellisuudessa syntyy ja mille konsernin osalle arvonnousu kuuluu, onko arvonnousu esimerkiksi tuotekehityksen ansiota vai jakeluyrityksen ainutlaatuisen toimitusketjun ansiota. (Valtioneuvoston kanslia, 2014).

Markkinaehtoperiaate on kirjattu OECD:n julkaisemaan raporttiin (OECD, 2022) ja tämä onkin saavuttanut siirtohinnoittelussa kansainvälisen standardin aseman, joka on vahvistettu korkeimman hallinto-oikeuden päätöksissäkin useasti. (Verohallinto, 2022)

3 Siirtohinnoittelumenetelmät

Konserniyritykselle on tärkeää löytää oikea siirtohinnoittelumenelmä, joka sopii juuri kyseisen yrityksen liiketoimintamalliin sekä täyttää markkinaehtoperiaatteen kriteerit. Seuraavissa kappaleissa käydään läpi eri siirtohinnoittelumenelmiä ja mihin tapauksiin mikäkin niistä parhaiten soveltuu. Tapauskohtaisesti yhdellä yrityksellä voi olla useampiakin menetelmiä käytössä riippuen liiketoiminnasta, mutta OECD:n ohjeiston mukaan verovelvollista ei voida edellyttää käyttämään useampaa kuin yhtä siirtohinnoittelumenetelmää. (OECD, 2022, pp. 93-96).

Siirtohinnoittelumenetelmistä ovat ns. yksipuolisia menetelmiä jälleenmyyntihinta- kustannusvoittolisä- ja liiketoimintomarginaalimenetelmät. Näissä kaikissa pitää määritellä mikä etuyhteysosapuoli valitaan testattavaksi osapuoleksi. Testattava osapuoli on se, jonka liiketoimen tunnuslukua verrataan riippumattoman osapuolen vastaavaan lukuun, kuten liikevoitto, käytetyn omaisuuden tuotto tai kustannuksiin lisätty voittolisä. OECD:n ohjeiston mukaan (OECD, 2022, p. 3.18) testattava osapuoli yleensä on, kumman toiminnasta siirtohinnoittelumenetelmä antaa luotettavamman kuvan ja kumman yrityksen toimintaan on ulkoiset vertailukohtat luotettavammin löydettävissä. Tämä yleensä tarkoittaa myös sitä yritystä, jonka toiminta on luonteeltaan selkeämpää. Testattavan osapuolen valinnassa kannattaa huomioida myös mahdollisen ainutlaatuisen ja arvokkaan aineettoman omaisuuden käyttö toiminnoissa, sillä ne saattavat tehdä vertailukelpoisuuden niin vaikeaksi, ettei tätä osapuolta yleensä voi valita testattavaksi. (Verohallinto, 2022, p. 6.6.3).

3.1 Markkinahintavertailumenetelmä

Markkinahintavertailumenetelmässä (Comparable uncontrolled price method, CUP) verrataan konserniyrityksen sisäisen liiketapahtuman hinnoittelua vastaavissa olosuhteissa tapahtuvaan kahden toisestaan riippumattoman yrityksen väliseen hinnoitteluun vastaavassa liiketapahtumassa. Mikäli nämä

hinnat eivät ole lainkaan toisaan vastaavalla tasolla, on syytä olettaa ettei markkinaehtoperiaate täyty. Täysin vertailukelpoisen liiketapahtuman löytäminen saattaa olla haastavaa, eikä välttämättä ole saatavilla tietoa toisen verrokkiyrityksen kustannusrakenteesta tai muista oleellisista kannattavuuteen vaikuttavista tekijöistä riittävän yksityiskohtaisesti. (OECD, 2022, pp. 97-99).

Tilanteessa, jossa suoraan verrattavaa liiketoimea ei pystytä löytämään, on kuitenkin menetelmää mahdollista käyttää joustavammin ja täydentää mahdollisesti muilla siirtohinnoittelumenetelmillä. Konserniyritys voi myös itse pyytää tarjouksia vastaavaa liiketoimintoa tarjoavilta konsernin ulkopuolisilta yrityksiltä, ja näin koittaa saada haarukoitua vertailukelpoista markkinahintaa. Tarjouspyynnön perusteella saadun vertailuhinnan käyttökelpoisuus riippuu pitkälti itse tuotteesta sekä konsernin ja tarjoajan välisestä suhteesta, onko esimerkiksi kyseessä pitkäaikainen yhteistyösuhde, paljousalennuksia tai muuta hintaan oleellisesti vaikuttavaa tekijää läsnä. Myös vallitsevat olosuhteet on syytä huomioida. Tarjousperusteinenkin vertailuhinta voidaan katsoa kelpolliseksi vertailukohteeksi, mikäli on perusteltua olettaa tarjouksen edustavan normaalia markkinatilannetta. (OECD, 2022, pp. 97-99).

Sopivan vertailukelpoisen liiketoiminnan kuitenkin löytyessä, voidaan todeta markkinahintavertailumenetelmän olevan hyvin luotettava siirtohinnoittelumenetelmä. (Verohallinto, 2022, p. 6.7.2).

3.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä

Jälleenmyyntihintamenetelmässä (Resale price method) yritys ostaa etuyhteydessä olevalta yritykseltä tuotteen, jonka myy eteenpäin sellaisenaan riippumattomalle yritykselle. Oikean hinnan määrittämiseksi konsernin sisällä alkuperäiseltä yritykseltä jälleenmyyjälle lasketaan ensin bruttokate, joka jälleenmyyjän täytyy saada. Tämä bruttokate pitää sisällään jälleenmyyjän myynti- ja muut toimintakustannukset, sekä asianmukaisen liikevoiton. Vähentämällä bruttokate siitä hinnasta, jonka jälleenmyyjä asiakasyritykseltään

tuotteesta laskuttaa, saadaan laskettua siirtohinta saman konsernin yritysten väliselle kaupalle. (OECD, 2022, p. 101).

Saadun siirtohinnan markkinaehtoisuutta voidaan arvioida vertaamalla laskettua bruttokatetta riippumattomien yritysten välillä käytyyn vastaavanlaisen jälleenmyyntikaupan laskennalliseen bruttokatteeseen.

Markkinahintavertailumenetelmään verrattuna, tässä menetelmässä etuna on bruttokatteen vakaus verrattuna markkinahintaan – esimerkiksi raaka-ainekustannusten hinnanvaihtelut eivät vaikuta niinkään bruttokatteeseen, toisin kuin ne vaikuttavat loppuhintaan. (OECD, 2022, pp. 102-103)

Nimensä mukaisesti siis jälleenmyyntihintamenetelmä on parhaimmillaan jälleenmyyntikaupassa, jossa myytävälle tuotteelle ei valmistajan ja jälleenmyyjän välissä sinänsä tule lisäarvoa, vaan se pelkästään jaellaan loppuostajalle jälleenmyyjän kautta.

3.3 Kustannusvoittomenetelmä

Kustannusvoittomenetelmässä (Cost plus method, CP) aluksi lasketaan tavaran tai palvelun toimittamisesta saman konsernin toiselle yritykselle aiheutuvat kustannukset. Siirtohinta saadaan lisäämällä saatuun kustannukseen kohtuullinen kate eli voittolisä, joka mahdollistaa myyjäyrityksen kohtuullisen voiton liiketapahtumassa. Voittolisän suuruus määritetään yleensä prosentteina, eli suhteuttamalla voittolisän määrä kustannuksien määrään.

Kustannusvoittolisämenetelmä on useimmin käytössä konsernin sisäisten palvelujen myynnissä, kuten hallinto- ja valmistuspalveluiden myynnissä. (Raunio & Karjalainen, 2018, pp. 121-122).

Voittolisän määrää voidaan arvioida myös käyttämällä sisäistä verrokkia, eli voidaan laskea myyjän saama voittolisä, jos se myy tuotteen tai palvelun omalle konsernin ulkopuoliselle riippumattomalle asiakkaalleen. Vaihtoehtoisesti voidaan sisäisen verrokin puuttuessa verrata ulkopuolisen riippumattoman yrityksen saamaa voittolisää vertailukelpoisesta toiminnasta, mikäli tällainen tieto on saatavissa. Huomioitavaa on kuitenkin nimenomaan vertailuyritysten

toimintojen ja kustannusrakenteiden vertailukelpoisuuden saavuttaminen, eikä sovi myöskään unohtaa sopimusehtojen ja taloudellisten olosuhteiden vaikutusta. (Raunio & Karjalainen, 2018, pp. 122-123)

3.4 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä

Liiketoiminettomarginaalimenetelmässä (Transactional net margin method, TNMM) aloitetaan selvittämällä nettovoittomarginaali (liikevoitto), joka konsernin sisäisessä myyntitapahtumassa saadaan aikaiseksi. Tämä liikevoitto suhteutetaan sopivaan vertailuarvoon, joka yrityksen toiminnasta riippuen voi olla yrityksen varat, liikevaihto tai kustannukset. Näin saatua tunnuslukua kutsutaan voittoindikaattoriksi (net profit indicator). (OECD, 2022, pp. 113-114).

Konsernin sisäisessä liiketoiminnassa mitattua voittoindikaattoria pitää verrata ulkopuolisen tahon kanssa tehtyyn vastaavaan liiketoimeen. Parhaassa tapauksessa saman myyjäyrityksen tekemää myyntiä konsernin ulkopuolisen ostajan kanssa päästään vertaamaan ja laskemaan sille tapahtumalle vastaava voittoindikaattori, eli saadaan sisäinen verrokki. (OECD, 2022, pp. 114-115)

Sisäisen verrokin mahdollisuuden puuttuessa, voidaan tarkastella konsernin ulkopuolisen yrityksen toiminnastaan ansaitsemaa nettomarginaalia. OECD:n ohjeissakaan nettomarginaalia ei kuitenkaan ole yksiselitteisesti määritetty ja sen merkitys eri maissa saattakin vaihdella. Liikevoitto (EBIT) on kuitenkin useimmin käytetty nettomarginaalin vertailulukuna muodostettaessa voittoindikaattoria, sillä se on usein saatavilla luotettavasti. Ulkopuolisen yrityksen lukuja verrattaessa oman konsernin voittoindikaattoriin, oli nettomarginaalin vertailupohjana mikä tahansa, tärkeintä on että oma ja verrattava voittoindikaattori ovat laskettu samoilla perusteilla ja ovat siten vertailukelpoisia keskenään. (Raunio & Karjalainen, 2018, pp. 128-131).

3.5 Voitonjakamismenetelmä

Jaettaessa liiketoiminnan voitot tai tappiot konsernin sisäisten yritysten kesken samalla tavalla kuin olisi jaettu kahden toisistaan riippumattoman yrityksen kesken, on kyseessä voitonjakamismenetelmä (Transactional profit split method). Tämä menetelmä tulee kyseeseen erityisesti, jos osapuolten toiminnot ovat hyvin pitkälle integroituneet toisiinsa tai molempien osapuolten panostukset ovat ainutlaatuisia ja arvokkaita. (Verohallinto, 2022, p. 6.7.2).

