



**OECD:n BEPS-hankkeen mukaisen siirtohinnoitteludokumentaation vaikutukset  
suomalaisissa kohdeyrityksissä**

Lappeenrannan–Lahden teknillinen yliopisto LUT

Laskentatoimen maisteriohjelma

2024

Antti-Pekka Pulkkinen

Tarkastajat: Terhi Chakhovich apulaisprofessori

Helena Sjögren tutkijaopettaja

## TIIVISTELMÄ

Lappeenrannan–Lahden teknillinen yliopisto LUT

LUT-kauppakorkeakoulu

Kauppätieteet

Antti-Pekka Pulkkinen

### **OECD:n BEPS-hankkeen mukaisen siirtohinnoitteludokumentaation vaikutukset suomalaisissa kohdeyrityksissä**

Kauppätieteiden pro gradu -tutkielma

2024

120 sivua, 3 kuvaa, 2 taulukkoa ja 1 liite

Tarkastajat: Terhi Chakhovich apulaisprofessori ja Helena Sjögren tutkijaopettaja

Avainsanat: BEPS, siirtohinnoittelu, dokumentointi, case

Siirtohinnoittelulla on merkittävä rooli monikansallisten konsernien liiketoiminnassa. G20-ryhmä yhdessä OECD:n kanssa käynnisti vuonna 2013 BEPS-hankkeen. Hanke on tuonut uusia säännöksiä yrityksiltä vaadittavaan siirtohinnoitteludokumentaatioon. Muutoksilla pyritään vähentämään veropohjan rapautumista ja rajoittamaan yritysten mahdollisuuksia käyttää siirtohinnoittelua työkaluna haitallisissa voitonsiirroissa.

Tässä tutkimuksessa oli tarkoituksena saada kattava käsitys BEPS-hankkeen mukaisen siirtohinnoitteludokumentaation vaikutuksista suomalaisissa yrityksissä, ja miten yritysten talous- ja veroasiantuntijat, jotka ovat avainhenkilöitä siirtohinnoittelun näkökulmasta yrityksissä, ovat kokeneet siirtohinnoitteludokumentaation muutokset.

Tutkimusmenetelmänä käytettiin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää. Tutkimukseen haastateltiin kahta eri kohdeyritystä, joista toista haastateltiin ensin vuonna 2018 ja toista vuonna 2024. Haastattelut toteutettiin puolistrukturoituina teemahaastatteluin. Haastatteluaineisto muodostui viidestä eri haastattelusta.

Siirtohinnoittelusta annettava tietomäärä veroviranomaisille on lisääntynyt ja raportointi vaatii lisäksi yrityksiltä merkittävästi enemmän resursseja. Yritykset voivat myös saada hyötyjä dokumentaatiosta esimerkiksi sisäiseen tiedonjakoon. Uusien vaatimusten mukainen siirtohinnoitteludokumentaatio ei kuitenkaan ole juurikaan vaikuttanut yrityksissä entuudestaan olleisiin käytäntöihin siirtohinnoittelussa.

## ABSTRACT

Lappeenranta–Lahti University of Technology LUT

LUT Business School

Business Administration

Antti-Pekka Pulkkinen

### **The impact of OECD BEPS project-compliant transfer pricing documentation on Finnish case companies**

Master's thesis

2024

120 pages, 3 figures, 2 tables and 1 appendices

Examiners: Terhi Chakhovich Assistant Professor and Helena Sjögren Associate Professor

Keywords: BEPS, transfer pricing, documentation, case

Transfer pricing plays a significant role in the business operations of multinational corporations. In 2013, the G20 group, in collaboration with the OECD, initiated the Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) project. This initiative has introduced new regulations regarding the transfer pricing documentation required from companies. The changes aim to reduce base erosion and limit the opportunities for companies to use transfer pricing as a tool for harmful profit shifting.

This study sought to gain a comprehensive understanding of the impact of BEPS project-compliant transfer pricing documentation on Finnish companies, and how the economic and taxation experts within these companies, who are key persons from the perspective of transfer pricing, have experienced the changes in transfer pricing documentation.

A qualitative research method was employed for the study. Interviews were conducted with two different target companies, one initially in 2018 and the other in 2024. The interviews were semi-structured thematic interviews, and the interview material consisted of five different interviews.

The amount of information on transfer pricing to be provided to tax authorities has increased, and reporting additionally requires significantly more resources from companies. However, companies can also benefit from the documentation, for example, in terms of internal information sharing. Nevertheless, the documentation compliant with the new requirements has not significantly affected the practices already in place in companies regarding transfer pricing.

## Sisällysluettelo

Tiivistelmä

Abstract

1	JOHDANTO .....	6
1.1	Tutkimuksen tavoitteet, tutkimusongelmat ja rajaukset .....	11
1.2	Tutkimusmenetelmä ja tutkimusaineisto .....	13
1.3	Tutkimuksen rakenne.....	14
2	SIIRTOHINNOITTELU.....	16
2.1	Siirtohinnoittelun tarkoitus ja tavoitteet .....	16
2.2	Siirtohinnoittelututkimus ja lähestymistavat .....	21
2.3	Siirtohinnoittelumenetelmät.....	30
2.4	Siirtohinnoittelua ohjaava toimintaympäristö ja lainsäädäntö.....	36
3	SIIRTOHINNOITTELUDOKUMENTOINTI.....	46
3.1	Suomessa noudatettava dokumentointivelvoite ja dokumentoinnin esittäminen .....	47
3.2	Siirtohinnoitteludokumentaation sisältö .....	48
3.3	Siirtohinnoitteludokumentaation globaali kehitys ja yritysvaikutukset.....	59
4	OECD:N BEPS-HANKKEEN MUKAISEN SIIRTOHINNOITTELUDOKUMENTAATION VAIKUTUKSET .....	63
4.1	Tutkimusmenetelmä, tutkielman aineisto, analyysiprosessi ja kohdeyritykset .....	63
4.2	Haastattelujen tulokset.....	69
4.2.1	Siirtohinnoittelun rooli kohdeyrityksissä.....	69
4.2.2	OECD:n BEPS-hankkeen vaikutukset siirtohinnoitteludokumentaatioprosessiin ja siirtohinnoitteluun kohdeyrityksissä .....	80
4.2.3	OECD:n BEPS-hankkeen mukaisen siirtohinnoitteludokumentaation hyödyt ja haasteet kohdeyrityksissä.....	86

5	YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET .....	93
	LÄHDELUETTELO .....	101

#### Liitteet

Liite 1. Haastattelurunko

#### Kuvat

Kuva 1. Teoreettinen viitekehys

Kuva 2. Siirtohinnoittelun perusteet

Kuva 3. Siirtohinnoittelun tavoitteet ja koettu tärkeys

#### Taulukot

Taulukko 1. BEPS-toimenpiteet

Taulukko 2. OECD:n Siirtohinnoitteluohjeet

#### Lyhenteet

BEPS	Base Erosion and Profit Shifting
HE	Hallituksen esitys
OECD	Organization of Economic Co-operation and Development eli taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö
VaVM	Valtionvarainvaliokunnan mietintö
VH	Verohallitus
VML	Laki verotusmenettelystä (1558/1995)

## 1 JOHDANTO

Yritysten liiketoiminta on kansainvälistynyt voimakkaasti toisen maailmansodan jälkeisenä aikana. Monikansallisten yritysten lukumäärän jatkuvasti kasvaessa myös niiden sisäisten transaktioiden määrät jatkavat nousua. Eri maissa sijaitsevien tytäryritysten ja emoyhtiöiden välisen kaupankäynnin kiihtymisen seurauksena lisääntyy myös kiinnostus siirtohinnoittelua ja yritysten tuloksien oikeudenmukaista jakautumista kohtaan eri valtioissa. Siirtohinnoittelua voidaan pitää uutena ja monimutkaisena aihealueena etenkin sääntelyn ja kansainvälisen ohjeistuksen osalta. Siirtohinnoittelu onkin ajankohtainen aihepiiri useiden sidosryhmien näkökulmasta niin veroasiantuntijoiden, laskentatoimen ammattilaisten kuin veroviranomaistenkin osalta. (Loana, Ionescu-Feleagă 2022, 1-4) Yritysten liiketoiminnan kansainvälistyminen on johtanut talouksien ja markkinoiden välisten riippuvuuksien kasvamiseen ennen näkemättömällä tavalla viimeisten vuosikymmenten aikana (Becker, Fuest 2010, 174; Shefter 1993, 110). Se on osaltaan johtanut myös kansainvälisesti verojärjestelmien ja siirtohinnoittelun käytäntöjen eroavaisuuksiin (Mehafdi 2000, 365). Etuyhteisyrietysten käydessä kauppaa konsernin sisäisesti siirtohinnoitus on arvo, joka on asetettu kaupankohteena olevalle tuotteelle tai palvelulle (Satapathy 2001, 1689; Mcaulay, Tomkins 1992, 101).

Kansainvälisesti toimivien yritysten verotus on ollut näkyvillä mediassa ja politiikassa (International Tax Review 2017a). Siirtohinnoittelua käsittelevien akateemisten julkaisujen volyymi on osoittanut myös merkittävää kasvua viime vuosina (Kumar, Pandey, Lim, Chatterjee, Pandey, 2021, 275-287). Huomio on herännyt valtioiden hallituksissa, jotka ovat tietoisia siirtohinnoitusmahdollisista vaikutuksista kerättyihin verovaroihin (Choi, Furusawa, Ishikawa 2020, 1-2). Monikansallisissa yrityksissä aihe on ajankohtainen, koska sääntely tiukkenee, verotukseen tarvittavien resurssien tarve kasvaa ja verokilpailua käyvät maat tarjoavat uusia mahdollisuuksia (Becker, Fuest 2012, 146; Hong, Smart 2010, 82; International Tax Review 2017b). Verotussuunnittelu on kuitenkin mukautumassa heijastamaan läpinäkyvämpää ja teknologisesti edistyneempää maailmaa, mikä tuo mukanaan asenteiden muutoksia ja uusia haasteita veronmaksajille (International Tax Review 2017b). Minimialisen verotuksen maat menettävät houkuttelevuuttaan yrityksille, kun yksinkertaisemmat ja perustellummat

yhtiörakenteet voittavat suosiota niiden tarjoaman suojan myötä mainehaitoilta ja veroviranomaisten kanssa syntyviltä kiistoilta. (International Tax Review 2017b).

Kansainvälisen verojärjestelmän sääntely on pohjautunut samoihin periaatteisiin jo hyvin pitkään (Feinschreiber, Kent 2016, 37). Valtioiden veropohjan rapautuminen sekä haitalliset voitonsiirrot ovat nousseet useiden eri tahojen huoleksi. Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö, OECD (*The Organisation for Economic Co-operation and Development*), ja G20-ryhmä käynnistivät vuonna 2013 projektin, jonka tavoitteena on torjua veropohjan rapautumista ja voittojen siirtoa, tunnetaan myös BEPS-hankkeena (*Action for Base Erosion and Profit Shifting*). Hankkeen johdolla on luotu uusia kansainvälisiä ohjeistuksia ja konkreettisia toimenpiteitä, joilla veropohjan rapautuminen ja voitonsiirrot pyritään saamaan hallintaan. (OECD 2015, 4-5) BEPS-hankeen keskeisin tavoite on verosäädösten yhtenäisyyden ja läpinäkyvyyden lisääminen, minkä avulla pyritään saamaan yritykset kansainvälisesti maksamaan yritysveroa juuri siellä missä niiden arvoa luovaa toimintaa todellisuudessa harjoitetaan (Feinschreiber, Kent 2016). BEPS-hanke on tuonut laajoja muutoksia verosäätöihin kansainvälisesti ja sitä pidetään vuosikymmenen suurimpana uudistuksena, jonka päätavoitteena on pyrkiä estämään kansainvälisten yritysten veropohjan murenemiseen johtavat haitalliset voitonsiirrot. Toimenpiteillä on moninaisia vaikutuksia kansainväliseen liiketoimintaan ja verotulojen jakautumiseen valtioiden välillä. (Sandelin 2017)

Tämän tutkielman aiheena on OECD:n BEPS-hankeen vaikutusten tarkastelu suomalaisten kohdeyritysten siirtohinnoitteludokumentaatioon ja siirtohinnoitteluun. Tässä tutkielmassa siirtohinnoittelua tarkastellaan erityisesti siirtohinnoitteludokumentaation näkökulmasta. Siirtohinnoittelulla tarkoitetaan toisiinsa etuyhteydessä olevien osapuolten tekemien liiketoimien hinnoittelua (HE 107/2006). Liiketoimen osapuolet ovat etuyhteydessä toisiinsa VML 31§ momentin neljä mukaan, jos liiketoimen osapuolella on toisessa osapuolella määräysvalta tai kolmannella osapuolella on yksin tai yhdessä lähipiirinsä kanssa määräysvalta liiketoimen molemmissa osapuolissa. VML 31§ neljännessä momentissa määräysvalta toisessa osapuolella katsotaan syntyvän, kun:

- osapuoli välittömästi tai välillisesti omistaa yli puolet toisen osapuolen pääomasta;

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

Siirtohinnoittelulla on hyvin keskeinen merkitys etuyhteydessä olevien osapuolten tuloverotuksessa, sillä etuyhteysliiketoimessa sovellettu hinta vaikuttaa osapuolen verotettavan tulon tai tappion määrään (HE 107/2006). Arvion mukaan maailmanlaajuisesti jopa 70 % kansainvälisestä kaupasta on konsernien sisäistä kauppaa (Neighbour, 2002, 29-30; Waal, 2012, 88-91). Tämän vuoksi siirtohinnoittelulla on vaikutuksia yritysten liiketoiminnan lisäksi myös valtioiden verotuloihin. Konsernien käymän sisäisen kaupan laajuuden ja vaikutusten vuoksi siirtohinnoittelua on alettu säädellä kansainvälisesti. Konserniyhtiöt pystyisivät ilman sääntelyä, käyttäen yli- tai alihinnoittelua, johon riippumattomat osapuolet eivät ryhtyisi, siirtämään tuloksensa peiteltyllä voitonsiirrolla sellaisiin valtioihin, joissa verokustannukset ovat hyvin vähäiset tai täysin mitättömät (Helminen, 2016, 253). Siirtohinnoittelu onkin ollut veroviranomaisten lisääntyvän tarkastelun kohteena (Michalak, Fultz, Cooper 2021, 3-5).

Siirtohinnoittelu aiheuttaa osaltaan myös haasteita monikansallisille yhtiöille niiden joutuessa käyttämään entistä enemmän resursseja siirtohinnoittelun dokumentoimiseen ja suunnitteluun. Yhtiöt joutuvat tasapainottelemaan monimutkaisen taloudellisen, sosiaalisen ja poliittisen järjestelmän keskellä yrittäessään tehdä samaan aikaan mahdollisimman hyvää tulosta ja pitämään silti maksetut verot verosuunnittelun avulla lakien sallimalla tasolla sekä emoyhtiön kotimaassa että tytäryhtiöiden sijaintivaltioissa. (Borkowski 1996, 39)

”Ei ehkä ole olemassa yhtäkään kirjanpidon aihetta, joka kuluttaisi enemmän johdon aikaa ja energiaa kuin useita tulosityksiköitä sisältävien yritysten hyväksyttävien siirtohintojen määrittely. Tähän asiaan käytetty energia ylittää reilusti sen, mitä käytetään ulkopuolisille asiakkaille myytävien tuotteiden hinnoitteluun.” (Seed 1970, 10.) Siirtohinnoitteluun liittyviä haasteita voidaan pitää Seedin (1970, 10) mukaan tuotteen tai palvelun teknistä arvonmäärittystä



laajempaa asiakokonaisuutena. Siirtohinnoittelun moniulotteisuutta lisää sen emotionaalinen puoli, sillä siirtohinnoittelussa on kyse aina myös kahden tai useamman kustannuspaikan sekä päätöksentekijän välisestä voitonjaosta. Käytettävissä olevan tiedon mukaan siirtohinnoittelun pohjana käytetään suuressa osassa, joko markkinahintaperusteista siirtohinnoittelumenetelmää tai sen puuttuessa kustannusperusteista siirtohinnoittelumenetelmää. Haasteeksi kuitenkin jää kuinka iso voittomarginaali esimerkiksi myyvälle kustannuspaikalle kuuluu. Mahdollisesti vahvin neuvottelija saa eniten valtaa siirtohinnan lopullisten ehtojen määrittämisessä. (Seed 1970, 10)

Kansainvälisesti siirtohinnoittelun perusteena pidetään markkinaehtoperiaatetta. Markkinaehtoperiaatteen mukaan etuyhteysyritysten välinen kauppa arvioidaan sen perusteella, toteuttaisivatko kaksi riippumatonta markkinoilla toimijaa samanlaisen liiketoimen kuin konserniyhtiön osapuolet. Siirtohinnoitteludokumentaatiolla tarkoitetaan verovelvollisen luomaa kirjallista selvitystä, jonka perusteella voidaan arvioida etuyhteydessä tapahtuneiden liiketoimien markkinaehtoisuus. (HE 107/2006)

Kansainvälisesti veropohjan rapautumista ja voitonsiirtoja eivät mahdollista ainoastaan yksittäiset verosäännökset, vaan kyse on monien verotuksellisten ongelmakohtien yhteisvaikutuksista. Kansalliset lait ja säännökset eivät aina ole linjassa muiden maiden verosäännösten kanssa. Näin ollen veroviranomaisilta ja poliittisilta päättäjiltä voi jäädä puuttumaan riittävät tiedot ja kyvyt, joilla kansainvälisesti toimivan konsernin toimintaan voitaisiin puuttua. Kansainväliset verostandardit eivät ole kyenneet täysin seuraamaan kansainvälisen liiketoiminnan kehitystä, mikä antaa monikansallisille yhtiöille mahdollisuuden noudattaa strategioita, jotka johtavat veropohjan rapautumiseen ja voitonsiirtoihin. Muutoksien aikaan saaminen vaatii laajempaa kansainvälistä yhteistyötä ja tahtoa, kuin vain yksittäisten uusien säännösten luomista. Tämän vuoksi OECD:n BEPS-hankkeessa on pyritty kattavaan kansainväliseen toimenpidekokonaisuuteen, joka pyritään ottamaan käyttöön kansallisesti. Kansalliset toimenpiteet koordinoidaan verosopimusten avulla kokonaisuudeksi, jonka läpinäkyvyyttä pyritään lisäämään ja valvomaan tehostetusti. (OECD 2015, 5)

Siirtohinnoittelun ja sen dokumentoinnin tärkeydestä yrityksille on kirjoitettu paljon esimerkiksi Big Four -yritysten toimesta. KPMG:n (2023) tuottaman *Navigating the global tax*

*disputes landscape* -raportin mukaan veroviranomaisten toiminnan odotetaan muuttuvan entistä aggressiivisempaan suuntaan lähivuosina. Tutkimuksessa monikansallisten yhtiöiden veroasiantuntijoiden mukaan veroviranomaisten on huomattu suorittavan pidempiä tarkastuksia, pyytävän enemmän tietoja liiketoiminnasta, olevan haluttomampia neuvottelemaan ratkaisuista ja yhä useampi tapaus viedään oikeuskäsittelyyn asti. (Mariani 2023, 3) Leppänen (2017) pitää laajoja verotarkastuksia yleisinä nyt myös Suomessa ja kertoo verohallinnon pyrkimyksistä haastaa yritysten saamia veroetuja veronkiertosäännöksen perusteella. Leppäsen (2017) mukaan yritykset voivat välttyä verotarkastuksissa resursseja kuluttavilta veroriidoilta, jos niillä on näyttää asianmukaisesti valmisteltu siirtohinnoitteludokumentaatio, johon on sisällytetty konsernin arvonluonnin ja arvoketjun kuvaus. Veroviranomaisten tarkastustoiminnan kiristyessä veroriita-asioihin tulee liittymään riskejä liittyen mahdollisiin tulosoikaisuihin ja maineeseen. (Leppänen 2017) Yritykset tulevat siksi panostamaan siirtohinnoitteludokumentaatioon ja verotuskysymysten hallintaan, aihepiirin laajuuden vuoksi siitä muodostuu lisäksi myös mielenkiintoinen tutkimuskohde (Leppänen 2017). Leppänen, Laaksonen ja Lehtonen (2017, 9-11) kertovat KPMG:n avustaneen veroriidoissa neljää suomalaista yhtiötä jo vuoden 2017 alussa, näiden riitojen verointressi on ollut satoja miljoonia euroja. Heidän mukaansa viranomaisten väitteiltä puolustautumiseen paras keino on hyvä juridinen perustelu, taloudellinen analyysi ja liiketoiminnallinen asiantuntemus. Mariani (2023, 3–13) tuo esille 115 asiantuntijan näkemyksiä verokiistoihin liittyvistä trendeistä ja kehityksestä 49 eri maasta. Selvitykseen osallistuneista 90% arvioi verokiistaympäristön muuttuneen monimutkaisemmaksi ja haastavammaksi viimeisen kolmen vuoden aikana. Viimeisen vuoden aikana 93% selvitykseen osallistujista arvioi juuri siirtohinnoittelun olleen havaittujen kiistojen kohteena. Tarkastusten on huomattu olevan aggressiivisempia kuin ennen, viranomaiset vaativat järjestelmiin käyttöoikeuksia, pitävät muodollisia haastatteluita, toimeenpanevat rangaistusluonteisia maksuja rutiininluonteisemmin ja tekevät isompia oikaisupyynnöjä. Viranomaiset hyödyntävät myös yhä enemmän saatavilla olevaa teknologiaa, esimerkiksi vertaamalla asiakkaiden tietoja laajoihin tietokantoihin mahdollisten riskien tunnistamiseksi ja tarkastusaineistot ja tarvittavat dokumentit kerätään tyypillisesti viranomaisten ylläpitämien verkkopalvelujen kautta. BEPS-velvoitteiden myötä OECD-maiden viranomaisten väliset tiedonjakoprosessit vaikuttavat olevan paremmin linjassa keskenään kuin ulkopuolisten maiden välillä. OECD-maiden vastaajat antoivat myönteisempiä vastauksia rajat ylittävästä yhteistyöstä

ja viranomaisten välisestä tiedonvaihdosta. Tiedonvaihtoa vaikuttaa tapahtuvan harvemmin OECD-maiden ulkopuolella. Verokiistoista 62% oli ratkaistu ilman oikeudenkäyntiä sovittelun kautta, veroviranomaiset esittävät kuitenkin usein huomattavan suuria oikaisuja ja odottavat veronmaksajien myöntävän kiistellyn summan. Keskeisiä ratkaisuun vaikuttavia tekijöitä ovat kiistanalaisen summan suuruus, käytettävissä olevan näytön laatu ja oikeusprosessin riskit. (Mariani 2023, 3–13)

Siirtohinnoittelulla on kansainvälisesti suuria vaikutuksia yritysten liiketoimintaan ja valtioiden keräämiin verotuloihin. Yrityksissä arvioidaan siirtohinnoittelun vaativan resursseja huomattavasti myös tulevaisuudessa. Siirtohinnoitteludokumentaatiolla on suuri merkitys osana BEPS-hankkeen implementointia, sillä se on tärkeässä roolissa yritysten siirtohinnoittelun arvioinnissa. (Djaja, Sonny 2020, 198-202) Siirtohinnoitteludokumentaation pitäminen ajan tasalla entistä nopeammin muuttuvien säännösten ja lakien keskellä vie aikaa ja resursseja yrityksissä. Konsernien tiedonantovelvollisuuksia on laajennettu ja entistä tarkempaa siirtohinnoitteludokumentaatiota vaaditaan. (Mooij, Liu 2018, 268-306) Siirtohinnoittelun laajojen kansantaloudellisten vaikutusten ja uusien säännösten myötä sen tulevaisuuden suunnat ja vaikutukset ovat monia koskettava aihe niin valtioiden kuin yritystenkin tasolla entistä läpinäkyvämmän raportoinnin aikakaudella (Jost, Pfaffermayr, Winner 2014, 260-279).

## **1.1 Tutkimuksen tavoitteet, tutkimusongelmat ja rajaukset**

Tutkielmassa kartoitetaan mitä vaikutuksia OECD:n BEPS-hankeen mukaisella siirtohinnoitteludokumentaatiolla on suomalaisissa kohdeyrityksissä. Tutkielmassa selvitetään suomalaisten kohdeyritysten kokemia vaikutuksia 1.1.2017 voimaan tulleista muutoksista verotusmenettelylaissa (VML) koskien siirtohinnoitteludokumentaatiota. Tutkielman tarkoituksena on parantaa käsitystä siirtohinnoitteludokumentoinnin roolista ja vaikutuksista yrityksissä. Tutkimuksen teoriaosuudessa tarkastellaan siirtohinnoittelun ja sen dokumentaation perustekijöitä, jotta tutkimuksen kohteena olevaa ilmiötä pystytään paremmin ymmärtämään suomalaisten yrityksen kannalta. Siirtohinnoittelua käsittelevää aiempaa tutkimusta ja siirtohinnoittelun kantavia periaatteita selvitetään, jotta tätä tietoa voidaan hyödyntää tutkielman myöhemmissä luvuissa. Empiirisessä osassa syvennytään kohdeyritysten perspektiiviin, tutkien

konkreettisia kokemuksia ja vaikutuksia, joita BEPS-hankeen sääntelymuutokset ovat tuoneet mukanaan.