Toisin sanoen kahden läheisen yrityksen transaktion voitto/tappio jaetaan markkinaehtoisesti, kuten toisistaan riippumattomat osapuolet tekisivät. Koska osapuolet ovat tiiviisti integroituneet, ei voida käyttää vain yksipuolista siirtohinnoittelumenetelmää. Tästä integroitumisesta esimerkkejä voivat olla yhteiset varat sekä toiminnot tai yhteinen riskinkantaminen. Ainutlaatuisen aineettoman omaisuuden tuominen liiketoimintaan molemmilta osapuolilta on myös merkki tiiviistä integraatiosta, jolloin on vaikea erotella osapuolille erillisiä vertailukohtia yksipuolisen siirtohinnoittelumenetelmän käyttämiseksi. (Raunio & Karjalainen, 2018, pp. 137-138).

On huomioitavaa, että voitonjakamismenetelmää on sovellettava liiketoimikohtaisesti, sillä eri liiketoimet saattavat poiketa toisistaan merkittävästi voitonjaon perusteiden suhteen. Lisäksi jaettava voitto voi olla joko toteutunutta voittoa (normaali tapaus) tai ennustettua voittoa, jolloin osapuolet ovat etukäteen sopineet ja arvioineet yhteisten laskusääntöjen perusteella voiton määrän. Ennustetun voiton tapauksessa laskettujen voitonjakoperusteiden on kuitenkin pysyttävä sellaisenaan sovitun kauden ajan, vaikka toteutunut voitto olisikin poikkeava ennakkoon lasketusta. Veroviranomaistenkaan ei pidä näissä tapauksissa perustaa arviotaan eikä vaatia oikaisua toteuneen voiton perusteella, kunhan perusteet on ennakkoon kirjattu eikä tapahtumia voitu olettaa etukäteen tiedetyiksi. (Raunio & Karjalainen, 2018, p. 139).

3.6 Siirtohinnoittelumenetelmän valinta

Perinteisiin siirtohinnoittelumenetelmiin luetaan kuuluvaksi markkinahintavertailu-, jälleenmyyntihinta- ja kustannusvoittolisämenetelmät. Nämä perinteiset menetelmät olivat etusijalla aina vuoteen 2010 asti, jolloin OECD:n ohjeisiin tehtiin menetelmävalintaa koskeva muutos. Sen jälkeen menetelmän valinnan tärkein kriteeri on ollut menetelmän luotettavuus. Usein kuitenkin perinteiset menetelmät ovat OECD:n ohjeiden mukaisesti suurin menetelmä markkinaehtoisuuden varmistamiseksi, sillä liiketoimen hintaerot ovat monesti hyvin johdettavissa osapuolten kaupallisista ja rahoituksellisista suhteista. (Verohallinto, 2022, p. 6.7.1).

Siirtohinnoittelun valinnassa tärkeintä on menetelmän soveltuvuus juuri kyseiseen liiketoimeen, ei siis ole prioriteettijärjestyttä mikä menetelmä valitaan. Jos vertailukelpoinen liiketoimi on käytettävissä, markkinahintavertailumenetelmä on luotettavin ja suurin keino hinnan markkinaehtoisuuden todentamiseksi. (Verohallinto, 2022, p. 6.7.2). Taulukossa 1 on koottu eri siirtohinnoittelumenetelmien kuvaukset, käyttäen termejä emoyhtiö ja tytäryhtiö, vaikka kyseessä voisi olla muu konsernin sisäinen myyjä ja ostaja.

Taulukko 1. Siirtohinnoittelumenetelmien vertailutaulukko.

Markkinahintavertailumenetelmä	Hinta konsernin sisäisessä kaupassa = Hintaa konsernin ulkopuolisen tahon kanssa
Jälleenmyyntihintamenetelmä	Siirtohintaa emoyhtiöltä tytäryhtiölle + tytäryhtiön bruttokate = loppuhintaa ulkopuoliselle asiakkaalle
Kustannusvoittomenetelmä	Emoyhtiön tuotekustannukset + emoyhtiön voittolisä% = siirtohintaa tytäryhtiölle
Liiketoiminettomarginaali	$\text{Voittoaikaattori} = \frac{\text{Emoyhtiön liikevoitto eli nettovoittomarginaali}}{\text{Emoyhtiön vertailuarvo, kuten liikevaihto tai varat}}$
Voitonjakomenetelmä	Emoyhtiön ja tytäryhtiön kokonaisvoitto jaetaan sovitussa suhteessa yhtiöiden kesken

4 Siirtohinnoittelun dokumentointivelvoitteet

Siirtohinnoittelun dokumentointivelvoite koskee etuyhteystoimia suomalaisen konsernin sisällä, joissa toinen osapuoli on ulkomaalainen tai ulkomaalaisen yrityksen ja sen Suomessa sijaitsevan kiinteän toimipaikan välisistä toimista. Lähtökohtaisesti verovelvollisen on laadittava VML 31 §:ssä (Oikeusministeriö, 2021) tarkoitetussa etuyhteystoimistaan siirtohinnoitteludokumentointi verovuoden aikana. Suomessa annettavaan veroilmoitukseen dokumentointia ei liitetä. Dokumentaation laatimiselle ei periaatteessa ole tarkkaa määräaika, jolloin sen on oltava valmis, mutta veroviranomaisten sitä pyytäessä, on siirtohinnoitteludokumentaatio esitettävä 60 päivän sisällä. Aikaisintaan tietyn verovuoden dokumentaatio on esitettävä kuukauden kuluttua verovuoden päättymisestä. On myös huomioitavaa, että dokumentointi on tehtävä vuosittain, eli kerran tehty dokumentaatio ei riitä. (Verohallinto, 2022, pp. 3.3 - 4.1).

Siirtohinnoitteludokumentaation ajatellaan antavan verovelvolliselle konsernille myös suojan mahdollisia veroviranomaisten jälkikäteen tekemiä oikaisuvaatimuksia ja niistä seuraavia veroseuraamuksia vastaan. Ihan näin yksiselitteistä suojaa tehty dokumentaatiokaan ei kuitenkaan automaattisesti anna, sillä veroviranomaisten on myös hyväksyttävä dokumentoinnit. Olettaen että siirtohinnoitteludokumentoinnissa esitetyt johtopäätökset eivät poikkea yleisistä periaatteista eikä markkinaehtoisuuden periaatteesta, ei veroviranomaisilla pitäisi olla perusteita kyseenalaistaa dokumentaatiota. Hallitus on myös tehnyt esityksen liittyen verotusmenettelylain veronkorotuspykälään (VML 32.3 §). Esityksen mukaan veronkorotuksia ei voida määrätä, mikäli verovelvollinen on toimittanut dokumentoinnin määräajassa, sekä vilpittömästi ja kohtuullisin ponnistuksin pyrkinyt markkinaehtoiseen hinnoitteluun. (Raunio & Karjalainen, 2018, p. 23).

Tässä tarkoitettu konserni on määritelty kirjanpitolain 1 luvun 6 §:ssä sekä ulkomaisissa vastaavissa säännöksissä. Kirjanpitolaissa määritellään, että mikäli kirjanpitovelvollisella (Yritys A) on määräysvalta toisessa yrityksessä (Yritys B), on Yritys A emoyhtiö ja Yritys B on tytäryhtiö. Nämä kaksi yhdessä

muodostavat konsernin, ja emoyhtiötä sen tytäryhtiön/tytäryhtiöiden kanssa kutsutaan konserniyrityksiksi. Samaa voidaan soveltaa myös konserniin kuulumattomalle ulkomaiselle yritykselle, jolla on Suomessa kiinteä toimipaikka (Oikeusministeriö, 2024, p. 6 §).

Etuyhteys on erikseen määritetty termi veromenettelylaissa (VML) (Oikeusministeriö, 2021, p. 31 § 4). Lain mukaan yritysten välinen etuyhteys syntyy, jos liiketoimen osapuolella on toisessa osapuolella määräysvalta tai kolmannella osapuolella on määräysvalta liiketoimen molemmissa osapuolissa (Verohallinto, 2022, p. 4.2).

Osapuolen määräysvalta toisessa osapuolella puolestaan veromenettelylaissa (Oikeusministeriö, 2023, p. VML 31 § 4) määritetään olevan silloin, kun:

- se (välillisesti tai välittömästi) omistaa yli puolet toisen osapuolen pääomasta;
- sillä on (välillisesti tai välittömästi) yli puolet toisen osapuolen kaikkien osakkeiden tai osuuksien tuottamasta äänimäärästä;
- sillä on (välillisesti tai välittömästi) oikeus nimittää yli puolet toisen osapuolen hallitukseen; tai
- sitä johdetaan yhteisesti toisen osapuolen kanssa tai se muutoin voi tosiasiallisesti käyttää määräysvaltaa toisessa osapuolella

Tosiasiallinen määräysvalta voi perustua myös osakkeenomistajien osakassopimukseen tai muihin vastaaviin järjestelyyn. Tällaisissa järjestelyissä ei siis muuten syntyisi suoraa omistusyhteyttä, mutta laki estää kiertotien käyttämisen. Näin lain mukaan etuyhteys kuitenkin syntyy ja siten myös dokumentointivelvollisuus. (Verohallinto, 2022, p. 4.2)

4.1 Master File

Siirtohinnoitteludokumentointiin on lain mukaan sisällytettävä seuraavat tiedot konsernista (Oikeusministeriö, 2023, p. 14 b §):

- 1) organisaatiorakenne;

- 2) kuvaus liiketoiminnasta;
- 3) kuvaus aineettomaan omaisuuteen liittyvästä toiminnasta;
- 4) kuvaus rahoitustoiminnasta;
- 5) tilinpäätös tai sen puuttuessa vastaavat olemassa olevat tiedot;
- 6) tiedot rajat ylittävää tulon allokointia koskevista verotuksen ennakkollisista kannanotoista ja sopimuksista.

Konsernitason dokumentaatio tunnetaan nimellä Master File. Siinä kuvataan konsernin tiedot yleisellä tasolla, jotta konsernin siirtohinnoittelukäytännöt voidaan suhteuttaa globaaliin taloudelliseen, rahoitukselliseen, juridiseen ja verotukselliseen kehikkoon. Nämä tiedot on dokumentoitava koko konsernin osalta, eikä vain siitä alakonsernista, johon suomalainen verovelvollinen yritys suoraan kuuluu. Mikäli konsernin liiketoiminta-alue (johon suomalainen verovelvollinen yritys kuuluu) toimii hyvin itsenäisesti ja on eroteltavissa muusta konsernista, voidaan Master Filen dokumentaatio tehdä pelkästään tästä tietyistä konsernin liiketoiminta-alueen osasta. Tässäkin tapauksessa dokumentaatioon on sisällytettävä aina tiedot koko konsernin keskitetyistä toiminnoista ja liiketoimista. Lisäksi Verohallinnon niin vaatiessa, on tiedot esitettävä myös konsernin muilta liiketoiminta-alueilta. (Verohallinto, 2022, p. 5.1).

4.2 Local File

Local File on puolestaan yksityiskohtainen selvitys verovelvollisesta yrityksestä ja sen siirtohinnoittelusta. Tähän dokumentaatioon verovelvollisesta on lain (Oikeusministeriö, 2023, p. 14 b §) mukaan on sisällytettävä seuraavat tiedot:

- 1) organisaatio- ja hallintorakenteen kuvaus;
- 2) tiedot liiketoiminnasta;
- 3) kuvaus etuyhteyssuhteista;

- 4) tiedot etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista sekä yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välisistä toimista;
- 5) toimintoarviointi etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista sekä yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välisistä toimista;
- 6) vertailuarviointi ja käytettävissä oleva tieto vertailukohteista;
- 7) kuvaus siirtohinnoittelumenetelmästä ja sen soveltamisesta;
- 8) tilinpäätös tai sen puuttuessa vastaavat olemassa olevat tiedot;
- 9) sellaiset verovelvollisen etuyhteyssuhteissa tekemiä liiketoimia koskevat verotuksen ennakkolliset kannanotot ja sopimukset, joita Suomi ei ole antanut tai joissa Suomi ei ole sopimusosapuolena.