Päätutkimuskysymykseksi muotoutui näin ollen:

- *Mitä vaikutuksia BEPS-hankeen mukaisella siirtohinnoitteludokumentaatiolla on suomalaisissa yrityksissä?*

Tutkielmassa etsitään myös vastaukset päätutkimusongelmaa kuvaaviin alatutkimuskysymyksiin. Alatutkimuskysymyksillä pyritään keräämään tietoa ja tukemaan päätutkimuskysymykseen vastaamista. Siirtohinnoittelusta pyritään luomaan laaja teoriapohja käsittelemällä siirtohinnoittelun perustekijöitä.

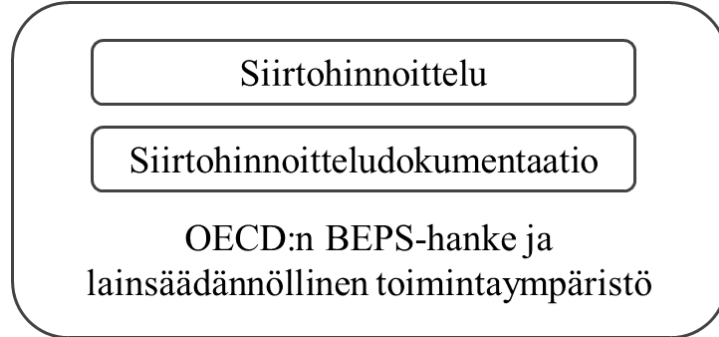
Ensimmäiseksi alatutkimuskysymykseksi muotoutui:

- *Millainen rooli siirtohinnoittelulla on suomalaisissa yrityksissä ja onko rooliin tullut muutoksia BEPS-säännösten vuoksi?*

Siirtohinnoitteluun vaikuttavien monien eri tekijöiden jälkeen pyritään tutkimaan siirtohinnoitteludokumentaatiota ja kuvailemaan siirtohinnoitteludokumentaation vaikutuksia yrityksiin.

Toiseksi alatutkimuskysymykseksi muotoutui:

- *Mitä ovat siirtohinnoitteludokumentaation rooli, hyödyt ja haasteet suomalaisissa yrityksissä?*



*Kuva 1 Teoriaviitekehys*

Kuviossa 1. on kuvattuna tutkielman teoriaviitekehys. Teoriaviitekehys koostuu kolmesta osasta siirtohinnoittelusta, siirtohinnoitteludokumentaatiosta sekä OECD:n BEPS-hankkeen ja lainsäädännöllisen toimintaympäristön muodostamasta kokonaisuudesta.

Siirtohinnoittelusta ja sen dokumentaatiosta selvitetään yleisesti niihin vaikuttavat avaintekijät tieteellisen kirjallisuuden ja alan kirjoitusten pohjalta. OECD:n ohjeistuksesta kartoitetaan suomalaisten yritysten siirtohinnoitteludokumentaatioon vaikuttaneet tekijät. Tutkielma rajautuu siirtohinnoittelumenetelmien osalta OECD:n suosittelmien menetelmien käsittelyyn ja suomalaisen yrityksen näkökulmaan. Keskeisenä teemana ovat siirtohinnoitteludokumentaatio ja OECD:n BEPS-hankkeen vaikutukset.

## **1.2 Tutkimusmenetelmä ja tutkimusaineisto**

Tämä tutkimus on empiirinen tapaustutkimus, joka jakautuu teoreettiseen ja empiiriseen osaan. Empiirisen osan aineisto kerättiin haastattelemalla kohdeyritysten siirtohinnoitteludokumentaatioprosessiin osallistuvia henkilöitä ja tutustumalla siirtohinnoitteludokumentaatioon. Haastatteluja tehtiin kahdessa eri yrityksessä kohdeyritys A:ssa ja kohdeyritys B:ssä. Kohdeyritys A:ssa haastateltiin neljää henkilöä, jotka toimivat yrityksessä taloushallinnon eri rooleissa, kuten controller, talousjohtaja ja veroasiantuntija. Kohdeyritys B:ssä haastateltiin siirtohinnoitteluun erikoistunutta veroasiantuntijaa, joka vastaa yrityksen siirtohinnoitteludokumentaatioprosessin koordinoinnista. Haastattelut on toteutettu

puolistrukturoiduilla teemahaastatteluilla, jotka mahdollistivat syvällisen ymmärryksen saavuttamisen tutkittavasta ilmiöstä sekä teoreettisesti perustellun selityksen muodostamisen (Hirsjärvi, Remes, Saajavaara 2007, 157). Laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä valittiin, koska se soveltuu erityisen hyvin syvällisen ymmärryksen saavuttamiseen tutkittavasta ilmiöstä, ilman tarvetta tilastolliselle yleistettävyydelle (Tuomi, Sarajärvi 2009, 18–19). Tämän tutkimuksen päämääränä on tarjota näkemys siirtohinnoitteludokumentoinnin roolista ja vaikutuksista kohdeyrityksissä, perustuen syvälliseen käsitykseen haastateltavien näkemyksistä, ajatuksista, asenteista ja mielipiteistä. Kvalitatiiviselle tutkimukselle tyypillistä on ilmiöiden, kokemusten ja näkökulmien yksityiskohtainen kuvailu sekä analyysi, mikä tässä tapauksessa tukeutui puolistrukturoituihin teemahaastatteluihin. Täysin strukturoitua lomakehaastattelua vältettiin, sillä kvantifioitu tieto olisi ollut epäolennaista pienen otantajoukon vuoksi (Hirsjärvi, Remes, Saajavaara 2007, 157). Tapaustutkimus on valittu tutkimustavaksi, koska se sopii erityisen hyvin tilanteisiin, joissa aikaisempaa tutkimusta tai selkeää ohjaavaa teoriaa ei ole paljon saatavilla, ja se mahdollistaa ymmärryksen syventämisen tutkittavasta aiheesta (Ryan, Scapens, Theobald 2002, 149). McAulay ja Tomkins (1992, 117-118) ovat tuoneet laajasti esille siirtohinnoitteluun kohdistuvan tutkimuksen puutteita ja uusien tapaustutkimusten tekemisen tärkeyttä. Eisenhardt (1989) kertoo tapaustutkimuksen olevan erinomainen menetelmä ymmärryksen syventämiseen, ja tämä tutkielma pyrkii nimenomaan tähän tavoitteeseen. Tutkielman tarkoituksena on parantaa käsitystä siirtohinnoitteludokumentoinnin roolista ja vaikutuksista yrityksissä.

### **1.3 Tutkimuksen rakenne**

Johdantoluvun jälkeen tutkielmassa on teoriaosuus, jonka ensimmäinen luku käsittelee siirtohinnoittelua ja sen perustekijöitä. Luvussa pureudutaan siirtohinnoittelun erilaisiin tavoitteisiin, erilaisiin siirtohinnoittelumenetelmiin ja sitä ohjaavaan lainsäädäntöön. Luvussa käsitellään lisäksi OECD:n BEPS-hanke ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeistusta. Teoriaosion toisessa luvussa tarkastellaan siirtohinnoitteludokumentaatiota. Luvussa käsitellään siirtohinnoitteludokumentaation yleisiä tavoitteita, sisältöä, lainsäädäntöä, siirtohinnoitteludokumentaatiovelvollisuutta ja kansainvälisesti havaittuja kehityskulkuja sekä yritysvaikutuksia. Teoriaosion jälkeisessä neljännessä luvussa käydään läpi empiirinen tutkimus.

Aluksi käydään läpi toteutus, tutkimusmenetelmä ja käytetty tutkimusaineisto sekä analyysimenetelmä. Tutkielman empiirisessä osiossa tarkastellaan kohdeyrityksen siirtohinnoittelun roolia, siirtohinnoitteludokumentointia ja käydään tutkimuksessa kerätty aineisto läpi aihealueittain. Viimeisessä viidennessä luvussa esitetään yhteenveto ja johtopäätökset.

## 2 SIIRTOHINNOITTELU

Tässä tutkielman luvussa käsitellään siirtohinnoittelun eri perustekijöitä, jotta tutkimuksen kohteena olevaa ilmiötä pystytään paremmin ymmärtämään suomalaisen yrityksen kannalta. Siirtohinnoittelua käsittelevää aiempaa tutkimusta, siirtohinnoittelun kantavia periaatteita ja keskeistä sääntelyä kansainvälisesti sekä kansallisesti käsitellään, jotta tätä tietoa voidaan hyödyntää tutkielman myöhemmissä luvuissa.

### 2.1 Siirtohinnoittelun tarkoitus ja tavoitteet

Siirtohinnoittelu on samaan konserniin kuuluvien yksiköiden välisten liiketapahtumien hinnoittelua. Siirtohinnoittelu voi kohdistua tavaroihin, palveluihin, rahoitukseen tai aineettomien oikeuksien käyttöön. (Verohallinto, 2022) McAulay ja Tomkins (1992, 102) näkevät, että siirtohinnoittelua pystytään perustelemaan ja ovat jakaneet siirtohinnoittelun tarkoitusta kuvaavat argumentit neljään ryhmään:

- i. Toiminnallinen pakottavuus
- ii. Taloudelliset perusteet
- iii. Organisatoriset perusteet
- iv. Strategiset perusteet

Toiminnallinen välttämättömyys siirtohinnoittelulle muodostuu kahdesta osasta (McAulay, Tomkins 1992, 102). Siirtohintaa on määritettävä konsernin eri yksiköiden tuloksen ja kannattavuuden selvittämiseksi (Dean 1955, 65-74; Heflebower 1960, 114-126; Hirshleifer 1964, 27-37). Toiminnallinen välttämättömyys siirtohinnoittelulle muodostuu siis yhtiön jakautuessa tulosityksiköihin, joilla on omat tulot ja kustannukset. Yhtiöiden jakautuessa tulosityksiköihin siirtohinnot voivat mahdollistaa myös johdon motivoinnin tulosvaikutuksen kautta ja ohjata siten yrittäjämäiseen liiketoimintayksiköiden johtamiseen (Thomas, 1980). Toiseksi samaan konserniin kuuluvien yhtiöiden käydessä kauppaa valtioiden rajojen yli on niiden noudatettava verolakeja ja muuta siirtohinnoittelua koskevaa lainsäädäntöä (McAulay, Tomkins 1992, 102).

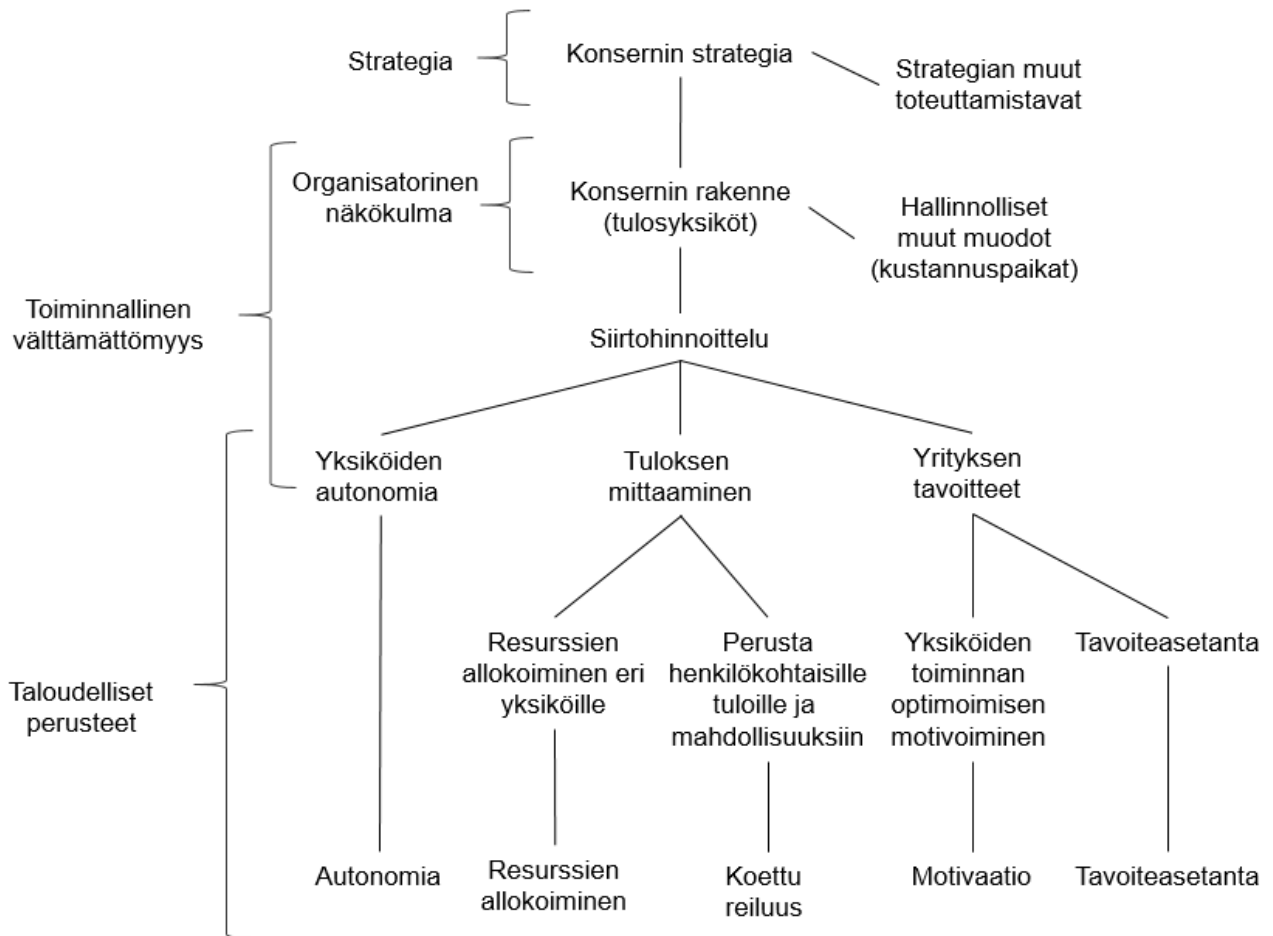


Siirtohinnoittelun taloudellisten perusteiden voidaan nähdä liittyvän resurssien tehokkaaseen jakoon konsernin tulosityksiköiden välillä, kun vaihdon kohteena oleva palvelu tai hyödyke on arvoltaan merkittävä. Siirtohinnan perusteella myyvät ja ostavat tulosityksiköt voivat tehdä päätöksiä, kuinka paljon niiden kannattaa myydä tai hankkia tuotteita tai palveluita. Matala hinta ostavalle yksikölle voi merkitä liian korkeaa tulosta sille ja toisin päin liian pientä tulosta valmistavalle osapuolelle. Kuvatussa tilanteessa myös koko yhtiön näkökulmasta niukkaa resurssia saattaa allokoitua liikaa ostavalle yksikölle. (Abdel-Khalik, Lusk 1974, 8-23) Anthony ja Dearden (1984) painottavat, että siirtohintojen tulisi kannustaa johtoa taloudellisesti järkeviin päätöksiin, ja mahdollistaa johdon taloudellisen suoriutumisen mittaaminen, kuitenkin yksiköiden autonomia huomioiden ja koko yhtiön etu edellä.

Watson ja Baumler (1975, 46-74) tutkivat siirtohinnoittelua organisaatioteoreettisesta näkökulmasta Lawrencen ja Lorschin (1969) tutkimuksen perusteella, joka käsittelee yritysten differentiaation ja integraation optimaalista suhdetta. Kompleksisten yritysten tulee menestyäkseen pystyä sopivaan määrään sisäistä eriytymistä ja integraatiota. Watson ja Baumler toivat esille siirtohinnoittelun lisäävän differentiaatiota, koska tulosityksikkökohtaiset tulokset pystytään määrittämään ja johdon taloudellista suoriutumista mittaamaan. (Cools, Emmanuel, Jorissen 2018, 603-628) Chalos ja Haka (1990, 625-626) näkevät erityisesti neuvottelupohjaisen siirtohinnoittelun vaikuttavan differentiaatioon lisäävästi, koska se perustuu yksiköiden suureen autonomiaan ja niiden välillä käytyihin resursseja ja aikaa vieviin neuvotteluihin. Verrattuna neuvottelupohjaiseen siirtohinnoittelumenetelmään kustannuksiin tai markkinahintaan perustuvat menetelmät sen sijaan lisäävät integraatiota (Chalos, Haka 1990, 625-626).

Liiketoiminnan strategian on voitu nähdä heijastuvan yrityksessä käytössä oleviin siirtohinnoitteluteknikoihin (Emmanuel, Mehafdi 1994, 149). Siirtohinnoittelua käsittelevä tutkimus on painottunut operatiivisen päätöksenteon käsittelyyn, kuten tuotannon optimointiin, ja vain pieni osa tutkimuksesta on lähestynyt siirtohinnoittelua kehittämällä malleja strategisesta näkökulmasta (Hyde 2001, 1-26). Siirtohinnoittelun tieteelliselle tutkimukselle tärkeitä strategisen näkökulman lähtökohtia on luonut Eccles (1985, 8-9). Hän jakaa strategian vaikutukset siirtohinnoitteluun kahteen eri avaintekijää. Eccles (1985, 8-9) tutkii onko

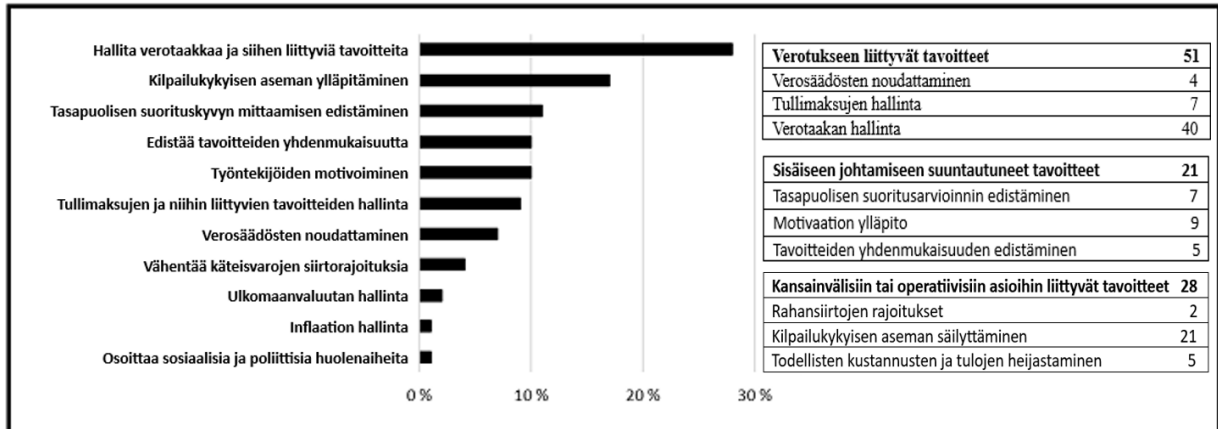
tulosityksiköiden välillä vertikaalista integraatiota, joka voi vaikuttaa resurssien jaon ja kustannusten laskentatapoihin yrityksen sisällä. Toiseksi Eccles (1985, 8-9) pohtii nähdäänkö myyvän tulosityksikön liiketoiminta erillisenä, mikä korostaa yksikön autonomiaa ja kykyä toimia markkinaehtoisesti. Tämä lähestymistapa voi edistää sisäisen kilpailun ja markkinaperusteisen hinnoittelun määrittelyä. Ecclesin (1985, 8-9) analyysi osoittaa, miten strategia voi määrittää yrityksen rakenteen, hajottaen sen eri tulosityksiköiksi ja luoden edellytykset sisäiselle kaupankäynnille, mikä puolestaan edistää yrityksen taloudellista tehokkuutta ja strategista joustavuutta.



Kuva 2 Siirtohinnoittelun perusteet (McAulay, Tomkins 1992, 104)

Kuviossa 2. esitetään siirtohinnoittelun perusteiden rakentuminen McAulayn ja Tomkinsin (1992, 104) mukaisesti toiminnallisen pakottavuuden, taloudellisten perusteiden, organisatoristen perusteiden ja strategisten perusteiden avulla. Usein lukuisia tekijöitä vaikuttaa siirtohinnoitteluun, ja ne muodostavat keskenään vuorovaikutuksessa olevan kokonaisuuden. Kuviossa 2. esitetään kuinka erilaiset tekijät ja mekanismit vaikuttavat siirtohinnoittelun tavoitteisiin vuorovaikutteisesti McAulayn ja Tomkinsin (1992, 104) kaavio havainnollistaa, että organisaatioilla on useita valinnanmahdollisuuksia siirtohintojen käyttöönotossa ja ylläpidossa. Kun siirtohinnat otetaan käyttöön, ne vaikuttavat organisaation autonomiaan, resurssien jakoon, oikeudenmukaisuuteen, motivaatioon ja tavoitteiden saavuttamisen yhtenäisyyteen. Näiden tekijöiden välillä on vuorovaikutusta, kuten esimerkiksi työntekijöiden motivaatio voi muuttua heidän käsityksiensä mukaan oikeudenmukaisuudesta ja autonomiasta. Siirtohinnoittelu ei ole ainoastaan taloudellinen väline, vaan se on myös strateginen työkalu, joka voi edistää organisaation yhtenäisyyttä, suorituskykyä ja kilpailukykyä. (McAulayn, Tomkinsin 1992, 104)

Cravens (1997, 127-145) jäsentää tutkimuksessa kansainvälisten yritysten siirtohinnoittelulle listaamat tavoitteet kolmeen eri ryhmään (1) verotukselliset, (2) sisäiseen johtamiseen suuntautuneet ja (3) kansainväliset tai operatiiviset tavoitteet. Kuviossa 3. on nähtävillä miten monikansallisten yhtiöiden siirtohinnoittelun tavoitteet ovat jakautuneet niiden koetun tärkeyden suhteessa. Erityisen tärkeänä tavoitteena nähdään verotukseen liittyvät seikat ja kilpailukykyyn vaikuttaminen.



Kuva 3 Siirtohinnoittelun tavoitteet ja koettu tärkeys (Cravens 1997, 136)

Verotukseen liittyvät tekijät tunnistetaan yhdeksi merkittävimmistä siirtohinnoittelun tavoitteista tutkimuksissa (Borkowski 1997, 25-47; Cravens 1997, 127-145; Leitch, Barrett 1992, 6). Cravens erittelee verotukseen liittyvät tavoitteet tutkimuksessa *Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms* yrityksen kantaman kokonaisveron optimointiin, säännösten noudattamiseen ja maksettavien tariffien hallintaan. Kuten kuviosta 3. nähdään tutkimukseen vastanneiden 82 yhtiön mukaan verotuksellisista seikoista kannettavan kokonaisveron määrä oli tärkein tekijä. Monikansallisten yhtiöiden on usein tarkasteltava maiden välisiä eroja verotuskohtelussa etenkin investointipäätöksiä tehtäessä. (Cravens 1997, 127-145) Mehtonen (2005, 38) kirjoittaa konsernien verorasituksen optimoinnin ohjaavan myös strategisia päätöksiä sillä oikeilla siirtohintamalleilla ja verosuunnittelulla voidaan säästää verotuksessa merkittävästi ja muodostaa siten myös liiketoiminnallisia etuja. Leitch ja Barrett (1992, 6) tuovat esille verojen minimoinnin olevan merkittävä tekijä voittojen maksimoinnissa vaikkakin se on vain yksi mahdollinen tekijä muiden joukossa. Leitch ja Barrett (1992, 6) pitävät esimerkiksi työvoimakustannusten alueellisia eroja merkittävämpänä tekijänä.

Cravens (1997, 127-145) listaa sisäisten ja johtamiseen liittyvien tavoitteiden vaikuttavan siirtohinnoittelusta tehtäviin päätöksiin niin, että yritykset pyrkivät sekä tuottamaan luotettavan taloudellista tehokkuutta mittaavan seurantajärjestelmän että rakentamaan johdon palkitsemisjärjestelmän motivoimaan johdon tavoitteet linjaan koko konsernin edun kanssa. Siirtohintakäytäntöjen avulla voidaan asettaa johdon tavoitteita niin, että esimerkiksi raaka-

aine- tai puolivalmistehankinnat kannattaa tehdä yhtiön sisäisesti. Sisäinen hankinta voi olla koko konsernin etujen mukaista vaikkakin ulkoinen hankinta olisi edullisempi hankkivalle yksittäiselle yhtiölle, tässä tilanteessa Cravens (1997, 127-145) painottaa johdon tavoitteiden ja siirtohinnoittelupolitiikan yhteensovittamista. Suorituskyvyn mittaamisen vuoksi konsernin johto tyypillisesti haluaa, että divisioonien johto käyttäytyisi kuten itsenäisen yhtiön johto, mutta kuitenkin samalla toteuttaen koko konsernin etua (Leitch, Barrett 1992, 6). Tämän tyyppiset käyttäytymiseen liittyvät tavoitteet voivat helposti johtaa ristiriitoihin ja konflikteihin (Leitch, Barrett 1992, 6).