Local File on siis huomattavasti yksityiskohtaisempi kuin Master File; esimerkiksi organisaatio- ja hallintorakenteen kuvauksen on selvitettävä miten yrityksen johtamiseen liittyvät toiminnot on järjestetty ja kuvattava vastuunjako sekä päätöksenteko henkilötasolla. Liiketoimintastrategian selvittäminen on oleellinen osa dokumentaatiota. Liiketoimintojen kuvaus on oltava, vähintään liiketoimintojen keskeisimpien tekijöiden osalta, tarkka selvitys harjoitetusta liiketoiminnasta. Siitä on saatava hyvä kokonaiskuva, mutta kuitenkin ilman liian tarkkoja yksityiskohtia. Liiketoimintojen kuvaus pitää sisällään esimerkiksi selvityksen yrityksen markkina-alueesta ja kilpailutilanteesta, ja siihen voi liittää myös markkinoiden koosta sekä kehityssuunnasta ja myös yrityksen toimintahistoriaa ja kehitystä voidaan esitellä. Päätöksenteon selvittäminen on osa tätä myös, sillä päätöksenteon selkeydellä on oleellinen vaikutus yrityksen päätöksentekokykyyn ja liiketoiminnan riskien kontrollointikykyyn. (Verohallinto, 2022, p. 6.2).

4.3 Poikkeukset siirtohinnoittelovelvoitteeseen

Laki verotusmenettelystä (VML 14 a §) ottaa kantaa siihen, millaisten yritykset ovat velvoitettuja tekemään siirtohinnoitteludokumentaation. Lähtökohtaisesti se vapauttaakin pienet ja keskisuuret yritykset (PK-yritykset) dokumentointivelvoitteesta (Verohallinto, 2022, p. 4.1). PK-yritys määritellään sen mukaan seuraavasti (Oikeusministeriö, 2023, p. 14 a §):

1. yrityksen palveluksessa on enintään 250 henkilöä
2. liikevaihto on korkeintaan 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma enintään 43 miljoonaa euroa ja
3. yritys täyttää mikroyrityksen sekä pienten ja keskisuurten yritysten määritelmästä annetussa komission suosituksessa 2003/361/EY tarkoitetut yrityksen riippumattomuutta kuvaavat ja muut suositukseen sisältyvät pienen ja keskisuuren yrityksen tunnusmerkit

Vaikka PK-yritykset ovatkin vapautettuja dokumentointivelvoitteesta, markkinaehtoperiaatteen noudattaminen koskee silti niitäkin.

Dokumentointivelvollisuuden puuttuminen ei myöskään estä veroviranomaisten tutkimuksia siirtohinnoitteluun liittyen ja tarvittaessa voidaankin pyytää selvitystä hinnoittelun markkinaehtoisuusperiaatteen noudattamisesta. (Raunio & Karjalainen, 2018, pp. 23-24)

Huomioitavaa on, että PK-yrityskin on dokumentointivelvollinen, mikäli se on ison kansainvälisen konsernin tytäryhtiö. Näin PK-yrityksen tunnuslukurajat ylittyvät laskettaessa koko konsernin lukuja, ja yritys on velvollinen dokumentoimaan siirtohinnoitteluperusteensa. (Raunio & Karjalainen, 2018, p. 315).

Dokumentointivelvoitteesta on olemassa muita poikkeuksia, nimittäin kotimaisten yritysten välisistä liiketoimista. Myöskään suomalaisen yrityksen ja sen ulkomailla sijaitsevan kiinteän toimipaikan välisistä toimista ei dokumentointia vaadita, sillä veroviranomaisilla on mahdollisuus saada tarvittavat tiedot molemmista osapuolista. (Verohallinto, 2022, p. 4.1).

Mikäli liiketoiminnan arvo etuyhteisyryyksillä konsernissa on vähäistä (alle 500 000 euroa verovuodessa), voidaan dokumentointi laatia kevyempänä versiona (Verohallinto, 2022, p. 4.1). Lain mukaan konsernin tietojen dokumentaatiota ei edellytetä, mikäli verovelvollisen ja jokaisen liiketoimen toisen osapuolen välisten liiketoimien yhteismäärä ei verovuonna ylitä tuota rajaa. Myöskään verovelvolliselta ei edellytetä VML 14 b § mukaisia kohtien 5-7 tarkoitettuja tietoja, jos verovelvollisen ja toisen osapuolen välisten liiketoimien yhteismäärä ei ylitä verovuonna 500 000 euroa. (Oikeusministeriö, 2021, p. 14 b §).

5 Lainsäädäntö ja direktiivit siirtohinnoittelua koskien

Euroopan Komissio on syyskuussa 2023 antanut uuden ehdotuksensa direktiiviksi yritysten tuloverotusta Euroopassa koskevasta kehityksestä, eli ns. BEFIT-kehys (Business in Europe: Framework for Income Taxation). Sen perusajatus on korjata yhteisten sääntöjen puute unionin sisämarkkinoilla, mitä tulee yritysverotukseen. Nykyisellään EU:ssa on 27 erilaista kansallista verojärjestelmää, mikä hankaloittaa liiketoimintaa oleellisesti. Monimutkaisen käytännön lisäksi tämä johtaa unionin eri maiden epätasapuolisiin toimintaedellytyksiin, haitaten sisämarkkinoiden toimivuutta oleellisesti. BEFIT -kehyksessä huomioidaan myös siirtohinnoittelua koskeva markkinaehtoisuuden vaatimus, joka edellyttää vertailukelpoisten liiketoimien tietojen saamista. Mikäli markkinat eivät ole vertailukelpoisia, heikentää se myös markkinaehtoisuuden toteutumisen todistamista ja näin koituu myös riski siitä, että yritysten toiminnan arvo voidaan määrittää liian vapaamielisesti yhteisten sääntöjen puuttuessa. Unionin veropolitiikka on kokenut isoja haasteita muuttuneen maailmantilanteen takia. Osansa ovat tuoneet niin Covid-19 -kriisi kuin Ukrainan kriisikin luomalla taloudellisen epävarmuuden, mutta myös globalisaatio ja digitalisaatio ovat mahdollistaneet uudenlaisia verosuunnittelukäytäntöjä eli myös kasvaneen riskin veronkiertoon. Yli 135 maata sopikin vuonna 2021 osana G20-maiden ja OECD:n julistusta suurten monikansallisten konsernien tosiasiallisen veroasteen laskemisesta, voittojen osittaisesta uudelleenkohdistamisesta sekä hyväksyivät direktiivin liittyen maailmanlaajuisen vähimmäisverotason varmistamisesta. (Euroopan komissio, 2023, pp. 1-3).

Direktiiviehdotus on linjassa jo aiemmin OECD:n ja G20-maiden aloittaman hankkeen veropohjan rapautumista ja voitonsiirtoja vastaan (BEPS, Base Erosion and Profit Shifting). Siinä missä BEFIT- direktiivi koskee ensisijaisesti suuria kansainvälisiä yrityksiä, komissio pyrkii toimillaan helpottamaan mm. apupaketin voimin pk-yritysten toimintaa sisämarkkinoilla. Kokonaisuudessaan tarkoituksena on yksinkertaistaa yritysten toimintaympäristöä sisämarkkinoiden alueella, niin että ne pystyisivät laskemaan veropohjansa samojen sääntöjen

mukaan koko unionin alueella. Näin saatu uusi BEFIT-veropohja perustuisi joko jäsenvaltioiden kansallisesti hyväksytyihin kirjanpidon periaatteisiin (GAAP, Generally Accepted Accounting Principles) tai kansainvälisiin IFRS-tilinpäätösstandardeihin (International Financial Reporting Standards), eli unionin alueen lainsäädännössä jo hyväksytyihin tilinpäätössääntöihin. (Euroopan komissio, 2023, pp. 4-6).

Direktiiviä ehdotetaan otettavaksi käyttöön portaittain, siten että suurimmat yritykset, joilla sen käyttöönottoon on parhaat resurssit, olisivat pakotettuja BEFIT-sääntöjen käyttöönottoon ensimmäisinä. Pienemmätkin PK-konsernit voivat ottaa säännöt käyttöön vapaaehtoisesti, jolloin sääntöjen noudattamisen tulee noudattaa konsernin sääntelytaakkaa ja näin tekee sääntöjen noudattamisesta kannattavaa konsernillekin. Myös käsiteltävien siirtohinnoittelutapausten verohallinnoissa odotetaan vähenevän, koska BEFIT-säännöt vähentävät markkinaehtoperiaatteen noudattamisen valvonnan tarvetta. Samoin riita-asioiden määrän odotetaan vähenevän uusien yhteisten BEFIT-sääntöjen myötä. (Euroopan komissio, 2023, pp. 9-12).

6 Verotus ja lainsäädäntö siirtohinnoitteluun liittyen

Monikansallinen konserniyritys on velvollinen suorittamaan veroa useaan eri toimintavaltioon, kunkin paikallisen lainsäädännön mukaisesti. Tähän haasteeseen edellisessä kappaleessa kerrottu direktiivi uudistus on tulossa avuksi helpottamaan. Markkinaehtoperiaate on vero-oikeudellisesta näkökulmasta katsoen työkalu, jolla jakaa eri valtioiden verotusoikeus konsernin sisäisessä kaupassa verotettavien yritysten kesken. Monikansallisella konserniyrittelyllä tarkoitetaan tässä yritystä, jolla on itsenäisiä tytäryhtiöitä eri valtioissa. Konsernin yksiköiden sisäisessä kaupassa kuitenkin eivät normaalit ulkoiset markkinavoimat kuitenkaan välttämättä suoraan sanele kaupankäynnin ehtoja, kuten ulkopulisen tahon kanssa, vaan konsernin kokonaisuus saattaa ohjata siirtohinnoitteluratkaisuja. Markkinaehtoperiaatteen noudattamisen tärkeys korostuu myös tässä valtioiden rajat ylittävässä kaupassa, sillä siitä poikkeaminen saattaa olla konsernille houkuttelevaa alempien verokantojen tavoittelun vuoksi. (Isomaa-Myllymäki, 2016, pp. 70-73).

OECD:n 9 -artikla määrittelee etuyhteydessä (kuten konsernin sisäisessä kaupassa) olevien yritysten velvollisuuden noudattaa markkinaehtoperiaatetta, kuten tilanne olisi vastaavissa olosuhteissa kahden toisistaan riippumattoman yrityksen välillä.

Artiklan mukaan markkinaehtoperiaatetta on noudatettava, kun:

- a) Sopimusvaltion yritys osallistuu toisen sopimusvaltion yrityksen johtoon tai omistaa siitä osan tai
- b) Samat henkilöt osallistuvat kahden eri sopimusvaltion yrityksen johtoon tai omistavat niistä molemmista osan,

sekä jos kummassakaan tapauksessa kauppa- tai rahoitussuhteissa on sovittu riippumattomasta kaupasta poikkeavia ehtoja, niin voidaan näiden ehtojen pohjalta toisen yrityksen menettämä tulo lukea kuitenkin sen verotettavaksi tuloksi, ja verottaa sen mukaisesti. (OECD, 2017, p. 9)

Markkinaehtoperiaatteen, mukaan lukien artikla 9(1), tavoitteena onkin niin verotuksen tasapuolisuus ja neutraalius, kuin kaksinkertaisen verotuksen estäminen sekä valtioiden verotusvallan tasapainoinen jakautuminen. (Isomaa-Myllymäki, 2016, pp. 81-82)

6.1 Verotuslainsäädännön uusimmat muutokset

Suurten kansainvälisten konsernien osalta OECD:n BEPS tuloverotuksen uudistamishankkeen ansiosta on saatu aikaan sääntelykokonaisuus valtioiden verotusoikeuksista, ja kokonaisuus on jaettu kahteen osaan. Ensimmäinen osa, eli pilari I, koskee suurten monikansallisten konsernien tuloihin kohdistuvan verotusoikeuden mahdollista uudelleenjakoa valtioiden välillä. Pilari I:n asioiden sopiminen on OECD:ssä kuitenkin vielä kesken eikä tarkkaa yksityiskohtaista sisältöä tai ohjeistoa ole vielä saatavilla. Suurten kansainvälisten konsernien tulojen globaalia vähimmäisverotusta koskevan pilari II:n sisällöstä puolestaan on saatu sovittua. Pilari II määrittää vähimmäisverotason globaalisti, riippumatta siitä missä valtiossa konserninyksiköiden kotipaikat ovat (Verohallinto, 2024).

Laki suurten kansainvälisten konsernien vähimmäisverosta 1308/2023 (Oikeusministeriö, 2023) on tullut voimaan 1.1.2024 ja sitä sovelletaan 31.12.2023 ja sen jälkeen alkaviin tilikausiin (Verohallinto, 2024). OECD:n GloBE (Global Anti-Base Erosion) säännöstö määrittää suureksi konserniksi sellaisen konsernin, jonka ylimmän emoyhtiön konsernitilinpäätöksen mukaiset vuosittaiset tuotot ovat vähintään 750 miljoonaa euroa ainakin kahtena tilikautena neljästä edeltävästä tilikaudesta (OECD, 2021, p. 8). Vaikka tämä laki koskeekin suuria konserneja, myös pienemmät yritykset kuuluvat siis lain piiriin, mikäli ovat osana suurta konsernia.

Laissa on kyse siitä, että näiden suurten konsernien vähimmäisverotasoksi on määritetty 15% ja näin pyritään varmistamaan vähintään tämän vähimmäisverokannan mukainen konsernin tuloverotus kansainvälisesti. Tämä myös vaikuttaa merkittävästi konsernien mahdollisuuteen ohjata verotettavaa tuloa alemman verotuksen maihin. Globaalia vähimmäisverotusta varten kaikki

suureen konserniin kuuluvat konserniyksiköt ovat velvoitettuja antamaan verotustietonsa uudella OECD:n täydennysveron tietoilmoituksella (GIR, GloBE Information Return) 15 kuukauden sisällä tilikauden päättymisestä. Tarvittavat tiedot voi jokainen konserniyritys antaa itse sijaintivaltionsa veroviranomaisille tai tiedot toimitetaan esimerkiksi konsernin ylimmän emoyrityksen toimesta keskitetysti kunkin konserniyrityksen sijaintivaltion veroviranomaisille. EU:n alueella vähimmäisverotus ei koske pelkästään monikansallisia suuria konserneja, vaan myös yhden jäsenvaltion sisällä toimivia suuria konserneja. (Verohallinto, 2024).

7 Siirtohinnoittelun strateginen merkitys yritykselle

Työssä on aiemmin viitattu hinnoittelun oikeellisuuden osoittamisen veroviranomaisille voivan olla haastavaa. Veroviranomaiselle oikean hinnan osoittaminen ei kuitenkaan ole ainoa haaste, vaan myös konsernin sisällä saattaa myyvällä ja ostavalla osapuolella vallita eri näkemys oikeasta hinnasta. Hyvin suunniteltu ja toteutettu siirtohinnoittelustrategia auttaakin varmistamaan oikeudenmukaisen konserniyhtiöiden välisen tulonjaon ja toimii tehokkaana johdon työkaluna. (Krichenbauer, 2006).

7.1 Siirtohinnoittelu osana liiketoimintastrategiaa

Konsernissa siirtohinnoitteluun olisi syytä suhtautua oleellisena osana yrityksen strategiaa, ei pelkkänä veroteknisenä menettelytapana. Siirtohinnoittelun merkitys on suuri yrityksen strategialle, sillä sitä käytetään apuna globaalien tavoitteiden saavuttamisessa. Oikeanlainen siirtohinnoittelustrategia motivoi myös johtajia tekemään oikeanlaisia päätöksiä, sekä siirtohinnoittelu toimii yritysten ollessa yhä hajautetumpia järjestelmänä, jonka kautta tieto kulkee konsernin sisällä. (Krichenbauer, 2006).

Kansainvälisen konsernin olisi syytä huomioida niin siirtohinnoittelun riskit, kuin toisaalta sen suomat mahdollisuudet. Siirtohinnoittelua olisikin optimaalista pystyä ajattelemaan koko konsernin tasolla. Ideaalitapauksessa siirtohinnoittelupolitiikka (ja -dokumentaatio) voitaisiin luoda konserninlaajuisesti yhtenäisenä. Näin konsernin ei tarvitsisi ylläpitää useita siirtohinnoitteludokumentaatiota eikä -käytäntöjä, vaan samaa voitaisiin soveltaa kaikkiin konsernin yrityksiin, samalla myös minimoiden ja halliten veroriskejä paremmin konserninlaajuisesti. Parhaimmillaan siirtohinnoitteluprojekti voi selkeyttää konserninlaajuisista kuvaa eri käynnissä olevista transaktioista, edistäen konsernin strategisten ja toiminnallisten tavoitteiden seuranta ja toteutumista, mahdollistaen myös eri toimintoketjujen optimointia. (Krichenbauer, 2006).

Liiketoimintastrategia on luonnollisesti yrityksen avainkilpailutekijä, mutta se on myös oleellinen osa siirtohinnoittelun vertailukelpoisuutta määritettäessä. Siinä huomioidaan yrityksen piirteitä moninaisesti, kuten innovointikyky ja tutkimus- ja tuotekehityspanostus, riskinottohalukkuus -ja kyky, erilaistuminen ja vallitsevat sekä tulossa olevat työlainsäädäntöasiat. (Haapanen, 2009).

Osana liiketoimintastrategiaa saattaa olla esimerkiksi tunkeutuminen uusille markkina-alueilla ja näissä tapauksissa usein joudutaan kilpailemaan hinnalla, joka puolestaan voi johtaa vertailukelpoista yritystä alempiin myyntihintoihin. Näissä tilanteissa on kriittisen tärkeää pystyä osoittamaan veroviranomaisille, että alemman myyntihinnan perusteena on liiketoimintastrategian mukainen tilapäinen toimenpide, ei tarkoituksella muuten markkinaa vääristävä ja vertailukelvoton myyntitapahtuma konsernin sisällä. Mikäli tämä kaikki on kirjattuna jo suunnitelmallisesti liiketoimintastrategiaan, on osoittaminen huomattavasti yksinkertaisempaa. (Haapanen, 2009)

Toinen vastaavanlainen strateginen toimenpide on markkina-aseman puolustaminen tai markkinoiden laajentaminen. Myös näissä molemmissa tapauksissa väliaikaisesti on riski kerryttää normaalitilannetta huomattavastikin suurempia kustannuksia, vaikka markkinointipanostuksista johtuen, ja näin voitot saattavat laskea selvästi markkinoilla oleviin vertailukelpoisiin yrityksiin verrattuna. (Haapanen, 2009)

Kaikissa esitetyissä tapauksissa tilapäisen hinnanaleneman pitkäaikaisena tavoitteena on kuitenkin voittojen kasvattaminen. Tämä on väitteenä sellainen, johon veroviranomaiset saattavat suhtautua hyvinkin kriittisesti ja kaipaavat todisteita, kuten juuri aiemmin mainittua liiketoimintastrategiaa pitkän tähtäimen kasvuväitteen tueksi. Aina on myös mahdollista, että markkinoilletunkeutuminen epäonnistuu, eikä voittoja päästäkään kasvattamaan aiotulla tavalla. Veroviranomaiset ottavat tuki tällaisessa tapauksessa liiketoimintastrategian huomioon siirtohinnoittelun oikeellisuutta arvioidessa, vaikka se ei olisikaan onnistunut aiotulla tavalla. Mikäli kuitenkin voidaan osoittaa, että

epäonnistuneeksi havaitun strategian mukaista toimintaa on jatkettu pidemmälle kuin mitä vastaava markkinaehtoisesti toimiva yritys (ei siis konsernin sisäinen kaupankäynti) olisi jatkanut, voi yrityksen vetoaminen pelkkään tehtyyn liiketoimintastrategiaan kuitenkin alkaa vaikuttaa epäuskottavalta.

Liiketoimintastrategiaa tehdessä on oleellista arvioida kuinka todennäköistä on tämän strategian osoittautua kannattavaksi nähtävissä olevassa lähitulevaisuudessa, ja olisiko markkinaehtoisesti toimiva yritys ollut valmis vastaaviin strategisiin toimenpiteisiin samassa markkinatilanteessa. Toimialan ja alueen kilpailutilanne vaikuttaa huomattavasti liiketoimintastrategian arviointiin. (Haapanen, 2009)

Liiketoimintastrategian osana, ja siis myös siirtohinnoittelun kohteena, nykyään usein on konsernin sisäinen aineettoman omaisuuden luominen ja hyödyntäminen. Aineettoman omaisuuden (kuten patentit, tavaramerkit, osaaminen, asiakasluettelot tai jakelukanavat) arvostaminen on haasteellista erityisesti sen aikaisessa vaiheessa, kun lopullisesta arvosta on vielä vaikea mennä sanomaan mitään varmaa. Veroviranomaisilla saattaakin olla joissain maissa mahdollisuus korjata arvostusta jopa vielä jälkikäteen. (Navarro, 2023).

Erilainen liiketoimintastrategian osa puolestaan on konsernin sisäinen palvelutoiminta. Tämä helposti unohtuva, mutta erittäin merkittävä toiminto saattaa olla osaltaan myös hyvinkin haasteellinen arvonmäärityksen kannalta. Konsernitoiminnot ovat kuitenkin merkittävässä roolissa, ja saattavat pitää sisällään niin tukipalveluja kuin vaikkapa markkinointipalvelua. Strategiassa onkin syytä ottaa kantaa siihen miten nämä hinnoitellaan, ja hinnoittelun luonnollisesti tulee olla markkinaehtoperiaatteen mukaista. (Navarro, 2023).

Käytännössä sisäisen palvelun hinnoittelulogiikka saattaa poiketa merkittävästikin avoimen markkinan hinnoittelusta, tai olla jopa kokonaan ilmaista konsernin sisällä (Haapanen, 2009). Konsernin sisäinen rahoituspalvelu on yksi palvelutoiminnan muodoista, joka saattaa koskettaa yrityksen vakuutuksia, lainoitusta tai taloudellisia takauksia – ja kaikissa tapauksissa on markkinaehtoisuus pidettävä mielessä, eikä konsernin sisäisiä lainoituksiakaan voida tehdä täysin markkinoista poikkeavilla ehdoilla. (Navarro, 2023).