Kansainvälisiin ja operatiivisiin siirtohinnoittelun tavoitteisiin kuuluu strategisia päämääriä, kuten markkina-aseman tai markkinaosuuksien säilyttäminen ja parantaminen, mikä on kansainvälisesti toimivan yhtiön tärkeimpiä tavoitteita (Cravens 1997, 127-145). Operatiiviset tavoitteet liittyvät tyypillisesti sijaintiin liittyviin etuihin, työvoiman hintaan sekä saatavuuteen, pääomaan, infrastruktuuriin tai laadun maksimointiin (Leitch, Barrett 1992, 5-6) Yrityksen tärkeimmiksi kilpailuedun lähteiksi Micheal Porter (1985) kertoo tuotedifferoinnin ja kustannusjohtajuuden. Cravens (1997 127-145) esittää, että oikealla siirtohinnalla on mahdollista esimerkiksi saada tytäryhtiö kilpailukykyisellä hinnalla tietylle uudelle markkinalle tai tukea eri syistä johtuvaa heikkoa kysyntää. Muita asioita joihin siirtohinnalla voidaan Cravensin (1997 127-145) mukaan vaikuttaa ovat muun muassa investointipäätöksiin vaikuttaminen, ulkomaan valuuttakurssiriskien minimoiminen, inflaatiolta suojautuminen sekä valuuttojen siirto rajoitukset vaikkakin siirtohinnoittelu ei olisikaan ensisijainen vaikutuskeino.

## **2.2 Siirtohinnoittelututkimus ja lähestymistavat**

Siirtohinnoittelua on lähestytty useista erilaisista teoreettisista näkökulmista. Talusteoreettinen lähestymistapa on yksi vanhimmista ja tunnetuimmista teoreettisista malleista, joilla siirtohinnoittelua on tutkittu. Siirtohinnoittelun talusteoreettiselle tutkimukselle on ollut tyypillistä pyrkiä ratkaisemaan siirtohintaa, jolla tuotettava määrä maksimoi koko yhtiölle koituvan voiton. Malleissa siis etsitään sopivaa arvostusta siirtohinnan

kohteelle niin, että resurssit ja tuotanto allokoidaan optimaalisella tavalla koko yhtiön näkökulmasta. (Reese, Henneberry & Russell 1989, 127-131)

Siirtohinnoittelun talousteorian tutkimukselle tärkeitä julkaisuja ovat tehneet Cook (1955) ja Dean (1955). He tuovat esille sisäisten hintojen määrittelyyn liittyvän ongelman yritysten muuttuessa kohti organisaatioita, jotka rakentuvat useista eri tulosyksiköistä. Cook (1955) pitää artikkelissaan *Decentralization and the Transfer-Price Problem* markkinahintaa lähtökohtaisesti parhaimpana menetelmänä siirtohinnan määrittämiseen verrattuna muihin hinnoittelutapoihin. Cook (1955) käsittelee lisäksi myös kustannusperusteista hinnoittelua, kustannuslisämallia, yhdistelmämallia ja neuvotteluun perustuvaa hintaa. Dean (1955) tuo esille tutkimuksessa *Decentralization and Intra-company Pricing* oman näkemyksensä, jonka mukaan optimaaliseen hintaan päästään neuvotteluun perustuvalla hinnalla, koska ideaalitapauksessa molempien tulosyksiköiden näkemykset tulevat esille eikä toinen pääse hyötymään vastapuolen kustannuksella.

Hirschleifer (1956) käsittelee klassisesta kansantalousteoreettisesta näkökulmasta Cookin (1955) ja Deanin (1955) kirjoitusten pohjalta siirtohinnoittelua tutkimuksessa *On the Economics of Transfer Pricing*. Hirschleifer luo taloustieteellisiä malleja samaan konserniin kuuluvien tulosyksiköiden väliselle tuotteiden ja palveluiden siirtohinnoittelulle. Tutkimuksessa hinnoittelumallit ohjaavat jokaista tulosyksikköä toimimaan koko yhtiön edun mukaisesti. Kysyntäkäyrällä rajatuottoja ja -kustannuksia tarkastelemalla ja vaihtelemalla taustaoletuksia etsitään siirtohintaa, joka optimoi tuotannon ja muodostaa suurimman voiton koko konsernille. Analyysissä tarkastellaan kahta tulosyksikköä kerrallaan; valmistajaa eli myyjää ja jakelijaa eli tuotteen tai palvelun ostajaa. Taustaoletuksena yksiköiden toiminnassa pidetään teknologista riippumattomuutta (*technological independence*) ja kysynnän riippumattomuutta (*demand independence*). Yhtiö on teknologisesti riippumaton, jos muiden yksiköiden tuotanto ei vaikuta sen omiin kustannuksiin. Kysynnältään riippumattoman yhtiön tuotteiden kysyntää ei vähennä kummankaan tulosyksikön lisätuotanto. Parhaan voiton saavuttamiseksi koko konsernin tasolla markkinahintaa tulisi käyttää täydellisten markkinoiden vallitessa. Tämä johtuu siitä, että markkinahinta heijastaa tuotteen tai palvelun todellista arvoa ja mahdollistaa koko konsernin voiton maksimoinnin, koska se ohjaa resurssit niiden tehokkaimpaan käyttöön. Jos tarjottavalla tuotteella tai palvelulla ei ole täydellisiä markkinoita, päästään koko konsernin näkökulmasta

parhaaseen tulokseen käyttämällä siirtohintana marginaalikustannusta, jolloin rajatuotto vastaa rajakustannuksia. Silloin saavutetaan tilanne, jossa tuotetun ja myydyin yksikön rajatuotto vastaa sen rajakustannuksia, mikä optimoi tuotannon ja voiton koko konsernin tasolla, kun otetaan huomioon sisäisen kaupan tehokkuus ja resurssien allokaatio. (Hirschleifer 1956, 183-184) Kansantaloustieteellisistä lähtökohdista siirtohinnoittelututkimusta ovat tehneet myös Gould (1964), Abdel-Khalik ja Lusk (1974) sekä Kanodia (1979). Talousteoreettiset mallit sisältävät tyypillisesti rajoittavia taustaolettamia, kuten täydellinen kilpailu, rationaalinen toimija, tehokkaat markkinat, yleinen tasapaino ja odotusten rationaalisuus, minkä takia mallien käyttäminen voi olla haasteellista, koska yritysten liiketoimintamallit ja markkinat ovat usein yksinkertaisia malleja moniulotteisempia. (Kumar et. el. 2021, 275-276)

Talousteoreettisen tutkimuksen lisäksi siirtohinnoittelua on tarkasteltu matemaattisten mallien avulla. Matemaattiset mallit alkoivat yleistyä talousteorian heikkouksien noustessa esille, ja syntyi tarve laajentaa tutkimusta markkinahinnan, neuvotteluhinnoittelumenetelmän ja rajatuoton ulkopuolelle. Uudet mallit perustuivat oletukseen itsenäisestä yritysjohtodosta ja hajautetusta yhtiöstä. Malleissa on yleistä siirtohinnan vertaaminen välituotteen vaihtoehtoiskustannuksiin. (Borkowski 1990, 80) Matemaattisten mallien avulla pyritään talousteoreettisten mallien mukaisesti myös etsimään siirtohintaa, jolla tuotanto voidaan optimoida koko yhtiön voiton kannalta, mutta erona kuitenkin otetaan huomioon tuotannon kapasiteettirajoitteet ja kahden tulosityksikön sijaan laajempi joukko yksiköitä (Thomas 1980, 166). Siirtohinnoittelututkimuksen matemaattisissa malleissa luodaan algoritmeja, joilla pyritään jakamaan yrityksen resurssit mahdollisimman tehokkaalla tavalla. (Lakhal, H'Mida, Venkatadri 2005, 691). Optimaalisen siirtohinnan määrittelemiseksi matemaattisissa malleissa hyödynnetään esimerkiksi lineaarista optimointia. Lineaarista optimointia ovat käyttäneet esimerkiksi Baumol ja Fabian (1964). Lineaarinen optimointi on matemaattinen menetelmä, jota käytetään resurssien tehokkaimman mahdollisen käytön määrittämiseen. Se perustuu lineaariseen ohjelmointiin, jossa tavoitteena on maksimoida tai minimoida lineaarinen tavoitefunktio rajoitteiden alaisena, jotka ovat myös ilmaistu lineaarisessa muodossa. Lineaarinen optimointi löytää parhaan ratkaisun resurssien allokaatioon, kuten kustannusten minimointiin tai voiton maksimointiin, ottaen huomioon käytettävissä olevat rajoitteet. Siirtohinnoittelussa lineaarinen optimointi tarjoaa kvantitatiivisen välineen, jonka avulla

voidaan analysoida ja ratkaista päätöksentekotilanteita, jotka liittyvät eri toimintojen välisiin hinnoittelukysymyksiin. (Baumol, Fabian 1964) Baumolin ja Fabianin (1964) malli on luotu Dantzigin ja Wolfen (1960) mallin pohjalta, jossa voidaan ottaa huomioon useita eri taustaolettamia ja rajoitteita.

Taloustieteellisten ja matemaattisten mallien mukainen siirtohintojen määrittäminen on saanut myös paljon kritiikkiä. Malleilla ei pystytä ottamaan täydellisesti huomioon kaikkia reaali maailman tekijöitä ja ne olettavat ihmisten toimivan rationaalisesti maksimoiden aina hyödyn. (Kumar et. el. 2021, 275-276) Harris, Kriebel ja Raviv (1982, 617) tuovat esille mallien soveltuvan huonosti yritysten tarpeisiin, koska informaatio jakautuu tytäryhtiöiden ja emoyhtiön välillä usein hyvin epätasaisesti, ja johtajien tavoitteet voivat erota suuresti yhtiön eri divisioonien välillä. Foster (1998, 92) tuo esille sen, että teoreettisista lähestymismalleista on harvoin yrityksille käytännön hyötyä. Lähestymistavat painottavat aina tiettyjä muuttujia ja rajaavat sellaisia tekijöitä pois, joita ei reaali maailmassa voida poistaa (Eccles 1985, 48). Talous- ja matemaattisen optimoinnin malleja on usein arvosteltu niiden kyvyttömyydestä kuvata yritysten monitahoista toimintaympäristöä ja huomioida yrityksen sisäisiä tekijöitä, kuten johtamista, tietojärjestelmiä ja strategian noudattamista (Eccles 1985, 48). Eccles (1985, 27-35) tuo esille johtamisen näkökulman, jossa otetaan matemaattisia malleja laajemmin huomioon hallinnollisten prosessien vaikutukset ja yksilöiden tasapuolinen kohtelu. Tärkeitä tekijöitä johtamisen lähestymistavassa on lisäksi saatavilla olevan informaation laatu, suorituskyvyn seuranta ja mittaaminen sekä näihin liittyvien palkitsemisjärjestelmien vaikutukset (Eccles 1985, 27-35).

Robert Ecclesin teosta *The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice* vuodelta 1985 voidaan pitää merkittävänä siirtohinnoittelua koskevana tutkimuksena, sillä se käsittelee siirtohinnoittelua kohdeyritysten kautta. Teos lähestyy siirtohinnoittelua käytännönläheisesti useilla eri toimialoilla toimivien yhtiöiden kautta. Eccles käsittelee siirtohinnoitteluperiaatteita sekä niiden käyttöönottoa ja hallintaa. Materiaali koostuu 13 yhtiön ja niiden 150 johtoasemassa olevan henkilön haastatteluista. Eccles tuo esille strategian ja hallinnollisten prosessien aseman avaintekijöinä tehokkaiden siirtohinnoitteluperiaatteiden muodostamiselle ja sääntelylle. (Hilton 1987, 475; Koza 1987, 1283-1285)



Laskentatoimen lähestymistapa tutkii siirtohinnoittelun vaikutusta taloudelliseen päätöksentekoon ja yrityksen taloudellisen suoriutumisen mittaamiseen. Siirtohinnan perusteena käytetään yrityksen tuottamaa kustannusinformaatiota tai ulkoista markkinahintaa tai näiden yhdistelmiä. Täydellisten markkinoiden puutteen vuoksi pelkän ulkoisen markkinahinnan käyttäminen siirtohinnan perusteena on tyypillisesti haastavaa. Näiden kahden perusteen; yrityksen tuottaman kustannusinformaation ja ulkoisen markkinahinnan väliltä, pyritään löytämään koko yrityksen kannalta optimaalinen malli siirtohinnoittelulle. (Emmanuel, Mehafdi 1994, 140) Merkittävää on myös se voivatko yksiköt päättää itse ulkoisten ja sisäisten transaktioiden välillä (Eccles 1985, 27-35). Laskentatoimen ja sisäisen laskennan näkökulmassa siirtohinnoilla nähdään olevan merkittävä vaikutus siihen, miten resurssit, tuotanto, ja pääoma jakautuvat yrityksessä sekä lopputuotteiden hinnoitteluun (Eccles 1985, 27-35). Siirtohinnoilla on vaikutus kustannusfunktiona hankintayksikössä ja tuottofunktiona myyntiyksikössä (Emmanuel, Mehafdi 1994, 140). Yrityksen ollessa integroitunut vertikaalisesti jokainen yksikkö tuottaa osuuden lopputuotteesta saatavasta voitosta ja siirtohinnan tehtävänä on vaikuttaa siihen, miten tulo kertyy yksiköihin sekä vaikuttaa vastuullisten yksiköiden taloudellisiin panostuksiin (Eccles 1985, 27-35). Vertikaalinen integroituminen on liiketoimintastrategia, jossa yritys laajentaa toimintaansa tuotantoketjun eri vaiheisiin. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että yritys ottaa hallintaansa useampia arvoketjun osia, kuten raaka-aineiden hankinnan, tuotannon, jakelun ja jopa vähittäismyynnin. (Eccles 1985, 27-35) Tulosvastuullisia johtajia voidaan pitää rationaalisina toimijoina, jotka yrittävät tavoittaa organisaation päämäärät, jotka painottuvat etenkin tuoton maksimointiin. (Emmanuel, Mehafdi 1994, 140)

Cecchini, Leitch ja Strobel (2013) ovat tutkineet monikansallisten yhtiöiden siirtohinnoittelua transaktiokustannusteorian (*TCE*) ja resurssiperusteisen teorian (*RBV*) pohjalta. Transaktiokustannusteoria tutkii, miten yritykset hallitsevat kustannuksia, jotka liittyvät sopimuksiin ja niiden hallintaan, pyrkien optimoimaan organisaation rakennetta ja valintoja taloudellisesti. Se selittää, miksi tietyt toiminnot hoidetaan yrityksen sisällä markkinoiden sijaan. Resurssiperusteinen näkemys korostaa yrityksen omia resursseja ja niiden merkitystä kilpailuedun rakentamisessa. *RBV*:n mukaan yritykset erottuvat toisistaan ainutlaatuisten, vaikeasti matkittavien resurssien avulla, jotka mahdollistavat pitkäaikaisen menestyksen.

Monikansallinen yhtiö ajatellaan arvoketjuna toimivaksi taloudelliseksi kokonaisuudeksi, jonka emoyhtiön menestyminen on riippuvainen sen tytäryritysten menestymisestä ja osaltaan siirtohinnoittelupäätöksistä. Cecchini et al. (2013) luovat teoriaviitekehyksen, jossa yhtiön arvoketjuun vaikuttavia strategisia siirtohinnoittelupäätöksiä tarkastellaan resurssiperusteisen teorian avulla ja taktisia transaktiokustannusteorian avulla. Transaktiokustannusteoriolla voidaan selittää tulosyksiköiden välisiä riskejä tuotteiden ja palveluiden kaupassa sekä opportunistista käyttäytymistä (Williamson 1985). Resurssiperusteisen teorian mukaan yritykset omistavat resursseja, joita kehittämällä ja käyttämällä arvoketjun kannalta oikein, voidaan saada kilpailuetua ja strategisia hyötyjä (Anderson, Dekker 2009; Das, Teng 2000)

Borkowskin (1996) tutkimuksessa *An Analysis (Meta- and Otherwise) of Multinational Transfer Pricing Research* analysoidaan 21 aiempaa tutkimusta siirtohinnoittelumenetelmien valinnasta monikansallisissa yhtiöissä. Borkowskin tavoitteena on tutkimuksessa yhdistää aikaisempien tutkimusten ristiriitaisiakin tuloksia ja tehdä päätelmiä niiden merkityksestä koko siirtohinnoittelututkimukselle. Analyysissa havaittiin, että raportointi oli epäjohdonmukaista muuttujien, käytettyjen tilastollisten testien ja esitettyjen tietojen suhteen. Vain yritysten koko ja toimiala raportoitiin johdonmukaisesti ja riittävällä tavalla meta-analyysia varten. Borkowskin (1996) mukaan on tarpeen tehdä lisää tutkimusta monikansallisten yritysten siirtohinnoittelumenetelmien valinnasta ja keskittyä myös tarkemman tilastollisen analyysin tekemiseen. Hän tekee myös ehdotuksia tutkimuksen laajuuden ja syvyyden lisäämiseksi, mikä mahdollistaisi tulevaisuuden siirtohinnoittelututkimuksen paremman integroinnin ja synteessin. (Borkowski 1996, 39-53)

Siirtohinnoitteluongelman ratkaisun on tutkittu koostuvan kahdesta pääkomponentista: siirtohinnoittelumenetelmien valinnasta ja tietojenkäsittelyjärjestelmän tehokkaasta toiminnasta. (Mcaulay, Tomkins 1992, 101) Menettelytavan valinta voidaan tehdä markkinahinnoittelun tai kustannusperusteisen hinnoittelun välillä, jotka ovat tyypillisimmät ratkaisut. Yrityksissä voidaan myös antaa johdon neuvotella yhteisesti hyväksyty hinta. Siirtohinnoittelututkimus on keskittynyt laajasti siirtohinnoittelun menettelytapoihin. Tämän lisäksi siirtohinnoittelu vaatii myös teknissosiaalisen tietojenkäsittelyjärjestelmän. Tietojenkäsittelyjärjestelmän tulee toimia

kokonaisuutena, jolla tietoja voidaan kerätä, prosessoida, arvioida ja raportoida. (Mcaulay, Tomkins 1992, 101)

Siirtohinnoittelua käsittelevän tutkimuksen painottuessa aluksi kansantaloustieteelliseen näkökulmaan. (mm. Hirschleifer 1956; Baumol, Fabian 1964) On myöhemmin tutkimus kuitenkin suuntautunut myös yritysten sisäiseen, toimintaa ohjaavaan ja verotukselliseen tutkimukseen. Esimerkiksi Horngren, Foster ja Datar (2000) näkevät siirtohinnoittelun strategisena välineenä, joka tukee yrityksen hajautetun toiminnan koordinoitua eri divisioonissa. Se tarjoaa mekanismin, jonka avulla yritykset voivat paitsi hallita sisäistä resurssien allokointia, myös motivoida ja antaa palautetta johdolle. Siirtohinnoitteluprosessin avulla organisaatiot voivat parantaa päätöksentekoa, tehostaa sisäisiä toimintojaan ja edistää koko yrityksen strategisia tavoitteita. (Horngren et. al. 2000) Lambert (2001) ja Zimmerman (1979) ovat tutkineet siirtohinnoittelua kustannusallokaatioiden näkökulmasta, jonka he näkevät siirtohinnoitteluun olennaisena osana kuuluvana erityisalueena. Lambert (2001) ja Zimmerman (1979) näkevät kustannusallokaatioiden myös mahdollistavan johdon kontrolloimiseen ja motivoimiseen koko yrityksen kannalta parempiin päätöksiin.

Verotuksen ollessa kiinteä osa siirtohinnoittelua Andrus ja Oosterhuis (2017, 75-92) ovat analysoineet siirtohinnoittelun kehittymisen vaikutuksia monikansallisten yhtiöiden verosuunnitteluun ja veroriitoihin artikkelissa ”*Transfer pricing after BEPS: Where are we and where should we be going*”. He tuovat esille perustekijöitä ja vaihtoehtoja markkinaehtoperiaatteen arvioimiselle sekä tulon kohdistamiselle (Andrus, Oosterhuis 2017, 75-92). Holtzman ja Nagel (2014) ovat tutkineet siirtohinnoittelun perusteita ja sen merkitystä yrityksille, korostaen siirtohinnoittelun tärkeyttä globaalissa verotuksessa. Klassen, Lisowsky ja Mescall (2017) osoittavat tutkimuksessaan, että osalla yrityksistä siirtohinnoittelustrategiaan kuuluu verovähennyksien maksimoiminen, kun taas toisilla tavoitteet keskittyvät verosääntelyn noudattamiseen. Swenson (2001) on puolestaan tutkinut siirtohinnoittelun manipuloinnin vaikutuksia verotukseen ja tulleihin, erityisesti verouudistusten yhteydessä. Jost, Pfaffermayr ja Winner (2014) tuovat esille siirtohinnoitteluun liittyviä veroriskejä. Sikka ja Willmott (2010) käsittelevät siirtohinnoittelun niin kutsuttua pimeää puolta, sen roolia veronkierron ja varallisuuden säilyttämisen välineenä globalisoituneessa maailmassa sekä näkevät

siirtohinnoittelun vaikuttavan myös laajasti yhteiskunnallisiin asioihin. Veronkiertoa on pyritty rajoittamaan lainsäädännöllisin keinoin, ja esimerkiksi Gupta (2009) tuo esille siirtohinnoittelulainsäädännön merkitystä veronkierron estämisessä ja vaikutusta verotulojen menetyksiin korkean verotuksen maissa. Tutkimuksessa *The Ethics of International Transfer Pricing* Mehafdi (2000, 365-381) käsittelee siirtohinnoittelun etiikkaa. Mehafdin mukaan tämän alan kirjallisuus ei ota tarpeeksi huomioon etuyhteydessä olevien yritysten suhteita, ja siirtohinnoittelussa on hänen mukaansa painotettu jopa liikaa verotuksen näkökulmaa. Mehafdi tuo esille epäeettisen siirtohinnoittelun vahingoittavan sekä yritystä itseään että valtioita, joissa se toimii. Ratkaisuksi ehdotetaan tilintarkastuksen laajentamista siirtohinnoittelun yksityiskohtiin. (Mehafdi 2000, 365-381)

Holtzmanin ja Nagelin (2014, 57-61) esitellessä verotuksen näkökulmasta laajan johdannon siirtohinnoitteluun, heidän tutkimus tuo esille myös miksi siirtohinnoitteludokumentointi on olennainen osa siirtohinnoitteluprosessia. Siirtohinnoitteludokumentaatio on välttämätön, jotta voidaan osoittaa siirtohinnoittelun noudattavan sekä kansallisia että kansainvälisiä verosäännöksiä, kuten OECD:n ohjeita, mikä on tärkeä osa verotuksen riskienhallintaa ja verosuunnittelua. Hyvin toteutettu siirtohinnoitteludokumentaatio ei ainoastaan tue verotuksen noudattamista, vaan myös auttaa ehkäisemään ja ratkaisemaan mahdolliset veroriidat viranomaisten kanssa. Monikansallisten yritysten toimiessa lukuisissa eri maissa, jotka saattavat asettaa erilaisia vaatimuksia siirtohinnoitteludokumentaatiolle, on tärkeää ylläpitää kattavaa ja ajantasaista dokumentaatiota. Dokumentaatio voi siis auttaa varmistamaan yrityksen kyvyn noudattaa verolainsäädäntöjä eri maissa. Hyvin toteutettu dokumentaatio lisää yrityksen sisäistä läpinäkyvyyttä ja mahdollistaa paremman ymmärryksen sisäisten transaktioiden vaikutuksista. Dokumentaatio on myös strategisen päätöksenteon kannalta hyödyllinen, sillä dokumentaatiosta on saatavilla johdolle tietoa siirtohinnoittelun taloudellisista vaikutuksista, mikä auttaa arvioimaan eri liiketoimintayksiköiden tehokkuutta. (Holtzman, Nagel 2014, 57-61) Kumar et al. (2021) suorittavat bibliometrisen analyysin siirtohinnoittelututkimuksista, tuoden esille tärkeitä teemoja ja suuntauksia siirtohinnoittelussa viimeisen 50 vuoden ajalta. Tutkimuksen katsaus viittaa siihen, että siirtohinnoitteludokumentoinnilla on keskeinen rooli siirtohinnoittelun käytäntöjen noudattamisessa ja strategisessa hallinnassa. (Kumar et al. 2021, 284-286) Vaysman (1996, 73-108) esittelee mallin kustannusperusteisesta siirtohinnoittelusta ja

analysoi dokumentoinnin merkitystä tehokkaassa ja läpinäkyvässä siirtohinnoitteluprosessissa. Vaysman (1996, 73-108) tutkimus korostaa, miten tarkka ja ennalta määritettyihin sääntöihin nojaava dokumentointi tukee oikeudenmukaista ja taloudellisesti perusteltua siirtohinnoittelua. Sikkan ja Willmottin (2010) tutkivat siirtohinnoittelun roolia veronkierron välineenä, mutta korostivat myös siirtohinnoitteludokumentoinnin roolia siirtohinnoittelun läpinäkyvyyden ja oikeudenmukaisuuden varmistamisessa. Rossing, Cools, ja Rohde (2017, 55-67) keskittyvät tutkimuksessaan kansainväliseen siirtohinnoitteluun monikansallisissa yrityksissä, erityisesti veroriskien hallinnan näkökulmasta. Heidän työnsä tarjoaa katsauksen OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin ja niiden soveltamiseen käytännössä, keskittyen erityisesti siihen, miten siirtohinnoittelupolitiikat vaikuttavat monikansallisten yritysten verotuksellisiin näkökohtiin ja sisäiseen laskentatoimeen. Tutkimuksessa painotetaan, että siirtohinnoitteludokumentointi on avainasemassa monikansallisten yritysten veroriskien hallinnassa. Se tarjoaa yrityksille myös kehyksen, joka auttaa määrittämään siirtohintoja tavalla, joka on linjassa kansainvälisten sääntöjen ja ohjeistusten kanssa, minimoiden samalla veroriskit ja parantaen läpinäkyvyyttä. Dokumentoinnin avulla yritykset voivat osoittaa veroviranomaisille, että niiden siirtohinnoittelukäytännöt noudattavat markkinaehtoperiaatetta, mikä on olennaista vältettäessä mahdollisia veroseuraamuksia ja tarkastuksia. (Rossing, Cools, Rohde 2017, 55-67)

Siirtohinnoittelua on tutkittu myös OECD:n BEPS-hankkeen näkökulmista esimerkiksi Luca, Zeti, Pițu, ja Ciocănea (2020, 52-57) analysoivat siirtohinnoittelun nykyistä toimintaympäristöä Euroopassa romanialaisten yritysten näkökulmasta, keskittyen OECD:n BEPS-hankkeen vaikutuksiin. He korostavat, että monikansallisten yritysten tulisi pyrkiä hallitsemaan siirtohinnoitteluriskejä entistä tehokkaammin välttääkseen mahdolliset väärinkäsitykset veroviranomaisten kanssa. Yritysten tulisi pyrkiä läpinäkyvyyteen ja dokumentoida huolellisesti siirtohinnoittelun perusteet. Yritysten pitäisi myös yrittää arvioida säännöllisesti siirtohinnoittelukäytäntöjensä riskejä osana kokonaisvaltaista veroriskien hallintaa. Proaktiivisten strategioiden kehittämisellä esimerkiksi ennakkohinnoittelusopimuksia (Advance Pricing Agreements, APA) neuvottelemalla veroviranomaisten kanssa, voidaan etukäteen sopia siirtohinnoittelumenetelmistä ja vähentää tulevaisuuden verokiistoja. BEPS-hankkeen ja muiden kansainvälisten aloitteiden myötä siirtohinnoittelun toimintaympäristö

muuttuu edelleen jatkuvasti. Yritysten on siksi pysyttävä ajan tasalla muutoksista ja pystyttävä mukauttamaan käytäntöjään vastaavasti. (Zeti, Pițu, Ciocănea 2020, 52-57) Szymczak (2020, 119-130) tarkastelee siirtohinnoittelukäytäntöjä ja -ohjeita, jotka OECD-maat ovat kehittäneet ja hyväksyneet. Tutkimuksen tavoitteena on arvioida kansainvälisesti kehitettyjä toimintaratkaisuja siirtohinnoittelun alueella, keskittyen erityisesti OECD:n käytäntöjen esimerkkeihin, kuten ennakkohinnoittelusopimuksiin ja keskinäiseen sopimusmenettelyyn. Tutkimus kattaa OECD:n jäsenmaat ja tarjoaa siten yleiskatsauksen siirtohinnoittelun sääntelystä ja parhaista käytännöistä. (Szymczak 2020, 119-130) OECD:n ohjeiden soveltaminen ja käytäntöjen seuraaminen auttaa Szymczakin (2020, 119-130) mukaan luomaan etukäteen oikeusvarmuutta, varmistaa siirtohinnoittelun vastaavan todellista taloudellista arvonluontia ja ohjaa yritykset maksamaan oikeudenmukaisen osuuden veroja niissä maissa, joissa todellisuudessa harjoittavat liiketoimintaa. Artikkelissa "*The Status of the OECD Transfer Pricing Guidelines in the Post-BEPS Dynamic*" Kobetsky (2020, 1-54) käsittelee OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden asemaa ja merkitystä BEPS-hankkeen jälkeisessä liiketoimintaympäristössä. Kobetsky (2020, 1-54) tuo esille, että vaikka OECD:n siirtohinnoitteluohjeet eivät ole juridisesti sitovia, niillä on merkittävä vaikutus kansallisiin verolainsäädäntöihin ja monikansallisten yritysten verokäytäntöihin. BEPS-hankkeen seurauksena siirtohinnoitteluohjeiden rooli ja asema on vahvistunut, sillä ne tarjoavat tärkeän viitekehyksen siirtohinnoittelun markkinaehtoperiaatteen soveltamiselle. Lisäksi tutkimuksessa käsitellään sitä, miten siirtohinnoitteluohjeiden päivitykset vaikuttavat veroriitojen ratkaisuun ja kaksinkertaisen verotuksen välttämiseen, mikä on tärkeää kansainvälisen kaupan ja investointien sujuvuuden kannalta. (Kobetsky 2020, 1-54)

### **2.3 Siirtohinnoittelumenetelmät**

Siirtohinnoittelumenetelmillä voidaan todentaa yrityksen käyttämän siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus eli markkinaehtoperiaatteen noudattaminen. Yleisesti hyväksytyt siirtohinnoittelumenetelmät on esitetty OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa. (Walden 2007, 57-59) Siirtohinnoittelumenetelmät voidaan jakaa perinteisiin ja uusiin menetelmiin, jotka perustuvat voiton määrään. Perinteiset siirtohinnoittelumenetelmät ovat markkinahintavertailumenetelmä (CUP), jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä. (Raunio 2005, 4)

Markkinahintavertailumenetelmää voidaan pitää yleisesti ensisijaisena siirtohinnoittelumenetelmänä ja sitä on myös OECD:n ohjeistuksen mukaan suositeltavaa käyttää, jos sen käyttämiselle ei yrityskohtaisen arvion jälkeen havaita esteitä. Voittopohjaisia menetelmiä ovat liiketoiminettomarginaalimenetelmä (TNMN) ja voitonjakamismenetelmä. Voittopohjaisia menetelmiä käytetään kuitenkin usein rinnakkain perinteisten menetelmien kanssa ja useissa valtioissa niiden käyttö on yleistynyt. Aina ei ole saatavilla tietokannoista markkinahintavertailumenetelmän (CUP), jälleenmyyntihintamenetelmän tai kustannusvoittolisämenetelmän vaatimia tietoja hinnoittelusta esimerkiksi liiketoiminnan ainutlaatuisuuden tai vertailukelpoisen maantieteellisen sijainnin puutteen vuoksi. Voittopohjaisia menetelmiä käytettäessä on kuitenkin varmistettava, että ne eivät heikennä markkinaehtoisuuden vertailukelpoisuutta. Lisäksi on tärkeää noudattaa yhtä suurta huolellisuutta kuin perinteisiä menetelmiä käytettäessä. (Karjalainen, Raunio 2007, 65)

Markkinahintavertailumenetelmässä (*comparable uncontrolled price method, CUP*) verrataan etuyhteyssuhteessa tehdyn transaktion hintaa toisistaan riippumattomien osapuolien käyttämään hintaan vastaavassa transaktiossa. Transaktion kohteena voi olla aineellinen tuote, palvelu tai muuta aineetonta omaisuutta. (OECD 2022, 97) Riippumattomien osapuolten ja etuyhteydessä tehdyn transaktion voidaan katsoa olevan vertailukelpoisia, jos avoimilla markkinoilla mikään ero transaktioissa tai yrityksissä ei vaikuta olennaisesti hintaan. Eroja voidaan kuitenkin poistaa kohtuullisen tarkalla oikaisulla. Markkinahintavertailumenetelmässä tällaisia oikaistavia seikkoja voivat olla myynnin määrä, transaktion ajallisen keston erot ja toimitusehdoista koituvat erot. Sen sijaan laatuun, maantieteelliseen sijaintiin, aineettomien oikeuksien määrään ja markkinoiden tasoon liittyvien erojen oikaisu voi olla hankalaa tai jopa mahdotonta. (Karjalainen, Raunio 2007, 67-70)

Markkinahintavertailumenetelmässä keskeisiä käsitteitä vertailukelpoisuudesta ovat sisäinen vertailuhinta (*internal CUP*) ja ulkoinen vertailuhinta (*external CUP*). Sisäisestä vertailuhinnasta puhutaan, kun samaa tai vertailukelpoista tuotetta myydään tai ostetaan sekä konserniin kuuluvalla yhtiöllä että ulkopuoliselle osapuolelle. Ulkoinen vertailuhinta on kyseessä silloin, jos samaa tai vertailukelpoista tuotetta myydään ja ostetaan toisistaan riippumattomien ulkoisten osapuolten välillä. (OECD 2022, 149-159) Sisäinen vertailuhinta on parempi, koska tällaisista liiketoimista on saatavilla huomattavasti yksityiskohtaisempaa tietoa

vertailukelpoisuuden tueksi. On erittäin vaikeaa saada riittäviä tietoja kahden ulkopuolisen välisestä kaupasta markkinahintavertailumenetelmää varten, siksi ulkoisen vertailuhinnan käyttö on harvinaisempaa. Tilanteet, joissa voidaan käyttää ulkoista vertailuhintaa ovat sellaisia, että tuotteella käydään kauppaa pörssissä, näitä ovat esimerkiksi arvopaperit ja tietyt raaka-aineet. Julkisenkaupankäynnin kohteina olevien tuotteiden markkinahinnasta poikkeaminen etuyhteyssuhteessa edellyttää perusteltua syytä. (Karjalainen, Raunio 2007, 67-70)

Markkinahintavertailumenetelmää käytettäessä tärkein seikka on samanlaisuuden vaatimus transaktioissa. Pienetkin erot tuotteissa tai palveluissa voivat olla sellaisia, että ne vaikuttavat olennaisesti niiden hintaan eikä niitä voida pitää vertailukelpoisina. (OECD 2022, 97-100) Tuotteissa vaikuttaa luonnollisesti vertailtavuuteen ominaisuudet, laatu, luotettavuus, saatavuus ja toimitusten volyyymi. Palveluissa tulee tarkastella niiden laajuutta ja luonnetta. Aineettoman omaisuuden vertailtavuuteen vaikuttaa esimerkiksi se myydäänkö vai lisensoidaanko, aineettoman omaisuuden tyyppi ja yleiset käytöstä saatavat hyödyt. OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa mainitut muut vertailukelpoisuuteen vaikuttavat tekijät tulee myös ottaa huomioon markkinahintavertailumenetelmää käytettäessä. Näitä osatekijöitä ovat toiminnot, sitoutuneet varat ja riskit (toiminnallisia eroja), sopimusehdot, taloudelliset olosuhteet (korvaavat tuotteet, markkinoiden sijainti, kilpailuolosuhteet, kuluttajien ostovoima ja yhteiskunnan sääntely) sekä liiketoiminnan strategiat. (Karjalainen, Raunio 2007, 69)

Jälleenmyyntihintamenetelmässä (*resale price method, RPM*) vertailu tapahtuu jälleenmyyjälle jäävästä jälleenmyyntikatteesta. Etuyhteyssuhteessa ostetun tuotteen hintaan lisätään jälleenmyyntikate, jolla jälleenmyyjä pystyy kattamaan kulut ja harjoittamaan liiketoimintaa ja muodostamaan kohtuullisen voiton. (OECD 2022, 101) Voiton määrässä tulee huomioida jälleenmyyjän käyttämien varojen määrä ja riskin kanto. Siirtohintaa saadaan vähentämällä jälleenmyyntihinnasta riippumattomalle osapuolelle jälleenmyyntikate, josta voidaan käyttää myös nimikettä myyntikate, bruttomarginaali tai resale margin. Jälleenmyyjän kate määritetään tavallisesti prosentuaalisella osuudella myynnistä. Jälleenmyyjälle kuuluva kate voidaan laskea siitä hinnasta, jonka jälleenmyyjä saa riippumattomalta osapuolelta myydessään tuotteen, joka on ostettu toiselta riippumattomalta osapuolelta. Edellisessä tilanteessa on kyse sisäisestä vertailukohteesta, tilanteessa, jossa ei ole saatavilla sisäistä vertailukohdetta voidaan käyttää



hyväksi tietoja ulkopuolisen riippumattoman jälleenmyyjän ansaitsemasta myyntikatteesta. (Karjalainen, Raunio 2007, 73)

Jälleenmyyntihintamenetelmässä transaktiota riippumattomien osapuolten ja konserniyhtiöiden kesken voidaan pitää vertailukelpoisina, jos tehdyn transaktion hintaan ei vaikuta olennaisesti mikään ero osapuolissa tai transaktiossa vapailla markkinoilla. Myös jälleenmyyntihintamenetelmässä kohtuullisin oikaisuoin voidaan korjata vaikuttavia eroja ja saada siten transaktiot vertailukelpoisiksi. Markkinahintavertailumenetelmässä myytävien tuotteiden samanlaisuutta voidaan pitää tärkeämpänä kuin jälleenmyyntihintamenetelmässä. Jälleenmyyntihintamenetelmä hyötyy, kun tuotteet ovat samankaltaisia, mutta on erityisen tärkeää varmistaa, että jälleenmyyjien toiminnot ovat samanlaisia. Toimintojen tulisi olla riskien jakautumisen kannalta ja sitoutuneiden varojen suhteen samat. Toimintojen lisäksi myös muut tekijät, kuten liiketoiminnan strategiat, sopimusehdot ja taloudelliset olosuhteet tulisi olla yhtäläiset. Tämä johtuu siitä, että jälleenmyyntikatteeseen voidaan olettaa olevan samalla tasolla, jos liiketoiminnan sitomat varat ja riskit ovat vastaavat. Toiminnan poiketessa toisistaan yhtiöiden jälleenmyyntikatteeseen melko suoraan vaikuttavia kuluja voidaan oikaista. (Karjalainen, Raunio 2007, 74-75) OECD:n mukaan erityistä huomiota tulee kiinnittää jälleenmyyjän mahdolliseen yksinoikeuteen myydä tuotteita ja sen vaikutukseen kateenmuodostumisessa. (OECD 2022, 101-106) Jälleenmyyntihintamenetelmää voidaan pitää erityisen sopivana markkinointitoiminnassa ja jälleenmyydessä tuotteita ilman arvoa lisääviä toimia. Haasteita menetelmän käytössä voi ilmetä, jos jälleenmyyjä tekee tuotteelle arvoa lisääviä muutoksia, käyttää aineettomia oikeuksia tai pitää tuotetta pitkään hallussaan. Lisäksi kirjanpitoikäytännöt maiden ja yritystenkin välillä voivat erota merkittävästi, minkä vuoksi myyntikate voidaan laskea eri tavalla haitaten vertailtavuutta. Myyntikatteita ei myöskään aina ilmoiteta julkisesti. (Karjalainen, Raunio 2007, 74-75)

Perinteisiin siirtohinnoittelumenetelmiin kuuluu myös kustannusvoittolisämenetelmä (*cost plus method, CP*), joka perustuu tuotteen tai palvelun kustannuksiin ja markkinaehtoiseen voittolisään myydessä etuyhteyssuhteessa toiselle osapuolelle. Tuotteen tai palvelun kustannuksiin lisätään myyjälle kuuluva kate, jota voidaan kutsua voittolisänä (profit mark up). Voittolisä määritetään usein prosenttiosuutena kustannuksista. (OECD 2022, 106-111) Voittolisän tulee olla kohtuullinen, mutta siitä pitää muodostua myyjälle liiketoiminnan

riskeihin ja käytettyihin varoihin suhteutettuna riittävä voitto. Kustannusvoittolisämenetelmää käytetään tyypillisesti erilaisten palvelujen hinnoittelussa. Menetelmällä voidaan hinnoitella esimerkiksi sopimusvalmistusta (*contract manufacturing*), tuotekehityspalveluita (*contract R&D*), hallintopalveluja ja puolivalmiiden tuotteiden myyntiä konsernin sisällä. (Karjalainen, Raunio 2007, 77-79)

Voittolisä voidaan määritellä sisäisen verrokin avulla tai mikäli tietoa on saatavilla tarpeeksi myös ulkoisen osapuolen ansaitseman voittolisän perusteella. Kustannusvoittolisämenetelmää käytettäessä etuyhteysuhteessa tehty liiketoimi on vertailukelpoinen ulkopuolisen riippumattoman osapuolen transaktion kanssa, jos tehdyn transaktion hintaan ei vaikuta olennaisesti mikään ero osapuolissa tai transaktiossa vapailla markkinoilla. (OECD 2022, 106-111) Transaktioiden vertailukelpoisuuteen vaikuttaa kustannusvoittolisämenetelmässä, kuten jälleenmyyntihintamenetelmässäkin eniten myyjän toimintojen ja kustannusrakenteen samankaltaisuus. Kuitenkin samankaltaisten tuotteiden ja palveluiden myyminen on samankaltaista, joten myös toiminnot ovat vertailukelpoisempia. Myyjän ja ostajan toiminnan luonne ja suhde vaikuttavat merkittävästi siihen, miten kustannuspohja voidaan määritellä. Myyjän kustannuspohjaan voidaan lukea esimerkiksi vain myytyjen tuotteiden kustannukset, mutta jos toiminta sitoo myyjältä merkittävän osan kapasiteetista voi olla perusteltua lukea kustannuksiin myös hallintokulut. (Karjalainen, Raunio 2007, 77-79)

Liiketoiminettomarginaalimenetelmää (*transactional net margin method, TNMM*) käytetään kuin kustannusvoittolisämenetelmää ja jälleenmyyntihintamenetelmää, mutta menetelmässä käytetään vertailukohteena tuloslaskelman alempia eriä. Menetelmässä tarkastellaan saatavaa nettovoittomarginaalia suhteessa tiettyyn pohjaan, kuten kustannuksiin, myynteihin tai varoihin. Menetelmässä muodostuvaa lukua sanotaan voittoindikaattoriksi (*net profit indicator*). (OECD 2017, 2.64; Karjalainen, Raunio 2007, 81-84) Siirtohinnoittelun perustaksi muodostuva vertailukelpoinen voittoindikaattori tulisi määrittää mieluummin riippumattoman sisäisen vertailukelpoisen transaktion pohjalta kuin ulkopuolisille yrityksille vertailukelpoisessa transaktiossa syntyvää voittoindikaattoria. (OECD 2017, 2.64)

Liiketoiminettomarginaalimenetelmän käytössä tulee huomioida, että muodostuvaan nettovoittomarginaaliin voi vaikuttaa monet sellaiset tekijät, joilla ei ole suurta vaikutusta

hintaan tai esimerkiksi myyntikatteeseen. (OECD 2017, 2.7) Toisaalta nettovoittoindikaattorit, kuten koko pääoman tuottoaste (*ROA*), liikevoitto suhteessa myynteihin tai muut nettovoittoa mittaavat tunnusluvut ovat vakaampia yksittäisten transaktioiden tai funktioiden eroavaisuuksille kuin esimerkiksi markkinahintavertailumenetelmässä pelkkä hinta. Näin ollen etuyhteyssuhteessa tapahtuvien transaktioiden ja kolmansien osapuolien välillä tapahtuvien transaktioiden vertailtavuus voi olla helpompaa. Etuna menetelmälle on myös se, että yritysten liikevoittotasosta löytyy julkisestikin tietoa. Liiketoiminettomarginaalimenetelmä sopii paremmin tilanteisiin, joissa toinen osapuoli tuottaa enemmän arvoa tuotteeseen tai palveluun sekä kantaa enemmän riskiä. Esimerkiksi, kiinteä toimipaikka tarjoaa ainoastaan rutiininomaisia palveluja, kun taas pääliike kantaa suuremman riskin ja tuottaa arvoa. (OECD 2017, 2.68-2.70)

Voitonjakamismenetelmässä (*Profit split method*) kokonaisvoitto pyritään jakamaan kahden etuyhteyssuhteen kesken niin kuin voitto jaettaisiin riippumattomien yritysten kesken. Menetelmä soveltuu käytettäväksi silloin, kun molemmat osapuolet osallistuvat tuotteen tai palvelun arvon luontiin ainutlaatuisella tavalla ja kantavat myös molemmat riskiä. Menetelmässä huomioidaan molemmat osapuolet, mikä tuo vahvuuksia liiketoiminettomarginaalimenetelmään verrattuna sen ollessa vain yksipuolinen lähestymistapa. Voitonjakamismenetelmän heikkoudet liittyvät kokonaisvoiton määrittämiseen; käytännössä transaktioissa yhteisten kustannusten ja mahdollisten tarvittavien oikaisujen määrittäminen voi olla vaikeaa, mikä voi helposti johtaa subjektiivisiin arvioihin. (OECD 2017, 2.114-2.120) Voitonjakamismenetelmää sekä jakoavaimia tulisi käyttää johdonmukaisesti transaktioiden ja liiketoiminnan koko elinkaaren ajan kattaen niin voitolliset kuin tappiollisetkin ajat. Verovelvollisen tulee pystyä kertomaan, miksi juuri voitonjakamismenetelmä on etuyhteydessä tehtyjen transaktioiden arvioinnissa paras menetelmä. (OECD 2017, 2.123) Voitonjako voidaan määrittää esimerkiksi panosarviointianalyysillä (*contribution analysis*), jossa voitto jaetaan etuyhteydessä toimivien yhtiöiden kesken niiden käyttämien toimintojen, resurssien ja riskien suhteessa. Voitto voidaan myös jakaa jäännösanalyysillä (*residual analysis*). Siinä osuus, johon ei liity ainutlaatuisia panostuksia, voidaan jakaa perinteisillä menetelmillä tai esimerkiksi liiketoiminettomarginaalimenetelmää hyödyntäen. Loppuosuuden jako toteutetaan tämän jälkeen voitonjakamismenetelmällä. (OECD 2017, 2.124-2.129)

## 2.4 Siirtohinnoittelua ohjaava toimintaympäristö ja lainsäädäntö

Siirtohinnoittelua säännellään Suomen näkökulmasta kansainvälisesti OECD:n siirtohinnoitteluohjeella ja malliverosopimuksella, EU:n sääntelyllä ja kansallisella lainsäädännöllä. (Karjalainen & Rautio 2007, 17-44)

OECD on kansainvälinen järjestö, joka on perustettu vuonna 1961. OECD:n edeltäjä OEEC (*Organization for European Economic Co-operation*) eli Euroopan taloudellinen yhteistyöjärjestö perustettiin Yhdysvaltojen Marshall-suunnitelman ja Marshall-avun jakamisen osana vuonna 1948 jakamaan avustusta ja sitouttamaan Länsi-Euroopan maita Yhdysvaltojen vaikutuspiiriin toisen maailmansodan jälkeen. OEEC muuttui OECD:ksi vuonna 1961. OECD:n perustajajäseniä olivat Yhdysvallat, Kanada ja 18 Euroopan maata. Järjestöön on perustamisen jälkeen liittynyt teollisuusmaita eri puolilta maailmaa kattaen tutkimuksen tekoheikellä 37 maata. Suomi liittyi OECD:n jäseneksi vuonna 1969. OECD:n toiminnan tavoitteena on edistää kansainvälistä yhteistyötä ja koordinaatiota maiden välillä, parantaen kansainvälisiä toimintatapoja liittyen taloudelliseen toimintaan, ympäristöön ja yhteiskunnan toimintaan eli päätavoitteena on edistää taloudellista kehitystä, hyvinvointia ja kestäväää kasvua. OECD tukee jäsenmaita näiden tavoitteiden saavuttamisessa esimerkiksi tehden laajaa tilasto- ja tutkimustyötä jäsenmaiden talouksien ja yhteiskuntien kehityksestä. Tuottamalla näyttöön perustuvia tutkimuksia, analyysijä sekä standardeja, se voi tarjota jäsenmaiden hallituksille neuvoja ja suosituksia politiikan kehittämiseksi. Järjestön tilastot, raportit ja suositukset ovat arvostettuja, ja niitä käytetään laajasti tietolähteenä sekä päätöksenteon tukena esimerkiksi jäsenmaiden hallituksissa, muissa kansainvälisissä järjestöissä, yrityksissä, edunvalvontajärjestöissä, akateemisessa tutkimuksessa sekä mediassa. OECD pyrkii saamaan jäsenvaltiot sitoutumaan keskenään politiikan ja lainsäädännön uudistamiseen. OECD on jäsenmaiden välisen yhteistyön varassa toimiva järjestö eikä se voi tehdä suoraan jäsenmaita sitovia päätöksiä, mutta se tarjoaa foorumin, jossa jäsenmaat voivat keskustella poliittisista kysymyksistä sekä jakaa parhaita käytäntöjä. (OECD 2023a)