Olipa kyseessä sitten aineeton omaisuus, tuote tai palvelu, jota liiketoiminnassa konsernin sisällä liikutetaan, kannattaa liiketoimintastrategiassa panostaa oikeaan hinnoitteluun. Tähän yhden työkalun tarjoaa siirtohinnoittelun ennakkosopimus (advance pricing agreement, APA), joka voidaan tehdä veroviranomaisten ja verovelvollisen välillä. Sopimuksessa määritellään käytettävät siirtohinnoittelumenetelmät jo etukäteen, kuten myös arvioitu verotettava tulos ja muut veromaksut tietylle aikavälille. Näin voidaan minimoida veroseuraamuksen riskiä, joka saattaisi realisoitua mikäli hinnoittelu on tehty väärin perustein. Koska veroviranomaiset ovat siirtohinnan jo hyväksyneet etukäteen, ei ole odotettavissa verotarkastuksiakaan ainakaan siirtohintaan liittyen. Siirtohinnoittelun ennakkosopimuskaan ei aina välttämättä ole täysin ongelmaton, sillä valtion myöntämä verotuki tietylle yritykselle yhdistettynä tällaiseen APA-sopimukseen, saattaa joissain tilanteissa vääristää kilpailuasetelmaa ja lopputuloksena ei olekaan avoin kilpailuasetelma, eikä siis siten myöskään markkinaehtoperiaate täytykään. (Myllymäki, 2020).

7.2 Kokemukset siirtohinnoittelun vaikutuksista yritysten toimintaan

Siirtohinnoittelun ja siihen liittyvän verotuksen strategista merkitystä voidaan hahmottaa myös Ernst & Young Global limited:n 2023 tekemän tutkimuksen kautta, johon osallistui tuhat siirtohinnoittelun ammattilaista maailmanlaajuisesti (Ernst & Young Global Limited, 2023). Vastaajista yli 80% kokee kohtuullista tai merkittävää kaksinkertaisen verotuksen uhkaa. Uusimpana tullut Pilari II -asetus globaalista 15% minimiverosta kansainvälisille yrityksille on yksi suurimmista huolen aiheuttajista. Yritykset hakevatkin tutkimuksen mukaan nyt yhä enenevässä määrin vakautta siirtohinnoitteluunsa ja ennustettavuutta laskelmiinsa myös Pilari II:n uusien säädösten kanssa. Edellisessä kappaleessakin mainitut APA-ennakkosopimukset ovatkin päätyneet ison kiinnostuksen kohteeksi yhtenä turvaa ja vakautta tuovana tekijänä uusien asetusten viidakossa. Isot kansainväliset yritykset koittavat parhaansa mukaan saada täytettyä niin Pilari II:n uudet vaatimukset ja tarvittu laskelmat niiden tueksi, nostaen merkittävään rooliin yrityksen tietojärjestelmistä saatavan datan.

Mitä parempi kontrolli yrityksellä on omasta tiedostaan, sen paremmin se pystyy vastaamaan viranomaisten vaatimuksiin verotustiedon läpinäkyvyydestä. Ernst & Youngin tutkimuksenkin mukaan siirtohinnoittelun ammattilaiset tunnistavat oman strategisen roolinsa organisaatioissansa. Näiden johtajien on pystyttävä olemaan yhä tiiviimmin yhteydessä muiden liiketoiminnan osa-alueiden kanssa kokonaisvaltaisesti ja luotettava teknologisiin ratkaisuihin apunaan. Ympäröivä paine on kova, oli kyse sitten inflaatiosta, toimitusketjujen nopeasta muutoksesta tai ympäristön, yhteiskuntavastuun ja hyvän hallintatavan (ESG) tavoitteista.

Verotuksen muutoksen aika näkyikin tutkimuksen mukaan ennennäkemättömällä tavalla – vastaajat uskovat verotarkastusten määrän kasvavan lähes 80%:lla tulevan kahden vuoden aikana verrattuna menneeseen kahteen vuoteen, ja siirtohinnoittelun odotetaan jälleen olevan suurimpaan riskin aiheuttaja. Verotarkastusten luonne kuitenkin on muuttumassa, kun viranomaisilla on enemmän tietoa verotettavista saatavilla kuin koskaan ennen. Ei ole myöskään syytä väheksyä tekoälysovellusten hyödyntämisen tuomia mahdollisuuksia yhdistellä entistä tehokkaammin eri lähteistäkin peräisin olevaa yritysdataa. Yrityksen siirtohinnoittelumenetelmien ajantasalla oleminen onkin entistä kriittisempää, kun julkisesti saatavaa tietoa voidaan verrata siihen mitä yritys väittää tekevänsä. Tietolähteinä voidaan tulevaisuudessa käyttää niin vanhoja työpaikkailmoituksia, sosiaalisen median tilejä, uutisia ja vaikka patenttihakemuksia, kun tekoälysovellus pystyy keräämään ja yhdistelemään tätä kaikkea.

Tutkimukseen saatujen vastausten perusteella voidaan hahmottaa myös taloudellisen vaikutuksen suuruusluokkaa. Vastaajayritykset kertovat vuonna 2022 käyttäneensä yli 37 miljoonaa dollaria verokuluihin liittyviin siirtohinnoittelukiistoihin. Lisäksi yritykset ovat joutuneet maksamaan yli 15 miljoonaa dollaria seuraamusmaksuja, korkoja ja lisämaksuja, sekä yli 16 miljoonaa dollaria oikeudenkäyntikuluja. Nämä edellä mainitut kustannukset, kaksinkertaisen verotuksen uhka, perinteiset kiistat siirtohinnoittelutarkastuksissa, uuden minimiveron käyttöönotto sekä

uudentyyppiset digitaaliset automaattiset arvioinnit ovat johtaneet siihen, kuten tutkimuksessakin todetaan, suureen kasvuun kiinnostuksessa siirtohinnoittelun ennakkosopimuksia (APA) kohtaan. Pilari II aikaisessa minimiverotuksen maailmassa niiden arvo on korostunut ja niiden tuomiin hyötyihin suhtaudutaan selvästi aiempaa myönteisemmin.

7.3 Siirtohinnoittelusääntöjen eroavaisuudet eri maissa

Puhuttaessa siirtohinnoittelusta strategian osana, on syytä ottaa huomioon myös eri maiden paikallisten lainsäädäntöjen ja käytäntöjen erot. Kristiina Turunen on pro gradu -tutkielmassaan tutkinut eroavaisuuksia ja yhtäläisyyksiä verraten Suomen tilannetta Yhdysvaltojen, Venäjän ja Brasilian vastaaviin siirtohinnoittelun säädäntöihin. Tutkimus on tämän työn kannalta erittäin hyödyllinen, sillä työn toimeksiantajalla on toimintaa Suomen lisäksi juuri Venäjällä ja Yhdysvalloissa, siksi seuraavissa kappaleissa esitelläänkin siirtohinnoittelun maakohtaisia eroavaisuuksia juuri tämän tutkimuksen perusteella. (Turunen, 2021).

Suomessa siirtohinnoittelun kantavana periaatteena on OECD:n ohjeiden mukainen markkinaehtoperiaate, kuten on jo aiemminkin tullut esille. Yhdysvalloissa, kuten myös Venäjällä, periaate on hyvin samankaltainen. Vertailukohtana todettakoon, että Brasiliassa puolestaan siirtohinnoittelumenetelmät poikkeavat huomattavasti OECD:n ohjeista, sillä siellä on käytössä kiinteä marginaalit, eivätkä kaikki OECD:n siirtohinnoittelumenetelmät ole lainkaan käytössä siellä. Brasiliassa verovelvollinen voi myös valita minkä tahansa paikallisesti käytettävissä olevista menetelmistä, vaikka se ei johtaisikaan markkinaehtoiseen lopputulokseen, toisin kuin muissa näissä vertailukohteissa. Suomella on kaikkien näiden kolmen maan kanssa olemassa verosopimukset, jonka artikla 9 vastaa OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklaa liittyen markkinaehtoperiaatteen suhteen. (Turunen, 2021).

7.3.1 Siirtohinnoittelusäädäntö Yhdysvalloissa

Suomessa ja Yhdysvalloissa verovelvollinen voi vapaasti valita menetelmistä sopivimman, kunhan pystyy osoittamaan sen tuottavan parhaiten markkinaehtoperiaatteen mukaisen lopputuloksen. Yhdysvalloissa markkinaehtoperiaate on myös kirjattu erikseen siirtohinnoittelulainsäädäntöön liittovaltion verolakiin 1.482 §. Sen tarkoituksena on estää etuyhteydessä olevien yritysten välisissä liiketoimissa verojen välttäminen vertaamalla liiketoimien verotettavaa tuloa vastaavaan tuloon riippumattomien osapuolten välillä, määritellen näin siis todellisen verotettavan tulon. Yhdysvalloissa siirtohinnoittelua ja verotusta valvoo Internal Revenue Service (IRS), joka on valtiovarainministeriön alainen viranomaisena. (Turunen, 2021).

Toimintoanalyysi on osa siirtohinnoittelumenetelmän valintaa Yhdysvalloissa kuten Suomessakin. Siellä verolain 1.482-1 § säätelee, että toimintoanalyysissä on huomioon otettavat toiminnot ovat tutkimus ja kehitys, tuotesuunnittelu, valmistus, kokoonpano, materiaalit, markkinointi- ja jakelutoiminnot, kuljetus, varastointi sekä johto-, laki-, kirjanpito-, rahoitus-, luotto- ja henkilöstöhallintapalvelut. Yhdysvaltalaisessa säädöksessä, toisin kuin suomalaisessa, ei vaadita riskikuvausta toimintoanalyysissä.

Vertailuanalyysissä puolestaan riskit on yhtenä tekijänä analysoitava Yhdysvaltojen verolain mukaan, kun ollaan siirtohinnoittelumenetelmää valitsemassa. Muita huomioon otettavia tekijöitä, jotka vaikuttavat hintoihin ja voittoihin, ovat sopimusehdot, toimintoanalyysi, taloudelliset olosuhteet sekä omaisuus tai palvelut. Nämä kaikki ovat linjassa OECD:n ohjeistuksen kanssa, mutta puolestaan siihen sisältyviä osapuolten liiketoimintastrategioita ei Yhdysvaltojen verolainsäädännössä mainita vaatimuksena. (Turunen, 2021).

Yhdysvalloissa hyväksytyt siirtohinnoittelumenetelmät ovat pitkälti samat kuin Suomessakin. Näiden lisäksi on mahdollista käyttää menetelmää, jota ei ole lainsäädännössä määritelty. Yhdysvalloissa tosin on erikseen määritetty aineellisen ja aineettoman omaisuuden sekä palvelujen siirtohinnoittelumenetelmät. Menetelmät mukailevat pitkälti OECD:n

menetelmiä, joskin niissä on osin pieniä eroja. Merkittävimmin OECD:n menetelmistä eroaa palvelujen siirtohinnoittelumenetelmä Services Cost Method. Sitä voidaan soveltaa etuyhteyspalveluissa esimerkiksi palkka-, kirjanpito- ja henkilöstöpalveluihin, ja se mahdollistaa markkinaehtoisen hinnan määrittämisen ilman voittolisää, eli matalamman marginaalin. Menetelmää ei voida soveltaa kaikkiin palveluihin, vaan vain tiettyihin rajattuihin palveluihin, jotka eivät ole verovelvollisen liiketoiminnalle keskeisen merkityksellisiä. Yhdysvalloissa menetelmän valinnassa on Best Method -periaate, eikä mitään menetelmää pidetä automaattisesti toista menetelmää parempana. (Turunen, 2021).