BEPS (*Base erosion and profit shifting*) tarkoittaa monikansallisten yritysten käyttämiä strategioita verotuksen minimoimiseksi, hyödyntäen verotusta koskevien säädösten ja

verosopimusten epäkohtia sekä eroavaisuuksia kansainvälisesti niin, että tulos saadaan siirrettyä maahan, jossa verotaakka on selvästi kevyempi tai lähes olematon. (OECD 2023c) Valtioiden taloudet ovat kärsineet alijäämäisyydestä ja esimerkiksi Euroopan unionissa on kyseenalaistettu maksavatko monikansalliset yhtiöt oikeudenmukaisen osuuden veroja tuloksista kaikissa niissä maissa, joissa niillä on toimintaa. Yritysten käyttämiä BEPS-toimia voidaankin pitää poliittisena kysymyksenä. Julkisuudessa on nostettu pitkään esille kansainvälisesti toimivien konsernien verosuunnittelua, koska yritysten verotaakka ei ole vastannut toiminnan muuta laajuutta kyseisissä maissa. Toimintaa on voitu pitää aggressiivisena verosuunnitteluna, vaikka liiketoiminta olisikin järjestetty kansainvälisiä verosopimuksia ja kansallisia verosäännöksiä noudattaen. (Collier et. al. 2015)

OECD on G20-ryhmän aktiivinen yhteistyökumppani. G20 on ryhmä, johon kuuluu 19 maata ja Euroopan Unioni. Ryhmän maat ovat merkittävässä roolissa maailmantalouden kannalta, joko strategisen taloudellisen asemansa tai talouden kokonsa puolesta. G20-ryhmä on perustettu yhdenmukaistamaan menettelytapoja kansainvälisesti liittyen rahoitusjärjestelmän vakauteen, torjumaan maailmantalouden kriisejä ja hallitsemaan globalisaation kehitystä. Ryhmä kokoontui ensi kerran vuonna 2008 finanssikriisin laajojen ongelmien vuoksi. Suomi ei ole edustettuna yksittäisenä valtiona G20-ryhmässä, mutta kuitenkin Euroopan Unionin kautta välillisesti. (OECD 2023b)

Finanssikriisin vaikutusten vuoksi G20-huippukokouksessa Meksikon Los Cabosissa vuonna 2012 OECD:lle annettiin tehtäväksi alkaa kehittää BEPS-toimintasuunnitelmaa (OECD 2023d). Helmikuussa 2013 OECD:n julkaisemassa BEPS-selvityksessä *Addressing Base Erosion and Profit Shifting* tuotiin esille veropohjan rapautumista ja voittojen siirtoja koskevaa tutkimusta ja uusien tarvittavien kansainvälisten toimenpiteiden kokonaisuutta. Heinäkuussa 2013 OECD julkaisi BEPS-toimintasuunnitelman (*The BEPS Action Plan*), joka sisältää 15 eri toimenpidekohtaa, jotka sisältävät tarkempiin asiakokonaisuuksiin tähtäävät toimenpidekokonaisuudet veropohjan rapautumisen ja voitonsiirtojen torjumiseksi kokonaisvaltaisesti (OECD 2023d, PwC 2018a). Toimintasuunnitelma hyväksyttiin täysimääräisesti syyskuussa 2013 G-20-huippukokouksessa Pietarissa (OECD 2023d). Hyväksytyyn toimintasuunnitelman pohjalta käynnistettiin OECD:n ja G20-maiden BEPS-yhteistoimintaprojekti. Tavoitteena on, että voittoja pystyttäisiin verottamaan siinä valtiossa,

jossa liiketoimintaa harjoitetaan ja arvo todellisuudessa muodostuu. OECD julkaisi projektin loppuraportit lokakuussa 2015, jotka käsiteltiin ja puollettiin G20-huippukokouksessa Perun Limassa talousministerien toimesta lokakuussa ja Turkin Antalyaassa johtajien toimesta marraskuussa. Toimenpiteet sisältävät muutoksia OECD:n malliverosopimukseen, OECD:n ohjeistuksiin sekä yhteisiä ja parhaita käytäntöjä, joita voidaan soveltaa kansallisissa lainsäädännöissä. Osa toimenpiteistä on minimistandardeja, jotka jäsenvaltiot ovat sitoutuneet toteuttamaan. OECD:n luoman BEPS-projektin viitekehyksen alle on sitoutunut yhteistyöhön yli sata maata, jotka noudattavat vähintään projektin minimivaatimuksia. On arvioitu, että suoraan osallistuvat maat muodostavat 84% maailmantaloudesta ja hanketta voidaan pitää yhtenä suurimpana muutoksena kansainvälisessä verotuksessa sitten vuoden 1986 verouudistuskilpailun *Tax Reform Act of 1986* (Collier, Olson, Danilack, Dewar, Ernack, Meighan, Swenson & Greenfield 2015). Toimenpiteissä arvioidaan BEPS:n taloudellisten vaikutusten olevan 100-240 miljardin dollarin välillä. (OECD 2023d) PwC (2018a) arvioi OECD:n BEPS-projektin etenevän vaiheittain, mutta täydellisen implementoinnin ja ohjeistuksen noudattaminen kaikkien osapuolien kesken tulee viemään aikaa. BEPS-projekti vaikuttaa yritysten toimintaan heti, koska yritysten pitää alkaa noudattaa kansallisella tasolla hyväksytyjä säännöksiä ja valmistautua myös tuleviin muutoksiin lainsäädännössä (PwC 2018a).

Hankkeen mukainen työ ei päättynyt toimenpiteiden (Taulukko 1) ja raporttien julkaisuun vaan yhteistyötä BEPS-toimien parissa on jatkettu tämänkin jälkeen. Tarkennuksia on tehty esimerkiksi siirtohinnoittelun ohjeistuksiin, voiton kohdentamiseen kiinteisiin toimipaikkoihin, verosopimusetujen rajoitussäännöksiin, kiinteisiin toimipaikkoihin liittyvät hybriditilanteet sekä korkovähennysrajoituksiin. Toimenpiteiden tehokkuutta, hallinnollisia seurauksia ja niiden toteutusta seurataan, jotta mahdollisiin epäkohtiin osataan puuttua tulevaisuudessa. On kriittistä varmistaa, että kaikki maat implementoivat nämä toimenpiteet tasapuolisesti, jotta mikään yksittäinen maa ei pääse hyötymään epäreilusta kilpailuedusta (Valtiovarainministeriö 2017, 38).

*Taulukko 1 BEPS-toimenpiteet (Valtiovarainministeriö 2017, 38)*

BEPS-toimenpiteet on kategorisoitu 15 eri toimenpidetekonaisuuteen:
1. Digitaalisen talouden verohaasteet
2. Hybridi-järjestelyt

3. Väilyhteisösääntely
4. Korkovähennysrajoitus
5. Haitallisen verokilpailun ehkäiseminen
6. Verosopimusten väärinkäytön ehkäiseminen
7. Kiinteän toimipaikan uusi määritelmä
8.–10. Siirtohinnoittelun markkinaehtoperiaatteen soveltamista koskevat päivitettyt ohjeet
11. BEPS-tietojen kerääminen ja analysointi
12. Verosuunnittelurakenteiden ilmoittaminen
13. Siirtohinnoitteludokumentoinnin sääntöjen päivitys
14. Riitojenratkaisumekanismien tehostaminen
15. Verosopimusten muuttaminen monenvälisellä instrumentilla

BEPS-hanke luo yrityksille tarpeen tarkastella uudelleen liiketoimintaansa siirtohinnoittelun näkökulmasta. OECD:n BEPS-hankkeen toimenpiteet tulevat voimaan kansallisten säännösten ja kahdenvälisen verosopimusten avulla. Riskinä voidaan pitää osallistuvien maiden BEPS-projektin toimenpiteiden implikoimista eri tavoin, mikä lisää kansainvälisen verojärjestelmän monimutkaisuutta ja heikentäisi verotuksen ennakoitavuutta. (Collier et. al. 2015) Kansallisen lainsäädännön muutoksia vaativiin OECD:n ehdotuksiin ovat jäsenmaat suostuneet laajasti, mutta yhteneväisyys säilyy silti haasteena, joten maiden hallituksilla, viranomaisilla ja liiketoimintaa kansainvälisesti toteuttavilla yhtiöillä on suurin rooli toimenpiteiden tehokkaassa implementoinnissa (PwC 2018a). Verotus on aina yhtenä tekijänä monikansallisten yhtiöiden liiketoiminnan suunnittelussa ja BEPS-projekti voi vaikuttaa yhtiöiden liiketoiminnan järjestelyyn monin tavoin. Sisäiset liiketoimet kuten sisäinen myynti, lainat ja lisenssit ovat isossa roolissa monikansallisten yhtiöiden liiketoiminnassa. BEPS-projekti keskittyy erityisesti näiden liiketoimien luonteen arviointiin, tarkastelemaan missä arvoa syntyy ja mitä järjestelyjä hyväksytään. Arvoa katsotaan muodostuvan siellä missä yhtiöillä on aineellista omaisuutta ja työntekijöitä. Pelkän aineettoman oikeuden omistamisen ei katsota luovan arvoa vaan aineetonta omaisuutta pitää olla hallinnoimassa työntekijöitä. OECD on pyrkinyt myös puuttumaan maiden väliseen verokilpailuun, jossa tietyt maat tarjoavat veroetuja ja samalla vahingoittavat muiden maiden veropohjaa. OECD:n BEPS-projekti voi muuttaa siten operatiivisen liiketoiminnan järjestelyjä, koska yhtiöiden liiketoimien kannattavuus voi muuttua uuden sääntelyn vuoksi. (Collier et. al. 2015)

OECD:n siirtohinnoitteluperiaatteet monikansallisia yrityksiä ja verohallintoja varten (*OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*) sisältää markkinaehtoperiaatteen noudattamiseen tulkintasuositukset ja toimii kansainvälisenä standardina yhdessä OECD:n malliverosopimuksen kanssa. Ohjeistukset antavat suositukset siitä, miten siirtohinnoittelua koskevaa markkinaehtoperiaatetta tulisi noudattaa kansallisessa lainsäädännössä ja verosopimuksissa. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet eivät siis ole suoraan laillisesti sitovia, vaan sitä toteutetaan erikseen kansallisella lainsäädännöllä. (Karjalainen, Raunio 2007, 34-41)

Ensimmäinen versio OECD:n siirtohinnoitteluohjeistuksesta on julkaistu vuonna 1979, mutta sitä on säännöllisin väliajoin uudistettu kansainvälisen verotuksen tarpeiden muuttuessa. Ensimmäinen versio pohjautuu tilanteeseen, jossa Yhdysvaltojen lainsäädäntöön oli jo implementoitu siirtohinnoittelua koskevaa lainsäädäntöä, ja OECD:n jäsenmaat näkivät tarpeelliseksi lähteä kehittämään yhteistä lainsäädäntöä välttääkseen kahdenkertaista verotusta (Loana, Lonescu-Feleagă, 2022). Ohjeistusta päivitettiin vuonna 1995 ja uusittuun versioon tuli viisi lukua, jotka käsittelevät markkinaehtoperiaatetta, siirtohinnoittelun perinteisiä transaktiomalleja, muita siirtohinnoittelumenetelmiä, hallinnollisia kysymyksiä siirtohinnoittelualalla riitojen välttämiseksi ja siirtohinnoitteludokumentointia (Loana, Lonescu-Feleagă, 2022). Seuraavat suuremmat muutokset on tehty vuosina 2010 ja 2017 (Loana, Lonescu-Feleagă, 2022). Ohjeistukseen on kuitenkin tehty pienempiä lisäyksiä näiden välisinä aikoina ja jälkeen. Vuonna 1996 ohjeistuksen kuudetta ja seitsemättä lukua päivitettiin lisäämällä raportti aineettomista oikeuksista ja sisäisistä palveluista. Seuraavana vuonna 1997 kustannustenjakosopimuksista saatiin lisäys lukuun kahdeksan. Vuonna 1999 liitettiin ohjeet, jotka koskivat ennakkohintasopimusten antamista sovittelumenettelyn perusteella ja 2008 lukua neljä päivitettiin riidanratkaisujen osalta. Vuonna 2010 ohjeistuksen luvut 1-3 ja 4-8 päivitettiin, lisättiin uusi luku koskien siirtohinnoittelun vaikutuksia liiketoiminnan uudelleenjärjestelyihin. Tärkeä muutos oli siirtohinnoittelumenetelmien suositushierarkiasta luopuminen ja perinteisten menetelmien ensisijaisuudesta luopuminen. Yritysten tulisi siis aina käyttää sopivinta menetelmää tapauksen olosuhteet huomioiden. (Loana, Lonescu-Feleagă, 2022)

Vuonna 2017 julkaistiin BEPS-toimintasuunnitelman mukainen päivitetty versio OECD:n siirtohinnoitteluohjeista, joka koostuu yhdeksästä luvusta. BEPS-toimenpiteistä



siirtohinnoitteludokumentointi ohjeisiin toi muutoksia toimenpide 13 “Siirtohinnoittelun dokumentointi ja maakohtainen raportointi” lukuun viisi. Toimenpiteet 8-10 vaikuttivat siirtohinnoitteluohjeeseen muutoksiin luvuissa 1-2 ja 6-8. Lisäksi päivitettiin 2013 ja 2016 julkaistujen OECD:n raporttien pohjalta luvut neljä ja yhdeksän. BEPS-toimenpiteiden jälkeen ohjeistukseen on tehty lisäys rahoitusliiketoimia koskevasta siirtohinnoitteluohjeistuksesta vuonna 2020 lisäten lukujen kokonaismäärän kymmeneen (Taulukko 2). Covid-19 pandemian aiheuttamien taloushaasteiden ja valtioiden toimien vuoksi OECD on lisäksi antanut siirtohinnoitteluohjeiden tueksi erillisen raportin *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19*. Covid-19 raportti sisältää ohjeistusta vertailuanalyysiin, Covid-19 pandemiasta johtuvien kulujen allokointiin, hallitusten apupaketteihin ja siirtohinnoittelun ennakkosopimuksien tulkintaan. (Loana, Lonescu-Feleagă, 2022)

Taulukko 2 OECD:n Siirtohinnoitteluohjeet (Loana, Lonescu-Feleagă, 2022)

OECD:n siirtohinnoitteluohjeistuksen rakenne:
luku I Markkinaehtoperiaate
luku II Vertailuanalyysi
luku III Hallinnollisia menettelytapoja siirtohinnoittelukiistojen välttämiseksi ja ratkaisemiseksi
luku IV Dokumentointi
luku V Aineetonta omaisuutta koskevia erityisiä näkökohtia
luku VI Konserninsisäisiä palveluja koskevia erityisnäkökohtia
luku VII Kustannustenjakojärjestelyt
luku VIII Uudelleenjärjestelyjä koskevia erityisiä näkökohtia
luku IX Siirtohinnoittelun näkökulmat rahoitustransaktioissa

OECD julkaisi 20. tammikuuta 2022 päivityksen siirtohinnoitteluohjeisiinsa, johon sisällytettiin aiemmin OECD/G20-maiden BEPS-projektin yhteydessä julkaistut raportit vuoden 2017 päivityksen jälkeen (OECD, 2022). Päivitykset koskevat osuuksia voitonjakamismenetelmästä, vaikeasti arvostettavaa aineetonta omaisuutta ja rahoitusliiketoimia. Päivitys ei tuo mukanaan uutta ohjeistusta, vaan se keskittyy aikaisemmin julkaistuihin raportteihin eikä siten aiheuta tarvetta erillisiin toimenpiteisiin tai muuta tulkintakäytäntöjä (Verohallinto 2022).

Euroopan unionin sääntely pohjautuu OECD:n antamiin ohjeistuksiin ja ydin muodostuu markkinahintaehtoperiaatteen noudattamiselle. Euroopan Unionin tekemän työn ja selvitysten

tarkoituksena on ollut välttää tekemästä kaksinkertaista työtä OECD:n kanssa siten, että EU antaa vain tarkennuksia ja ratkaisuja käytännön ongelmiin. (Loana, Lonescu-Feleagă, 2022 50-56). EU:n komission työn siirtohinnoittelun alueella voidaan nähdä alkaneen vuonna 1976, kun komissio antoi ehdotuksen direktiivistä kaksinkertaisen verotuksen poistamiseksi etuyhteydessä keskenään olevien yritysten siirtohinnoitteluun liittyvän tulonoikaisun yhteydessä (*Official Journal of the European Union C 301/4, 1976*). Eurooppa-neuvostossa direktiivistä muodostui EU-arbitraatioyleissopimus (90/436/ETY). Suomi hyväksyi yleissopimuksen lailla (SopS 60/1999) toukokuussa vuonna 1999. Engblom et al. (2020, 665-666) mukaan kyseessä on EU-maiden välinen monenkeskinen valtiosopimus, jonka päämääränä on varmistaa, ettei siirtohinnoitteluohjauksella johdeta kaksinkertaiseen verotukseen. Tavoite saavutetaan lopulta arbitraatiosopimuksen välimiesmenettelyyn perustuvan mekanismin avulla, jos maiden viranomaiset eivät pääse sovintoon kahden vuoden määräajassa Engblom ym. (2020, 665-666). EU:n siirtohinnoittelufoorumi (*Joint Transfer Pricing Forum*) on perustettu arbitraatiosopimuksen jälkivaikutuksena vuonna 2002, EU:n komission toiveesta yhtenäistää käytännön soveltamista jäsenvaltioiden kesken (Loana, Lonescu-Feleagă 2022, 56). Perustamisen jälkeen siirtohinnoittelufoorumi on tehnyt siirtohinnoitteluun liittyviä ohjeistuksia, tutkimuksia ja käytännesääntöjä (Loana, Lonescu-Feleagă 2022, 56). Päätöslauselman käytännesäännöt eivät suoraan sido jäsenvaltioita eivätkä pakota oikeudellisesti, mutta muodostavat silti yhteisen käytännepohjan Euroopan unionissa (Jaakkola, Laaksonen, Nikula, Palmu, Paronen, Sandelin, Vasenius 2018). Vuonna 2006 foorumin käytännesääntö siirtohinnoitteludokumentaatiosta (*EU Transfer Pricing Documentation*) toi dokumentaatioon kaksiosaisen rakenteen, jossa ylätasolla toimii konserniyhtiöistä kertova *master file* ja paikallisista yhtiöistä *local file* (Loana, Lonescu-Feleagă 2022, 53). EU:n direktiivi 2016/881 integroi OECD:n BEPS-toimenpiteiden kohdan 13 siirtohinnoitteludokumentaatiosta osaksi EU:n sääntelyä, sisältäen velvoitteen automaattisesta tiedonjaosta maakohtaisen raportoinnin (*Country by Country-report*) osalta (Loana, Lonescu-Feleagă 2022, 56).

Verohallinto toteaa etuyhteyseritysten väliseen verotukseen sovellettavan markkinaehtoperiaatetta, joka on sisällytetty verotusmenettelystä annetun lain pykälään 31. Verovelvollisen tuloksen poiketessa markkinaehtoperiaatteen noudattamatta jättämisen vuoksi, voidaan tulosta oikaista VML 31 §:n mukaisella siirtohinnoitteluohjauksella vastaamaan

markkinaehtoista tilannetta (Verohallinto 2023). Markkinaehtoperiaate on yksi siirtohinnoittelun ja siirtohinnoitteludokumentoinnin ydinkäsitteistä (Karjalainen & Rautio 2007, 46). VML 31 §:ssä markkinaehtoperiaate määritellään perustuvaksi hinnoittelutasoihin, jotka etuyhteysosapuolet ovat keskenään noudattaneet, sekä osapuolten välillä sovittuihin tai määrättyihin ehtoihin. Hallituksen esityksessä verotusmenettelystä annetusta laista on todettu siirtohinnoitteluvoikaisun tekemisestä siinä tapauksessa, jos etuyhteysuhteessa toimivien yhtiöiden liiketoimen ehdot poikkeavat sellaisista, joita olisi käytetty riippumattomien osapuolten välillä (HE 107/2006 vp, s. 1). Markkinaehtoperiaatetta käsitellään myös YK:n ja OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklassa ja valtioiden välisten verosopimusten 9 artiklassa (Karjalainen & Rautio 2007, 46). Markkinaehtoperiaatteen sisältökysymyksissä sen sijaan on nykyisin keskeinen rooli OECD:n siirtohinnoitteluohjeilla (*OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*) (Aukeela, Pankakoski 2016, 2).

Siirtohinnoittelun sääntelyn parantamiseksi Suomessa tuli voimaan hallituksen esityksen mukaisesti 1.1.2007 siirtohinnoitteludokumentaatiota käsittelevät verotusmenettelylain 14 a – 14 c § ja 32 § momentti 4 sekä muutettiin siirtohinnoitteluvoikaisua käsittelevää 31 §. Muutoksilla lisättiin siirtohinnoitteludokumentaatiovelvollisuus suurille yrityksille, veronkorotus dokumentaatiovelvollisuuden laiminlyönnistä ja pyrittiin helpottamaan siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden tarkastamista sekä valvontaa. (VaVM 22/2006 vp) Verohallitus antoi oman suosituksensa siirtohinnoitteludokumentoinnista 19.10.2007 (VH:n ohje 2007). Säännösten mukaan siirtohinnoitteludokumentaatiovelvolliset yritykset ovat joutuneet valmistelemaan siirtohinnoitteludokumentaation Suomessa ensi kertaa verovuodelta, joka alkoi 1.1.2007. Siirtohinnoitteludokumentaatio on pitänyt olla siten esitettävissä VML 14 c §:n 1 momentin mukaan verottajalle alkaen 30.6.2008, ottaen huomioon 6 kuukauden valmisteluajan verovuoden päättymisestä ja 60 päivän ajan verottajan mahdollisesta esittämispyynnöstä.

Tämän jälkeen Suomessa ja kansainvälisesti siirtohinnoittelun dokumentointivelvollisuuksiin merkittävin muutos on BEPS-hankkeesta johtuvat muutokset. Valtionvarainministeriö lähetti lausunnon 21.12.2015 hallituksen esitysluonnoksen siirtohinnoitteludokumentaatio säännöksiä ja maakohtaista selvitystä koskien. Konsernin siirtohinnoitteludokumentaatio koostuu kolmesta

osasta koko konsernia koskevista tiedoista (*master file*), tietyssä maassa sijaitsevaa yksittäistä yritystä koskevista tiedoista (*local file*), sekä maakohtaisista, taloudellisiin seikkoihin liittyvistä tiedoista niistä valtioista, joissa kansainvälisellä yrityksellä on toimintaa (*country-by-country report*). Lakimuutokset tulevat voimaan 2017 vuoden alusta ja lakia sovelletaan 1.1.2017 alkaneelta verovuodelta toimitettavassa verotuksessa. (Karhinen 2016a)

Hallitus antoi 15.9.2016 eduskunnalle esityksen siirtohinnoitteludokumentointia käsittelevän lainsäädännön muuttamisesta (HE 142/2016 vp). Muutokset koskevat Suomessa dokumentaatiovelvollisia yhtiöitä ja muutokset tapahtuvat pääasiassa dokumentaation sisältövaatimukseen (VML 14 b §). Esitys on hyvin yhdenmukainen OECD:n BEPS-hankkeen toimenpideraportin ja implementointisuositusten kanssa. Lisäksi vaatimuksena tulee maakohtaisen raportin laatimisvelvollisuus (*Country by Country*) suurimmille konserneille (VML 14 d § ja 14 e §) ja maakohtaista raportointia koskeva erillinen veronkorotus (VML 32.5 §). (Karhinen 2016b)

Verotusmenettelystä annetun lain (VML) 31 § tuli muutos alkaen 1.1.2022 (16.12.2021/1142) sitä koskevan hallituksen 21.10.2021 antaman esityksen (HE 188/2021 vp) johdosta. VML 31 §:n muutoksella on merkittävä vaikutus liiketoimen määrittämiseen liittyen. Kuitenkin siirtohinnoitteludokumentointia koskevat säännökset (VML 14 a–VML 14 c §) eivät muuttuneet VML 31 §:n muutoksen myötä. Tärkein muutos aiempaan verrattuna on etuyhteysliiketoimen määrittäminen sen todellisen sisällön perusteella sekä mahdollisuus ohittaa verovelvollisen etuyhteysliiketoimi ja tarvittaessa korvata se toisella liiketoimella. Lain muutoksen myötä Verohallinnolle avautuu huomattavasti laajemmat valtuudet puuttua verovelvollisten etuyhteistoimiin.