7.3.2 Siirtohinnoittelusäädäntö Venäjällä

Venäjälläkin markkinaehtoperiaate on uuteen siirtohinnoittelulainsäädäntöön kirjattu. Etuyhteydessä olevien liiketoimien markkinaehtoisuudesta säädetään verokodeksissa kohdassa VK1 105.3§. Siinä todetaan, että mikäli nämä liiketoimet eroavat riippumattomien osapuolten välisistä liiketoimista, voidaan verotettavaa tuloa korottaa ja näin vaikuttaa yrityksen verotukseen. Venäjän verokodeksin mukaan toimintoanalyysi on sisällytettävä siirtohinnoitteludokumentointiin ja se on määritelty vertailuanalyysin osaksi. Vertailuanalyysi ei ole pakollinen, mutta on kuitenkin veroviranomaisten suosittelema osa siirtohinnoitteludokumentaatiota. Vertailukelpoisuutta arvioidessa pätevät samat seikat kuin OECD:n ohjeissakin. Pykälien mukaan suositetaan sisäisten vertailukohteiden käyttämistä ja vertailutietoa voi hankkia myös esimerkiksi kaupallista tietokannoista. (Turunen, 2021).

Siirtohinnoittelun valvonta kuuluu Venäjän valtiovarainministeriön alaiselle Venäjän liittovaltion verovirastolle (FTS), joka ylipäätään valvoo veroja. Verokodeksissa säädetään siirtohinnoittelusta Suomen lainsäädäntöön verrattuna laajemmin. Koko siirtohinnoittelua koskeva lainsäädäntö on suhteellisen uutta Venäjällä, sillä ensimmäiset lait tulivat vasta voimaan vuonna 1999. Uudet säädökset, jotka noudattavat aiempaa paremmin OECD:n ohjeistusta, tulivat voimaan 2012 alussa. Venäläisessä lainsäädännössä

keskitytään muiden maiden tavoin pääosin etuyhteisyriityksiin, mutta muista poiketen säädöksiä voidaan soveltaa myös riippumattomien osapuolten välillä, mikäli osapuolten väliset tulot vuositasolla ylittävät tietyn rajan. (Turunen, 2021).

Käytettävissä olevat siirtohinnoittelumenetelmät ovat periaatteessa samat kuin Suomessa ja ne ovat yhteneväisiä OECD:n ohjeiden kanssa. Verokodeksissa on selkeästi määritelty siirtohinnoittelumenetelmien soveltamisjärjestyksestä, joten menetelmän valinnanvapaus ei ole samanlainen kuin Suomessa. Markkinahintavertailumenetelmä (CUP) nostetaan Venäjällä ehdottomasti ensisijaiseksi menetelmäksi ja siitä poikkeaminen on johtanut jopa oikeudenkäynteihin veroviranomaisten kanssa. Etuyhteyden muodostuminen voidaan myös katsoa syntyvän jopa alle 25% omistusosuudella, jos veroviranomaiset tulkitsevat sen syntyvän ”muilla perusteilla”, kuten ennakkotapauksissa on käynyt. (Turunen, 2021).

8 Talousjohtajan haastattelu

Toimeksiantajayrityksen talousjohtajaa haastateltiin työtä varten, jotta saatiin parempi näkökulma siirtohinnoitteluun kyseisen yrityksen kannalta. Talousjohtaja on työskennellyt ennen tätä yritystä useammassakin monikansallisessa yrityksessä talouspuolen eri tehtävissä. Näin myös siirtohinnoittelu itsessään on hänelle tuttu asia ja hän omaa vahvaa kokemusta asian suhteen. Keskusteltaessa esiin nousi siirtohinnoittelun merkitys kansainvälisessä kaupassa ja hän painottikin, kuten aiemmin teoriaosuudessa on tullut jo esille, siirtohinnoittelun painoarvoa yrityksen verotuksessa. Puutteellinen tai jopa kokonaan tekemätön siirtohinnoitteludokumentaatio voi johtaa sekä haastaviin ja yllättäviin tilanteisiin veroviranomaisten kanssa, että huomattaviinkin lisäveroihin, mikäli yrityksen todetaan laiminlyöneen siirtohinnoittelusta huolehtimisen ja/tai aiheutuneen oleellisia veronmenetyksiä. Hän painotti vahvasti, että siirtohinnoitteludokumentaation on oltava valmiina ja sitä on päivitettävä – jos sen valmistelu aloitetaan vasta kun veroviranomaiset dokumentaatiota pyytävät, ollaan auttamattomasti myöhässä.

Talousjohtaja korosti siirtohinnoittelun merkitystä siinä, että yritys ei voi mielivaltaisesti ohjailla tulojaan alemman verotuksen maihin, vaan sen on noudatettava markkinaehtoperiaatetta. Mikäli siirtohinnoitteludokumentaatio ja sen tarkoitus ei ole konsernin osapuolille valmiiksi tuttua asiaa, saattaa siitä syntyä vääriä käsityksiä. Kulttuurierot ja mahdollinen kokemattomuus siirtohinnoitteluasioissa voivat johtaa esimerkiksi sellaiseen mielikuvaan, että toinen osapuoli käyttäisi siirtohinnoitteludokumentaatiota heitä vastaan ja siirtävän itselleen osan toisen voitosta. Tällainen mielikuva saattaa syntyä, kun kaupanteon ehdoista, säännöistä, katteista jne. voidaan kirjata yksityiskohtaisestikin siirtohinnoitteludokumentaatioon, vaikka konsernin sisäisiä ehtoja ei aiemmin välttämättä ole vastaavasti kirjattu. Näin voi syntyä kuva, että näillä rajataan heidän oikeuksiaan tai etuuksiaan huonommaksi, mutta todellisuudessa siirtohinnoitteludokumentaation yhtenä tärkeimmistä tehtävistä

on nimenomaan taata mahdollisimman oikeudenmukainen verokäsittely kaikille osapuolille. Siirtohinnoitteludokumentaatio päinvastoin tekee entistä hankalammaksi, että toinen konserniyritys pystyisi viemään itselleen toiselle kuuluvaa tuloa, siinä avataan toimintakuvaus miten ja millä perusteilla tuloksen jakaminen osapuolten välillä on tehty. Siirtohinnoitteludokumentaation myös tulisi olla niin selkeästi ja yksiselitteisesti laadittu, ettei myöskään sitä tarkastaville veroviranomaisille pääse syntymään väärinkäsityksiä tai epäselvyyksiä dokumentaatioon kirjatusta tarkoituksesta. Dokumentaation tulee osoittaa yleisesti hyväksytyyn ja oikeaoppiseen periaatteen mukainen voitonjako kussakin konserniyrityksessä, ja todistaa näin ettei kyse ole vero-optimoinnista.

Siirtohinnoittelun määrän sopimisessa on ollut isoakin joustovaraa, joskin siirtohinnan on aina pitänyt olla vertailukelpoinen saman alan verrokkien kanssa. Siirtohinnan määrittelyssä ei tarvitse määrittää täysin yksiselitteistä lukuarvoa, vaan hinnoittelussa voidaan myös käyttää tiettyä vaihteluväliä, jonka on toki myös oltava vertailukelpoinen verrokkien kanssa. Kysyttäessä talousjohtajalta vertailukelpoisista yrityksistä markkinaehtoisuuden osoittamiseksi, nousi selkeästi esille tämä vertailukelpoisuuden saavuttamisen haasteellisuus. Hän totesi, että varsinkin kyseessä olevan yrityksen toimialalla, niin on lähes mahdottomuus löytää oikeasti samanlaista ja sellaisenaan vertailukelpoista yritystä. Näin joudutaankin tyytymään usein vajaavaiseen vertailuun ja on vain vertailtava lähimpiä mahdollisia yrityksiä, joista tarvittavat tiedot on saatavilla. Kysyttäessä mistä tuota vertailutietoa mahdollisesti olisi hänen kokemuksensa pohjalta saatavilla, oli vastaus varsin selkeä ettei sitä tunnu juuri muualta löytyvän, kuin ulkopuolisten konsulttiyritysten tietopankeista. Nämä puolestaan tarjoavat mieluiten palveluna koko siirtohinnoitteludokumentaation luomisen, jolloin tietoa on yksittäisen yrityksen itse erittäin haastavaa saada käsiinsä. Yhtenä huomionarvoisena seikkana hän mainitsee myös sen, että mikäli tuota vertailudataa yritys itse onnistuisikin saamaan käsiinsä, on suurella huolellisuudella mietittävä sen käyttöä, jotta ei lopputuloksena ole, tahallisesti tai tahattomasti, väärin painotettu vertailuaineisto. Tässäkin mielessä puolueettoman konsulttiyrityksen käyttö

asian hoidossa puoltaa ehdottomasti paikkaansa, jotta riippumattomuus vertailussa saadaan varmistettua.

Siirtohinnoittelua sivuava kokonaisuus on myös emoyhtiön tuottamat palvelut tytäryhtiöille. Tällaisia palveluita voivat olla esimerkiksi hallintopalvelut tai vaikka tekniset tukipalvelut, joita emoyhtiö tarjoaa tytäryhtiöille niiden prosessien sujuvoittamiseksi. On emoyhtiöstä riippuvaista laskuttaako se tästä tytäryhtiöitään, vai ajatellaanko sen vain kuuluvan perustoiminnallisuuksiin, joista ei maksua konsernin sisällä peritä. Monet emoyhtiöt kuitenkin veloittavat näitä maksuja tytäryhtiöiltään, jolloin kuluja saadaan jaettua useamman yhtiön hoidettavaksi tasaisemmin. Näin emoyhtiö ei yksin maksa henkilön koko palkkaa, kun kyseinen henkilö palvelee todellisuudessa useampaa yhtiötä. Tällainen menettely käytännössä toteutettaisiin allokoimalla osa henkilön työajasta tytäryhtiölle tai tytäryhtiöille. Jakosuhdetta voidaan myös vuoden lopussa tarvittaessa korjata suuntaan tai toiseen, kun tiedetään todellinen toteuma. Kuvatunkaltaisen palvelumaksun käyttöönotto on kuitenkin peruuttamaton valinta – mikäli tämä on kerran otettu käyttöön, ei palvelumaksusta tämän jälkeen voi päättää enää vuosikohtaisesti, vaan se on perittävä tästä eteenpäin. Muussa tapauksessa tilanne voisi ajautua siihen, että tätä palvelumaksua voitaisiin käyttää tulonsiirtoihin emoyhtiön ja tytäryhtiön välillä aina tilanteen mukaan palvelumaksua laskuttamalla tai laskuttamatta, sekä säädellen sen suuruutta yrityksen kulloiseenkin tilanteeseen parhaiten palvelevaksi. Tässä voidaankin havaita selkeää yhtymäkohtaa varsinaiseen siirtohinnoitteluun, joita väärinkäytettynä myös voidaan hyödyntää tulonsiirtoon ja aggressiiviseen vero-optimointiin. Konsernin sisäisestä myynnistä puhuttaessa talousjohtaja muistutti, että vaikka työssä käytetyissä esimerkeissä olikin oman konsernin esimerkin mukaisesti sisäistä kauppaa kuvattu emoyhtiön ja tytäryhtiön välillä, konsernin sisällä kauppaa voidaan käydä myös eri tytäryhtiöiden kesken, ilman emoyhtiön osallistumista transaktioon. Näin esimerkiksi tilanteessa jossa yksi tytäryhtiöistä toimii konsernin keskusvarastona tietyssä sijainnissa, muut yhtiöt myyvät tuotteet tähän yritykseen, ja varastoiva yritys puolestaan lisäksi jakelee tuotteet keskitetysti eteenpäin.