Liiketoimen osapuolten voidaan katsoa toimivan etuyhteyssuhteessa, jos toisella osapuolista on määräysvalta toiseen osapuoleen. Myös kolmas osapuoli voi aiheuttaa liiketoimen osapuolten välille etuyhteyssuhteen, jos tällä kolmannella osapuolella on yksin tai yhdessä lähipiirinsä kanssa määräysvalta liiketoimen molemmissa osapuolissa. Määräysvalta voi syntyä osapuolten välille osakeomistuksen, nimitysoikeuden tai äänivallan kautta. Näin määräysvalta on osapuolella, joka omistaa yli puolet toisen osapuolen pääomasta tai osakkeiden tuottamasta äänimäärästä. Oikeus nimittää yli puolet toisen osapuolen toimivaltaa käyttävästä elimestä,

kuten hallituksesta luo määräysvallan. Määräysvalta osapuolten välille syntyy myös, mikäli osapuolten johtamisen tapahtuu yhteisesti tai jos muutoin ilmenee esimerkiksi osakassopimuksen muodossa tosiasiallinen määräysvalta toiseen osapuoleen. (VML 31 §; Karjalainen & Rautio 2007, 26) Liiketoimilla tarkoitetaan tässä yhteydessä kaikkia elinkeinotoiminnassa tai muussa taloudellisessa toiminnassa tehtyjä liikeloudellisia toimenpiteitä, kuten tyypillisiä kaupallisia osto- ja myyntitoimia sekä esimerkiksi kaikkia rahoitustoimia, aineettoman omaisuuden luovutuksia ja muita vastikkeellisia tai ilman vastasuoritusta tehtyjä järjestelyjä (HE 107/2006 vp.). Helminen (2016, 258-259) pitää säännöksen etuyhteysvaatimusta hyvin väljänä, sillä merkitystä lopullisen arvioinnin kannalta on lopulta vain osapuolten välisellä tosiasiallisella määräysvallalla.

Siirtohinnoitteluoikaisuihin voidaan ryhtyä siinä tapauksessa, jos etuyhteydessä toimivien osapuolten kesken on määrätty tai sovittu sellaisista ehdoista, joihin riippumattomien osapuolten välillä ei olisi ryhdytty. Tällaisessa tilanteessa, jossa markkinaehtoperiaatteesta poiketaan ja tulo muodostuu pienemmäksi tai tappio suuremmaksi, voi syntyä virheellinen tulos. Tällöin viranomaisen toimesta voidaan tehdä siirtohinnoitteluoikaisu. Se tarkoittaa tulon korjaamista lisäämällä siihen se määrä, joka olisi kertynyt, jos liiketoimi olisi tehty riippumattomien osapuolten välillä. (VML 31 §) Säädöksen ilmaisut antavat tilaa tulkinnalle, ja säädöksen voidaan siksi katsoa kattavan kaikki mahdolliset keinot, joilla etuyhteydessä toimivat osapuolet voivat siirtää peiteltyä voittoa (Helminen 2016, 259).

### 3 SIIRTOHINNOITTELUDOKUMENTOINTI

Siirtohinnoitteludokumentaatio on asiakirjaselvitys, jonka pääasiallinen tavoite on markkinaehtoisuuden osoittaminen etuyhteysosapuolten välisissä liiketoimissa. Siirtohinnoitteludokumentaation tulisi olla muodoltaan sellainen, että konsernin ulkopuolinen kolmas osapuoli voi sen luettuaan hahmottaa ja varmistua, siitä miten osapuolten välisissä liiketoimissa eri toiminnot, varat ja riskit jakautuvat. Suomen kansallisessa lainsäädännössä siirtohinnoittelusta säädetään laissa verotusmenettelystä. (Verohallinto 2022)

Alkaen yritysten verovuodesta 2016 monikansalliset yhtiöt joutuvat raportoimaan laajemmin siirtohinnoittelusta ja verotukseen liittyvistä seikoista, jos yhtiön tulot ylittävät 849 miljoonaa USD. Raportointi sisältää kolmitasoisien vuosittaisen raportoinnin viranomaisille. Yhtiöiden tulee antaa verotuksen maakohtainen raportti *Country-by-country report, master file* ja *local file*. (Collier et. al. 2015) Verotuksen maakohtainen raportti antaa kuvan liiketoimista maakohtaisesti niissä maissa, joissa yritys toimii. Maakohtainen raportointi antaa tiedot jokaisesta maakohtaisesta yhtiön kokonaisuudesta. Tietoja annetaan myynnin tuloista, tuloksesta, veroista, varoista, työntekijöiden määrästä, kustannuksista, pääomasta, kertyneistä voittovaroista ja konsernin sisäisistä liiketoimista. *Master file* on standardimuotoisempi kaikille konsernin yhtiöille. Se sisältää kuvauksen konsernin globaalista organisaatorakenteesta, liiketoiminnasta; aineettomien oikeuksien kehityksestä, käytöstä ja siirroista; sisäisistä rahoitusjärjestelyistä; ja rahoituksellisesta sekä verotuksellisesta asemasta. (Collier et. al. 2015) *Local file* sisältää tietoa paikallisten yksittäisten yritysten ja tytäryhtiöiden liiketapahtumista. Raportissa annetaan kuva tiedoista, jotka ovat paikallisyhtiöille spesifejä. *Local file*ssä tulee ilmi paikallinen johtoryhmä, liiketoiminnan strategia, uudelleenjärjestelyt ja yhtiön aineettomien oikeuksien käyttö. (Collier et. al. 2015)

### 3.1 Suomessa noudatettava dokumentointivelvoite ja dokumentoinnin esittäminen

Siirtohinnoitteludokumentoinnin velvoitteesta on säädetty verotusmenettelystä annetun lain (lyh. VML) 14 a – 14 c §:n mukaisena kokonaisuutena. Verotuksen maakohtaisesta raportista on puolestaan säädetty erikseen VML 14 d §:n mukaisesti. Verotusmenettelystä annetun lain 31.1 §:n mukaan verovelvollisen verotettavaa tuloa on mahdollista oikaista, jos etuyhteydessä toisiinsa olevien välillä on liiketoimessa toimittu toisin kuin toisistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi toimittu ja sen seurauksena verotettava tulo jää osapuolten kesken erisuureksi kuin vastaavassa markkinaehtoisessa toimessa olisi muodostunut. Veronkorotuksista koskien siirtohinnoitteludokumentaatiota tai lisäselvitysten puutteellisuuksia säädetään VML 32 §:n 1 momentin 2 kohdassa ja 32 a §:n 8 momentissa.

VML 14 a §:n mukaan siirtohinnoitteludokumentointi eli kirjallinen selvitys etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista tulee esittää niistä liiketoimista, jotka on tehty ulkomaalaisen osapuolen, yrityksen tai sen kiinteän toimipaikan välillä. Dokumentointivelvoite koskee vain suuria yrityksiä eli pienet ja keskisuuret yritykset on vapautettu velvoitteesta. Velvoitteesta vapautetut pienet ja keskisuuret yritykset on laissa määritetty VML 14 a §:n 3 momentissa ja sen mukaan näihin lukeutuvat yritykset, joiden 1. henkilöstömäärä alittaa 250 henkilöä; 2. liikevaihto on maksimissaan 50 MEUR tai taseen loppusumma on maksimissaan 43 MEUR; 3. joka täyttää komission suosituksessa 2003/361/EY tarkoitetut pienen ja keskisuuren yrityksen tunnusmerkit. Yritys katsotaan suureksi, jos näistä kolmesta ehdosta yksikin ylittyy. Toisessa ehdossa vain toinen määritteistä liikevaihto tai taseen loppusumma saa ylittyä, mutta ei molemmat. Jos yritys ylittää kynnsarvot yhden vuoden ajan, se ei vielä joudu dokumentointivelvolliseksi. Sen sijaan, jos kynnsarvot ylittyvät kahtena peräkkäisenä vuotena, yrityksen on laadittava dokumentaatio toisesta, eli jälkimmäisestä vuodesta ja siitä lähtien se on dokumentointivelvollinen. Vastaavasti kahden vuoden arvojen alitus vapauttaa dokumentointivelvollisuudesta. Vähäisistä etuyhteystoimista on säädetty erikseen VML 14 b §:n 5 momentissa ja näitä liiketoimia, jotka yhdessä alittavat 500 tuhatta euroa, koskee kevennetty dokumentointivelvollisuus. (Verohallinto 2022)

Yrityksen siirtohinnoitteludokumentaation esittämisestä on säädetty VML 14 c §:ssä. Siirtohinnoitteludokumentaatio tulee esittää 60 päivän kulutta veroviranomaisen pyynnöstä, mutta kuitenkin aina aikaisintaan kuuden kuukauden kuluttua verovuoden päättymisestä. Dokumentoinnin laadinnalle ei siis ole sinänsä tarkkaa määräaikaa eikä dokumentaatiota vaadita tehtävän ajantasaisesti verovuonna tai veroilmoituksen antamisajankohtaan mennessä. Veroviranomaisen pyytämiin lisäselvitysten tietoihin tulee vastata 90 päivän kuluessa. Pyyntöstä verohallinnon mukaan on mahdollista saada perustelluista syistä muutamia viikkoja lisääaikaa, päätökseen ei pysty hakemaan muutoksia. Vuoden 2017 alusta voimassa olleiden uusien säännösten mukainen siirtohinnoitteludokumentaatio on tehtävä ensimmäisen kerran 1.1.2017 tai sen jälkeen alkaneelta verovuodelta. BEPS-dokumentointiohjeistuksen mukaan paras käytäntö olisi laatia dokumentointi valmiiksi jo verovuoden veroilmoituksen antamisen yhteydessä, mutta Suomessa tätä ei ole otettu mukaan lakiin vaan verovelvollinen pystyy laatimaan dokumentoinnin joustavammin. Verovelvollisen tulee kuitenkin varautua tästä syystä esittämään dokumentointi aikaisemmin muihin valtioihin. Mikäli verovelvollinen laiminlyö dokumentaation esittämisestä määrättyjä aikamääreitä tai dokumentointi on muuten puutteellinen voi veroviranomainen määrätä enintään 25 tuhannen euron veronkorotuksen. Veronkorotuksesta säädetään VML 32 §:n 1 momentin 2 kohdassa ja 32 a §:n 8 momentissa, näitä sovelletaan erillään siirtohinnoitteluoikaisun perusteella määrättävästä veronkorotuksesta ja korotus voidaan siksi määrätä dokumentoinnin laiminlyönneistä johtuen siitäkin huolimatta, vaikka siirtohinnoittelu katsottaisiin muuten markkinaehtoiseksi. Veronkorotuksesta on siis säädetty dokumentoinnin tehostamiseksi. (Verohallinto 2022)

### **3.2 Siirtohinnoitteludokumentaation sisältö**

Verohallinto katsoo siirtohinnoitteludokumentaation olevan riittävällä tasolla, kun se kattaa sen mitä on säädetty VML 14 b §:n vaatimuksissa. Lainkohdan mukaan siirtohinnoitteludokumentoinnin sisältö jakautuu kahteen osaan tietoihin konsernista ja tietoihin yksittäisestä verovelvollisesta. Konsernitietojen dokumentointiin (*Master file*) on sisällytettävä konsernista seuraavat tiedot:



- organisaatorakenne
- kuvaus liiketoiminnasta
- kuvaus aineettomaan omaisuuteen liittyvästä toiminnasta
- kuvaus rahoitustoiminnasta
- tilinpäätös tai sen puuttuessa vastaavat olemassa olevat tiedot
- tiedot rajat ylittävää tulon allokointia koskevista verotuksen ennakkolisistä kannanotoista ja sopimuksista

Suomen lainsäädäntö vastaa OECD:n BEPS-dokumentointiohjeistuksen vaatimaa tietosisältöä. Koko konsernia koskevasta *Master file* -dokumentaatiosta on vaadittujen tietojen avulla hallituksen esityksen (2016) mukaisesti tarkoitus pystyä muodostamaan kuva konsernin kansainvälisestä liiketoiminnasta ja siirtohinnoitteluun liittyvistä toimintaperiaatteista. Konsernia koskevan osuuden tarkoituksena on muodostaa veroviranomaiselle yleiskuva verovelvollisen siirtohinnoittelukäytännöistä maailmanlaajuisessa taloudellisessa, juridisessa, rahoituksellisessa ja verotuksellisessa raamissa. Verohallinto toteaa, ettei konsernia koskevan osuuden tarkoituksena ole antaa yksityiskohtaista tietoa vaan yleiskuvan muodostamiseen vaadittava sisältö. OECD:n BEPS-ohjeistuksessa konsernitietojen avulla nähdään saavutettavan tarpeelliset taustatiedot, jotta pystytään arvioimaan yksittäisten yhtiöiden tietoja ja liiketoimia. BEPS-ohjeistus kuvaa luvussa 1.33 markkinaehtoperiaatteen arvioimisprosessia kaksivaiheiseksi, jossa pyritään ensin tunnistamaan yksittäiset liiketoimet ja sen jälkeen varmentamaan niiden markkinaehtoisuus vertailemalla tunnistettua liiketoimea riippumattomien osapuolten väliseen vertailukelpoiseen liiketoimeen. Vertailun onnistuakseen parhaiten on tärkeää ymmärtää kaupallisia ja rahoituksellisia suhteita sekä niihin liittyviä keskeisiä ehtoja ja taloudellisia tekijöitä, jotka vaikuttavat etuyhteydessä toimivien välillä. Siirtohinnoitteludokumentoinnissa on siksi konsernia koskeva osuus, jonka tarkoituksena on tukea siirtohinnoittelun arviointia sekä luoda ymmärrettävä kuva konsernin toimialasta ja toimialalla liiketoimintaan vaikuttavista tekijöistä. (Verohallinto 2022)

Siirtohinnoitteludokumentoinnissa esitettävät tarkemmat tiedot konsernista on kuvattu VML 14 b §:n 1 momentin kohdissa 1–6. Organisaatorakenteen esittämisen tarkoituksena on antaa yleiskuva koko konsernin organisoitumisesta ja juridisista omistussuhteista. Esityksestä tai

kaaviosta tulee käydä ilmi myös liiketoimintayksiköiden, juridisten yksiköiden ja toimipaikkojen sijainti maantieteellisesti. Konsernin liiketoiminnasta tulee esittää kuvaus, josta selviää konsernin liiketoiminnan arvonmuodostusketju, liiketoimintaan vaikuttavat olosuhteet ja asema markkinoilla. (Verohallinto 2022) Kuva liiketoiminnasta saadaan Verohallinnon (2020) mukaan käsittelemällä kuusi BEPS-dokumentointiohjeistuksen käsittelemää asiakokonaisuutta konsernin liiketoiminnasta:

- Tuloa tuottavat tekijät
- Konsernin tuotanto- ja toimitusketju
- Pääasialliset maantieteelliset markkinat
- Keskeiset palvelujärjestelyt
- Lyhyt toimintoarviointi
- Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyt ja yrityskaupat

Konsernissa tuloa tuottaviksi tekijöiksi voidaan lukea esimerkiksi tuotteiden tai palveluiden ominaisuudet, toimitusketjun hallinta, toiminnot, aineeton omaisuus, riskit, liiketoimintastrategioiden ja markkinaolosuhteiden vaikutukset liiketoimintaan. OECD:n päivitetty siirtohinnoitteluohjeet korostavat sitä, että siirtohinnoittelun tulee vastata arvonmuodostusta. Siksi dokumentaatioon on haluttu kuvattavan konsernin tärkeimpien tuotteiden tai palveluiden tuotanto- ja toimitusketju, näin pystytään hahmottamaan missä ja miten liiketoiminnassa luodaan arvoa. Konsernin tuotteista ja palveluista tärkeimmiksi katsotaan viisi liikevaihdoltaan suurinta ja myös jokainen yli viisi prosenttia liikevaihtoa muodostava tuote tai palvelu. Samaan kuvaukseen tulee kirjata myös näiden tuotteiden ja palveluiden maantieteellinen markkina-alue. Konsernin dokumentoitaviin kokonaisuuksiin kuuluu lisäksi merkittävimpien palvelujärjestelyjen listaaminen ja kuvaaminen. Näistä tulee käydä selväksi yleisellä tasolla palveluntarjoajan kyvykkyys tuottaa kyseisiä palveluita sekä siirtohinnoittelun periaatteet kulujen jakamiseksi. Liiketoiminnasta tulee kuvata konsernin osuudessa lyhyt toimintoarviointi, joka ei kata kaikkien yksittäisten verovelvollisten toimintoja vaan vain koko konsernin avainasemassa olevat ja merkittävimmät. Tässä tulee tuoda ilmi avaintoiminnot ja panostukset toimintojen arvonluontiin esimerkiksi otetut riskit sekä toiminnoissa käytetyt olennaiset omaisuuserät. Konsernin liiketoiminnan dokumentaatioissa tulee käsitellä myös mahdolliset liiketoiminnan uudelleenjärjestelyt ja yrityskaupat.

Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyistä ja yrityskaupoista tulee kertoa, miten ne muuttavat tai vaikuttavat toimintojen suorittamiseen, niissä käytettyyn omaisuuteen ja riskien jakautumiseen osapuolten kesken. VML 14 b §:n 1 momentin 3 kohta vaatii konsernitietojen dokumentointiin erillisen kuvauksen aineettomaan omaisuuteen liittyvästä toiminnasta. Tässä aineettomalla tarkoitetaan samaa kuin OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kuudennessa luvussa. Aineetonta ei ole määritelty tarkasti kirjanpidollisessa tai juridisessa mielessä, koska siirtohinnoitteluohjeet painottavat määrittämään ne ehdot, jotka olisi sovittu riippumattomien osapuolten välisissä vertailukelpoisissa transaktioissa eikä nimikkeellä niinkään nähdä merkitystä. Kuvauksesta tulee käydä ilmi konsernin strategia koskien oleellisen aineettoman omaisuuden kehittämistä, omistamista ja hyödyntämistä sekä tärkeän tutkimus- ja kehitystoiminnan sijainti. Kuvata tulee myös mistä tätä toimintaa johdetaan ja kontrolloidaan. Verohallinto toteaa tarpeelliseksi listata tähän kuvaukseen lisäksi kaikki tärkeät aineettomat oikeudet sekä niitä koskevat sopimukset, kuten kustannustenjakosopimukset, tutkimuspalvelusopimukset ja lisenssisopimukset. Kuvaus rahoitustoiminnasta on esitettävä dokumentoinnissa VML 14 b §:n 1 momentin 4 kohdan mukaisesti. Kuvauksessa tulee olla tiedot, miten ulkoinen rahoitus on järjestetty yleisellä tasolla konsernissa, ja esitys siitä miten merkittävät rahoitusjärjestelyt ulkoisten toimijoiden kanssa suhteutuvat kokonaisrahoitukseen. Sisäisiä rahoitustoimintoja tuottavat yhtiöt tulisi listata ja tuoda esille tiedot niistä valtioista, joiden lakien mukaisesti nämä yhtiöt ovat organisoitu sekä missä näiden toimintojen tosiasiallinen johto sijaitsee. Yhtiöiden väliset siirtohinnoitteluperiaatteet tulee myös esittää rahoitustoiminnan osalta. VML 14 b §:n 1 momentin 5 kohdan mukaisesti dokumentaatioon tulee liittää myös konsernin tilinpäätös. Tilinpäätöksellä täsmennetään taloudellisesta asemasta muodostuvaa kuvaa. VML 14 b §:n 1 momentin 6 kohta vaatii tiedot valtioiden rajat ylittävistä tulon jakoa koskevista verotuksen ennakkollisista kannanotoista ja sopimuksista. Tämä tarkoittaa suomalaisille yhtiöille ennakkoratkaisuja, ennakkollisen keskustelun muistioita tai vastaavia kirjallisia kannanottoja verohallinnolta yhtiön verotukseen vaikuttavista asioista. (Verohallinto 2022)

Verovelvollistietojen dokumentointiin (*Local file*) on sisällytettävä seuraavat tiedot:

- organisaatio- ja hallintorakenteen kuvaus
- tiedot liiketoiminnasta
- kuvaus etuyhteysuhteista

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

*Master file* -tietojen ollessa yleiskuvausta koko konsernista *local file* -tiedot antavat yksityiskohtaisen selvityksen yksittäisestä verovelvollisesta ja sen siirtohinnoittelua koskevista tiedoista. *Local file* -dokumentaatio koostuu kyseisen verovelvollisen ja etuyhteysoapuolen suorittamista taloudellisesti merkittävistä asioista. VML 14 b §:n 2 momentin 1 kohta velvoittaa kuvaamaan yksittäisen verovelvollisen organisaatio- ja hallintorakenteen. Verovelvollisen organisaatorakenne voidaan kuvata esimerkiksi kaaviona. Tätä tulee täydentää hallintorakenteen selvityksellä, josta käy ilmi, miten yrityksen johtamiseen liittyvät eri toiminnot on järjestetty. Tässä tulee myös olla selvitys päätöksiä tekevistä henkilöistä sekä kuvaus yrityksen sisäisestä vastuunjaosta ja päätöksenteosta. Hallintorakenteen dokumentoinnissa tulee käsitellä lisäksi, mitä raportointivelvoitteita johdolle on asetettu konsernin sisäisesti ja mihin raportointi tehdään. Dokumentoinnissa on oltava VML 14 b §:n 2 momentin 2 kohdan mukaan kuvaus liiketoiminnasta ja liiketoimintastrategiasta. Kuvauksen tulee olla *master file* osuutta seikkaperäisempi, mutta kuitenkin käsitellä vain olennaisia ja keskeisiä asioita. Osion tarkoituksena on antaa hyvä kokonaiskuva verovelvollisen liiketoiminnasta. Liiketoiminnasta tulee käsitellä verovelvollisen toimintaa, tuotteita, markkina-alue ja markkinoiden euromääräinen suuruus sekä markkinan kehityssuunnat. Selvitys yrityksen kyvystä liiketoiminnalliseen päätöksentekoon ja mahdollisuuksista riskien kontrolloimiseen ovat myös tärkeässä roolissa liiketoiminnan kuvaamisessa sillä ne vaikuttavat olennaisesti siirtohinnoitteluun. Yrityksen toimintaan verovuoden aikana vaikuttaneita liiketoiminnan uudelleenjärjestelyitä ja aineettoman omaisuuden siirtoja tulee myös tarkastella osana

liiketoimintaa. Dokumentoinnissa on oltava VML 14 b §:n 2 momentin 3 kohdan mukaisesti erillinen kuvaus verovelvollisen etuyhteyssuhteista. Tämän kuvauksen voi kuitenkin uuden BEPS- ohjeistuksen mukaisesti esittää osana liiketoimia käsittelevää osuutta, erillinen kohta on olemassa laissa vanhan dokumentointiohjeistuksen rakenteiden vuoksi. Uusi BEPS-ohjeistus kuitenkin painottaa keskittymistä annettavien tietojen sisältöön eikä muutoseikkoihin. Verovuonna verovelvollisen kanssa etuyhteydessä liiketoimia tehneistä tai verovelvollisen hinnoitteluun välillisesti vaikuttaneista yhtiöistä tulee antaa tiedot yhtiön nimestä, tunnistetiedosta, kotipaikasta, etuyhteyden perusteesta. Tiedot liiketoimista tulee dokumentoida VML 14 b §:n 2 momentin 4 kohdan mukaan etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista sekä yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välillä toteutuneista liiketoimista. (Verohallinto 2022)

Liiketoimen käsite on ajateltu laajaksi ja niin liiketoimella tarkoitetaan kaikenlaisia taloudellisia toimenpiteitä. Liiketoimet tulee tunnistaa taloudellisten olennaisten erityispiirteiden kautta, jotka ovat OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklan ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden tulkintasuositusten mukaisesti sopimusehdot, toimintoarviointi, tuotteen tai palvelun ominaisuudet, osapuolten taloudelliset olosuhteet ja osapuolten noudattamat liiketoimintastrategiat. Siirtohinnoitteludokumentaatioissa tulee kuitenkin huomioida, että näitä seikkoja tulee kuvailla useissa verovelvollistietojen dokumentoinnin erillisissä kohdissa. Yrityksen tunnistamat liiketoimet tulee kuvata ja niiden taustalla oleva asiayhteys on selitettävä sekä liitettävä niihin liittyvät sopimukset mukaan dokumentaatioon. Jokaista yksittäistä liiketoimea ei tarvitse kuvata vaan riittää esimerkiksi olennaisten liiketoimiryhmien kuvaukset. Verohallinto on antanut esimerkkejä liiketoimiryhmistä: tuotteen, palvelun, aineettoman omaisuuden omistusoikeuden, tai käyttöomaisuuden myynti ja osto; aineettoman omaisuuden käyttöoikeudesta saatu ja maksettu korvaus; muu liiketoiminnan luovutuksesta tai hankinnasta saatu korvaus; annetusta tai saadusta vakuudesta ja vastuusitoumuksesta saatu korvaus; lainananto, lainanotto, korkotuotto, korkokulu, johdannaissopimukseen liittyvät tuotot ja kulut. Verohallinto näkee, että tarvittaessa luokittelua voidaan tehdä tätäkin tarkemmalla tasolla, esimerkiksi korvaukset aineettomasta omaisuudesta voidaan jaotella teknologia-, tavaramerkki- tai muun tyyppisiin lisensseihin. Kaikista liiketoimiryhmistä tulee esittää saatujen ja maksettujen korvausten euromääräinen arvo sekä tämä tulee jakaa osapuolten valtiokohtaisiin saatuihin ja maksettuihin korvauksiin. (Verohallinto 2022)

Toimintoarviointi tulee laatia osaksi dokumentaatiota VML 14 b §:n 2 momentin 5 kohdan mukaisesti etuyhteyssuhteessa tehdyistä liiketoimista ja kiinteän toimipaikan välisistä liiketoimista. Toimintoarvioinnilla tarkoitetaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden toimintoanalyysia (*functional analysis*), joka on osa kokonaisuutta, jonka avulla liiketoimi pystytään tunnistamaan ja vertailuarviointi pystytään suorittamaan riippumattoman osapuolen liiketoimeen. Arvioinnissa kuvataan osapuolten suorittamat toiminnot, toiminnoissa käytetty omaisuus, niissä otetut riskit sekä muutokset edelliseen vuoteen verrattuna. Verohallinto on antanut esimerkkejä kuvailtavista toiminnoista: tutkimus- ja kehitystoiminta, hankinta, valmistus, kokoonpano, laadunvalvonta, varastointi, jakelu, markkinointi, mainonta, myynti, kuljetus, huolto, rahoitus, hallinto ja johtaminen. Verohallinnon listaus ei ole tarkoitettu kattamaan kaikkia mahdollisia toimintoja ja jokainen siirtohinnoittelun kannalta taloudellisesti merkittävä toiminto tulee luonnollisesti arvioida aina tapauskohtaisesti. Yksittäisen verovelvollisen toiminnoista vaaditaan tarkempaa kuvausta kuin aiemmassa koko konsernin toimintoja ylätasolla kuvaavassa toimintoarvioinnissa. Erityistä seikkaperäistä kuvausta vaaditaan osapuolten panoksesta tutkimus- ja kehitystoimintaan sekä päätöksentekoon, joka liittyy markkinointitoimintoihin. (Verohallinto 2022)

Toiminnoista on kuvattava lisäksi niissä käytetty omaisuus niin aineellinen, aineeton kuin rahoitusomaisuuskin. Kuvaus on riittävällä tasolla, jos taloudellisesti merkittävässä toiminnoissa hyödynnetty olennainen omaisuus on tuotu esille sekä sen vaikutus liiketoimeen on kerrottu. Toimintoarvioinnissa tulee analysoida myös osapuolien ottamat riskit ja määrittää niiden kohdentuminen osapuolille. Riskit osapuolien välillä voivat esimerkiksi olla markkinoihin liittyviä strategisia riskejä, toiminnallisia riskejä, liiketoimiin liittyviä riskejä, rahoitusriskejä tai vaaratilanteisiin liittyviä riskejä, joilla on taloudellisia vaikutuksia. Arvioinnissa tulee käsitellä varsinkin sitä, mitkä osapuolista suorittavat toimintoja, joilla ne kontrolloivat ja minimoivat riskejä sekä mille osapuolille riskien hyödyt ja riskien kielteiset seuraukset asettuvat ja millä osapuolella on taloudellinen kyvykyys ottaa näitä riskejä. Riski tulee kohdistaa sille osapuolelle, jolla on tosiasiallinen taloudellinen kyky ottaa riski sekä on oikeasti vastannut riskin kontrolloinnista. Verohallinto myös suosittelee muttei vaadi nimeämään osapuolet toimintanimikkeellä, kuten täyden riskin valmistaja tai sopimusvalmistaja. (Verohallinto 2022)

VML 14 b §:n 2 momentin 6 kohdan mukaan dokumentoinnin tulee sisältää vertailuarviointi ja vertailtavista kohteista käytettävissä oleva tieto. OECD:n ohjeistuksessa vertailuarvioinnista käytetään termiä *comparability analysis*. Vertailuarviointi on siirtohinnoittelun arviointiprosessin toinen vaihe liiketoimen tunnistamisen jälkeen. Aiemmissä vaiheissa muodostunut kokonaiskuva siirtohinnoittelusta huomioidaan vertailuarvioinnissa. Vertailuarvioinnissa tarkastellaan riippumattoman liiketoimen ja etuyhteysliiketoimen vertailukelpoisuutta. Vertailukelpoisuus voidaan todeta, jos liiketoimien väliset erot eivät vaikuta olennaisesti tutkittavana olevaan tekijään, kuten esimerkiksi liiketoimen katteeseen tai hintaan. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan vertailukelpoisuus määrittyy viiden tekijän mukaan, jotka ovat sopimusehdot, toimintoarviointi, tuotteen ominaisuudet, osapuolten taloudelliset olosuhteet ja niiden soveltamat liiketoimintastrategiat. Vertailuarvioinnin painopiste tulee olla taloudellisesti merkittävissä etuyhteystoimissa. Siirtohinnoittelun kannalta liiketoimen merkittävyys voi muodostua siitä, että liiketoimi tapahtuu ensimmäisen kerran tai uusissa olosuhteissa, kompleksisuudesta tai yksinkertaisesti suuresta arvosta. Sen sijaan taloudellisesti vähemmän merkitykselliset liiketoimet, jotka tapahtuvat vuodesta toiseen samoissa vakiintuneissa olosuhteissa tai ovat määrältään vähäisiä vaativat vähemmän huomiota. Vähemmän merkityksellisten liiketoimien osalta vertailuarviointia ei ole pakollista tehdä joka vuosi. Verohallinto suosittelee kuitenkin mahdollisuuksien mukaan uusimaan vertailuarvioinnin vähäistenkin liiketoimien osalta esimerkiksi kolmen vuoden välein, mikäli vertailukohteita on käytössä. OECD:n siirtohinnoitteluohje käsittelee myös vähäistä lisäarvoa tuottavien sisäisten palvelujen markkinaehtoisuuden todentamista. Vähästä lisäarvoa tuottaviin sisäisiin palveluihin voidaan lukea tukitoiminnot, jotka eivät lukeudu ydinliiketoimintoihin, sisällä merkittävää riskiä, arvokasta aineetonta pääomaa tai muodosta arvokasta aineetonta pääomaa. Vähäistä lisäarvoa tuottavien palvelujen kustannukset tulee jakaa niistä hyötyville yrityksille ja niihin kaikkiin lisätään sama viiden prosentin voittolisä. Erillistä vertailuarviointia ei tarvitse tehdä, mikä yksinkertaistaa markkinaehtoisuuden todentamista, vähentää dokumentaatioon uppoavia kustannuksia, parantaa varmuutta veloitusten hyväksyttävyydestä sekä tuottaa verohallinnoille yhdenmukaista dokumentaatiota. Sisäisistä vähäistä lisäarvoa tuottavista palveluista on kuitenkin luotava kuvaukset, kerättävä tiedot kustannuksista ja allokaatioavaimista. (Verohallinto 2022)

Vertailuarvioinnissa vertailukohde voi olla ulkoinen tai sisäinen, sisäisen vertailukohteen käytön tulisi kuitenkin olla OECD:n ohjeistuksen mukaan ensisijaista. Vertailukohde on sisäinen, jos etuyhteysosapuolen ja riippumattoman osapuolen välistä liiketoimea verrataan vastaavissa olosuhteissa tehtyyn vastaavaan etuyhteysliiketoimeen. Sisäisenkin vertailukohteen vertailukelpoisuuteen voi vaikuttaa esimerkiksi isot erot myyntimäärissä eri osapuolten kesken, markkina-alueiden erot ja osapuolten erilaiset asemat jakeluketjuissa. Ulkoisena vertailukohteenä käytetään liiketoimea, joka on tehty kahden riippumattoman osapuolen välillä. Ulkoiset vertailukohteet on haettava aina julkisista tietolähteistä ja siksi niitä koskevat tiedot saattavat olla osittain puutteellisia. Vertailukohteen koko ja sen markkina-alue voi olla helposti saatavilla, mutta esimerkiksi sopimusehdot tai liiketoimintastrategiat eivät yleisesti ole ulkopuolisille jaettavaa tietoa. Tietokannat sisältävät usein tilinpäätösanalyysija varten painottuvaa tietoa eikä niinkään yksittäisten liiketoimien hintojen vertailutietoja. Koska VML vertailuarviointia käsittelevä kohta velvoittaa käyttämään vain käytettävissä olevaa tietoa voi verovelvollinen jättää vertailukohteet esittämättä niiltä osin kuin vertailukohteen etsiminen olisi kohtuuttoman kallista tai niitä ei ole saatavilla. Dokumentoitava on silti perustelut sille miksi vertailukohdetta ei ole ja mihin muihin arvioihin markkinaehtoisuus siten perustuu. Tiedon ollessa vain jossain määrin puutteellista vertailuarviointi pystytään kuitenkin toteuttamaan. (Verohallinto 2022) OECD:n siirtohinnoittelu ohjeen kohta 1.13 ”On tärkeää, ettei menetetä näkemystä tavoitteesta löytää järkevä arvio itsenäisten osapuolten välisestä markkinaehtoisesta lopputuloksesta luotettavan tiedon perusteella. Tässä yhteydessä tulisi myös muistaa, että siirtohinnoittelu ei ole eksakti tiede, mutta vaatii sekä verohallinnon että veronmaksajan puolelta harkinnan käyttöä.” (OECD 2017), tuo esille puutteellisen tiedon oleva usein osa siirtohinnoittelukysymyksiä ja sen, että tärkein tavoite on kuitenkin muodostaa luotettavan tiedon avulla järkevä arvio markkinaehtoisuudesta. (Verohallinto 2022)

Vertailukohteen hakuprosessi käynnistyy sisäisten vertailukohteiden kartoituksella, koska OECD:n ohjeistuksessa sisäiset vertailukohteet on asetettu ensisijaisiksi vaihtoehdoiksi. Vertailutietojen keräämisprosessiin vaikuttaa luonnollisesti tapauskohtaiset saatavuudet vertailukohteista. Usein sisäisiä vertailukohteita ei ole saatavilla, joten päädytään hakemaan ulkoisia vertailukohteita. Ulkoisia vertailukohteita haetaan tyypillisesti kaupallisista ja julkisista tietokannoista. Kaupalliset tietokannat voivat olla pienille konserneille hyvin hinnakkaita ja



siten niiden ulottumattomissa. Myös yrityksen itse muodostamia tietoja ja tietokantoja voi käyttää, mikäli ne eivät pidä sisällään salassa pidettävää tietoa, koska kaiken dokumentaatiossa tulee olla myös veroviranomaiselle luovutettavissa. Liiketoimen tunnistamisen jälkeen vertailukohteen haku voidaan tehdä tietokannoista useilla eri tavoilla. (Verohallinto 2022) OECD:n mukaan haku voi olla lisäävä, vähentävä tai näiden yhdistelmä. Lisäävässä haussa vertailukelpoisia kohteita kerätään listalle ja kohteet analysoidaan tämän jälkeen. Vähentävässä haussa vertailukohteiden joukkoa lähdetään rajaamaan sellaisilla tekijöillä, jotka poistavat vertailukelvottomat kohteet pois joukosta. Yhdistävästä hausta on kyse esimerkiksi silloin, kun ensin kohdejoukkoa rajataan sopivilla hakuehdoilla ja sitten lisätään tiedettyjä sopivia vertailukohteita mukaan, jotka eivät olleet esimerkiksi muuten mukana tietokannassa. (OECD 2017)

Hakuprosessi on pystyttävä toistamaan uudelleen, joten kaikki hakuprosessin hakuehdot ja vaiheet on dokumentoitava sekä kaikki haun tuottamat mahdolliset vertailukohteet on yksilöitävä y-tunnuksella tai vastaavalla. Verovelvollisen yksilölliset liiketoiminnalliset olosuhteet ja tosiseikat määräävät luonnollisesti aina sen mihin vertailukohteiden hakeminen perustuu. Vertailukohteita kerätessä on tietokantaan tehtävissä hauissa otettava siten huomioon vertailukelpoisuuteen vaikuttavia tekijöitä kuten markkina-alue, toimiala, toiminnan volyyymi, toiminnot, omaisuus, riskit, tuotteet tai palvelut, kokoluokka sekä muut taloudelliset olosuhteet. Kun vertailukohteet on saatu haettua kvantitatiivisin menetelmin, tulee niiden vertailukelpoisuus analysoida OECD:n viiden tekijän mukaisesti (sopimusehdot, toimintoarviointi, tuotteen tai palvelun ominaisuudet, osapuolten taloudelliset olosuhteet ja osapuolten noudattamat liiketoimintastrategiat). Vertailukelpoisuuden vahvistamiseksi tulee käyttää kaikkia saatavilla olevia tietoja, kuten yhtiöiden vuosikertomuksia, verkkosivustoja ja muita saatavilla olevia julkisia tietoja. Jos kohteista ei löydy julkisia tietoja on niistä luovuttava. Vertailukohteiden liiketoimien tiedoista johdetaan markkinaehtoinen hinta tai kate verovelvollisen etuyhteystoimelle. Lopullisen markkinaehtoisen hinnan tai katteen on mahdollista olla yksittäinenkin luku, mutta tietty arvojen vaihteluväli on silti hyvin todennäköinen. Lopullisten vertailukohteiden vertailukelpoisuutta voidaan vielä lopuksi parantaa esimerkiksi ottamalla huomioon useamman vuoden tiedot ja käyttämällä tilastollisia menetelmiä. Tilastollisista menetelmistä verohallinnon ja OECD:n ohjeistuksen kohdassa 3.57

mainitaan esimerkiksi kvartiilivälin käyttö, jossa vertailukohteiden arvoista vain jakauman keskellä olevat 50 % havaintoarvoista otetaan mukaan ja jätetään vaihteluvälin ääripäät pois. OECD:n ohjeistuksessa vertailukelpoisuuteen tehtävät kohtuullisen tarkat oikaisut sallitaan ja ne mainitaan useissa kohdissa ohjeistusta. Tehtävillä oikaisuille tulee kuitenkin olla merkittävä olennainen vaikutus, ja sen tulee olla tarkoituksenmukainen. On huomattava, että liiallisten oikaisujen tekeminen voi olla itsessään jo merkki vertailukelvottomuudesta. Tehdyistä oikaisuista tulee aina antaa dokumentaatioon selvitys perusteluista ja miten se parantaa vertailtavuutta. Selvityksestä on käytävä myös ilmi minkä osapuolen tietoihin oikaisu on tehty ja kuinka oikaisu on laskettu. Dokumentointiin verovelvollisen valitsemista vertailukohteista tulee muodostaa lista, josta käy ilmi valitut yksilöidyt kohteet, vertailukelpoisuuden analysointiin käytetty materiaali ja tiedot siirtohinnoittelumenetelmän vaatimista taloudellisista tunnusluvuista, jotka on tarvittu vertailuanalyysiin. Mahdolliset hakutuloksista poistetut vertailukohteet tulee myös listata ja niiden hylkäämisen perustelut tulee tuoda esille. (Verohallinto 2022, OECD 2017)

VML 14 b §:n 2 momentin 7 kohta määrää dokumentaatioon kuvauksen siirtohinnoittelumenetelmästä ja sen käytännön soveltamisesta. Soveltamisella tarkoitetaan markkinaehtoperiaatteen mukaisten ehtojen määrittämistä etuyhteysliiketoimelle ja laskelman luomista siitä, miten on päädytty markkinaehtoiseen ratkaisuun, näin osoittaen siirtohinnoittelun olevan tosiasiallisesti markkinaehtoista. Siirtohinnoittelussa tulisi käyttää OECD:n ohjeistuksen mukaisia menetelmiä. Ohjeistus ei suoraan kiellä käyttämästä ohjeistuksen ulkopuolisia menetelmiä, jos ohjeistuksen menetelmät eivät ole soveltuvia. Jos OECD:n ohjeistuksen menetelmät päädytään hylkäämään, tulee tälle paremmalle menetelmälle esittää perustelut. Ohjeistus antaa siis varsin laajat mahdollisuudet menetelmän valintaan, jos ohjeissa annetut näkökohdat soveltuvasta menetelmästä otetaan huomioon. (Verohallinto 2022, OECD 2017)

Siirtohinnoitteludokumentaatiossa tulee lisäksi esittää tilinpäätös sekä kopiot mahdollisista ennakkollisista kannanotoista ja sopimuksista VML 14 b §:n 2 momentin kohtien kahdeksan ja yhdeksän mukaan. Liitettävien tilinpäätöksien tulee kattaa verovuosi, liitettävän tilinpäätöksen ei kuitenkaan tarvitse olla tilintarkastettu, jos tilintarkastettua versiota ei vielä ole saatavilla. Ennakolliset lausunnot ja sopimukset, jotka liitetään dokumentaatioon, pitäisi suoraan tai välillisesti liittyä verovelvollisen suorittamaan etuyhteystoimeen. Vain muiden valtioiden kuin

Suomen veroviranomaisen antamia kannanottoja ja sopimuksia edellytetään liitettäväksi dokumentaatioon. (Verohallinto 2022)

Verohallinto on päivittänyt ohjeistusta siirtohinnoittelun dokumentoinnista vuonna 2022, johtuen lakimuutoksesta verotusmenettelylain 31 §:n siirtohinnoitteluoikaisua koskevassa säännössä. Lakimuutoksen vuoksi Verohallinnon mahdollisuudet puuttua verovelvollisten etuyhteystoimiin laajenevat huomattavasti. Tärkein muutos verrattuna aiempaan koskee etuyhteysliiketoimen tarkastelua sen todellisen sisällön perusteella sekä mahdollisuutta ohittaa ja tarvittaessa korvata verovelvollisen etuyhteysliiketoimet toisilla. Muutokset laissa eivät vaikuta siirtohinnoittelun dokumentaatioon, mutta Verohallinto lisäsi kokonaan uuden luvun, joka käsittelee dokumentointia edeltäviä vaiheita. Verohallinto korostaa näin suunnittelun merkitystä jo ennen etuyhteysliiketoimen toteuttamista, sillä jälkikäteen markkinaehtoisuuden määrittäminen voi olla merkittävästi vaikeampaa. On tärkeää, että etuyhteystoimien siirtohinnoittelua seurataan huolellisesti koko verovuoden ajan, ja tarvittavat muutokset tehdään sekä kirjanpitoon että siirtohinnoittelun dokumentaatioon. Esimerkiksi, jos alkuperäinen hinnoittelu perustuu budjetoituihin lukuihin, on suositeltavaa, että siirtohinnoittelua tarkistetaan ja mahdollisesti korjataan verovuoden kuluessa todellisten lukujen perusteella. (Sydänmaanlakka, 2022: Verohallinto, 2022b)

### **3.3 Siirtohinnoitteludokumentation globaali kehitys ja yritysvaikutukset**

Ernst & Young on tehnyt selvityksiä siirtohinnoittelusta vuodesta 1995 lähtien julkaisten raporteja siirtohinnoittelun kansainvälisestä tilanteesta ja trendeistä. Vuoden 2007 selvityksessä on mukana 850 monikansallista yritystä ja puolet osallistuneista yrityksistä piti siirtohinnoittelua tärkeimpänä verotukseen liittyvänä aihealueena. Suurin osa yrityksistä oli lisäksi huomannut siirtohinnoitteluun käytettävien resurssien kasvaneen merkittävästi ja uskoivat siirtohinnoittelun säilyttävän prioriteettinsa myös tulevaisuudessa. (Borstell, Hobster 2007, 2.) Vuoden 2010 tutkimuksessa oli mukana 877 monikansallista yritystä ja tutkimuksessa nousi esille siirtohinnoittelun merkitys avaintekijänä verotuskysymyksissä. Yrityksistä 74% piti

siirtohinnoitteludokumentointia tärkeämpänä kuin kaksi vuotta aikaisemmin. Viranomaisten suorittamien siirtohinnoittelu- ja verotarkastusten määrän huomattiin lisääntyneen. Vuoden 2007 tutkimuksessa 52% yhtiöistä oli läpikäynyt verotarkastuksen ja 2010 jo kaksi kolmesta yrityksistä oli ollut verotarkastuksen kohteena. (Borstell, Hobster, Dahmen, Viard 2010, 2-4.) Vuoden 2013 raportissa korostuu riskienhallinnan roolin kasvu siirtohinnoittelussa ja yhtiöiden varovaisuuden lisääntyminen. Veroviranomaiset ovat muuttaneet suhtautumistaan siirtohinnoitteluun korkean riskin asiaksi, johon ollaan valmiita käyttämään entistä enemmän resursseja. Sääntelyn muutosvauhti on kasvanut merkittävästi ja OECD:n BEPS-hankkeella nähdään olevan suuri vaikutus siirtohinnoittelun kehitykseen. (Borstell, Hobster, Ponds, Viard 2013, 1.)

Vuoden 2016 selvitykseen vastasi 623 vero- ja talousasiantuntijaa 36 eri maasta. Siirtyminen uuteen BEPS-muotoiseen dokumentaatioon nähtiin alkaneen hitaasti. Vasta vain yksi viidestä (21%) vastasi noudattavansa täysin BEPS:n mukaista dokumentaatiota kaikissa niissä maissa joissa operoivat ja 56% ei noudattanut edes niissä maissa joissa katsoivat siirtohinnoitteluun liittyvät riskit korkeiksi. BEPS:n mukainen dokumentaatio tehtiin sitä pyydettyäessä (Griffin, Kinsky, Wehnert, Suto, Canale 2016, 10-20). Griffin ym. (2016) mukaan yrityksistä seitsemän kymmenestä (69%) kokivat haasteita selkeän siirtohinnoittelustrategian ja vision puuttumisen vuoksi. Yrityksissä tunnistettiin myös puutteita tietojärjestelmissä, jotka eivät mahdollistaneet siirtohinnoitteludokumentaation automatisointia. Automatisoinnin puute toi hankaluuksia dokumentaation valmisteluun, joka oli pääosin hyvin manuaalinen prosessi. Yhdistettynä havaittuihin puutoksiin datan laadussa ja tarkkuudessa yritykset arvioivat prosesseissa olevan vielä huomattavasti parannettavaa. Teknologian käytössä nähdään paljon potentiaalia dokumentaatioprosessin parantamisessa, koska vain 27% vastanneista käytti juuri tähän tarkoitukseen tehtyä teknologiaa. (Griffin et. al. 2016, 10-20)

BEPS:n ensimmäisen kierros on aikaansaanut uutta lainsäädäntöä maailmanlaajuisesti ja eroavaisuuksilta maiden välisessä lainsäädännössä ei ole pystytty täysin välttymään. Kahdeksan kymmenestä vuoden 2019 717:sta vastaajasta pitää kansainvälistä siirtohinnoitteluympäristöä epävarmana ja 40% todella epävarmana. Selvityksessä olleista yrityksistä 82% kertoi kokeneensa verokiistoja viimeisen kolmen vuoden aikana ja 40% näistä on johtanut

kaksinkertaiseen verotukseen. Vastaajista 64% pitääkin veroriskien minimoimista siirtohinnoittelun pääasiallisena strategisena ohjaavana tekijänä. Suurin osa yrityksistä käyttää siirtohinnoitteluasioissa ulkopuolista konsultaatiota sillä vain yksi viidestä hoitaa kaiken tähän liittyvän sisäisesti. Yrityksissä on havahduttu dokumentaation päivitystarpeisiin ja vain 11% vastaajista oli tyytyväisiä omaan dokumentaatioprosessiinsa. Ainoastaan 22% kokee dokumentaation selkeänä keinona viestiä yrityksen siirtohinnoittelustrategiasta, valtaosan suhtautuessa siirtohinnoitteludokumentaatioon vain sääntelyvaatimusten noudattamisen ja viranomaismääräysten täyttämisen kautta. Yritys voi menettää strategisia hyötyjä, jos siirtohinnoitteludokumentaatiota on tehty pelkästään viranomaismääräysten minimivaatimukset täyttäen. Enemmistö yrityksistä käyttää dokumentaation valmistelussa vain yksinkertaista tekstinkäsittelyohjelmistoa ja taulukkolaskentaohjelmisto, vain 27% kertoessa hyödyntävänsä jotain muuta juuri siirtohinnoitteluun ja sen dokumentointiin tarkoitettua ohjelmistoa. (Griffin, Michalak, Hanson 2019, 5)

Van den Brekel korostaa, että yritykset menettävät strategisen mahdollisuuden, jos niiden siirtohinnoittelun painopiste on pelkästään minimivaatimusten noudattamisessa. Hän väittää, että maailmanlaajuisen siirtohinnoittelupolitiikan strateginen tarkastelu voi tuoda valtavia etuja. Yhteistyössä taloushallinnon, operatiivisten toimintojen ja muiden liiketoimintajohtajien kanssa yritykset voivat paremmin ymmärtää tilanteensa ja luoda optimoidumman ja yhdenmukaisemman lähestymistavan. Lisäksi hän huomauttaa, että yrityksillä on tämän jälkeen selkeä ja hyvin dokumentoitu selitys jaettavaksi globaalisti veroviranomaisten kanssa. Tämän ansiosta ne voivat parantaa siirtohinnoittelukäytäntöjensä laatua samalla vähentäen veroriskejään. (Griffin, Michalak, Hanson 2019, 5)