9 Siirtohinnoittelumenetelmän valintaprosessi ja dokumentoinnin suunnittelu kohdeyrityksessä

Toimeksiantaja on suomalainen yritys ja työssä oli tarkoituksena valmistella siirtohinnoittelua ja sen dokumentointia kokonaan omistetulle Yhdysvalloissa sijaitsevalle tytäryhtiölle. Käytännössä työ aloitettiin siirtohinnoittelun piiriin kuuluvien transaktioiden listaamisella ja toimintoanalyysillä, jonka jälkeen siirryttiin siirtohinnoittelumenetelmän valintaan. Lopuksi keskityttiin siirtohinnoitteludokumentaation valmisteluun. Siirtohinnoittelun valmistelussa keskityttiin vain amerikkalaisen tytäryhtiön ja suomalaisen emoyhtiön väliseen siirtohinnoitteluun, tässä työssä ei oteta keskiä muiden saman konsernin tytäryhtiöiden siirtohinnoitteluun.

9.1 Sisäiset transaktiot ja toimintoanalyysi

Amerikkalainen tytäryhtiö toimii käytännössä suomalaisen emoyhtiön tuotteiden paikallisena jälleenmyyjänä. Tytäryhtiöllä ei ole omaa valmistusta, vaan se myy suomalaisen emoyhtiön valmistamia tuotteita. Tuotteet ovat diagnostiikkateollisuuden tarvitsemia reagensseja, kuten vasta-aineita, antigeenejä sekä seerumia. Tytäryhtiöllä ei ole muiden yritysten tuotteita edustuksessaan eikä sillä ole omaa tuotekehitystä. Tytäryhtiöllä on paikallinen varasto, jolla pyritään vastaamaan asiakkaiden nopeisiin tuotetarpeisiin ja tämä onkin periaatteessa ainoa arvonnisa, jonka tytäryhtiö tuo, mutta sekin jakeluketjun nopeuden kannalta, tuotteen jalostusaste ei nouse millään tapaa tytäryhtiön prosessissa.

Tytäryhtiön myynti ja markkinointi toimii amerikkalaisilla markkinoilla keskittyen paikallisiin asiakkaisiin, mutta toimien yhteistyössä ja osana emoyhtiön myynti- ja markkinointiosastoa. Toimintoja koordinoidaan emoyhtiön taholta Suomesta käsin. Emoyhtiö on rahoittanut perustamisvaiheessa tytäryhtiön toimintaa antamalla sille lainan, jonka tytäryhtiö on jo maksanut pois toiminnan käynnistyttyä. Muuta rahoitustoimintaa yhtiöiden välillä ei ole, mutta tytäryhtiö

saa perustamisvaiheessmaksaa ostovelkojaan siinä tahdissa emoyhtiölle, kun se on taloudellisesti järkevää, ettei uutta lainajärjestelyä tarvitse luoda. Emoyhtiön kanssa sovitaan erikseen milloin ja paljonko tytäryhtiön tulee maksaa ja toisaalta kuinka suurta rahapuskuria tytäryhtiön on tilillään pidettävä.

Toimintoanalyysin kannalta huomioitava asia on myös riskinkannon jakautuminen tytär- ja emoyhtiön välillä. Käytännön tasolla suomalainen emoyhtiö kantaa täyden vastuun tuotteen toimivuudesta ja mahdollisista tuotteen laatuun liittyvistä ongelmista. Tytäryhtiön vastuulla on vain paikallisen myynnin, markkinoinnin ja jakeluun toteuttaminen liittyvät vastuut, tekninen tuotetukikin on emoyhtiön vastuulla.

Siirtohinnoittelun kohteena on siis jälleenmyyntikauppa emoyhtiöltä tytäryhtiölle.

9.2 Vertailuanalyysi ja markkinaehtoperiaate

Markkinaehtoperiaatteen toteutumisen osoittamiseksi on tehtävä vertailuanalyysi. Tätä hankaloittaa huomattavasti se, että täysin identtisiä tuotteita yrityksen myymien tuotteiden kanssa on vaikea, ellei mahdoton löytää. Toimeksiantajan tuotevalikoima kattaa yli tuhat erilaista tuotetta, joista osa on täysin uniikkeja, osalle tuotteita löytyy lähes vastaava tuote toiselta valmistajalta, mutta käytännössä satunnaisesti monelta eri valmistajalta. Näin ollen suoraa hintavertailua on erittäin vaikea tehdä, koska pitäisi verrata kymmeniä eri valmistajia, että saisi edes suurimmalle osalle tuotteita verrokkihinnat. Vertailua vaikeuttaa myös se, että hintoja ei ole yleisesti saatavilla alan erityisluonteesta johtuen. Hinnoitteluun vaikuttaa huomattavasti myös kertaoston määrä ja onko kyseessä toistuva osto vai kertaluonteinen, sillä alan tuotantokustannukset ovat suoraan verrannollisia valmistuserän kokoon ja isommalla ostokoolla pystytään vaikuttamaan merkittävästi yksikköhinnan muodostumiseen. Alan ominaispiirteisiin kuuluu myös tuotteiden korkeat tuotekehityskustannukset. Kilpailu alalla on kovaa ja toimijat globaaleja. Tietyillä markkina-alueilla, joskaan ei ensisijaisesti Yhdysvalloissa, myös tuotteiden kopiointi muodostaa uhan toiminnan kannattavuudelle, kun kilpailijan toiminta

saattaa perustua näin aikaansaatuun halpaan hintaan sekä suuriin tuotantomääriin.

Yleistä avointa keskustelua tai tiedonvaihtoa valmistavien yritysten välillä ei ole tuotteiden hinnoista, sillä ne ovat käytännössä kilpailijoita keskenään. Joillekin tuotteille hintoja varmasti on löydettävissä verkkokauppoihin kirjautumalla ”asiakkaaksi”, mutta nämä hinnat on lähtökohtaisesti tutkimussektorin asiakkaiden pienille ostomäärille, jolloin yksikköhinnat kohoavat huomattavasti korkeammiksi, eivätkä ne vastaa yrityksen päämarkkinasegmenttiä. Lisäksi asiakkailta saattaa olla vielä lisävaatimuksia tuotteiden ominaisuuksien suhteen (esim. konsentraatio, pakkauskoko, lisätestaukset, jne), jolloin kyseessä onkin jo jossain määrin räätälöity, ellei jopa täysin asiakkaan vaatimuksen mukaisesti valmistettu tuote, eikä vertailua ole enää mahdollista tehdä tuotteen uniikkiuden vuoksi kilpailevaan tuotteeseen.

Tästä kaikesta voidaankin todeta, että yksityiskohtaista hintavertailuanalyysiä yrityksen tuotteiden ja kilpailevien tuotteiden välillä on käytännössä mahdotonta tehdä. Näin joudutaan toteamaan, että myöskään OECD:n ohjeistuksen tarkoittamaa markkinaehtoperiaatteen toteutumista ei siten myöskään pystytä osoittamaan ohjeistuksessa tarkoitettussa laajuudessaan.

9.3 Siirtohinnoittelumenetelmän valinta ja hylätyt menetelmät

OECD:n ohjeissa suositellaan käyttämään ensisijaisesti perinteisiä hinnoittelumenetelmiä (markkinahinta-, jälleenmyyntihinta- ja kustannusvoittolisämenetelmä) konsernin sisäisessä hinnoittelussa transaktioille, mikäli ne soveltuvat kyseiseen tapaukseen.

Markkinahintavertailumenetelmä ideaalitapauksessa antaisi parhaimman ja luotettavimman kuvan siirtohintojen markkinaehtoisuudesta. Kohteena olevan yrityksen tilanteessa tämä ei kuitenkaan ole käyttökelpoinen, sillä kuten aiemmassa kappaleessa käytiin läpi, ei todellista vertailukelpoista hintatietoa ole markkinoilta saatavissa, joka olisi vertailukelpoista yrityksen tuotteiden kanssa. Näin ollen markkinahintavertailumenetelmä joudutaan hylkäämään.

Kustannusvoittolisämenetelmässä pitäisi pystyä vertaamaan valmistus- ja muiden kustannusten päälle lisättävään kustannusvoittolisän suuruutta suhteessa muihin vastaaviin saman alan yritysten verrokkeihin. Kuten aiemmissakin tapauksissa, saatavilla ei ole julkisesti alan yritysten vastaavia vertailulukuja. Oman lisähaasteensa tähän luo myös kustannusten laskentatapojen monimuotoisuus, joka sekin hankaloittaa vertailukelpoisuutta. Näin kustannusvoittolisämentelmä hylättiin.

Liiketoiminettomarginaali on siirtohinnoittelumenetelmänä käytössä toimeksiantajakonsernin emoyrityksen ja sille tuotekehitystä tekevän tytäryhtiön välillä (KPMG Oy Ab, 2021). Vaikka tässä työssä ei olekaan tarkoitus arvioida koko konsernin kaikkien tytäryhtiöiden siirtohinnoittelumenetelmiä, on kuitenkin hyvä ottaa tämäkin arvioinnissa huomioon, sillä luonnollisesti yhtenäiset siirtohinnoittelumenetelmät selkeyttäisivät konsernin siirtohinnoittelun kokonaisuutta. Suurin painoarvo on kuitenkin sopivimman menetelmän löytämisessä kullekin tapaukselle. Liiketoiminettomarginaalimenetelmän voittoindikaattorin laskemisessa on myös isot haasteensa, jotta saataisiin varmasti oikeat vertailuvuodet. Näin todettiin menetelmän käytön olevan lopulta haastavaa ja liiketoiminettomarginaalimenetelmä hylättiin.

Voitonjakomenetelmän käyttö puolestaan olisi edellyttänyt emo- ja tytäryhtiön olevan tiiviisti integroituneet toisiinsa ja kummallakin osapuolella pitäisi olla ainutlaatuisia aineeton osaamista tuotavanaan kaupantekoon. Näin ei tilanne kuitenkaan ollut, vaan osapuolten roolit ovat hyvinkin selkeät ja toisistaan erotettavat. Täten myös voitonjakomenetelmä hylättiin.

Jälleenmyyntihintamenetelmä vaikuttaisi ensisijaiselta valinnalta konsernin sisäiselle jälleenmyyntikaupalle, josta tässä tapauksessa on kyse. Markkinaehtoisuuden todentamisessa on kuitenkin haasteensa, sillä suoraan vertailukelpoisia yrityksiä ja niiden käyttämiä bruttokatteita ei ole helposti saatavilla. Ulkoisten saman alan verrokkien puutteesta johtuen voitaisiinkin käyttää sisäistä verrokkia, eli verrata konsernin sisäistä kauppaa emoyhtiöltä tytäryhtiölle emoyhtiön suoraan ulkopuoliselle jakelijalle käytyyn kauppaan ja sen katetta konsernin sisäiseen bruttokatteeseen. Sisäistä verrokkia

käytettäessä on kuitenkin huomioitava kaupan voluumi ja alueellisuus, kun vertailukatetta lasketaan bruttokatteelle. Monesti tytäryhtiön markkina-alueella ei ole montaa verrokkijakelijaa asiakkaana, vaan kauppaa koitetaan ohjata mahdollisimman pitkälti kyseisellä markkina-alueella tytäryhtiölle, jolloin ulkopuolista jakelijaa ei enää välttämättä tarvita. Tämän työn toimeksiantajalle yhdysvaltalainen tytäryhtiö on kuitenkin uusi yksikkö ja ulkopuolisetkin jakelijat ovat edelleen olemassa asiakkaina, näin myös sisäisiä verrokkeja omista asiakkaista mahdollisesti pystyttäisiin löytämään. Tässä työssä päädyttiin ehdottamaan jälleenmyyntihintamenetelmää käytettäväksi siirtohinnoittelumenetelmänä, se takaa myös tytäryhtiölle kohtuullisen helposti laskettavan bruttokatteen.

10 Yhteenveto

Koko ajan kansainvälistyvässä globaalissa kaupassa on tarve yhä kasvavissa määrin yhteisille pelisäännöille, joista siirtohinnoittelu ja verolait sekä direktiivit ovat kriittisessä roolissa. Keskeisimpänä toimijana kentällä on varmasti OECD, joka kerää jäsenistöllään yhteen huomattavan osan maailman kauppaa käyvistä maista.

Siirtohinnoittelun keskeisin tavoite on estää verotulojen valuminen matalan verotustason maihin, silloin kun ne eivät sinne oikeudenmukaisesti kuulu. Tällainen aggressiivinen verosuunnittelu on ollut suuryrityskonserneille kannattavaa niin kauan, kun sitä ei ole säännöillä ja sanktioilla rajattu. Nykyään kuitenkin siirtohinnoittelun merkitys liiketoiminnan suunnittelussa korostuu monikansallisissa konserniyrityksissä, sillä ne haluavat välttää mahdolliset huomattavatkin veroseuraamukset, joita sääntöjen laiminlyönnistä voi seurata.

Tässä opinnäytetyössä tutkittiin siirtohinnoittelun merkitystä ja dokumentointivaatimuksia konserniyritykselle. Kohteena oli suomalainen PK-yrityskonserni, jota tiukimmat siirtohinnoittelusäännöt eivät muuten koskisi, mutta koska se on osa suurta globaalia konseria, koskevat tiukemmat säännöt myös tätä pienempää konsernia. Työssä onnistuttiin avaamaan siirtohinnoittelun perusteita ja periaatteita, kokoamaan oleellista tietoa lopullisen siirtohinnoitteludokumentaation luomista varten sekä päädyttiin ehdottamaan siirtohinnoittelumenetelmäksi jälleenmyyntihintamenetelmä suomalaisen emoyhtiön ja amerikkalaisen tytäryhtiön välille. Opinnäytetyö ajoittui uuden tytäryhtiön perustamisen aikaan, jolloin tarve tälle siirtohinnoittelun selvittämiselle oli olemassa ja työn oppeja päästiin jalkauttamaan käytäntöön.

Olemassaolevaa toisen tytäryhtiön siirtohinnoitteludokumentaatiota tutkiessa havaittiin myös sen dokumentaation pian lähestyvä päivittämistarve, sillä siirtohinnoitteludokumentaatio on päivitettävä vuosittain. Lisäksi havaittiin dokumentaatiossa olevan viite siihen, että dokumentaation Master File on ylimmän emoyhtiön hallussa, eikä tutkimuksen kohteena olevalla yrityksellä itsellään. Tähän puututtiin ja myös Master File dokumentaatio pyydettiin

yritykselle itselleen. Eri maiden siirtohinnoittelukäytäntöjä vertailevan kappaleen pohjalta nousi esille myös venäläisen tytäryhtiön siirtohinnoittelua ajatellen tärkeä tieto siitä, että Venäjän viranomaisten ehdoton ensisijainen siirtohinnoittelumenetelmä on markkinahintavertailumenetelmä, muiden menetelmien käyttö saattaa aiheuttaa seuraamuksia.

Perehtymällä OECD:n Pillar II -säännöstöön ja sen myötä vuoden 2024 alusta voimaan tulleeseen uuteen kansalliseen lakiin saatiin yritykselle arvokasta tietoa uusista vähimmäistuloverosäännöksistä.

Vaikka työssä päädyttiinkin antamaan ehdotus jälleenmyyntihintamenetelmän käyttämisestä, käytännössä tässä tullaan kuitenkin todennäköisesti tarvitsemaan vielä apuna isoa, kokenutta konsulttiyritystä. Siirtohinnoittelu on niin merkittävä asia konsernille, että halutaan varmistaa mahdollisten veroseuraamusten riskin minimointi. Konsulttiyritys pystyy myös toimimaan useammalla mantereella ja näin varmistamaan siirtohinnoittelun oikeellisuuden käytännössä, niin Suomessa kuin Yhdysvalloissakin. Lisäksi konsulttiyrityksillä on pääsy tietokantoihin, joista ne voivat etsiä vertailukohteeksi yritystietoja, jotta siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus pystytään verrokkien kautta todentamaan.

Suosituksiksi tulevaisuutta ajatellen konsernin kannattaa harkita olisiko mahdollisuuksia yhdistää eri konserniyritykset käyttämään samaa siirtohinnoittelumenetelmää. Tällä yhtenäistämällä pystyttäisiin mahdollisesti saamaan etuja konsernitasolla. Konsernin yritysten toiminnot kuitenkin poikkeavat toisistaan oleellisesti (kuten tutkimus- ja tuotekehitys sekä jälleenmyynti), joten menetelmien yhdistäminen toimintojen erilaisen luonteen takia saattaa osoittautua mahdottomaksi. Mikäli tulevaisuudessa tullaan konsernille avaamaan vielä uusia tytäryhtiöitä, on myös siirtohinnoittelunäkökulma syytä ottaa suunnittelussa huomioon jo ihan perustamisen ensi askelista alkaen.

Lähteet

- Ernst & Young Global Limited. (2023). *How do you drive transfer pricing certainty in uncertain times? 2024 EY International Tax and Transfer Pricing survey*. Ernst & Young Global Limited. Haettu 15. 10 2024
- Euroopan komissio. (2023). *Ehdotus Neuvoston direktiivi yritysten tuloverotusta Euroopassa koskevasta kehityksestä (BEFIT)*. Euroopan komisio, Bryssel. Haettu 25. 8 2024 osoitteesta <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FI/TXT/?uri=CELEX:52023PC0532>
- Haapanen, T. (2009). *Siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden todentaminen siirtohinnoittelumenetelmillä*. Liiketaloustiede, laskentatoimen pro gradu -tutkielma. Turun Kauppakorkeakoulu. Haettu 17. 11 2024
- Isomaa-Myllymäki, A. (2016). *Konsernin sisäisen rahoituksen markkinaehtoisuus*. Alma Talent Oy. Haettu 21. 8 2024
- KPMG Oy Ab. (2021). *Transfer pricing documentation Local File*. Haettu 20. 9 2024
- Krichenbauer, H. (2006). *Kansainvälisen konsernin markkinaehtoinen siirtohinnoittelu - menetelmän valinta ja dokumentaatio*. Yrityksen taloustiede, laskentatoimi, pro gradu -tutkielma. Tampereen yliopisto. Haettu 20. 10 2024
- Myllymäki, S. (2020). *Tax ruling and selective advantage - transfer pricing assessment in the context of EU state aid law*. Faculty of Law, pro gradu -tutkielma. University of Turku. Haettu 18. 11 2024
- Navarro, A. (2023). *An Introduction to Research in Transfer Pricing*. Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance, Department of Business and Tax Law and Public Economics. Haettu 29. 10 2024
- OECD. (1979). *Transfer pricing and multinational enterprises*. Paris: OECD. Haettu 15. 10 2024

- OECD. (1984). *Transfer pricing and multinational enterprises, three taxation issues*. Paris: OECD. doi:<https://doi.org/10.1787/9789264167803-en>
- OECD. (18. 11 2017). *Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed version 2017*. doi:https://doi.org/10.1787/mtc_cond-2017-en
- OECD. (2021). *Tax Challenges Arising from Digitalisation of the Economy – Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two)*. Paris: OECD Publishing. doi:<https://doi.org/10.1787/782bac33-en>
- OECD. (2022). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*. Paris: OECD Publishing.
- Oikeusministeriö. (16. 12 2021). *Laki verotusmenettelystä*. (Edita Lakitieto Oy) Haettu 21. 8 2024 osoitteesta Finlex.fi:
<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1995/19951558>
- Oikeusministeriö. (28. 12 2023). *Laki suurten konsernien vähimmäisverosta 1308/2023*. Haettu 20. 10 2024 osoitteesta Finlex.fi:
<https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2023/20231308>
- Oikeusministeriö. (21. 4 2023). *Laki verotusmenettelystä*. Haettu 21. 8 2024 osoitteesta Finlex:
<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1995/19951558#L4P31>
- Oikeusministeriö. (3. 5 2024). *Kirjanpitolaki 1336/1997*. Haettu 1. 9 2024 osoitteesta Finlex: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>
- Raunio, M.;& Karjalainen, J. (2018). *Siirtohinnoittelu*. Alma Talent Oy.
- Sandvik, B.;& Sisula-Tulokas, L. (2013). *Kansainvälinen kauppalaki*. Lakimiesliiton kustannus.
- Turunen, K. (2021). *Siirtohinnoittelumenetelmän valinnanvapaus Suomessa, Yhdysvalloissa, Venäjällä ja Brasiliassa*. Oikeustieteen laitos, pro gradu-tutkielma. Itä-Suomen yliopisto. Haettu 22. 11 2024

Valtioneuvoston kanslia. (2014). *Siirtohinnoittelu Opas kansainvälistyvälle yritykselle*. Helsinki: Valtioneuvoston kanslia.

Verohallinto. (28. 4 2022). *Siirtohinnoittelun dokumentointi*. Haettu 21. 8 2024 osoitteesta vero.fi: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/47978/siirtohinnoittelun-dokumentointi3/>

Verohallinto. (4. 10 2024). *Suurten konsernien vähimmäisvero (OECD:n pilari II)*. Haettu 19. 10 2024 osoitteesta Vero.fi: <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/suuryritysten-verotus-verohallinnossa/suurten-konsernien-v%C3%A4himm%C3%A4isvero-oecd-n-pilari-ii/>

Verohallinto. (15. 10 2024). *Yhteisöjen globaali vähimmäisverotus (OECD:n pilari II)*. Haettu 19. 10 2024 osoitteesta Vero.fi: https://www.vero.fi/tietoa-verohallinnosta/uutishuone/verotuksen_muutoksia/yhteis%C3%B6jen-globaali-minimiverotus-oecd-n-pilari-ii/