Vuoden 2021 selvityksessä 65% kokee edelleen verokiistojen määrän olevan nousussa tulevaisuudessa. Yli puolet 61% uskoo myös tulevansa muuttamaan lähestymistapaansa siirtohinnoitteluun ja tekevänsä jopa organisaatiomuutoksia siirtohinnoittelun ja siirtohinnoitteludokumentaation vuoksi. Lähitulevaisuuden siirtohinnoittelulainsäädännön muuttumisen nähdään tuovan entistä enemmän epävarmuutta. Ennennäkemätön läpinäkyvyyden lisääntyminen ennakoi tiukempia ja pidempiä verotarkastuksia, joissa tarkastellaan entistä enemmän kokonaisia arvoketjuja, haastetaan valintoja jopa ydinliiketoiminnassa ja verrataan niitä vaihtoehtoihin mahdollisuuksiin markkinoilla. Kaiken

kaikkiaan dokumentoinnin painoarvo on kasvussa, koska tietopyynnöt ovat laajempia ja menevät yksityiskohtaisempaan suuntaan. Teknologian hyödyntämisen katsotaan olevan edelleen heikolla tasolla yritysten turvautuessa edelleen manuaalisiin prosesseihin, tietolähteiden ollessa hajallaan yksinkertaisissa taulukkolaskentatiedoissa. Verotiimien tulisi olla vahvasti mukana tietohallinnon tulevissa projekteissa koskien toiminnanohjausjärjestelmiä, esimerkiksi vanhoista SAP ympäristöistä siirryttäessä uuteen SAP S/4HANA -järjestelmään, voidaan siirtohinnoittelua koskevat prosessit ja tietovaatimukset asettaa järjestelmään ja pitää linjassa toimitusketjun ja talouden kanssa. (Michalak, Fultz, Cooper 2021, 5-15)

Vuoden 2024 kansainväliseen vero- ja siirtohinnoittelukyselyyn osallistuneista 1000 asiantuntijasta neljä viidestä kokee edelleen, että OECD:n BEPS-projektin toimenpiteiden vuoksi heidän edustamilla yrityksillä on kohtalainen tai merkittävä riski veroriitoihin ja kaksinkertaiseen verotukseen. (Fultz, Michalak, Cooper, Kaufman, Camillo, Syrett 2024, 3-4) Fultz ym. (2024, 7-15) mukaan siirtohinnoittelutarkastusten intensiteetin ja määrän odotetaan kasvavan etenkin valmistautumattomilla yrityksillä viranomaisten siirtyessä hyödyntämään automatiikkaa dokumentaatioiden läpikäymiseen. Suhtautumisen siirtohinnoitteluun muuttuessa entistä enemmän läpinäkyvyyden ja varmuuden suuntaan, hyvin valmistellun ja johdonmukaisen siirtohinnoitteludokumentaation koetaan hyödyttävän yrityksiä enemmän. Haasteita dokumentoinnissa yrityksillä on eniten teknologian tehottoman käytön ja datan laadun kanssa. Investoimalla ajantasaiseen operatiiviseen siirtohinnoitteluteknologiaan yritykset pystyisivät merkittävään riskienhallinnan parantamiseen. Konserniyrietykset toimivat usein siiloissa siirtohinnoitteluun liittyen ja datassa voi olla paljonkin eroavaisuuksia, mikä tekee tiedon analysoinnista haastavaa konsernin ylätasolla. Yritysten tulisi pyrkiä standardoimaan siirtohinnoittelussa käytettävissä oleva data ja ankkuroida vahvat käytännöt ja prosessit operatiiviseen siirtohinnoitteluun. Näin toimimalla voidaan arvioida säästettävän jopa 30 % asiantuntijoiden käyttämää aikaa arvoa tuottamattomaan tekemiseen, näin ongelmia datan kompleksisuuden kanssa ei välttämättä voiteta lisäämällä henkilöstöresursseja. Maakohtaisten raporttien on katsottu myös sisältävän paljon liiketoimintasensitiivistä informaatiota, jonka riskienhallinnalliset vaikutukset on arvioitava. (Fultz et al. 2024, 7-15)

## 4 OECD:N BEPS-HANKKEEN MUKAISEN SIIRTOHINNOITTELUDOKUMENTAATION VAIKUTUKSET

Tämä luku käsittelee empiiristä tutkimusta OECD:n BEPS-hankkeen mukaisen siirtohinnoitteludokumentaation vaikutuksista suomalaisissa kohdeyrityksissä. Tässä luvussa käsitellään aluksi tutkimusmenetelmä, kerätty tutkimusaineisto, haastattelu- ja analyysiprosessin toteutus. Tämän jälkeen siirrytään tarkastelemaan haastattelun kohteena olleita yrityksiä ja käydään läpi tutkimuksen kohderyhmä. Lopuksi käydään läpi haastattelujen ja empiirisen tutkimuksen tulokset.

### 4.1 Tutkimusmenetelmä, tutkielman aineisto, analyysiprosessi ja kohdeyritykset

Tutkimusmenetelmäksi tässä tutkimuksessa valittiin kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus. Kvalitatiivinen tutkimus soveltuu erityisesti, siksi että tutkimuksen kohteena on ihmisten kokemukset, käsitykset ja merkityksenanto siirtohinnoitteludokumentaation vaikutuksista, joiden mittaaminen täysin kvantitatiivisin menetelmin ei ole yhtä mielekästä. Tutkimustapa ja tutkimusaineisto perustuu tapaustutkimukseen eli case-tutkimukseen. Tapaustutkimus on metodologia, joka keskittyy yhden tai muutaman tapauksen syvälliseen tutkimiseen. Se mahdollistaa monimutkaisten ilmiöiden yksityiskohtaisen tarkastelun ja ymmärtämisen, mikä sopii hyvin, kun tutkitaan spesifejä ilmiöitä tai prosesseja tietyssä kontekstissa. Tutkimuksessa on perehdytty kahteen kohdeyritykseen ja haastateltavia on valittu tutkittavan aiheen kannalta monipuolisesti eri rooleista. Tutkimusmateriaali on hankittu haastatteluin, jotka ovat olleet puolistrukturoituja teemahaastatteluja. Puolistrukturoidut haastattelut tuottavat syvällistä ja moniulotteista aineistoa, joka kattaa siten laajasti tutkittavaa ilmiötä. Puolistrukturoidut haastattelut mahdollistavat avoimet kysymykset, jotka rohkaisevat vastaajia kertomaan kokemuksistaan ja näkemyksistään yksityiskohtaisesti. Haastattelurunko tarjoaa rakenteen keskustelulle, mutta jättää tilaa myös spontaaneille kysymyksille ja vastauksille, jotka voivat syntyä haastattelun aikana. Tämä mahdollistaa myös uusien näkökulmien esille tulon ja asioiden mahdollisen tarkentamisen. (Tuomi, Sarajärvi 2009, 18-19) Tuomen ja Sarajärven (2009, 18-

19) esittämän näkemyksen mukaisesti tässä laadullisessa tutkimuksessa keskeisenä tavoitteena ei ole saavuttaa tilastollista yleistettävyyttä, vaan pikemminkin pyrkiä syvälliseen ymmärrykseen toiminnasta, ilmiön kuvaukseen. Tutkimuksen päämääränä ei siis ollut muodostaa ehdotonta ja yleispätevää vastausta asioihin tai testata teorian tai hypoteesien pätevyyttä. Tyypillisesti laadullisessa tutkimuksessa pyritään tarkkoihin ja syvällisiin haastatteluihin pienen tapausmäärän vuoksi, jotta voidaan saada rikas käsitys tutkittavien asioiden luonteesta sekä haastateltavien näkemyksistä, ajatuksista, asenteista ja mielipiteistä. (Tuomi, Sarajärvi 2009, 18-19) Yinin (2003, 83) mukaan tapaustutkimus on mahdollista suorittaa sekä kvantitatiivisena että kvalitatiivisena tutkimuksena. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa perustana on kuitenkin tosiasioiden yksityiskohtainen kuvailu ja analyysissä pyritään tutkimaan tutkimuskohdetta hyvin syvällisesti. (Yin 2003, 83) Tapaustutkimusta sovelletaan tyypillisesti silloin, kun kyseisestä aiheesta ei ole paljon aikaisempaa tutkimusta tai selkeää ohjaavaa teoriaa (Ryan, Scapens, Theobald 2002, 149). Kumar ym. (2021) sekä McAulay ja Tomkins (1992) ovat käsitelleet syvällisesti siirtohinnoittelua koskevan tutkimuksen aukkoja ja korostaneet uusien tapaustutkimusten merkitystä. Eisenhardt (1989) kertoo tapaustutkimuksen olevan erinomainen menetelmä ymmärryksen syventämiseen, ja tämä tutkielma pyrkii nimenomaan tähän tavoitteeseen. Tutkielman tarkoituksena on parantaa käsitystä siirtohinnoitteludokumentoinnin roolista ja vaikutuksista yrityksissä. Tutkimuksen kokonaisvaltaisen tiedon saavuttamiseksi ja todellisuuden kuvaamiseksi käytettiin puolistrukturoituja teemahaastatteluja (Hirsjärvi et al. 2007, 157). Täysin strukturoitua lomakehaastattelua vältettiin tarkoituksellisesti, sillä aineistoa ei ollut tarkoitus käyttää kvantitatiivisen tai tilastollisen tutkimuksen perustana, ja kvantifioitu tieto olisi ollut epäolennaista pienen otantajoukon vuoksi.

Tutkimuksen aineistonkeruumenetelmänä toimivat siis edellä mainitusti pääasiassa haastattelut. Tutkimukseen haastateltiin talouden ja verotuksen asiantuntijoita, jotka tunnistettiin siirtohinnoittelun kannalta avainhenkilöiksi kohdeyrityksissä. Haastateltavat valittiin siten, että kaikilla oli kokemusta siirtohinnoittelusta tai sen dokumentointiprosessiin osallistumisesta. Haastateltavat edustivat yrityksen sisäisesti moninaisia rooleja, mikä toi monipuolisesti näkemyksiä tutkimukseen; lisäksi haastattelut tukivat toisiaan.



Kohdeyritys A:sta vuonna 2018 haastateltiin neljä henkilöä, joiden roolit siirtohinnoitteluun nähden olivat konsernin veroasiantuntija, kohdeyrityksen talousjohtaja ja pakkaustoimialan talousjohtaja sekä kohdeyrityksen business controller. Konsernin veroasiantuntijan vastuualueeseen kuului koko konsernin verotukselliset asiat mukaan lukien siirtohinnoitteludokumentaatio. Konsernin veroasiantuntijalla oli vuosien kokemus konsernista ja merkittävä rooli dokumentaation päivityksessä koko konsernin näkökulmasta. Talousjohtajien roolit toivat siirtohinnoittelusta tietämystä myös liiketoiminnan näkökulmasta omien organisaatioiden dokumentaatiovastuiden lisäksi. Kohdeyrityksen talousjohtajalla oli seitsemän vuoden kokemus yrityksestä ja pakkaustoimialan talousjohtajalla 11 vuoden kokemus konsernista. Business controllerit vastaavat tyypillisesti dokumentaation päivitystyöstä oman vastuualueensa osalta ja siksi myös tämä rooli haastateltiin. Business controllerilla oli merkittävä rooli myös kohdeyrityksen toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönotossa ja etenkin siirtohinnoittelumallin konfiguroimisesta järjestelmään. Business controllerilla oli 13 vuoden kokemus yrityksestä. Ensimmäiset haastattelut on tehty keväällä 2018 kohdeyritys A:ssa teoriaviitekehityksen rakentumisen jälkeen, jolloin tutkijalla oli alustava käsitys tutkimuskirjallisuuden aihetta käsittelevistä tutkimuksista ja tutkimustuloksista.

Kohdeyrityksen B haastatteluun valittiin yrityksen veroasiantuntija, joka on erikoistunut siirtohinnoitteluun ja omistaa siirtohinnoitteludokumentaatioprosessin koordinoimisen yrityksessä. Haastateltava on ollut yhdeksän vuotta työnantajan palveluksessa keskittyen siirtohinnoitteluun. Siirtohinnoittelusta asiantuntijalla on yli kymmenen vuoden kokemus. Kohdeyrityksen B haastattelu suoritettiin keväällä 2024 ja sen näkökulma painottui kokemuksiin dokumentaation implementoinnin jälkeisestä ajasta, jolloin dokumentaation BEPS-muutosten vaikutuksia pystyttiin paremmin arvioimaan. Haastattelun pohjana käytettiin ensimmäisen haastattelun haastattelurunkoa.

Haastattelut toteutettiin puolistrukturoitujen teemahaastattelulomakkeiden avulla ja haastateltaville esitettiin samat tai hyvin saman tyyppiset kysymykset. Tutkimuksessa käytetty haastattelurunko on saatavilla tutkimuksen lopussa (Liite 1). Hirsjärvi ja Hurme (2001, 47) toteavat, että osittain organisoitu ja puoliksi avoin haastattelutyylisi sijoittuu strukturoitujen haastattelujen ja teemahaastattelujen välimaastoon. Tämän haastattelumenetelmän avulla saatiin syvällisempi ja laajempi käsitys yritysten tilanteesta ja näkemyksistä sekä annettiin

mahdollisuus vapaalle keskustelulle. Haastattelut yrityksissä toteutettiin kasvokkain, kestäen yhdestä puoleentoista tuntiin. Haastattelurunko sisältää 25 kysymystä, jotka jakautuvat tutkimuskysymysten mukaisiin teemoihin. Aluksi haastateltavilta pyydettiin tietoja yrityksen siirtohinnoittelusta, siirtohinnoittelukäytännöistä ja niiden määrittelyprosesseista. Tämän jälkeen siirryttiin kysymyksiin, jotka käsittelivät BEPS-hankeen ja sen mukaisen siirtohinnoitteludokumentaation ja siirtohinnoittelun vaikutuksia kohdeyrityksissä. Haastattelun lopussa tarkasteltiin yritysten kykyä vastata siirtohinnoitteludokumentointia koskeviin muutoksiin. Lisäksi käsiteltiin BEPS-vaatimusten ja uuden siirtohinnoitteludokumentaation tarjoamia mahdollisuuksia, hyötyjä ja haasteita.

Analyysiprosessi aloitettiin haastatteluiden litteroimisella tekstimuotoon, jonka jälkeen aineistoa oli helpompi käsitellä ja analysoida. Tapaustutkimuksen suorittamisen yhteydessä aineistotriangulaatio menetelmän soveltaminen on yleistä. Aineistotriangulaatiolla viitataan menetelmään, jossa tutkittavaa aineistoa lähestytään ja analysoidaan useista eri näkökulmista tavoitteena parantaa tutkimuksen luotettavuutta ja tuottaa mahdollisimman kattava ymmärrys tutkittavasta ilmiöstä. Aineistotriangulaation avulla pyritään varmistamaan, että tutkimuksen tulokset ovat monipuolisesti perusteltuja ja että ne heijastavat tutkittavan ilmiön todellisuutta mahdollisimman tarkasti. (Eskola, Suoranta 1998, 69) Lisäksi aineistonkeruu sisälsi valmiiden materiaalien hyödyntämistä, kuten aiempien vuosien siirtohinnoitteludokumentaatiota ja toiminnanohjausjärjestelmästä saatua dataa. Tämä mahdollisti haastatteluaineiston vertailevan ja täydentävän analyysin valmiiden materiaalien tietoihin, vaikka tutkimus kohdistuikin pääasiassa haastatteluihin. Aluksi sovellettiin teemoittelua, joka oli analyysiprosessin ensimmäisiä vaiheita. Tämän menetelmän avulla tutkimusaineisto jaettiin ja järjestettiin erilaisten aiheiden mukaan, jotka tukivat tutkimuskysymyksiä. Teemoittelun tarkoituksena oli tunnistaa ja eritellä tutkimusongelman kannalta merkittäviä teemoja, jolloin aineistosta saatiin esiin olennaisia näkökulmia ja yksityiskohtia. Teemoittelun jälkeen tutkimuksessa hyödynnettiin tyypittelyä, joka vaatii onnistuakseen teemoittelun. Tyypittelyn avulla aineisto ryhmiteltiin erilaisiksi tyypeiksi, jotka sisälsivät samankaltaisia näkökulmia tai asioita. Tämä mahdollisti aineiston kattavan ja syvällisemmän analyysin, mikä puolestaan edesauttoi tutkimustulosten esittämistä selkeässä ja systemaattisesti hahmotettavassa muodossa. Tyypittely antoi mahdollisuuden hahmottaa laajemmin, kuinka eri teemat ilmenivät aineistossa, ja kuinka

ne liittyivät tutkittavaan ongelmaan. Yhdessä nämä menetelmät mahdollistivat aineiston ja kategorisoimisen tutkimusongelmien mukaisesti ja perusteellisen analysoinnin sekä syvällisen ymmärtämisen. Lisäksi diskurssianalyysia voidaan katsoa käytetyn aineiston erojen ja yhtäläisyyksien läpikäynnin yhteydessä. Keskusteluanalyysilla on ollut tutkimuksessa myös rooli, erityisesti koska haastattelut suoritettiin kasvokkain. Tämä analyysimuoto mahdollistaa ihmisen kielenkäytön laajan kirjon tutkimisen. Emme keskity pelkästään puheen sisältöön, vaan erityisesti sen rakenteellisiin piirteisiin. Näihin kuuluvat vuorovaikutuksen dynamiikka, esimerkiksi vuoronvaihdot, tauot, intonaatio sekä puheenvuorojen aloitukset ja päättymiset. Keskustelututkimuksen päätavoitteena on ymmärtää, miten verbaalinen interaktio rakentuu ja mitkä säännönmukaisuudet ohjaavat kieli-ilmiöiden ilmenemistä. Keskusteluanalyysilla otetaan huomioon siis myös puheen kontekstuaalinen ulottuvuus haastattelutilanteessa. (Eskola et. al. 1998, 173-186)

Kohdeyrityksissä on käytössä käytäntö, jonka mukaan tutkimukset toteutetaan anonymisti. Tämä on peruste sille, että yritykset haluavat pysyä tunnistamattomina tutkimuksessa. Sen seurauksena tutkimusraportissa ei julkaista yritysten tai haastateltavien nimiä. Kohdeyritys A, joka on suomalainen pakkausratkaisuja tuottava prosessiteollisuuden yritys, oli ensimmäinen vuonna 2018 haastateltu yritys. Yritys on työllistänyt Suomessa tutkimuksen tekohetkellä noin 450 henkilöä ja yrityksen liikevaihto on ollut 120 miljoonaa euroa. Euroopan liiketoimialadivisioonan liikevaihto on 430 miljoonaa euroa. Yrityksellä on kaksi tuotantolaitosta Suomessa ja seitsemän myyntikonttoria, jotka sijaitsevat Euroopassa ja Aasiassa. Yritys on osa 5100 työntekijää työllistävää isompaa monialakonsernia, jonka kokonaisliikevaihto on 1,9 miljardia euroa. Tutkittavassa kohdeyrityksessä siirtohinnoittelulla on keskeinen ja merkittävä rooli, koska konserniryhmän kokonaisliikevaihdosta viidennes on koostunut sisäisistä liiketapahtumista. Etenkin puolivalmisteiden osalta käydään aktiivisesti kauppaa useiden eri maayhtiöiden välillä. Konsernilla on tytäryhtiöitä eri puolilla Eurooppaa sekä Kiinassa. Konsernin muiden divisioonien toimialoilla sisäisellä kaupalla ei ole niin merkittävää roolia ja niiden toiminta painottuu pääasiassa vain Suomeen. Konsernin muut toimialat kattavat päivittäistavaroiden tukkukaupan ja teknisen alan kaupan. Konsernilla tarjoaa myös kaupallisia lentopalveluita. Toinen haastattelu kohdistui kohdeyritys B:hen, joka on maailmanlaajuisesti toimiva kemianalan yritys. Vuonna 2023 yrityksen liikevaihto oli 23

miljardia euroa, ja konserni työllisti keskimäärin 6100 henkilöä. Myös kohdeyritys B:ssä siirtohinnoittelulla on merkittävä rooli ja kohdeyrityksen veroasiantuntija arvioi vuosittaisten konsolidoinnissa eliminoitavien sisäisten transaktioiden vaihtelevan kokonaisliikevaihdoista keskimäärin kolmasosasta jopa puoleen. Yrityksen siirtohinnoittelu kattaa monipuolisesti erityyppisiä transaktioita, kuten raaka-aineita, tuotteita, palvelulaskutusta, rahoitusta ja immateriaalioikeuksien lisenssilaskutusta. Näistä rahallisesti suurimman osan muodostaa raaka-aineiden ja tuotteiden transaktiot. Molemmissa kohdeyrityksissä etuyhteisyriyten välillä laskutetaan sisäisesti palveluliiketoimintaa, kuten esimerkiksi hallintopalveluita, IT-palveluita sekä rahoituspalveluita mukaan lukien lainoituksia, takauksia ja suojauksia esimerkiksi raaka-aineille ja sähkölle. Rahoituspalveluita tuotetaan keskitetysti konsernin kaikille toimialoille. Kumpikaan yhtiöistä ei lukeudu VML 14 a §:n 3 momentissa mainittuihin siirtohinnoitteludokumentaatiosta vapautettuihin pieniin tai keskisuuriin yrityksiin, joita käsiteltiin teoriaosuudessa.

Tässä tutkimuksessa keskitytään ensisijaisesti analysoimaan kohdeorganisaation työntekijöiden näkemyksiä, erityisesti niiden, jotka osallistuvat siirtohinnoitteludokumentaatioprosessiin. Tutkielman kohderyhmänä ovat siis pääasiassa yritysten talous- ja verotusalan asiantuntijat, jotka ovat avainhenkilöitä siirtohinnoittelun näkökulmasta. Siirtohinnoittelun kontekstissa toimialan ja tuotteiden ominaisuudet vaikuttavat olennaisesti dokumentaation ja siirtohinnoittelukäytäntöjen muotoutumiseen, minkä vuoksi löydösten jakaminen laajemmin eri toimialoille ei välttämättä ole tarkoituksenmukaista. Siirtohinnoitteludokumentaation laatiminen on yleinen käytäntö, joten tämän tutkimuksen löydökset voivat silti olla hyödyllisiä muille saman alan yrityksille. Yksi tutkimuksen keskeisistä tavoitteista on myös arvioida toimialasta riippumatta, voiko siirtohinnoitteludokumentaatio toimia yrityksen päätöksenteon ja operatiivisen johtamisen tukena, pelkästään veroviranomaiselle raportoituna dokumenttina toimimisen lisäksi.

## 4.2 Haastattelujen tulokset

Tässä osiossa käydään läpi haastateltavien vastaukset puolistrukturoituihin teemahaastatteluihin. Vastaukset käydään läpi alatutkimusongelmien järjestyksessä. Ensin tarkastellaan haastateltavien vastauksia ja näkemyksiä millainen rooli siirtohinnoittelulla on yrityksessä, jonka jälkeen käydään läpi siirtohinnoitteludokumentaation roolia ja vaikutuksia. Vastauksia peilataan teoriaosuudessa esille nousseihin asioihin ja tarkastellaan miltä osin teoriaosuudessa esille nousseet asiat vastaavat empiirisen tutkimuksen tuloksia.

### 4.2.1 Siirtohinnoittelun rooli kohdeyrityksissä

Kohdeyrityksessä A tehdään sisäisiä toimituksia käytännössä päivittäin konsernin muille yhtiöille. Konsernin sisäisten tapahtumien merkittävän määrän vuoksi siirtohinnoittelu on jouduttu ottamaan huomioon myös toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönoton yhteydessä. Kohdeyrityksen A talousjohtaja kertoo, että yhtiön historiassa siirtohinnoittelu on ylläpidetty hintalistoilta, ja näistä manuaalisista prosesseista on pyritty pääsemään eroon automatisoimalla siirtohinnoittelu SAP-toiminnanohjausjärjestelmään mahdollisimman tehokkaasti. Aiemmin hintalistoja on ylläpidetty paikallisesti, vähäisemmällä dokumentaatiolla sekä yhteisellä koordinaatiolla. Kohdeyrityksen A talousjohtaja tarkentaa myös, että hintojen määräytyessä nykyisin järjestelmän kautta hyvin pitkälti automaattisesti, voidaan välttää resurssien käyttäminen sisäiseen kilpailutukseen ja hinnoista käytävään neuvotteluun konsernin sisällä, mikä on myös linjassa Seedin (1970, 10) havaintojen kanssa neuvotteluissa syntyvien haasteiden kanssa. Talousjohtajan mukaan uusi automatisoitu tapa on hyvin läpinäkyvä, helpottaa dokumentointia ja lisää siten luotettavuutta myös siirtohinnoittelun lainsäädännön sekä verottajan suuntaan. Yrityksessä on otettu siirtohinnoittelun automatisointi huomioon toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönoton yhteydessä. Tämä on tehnyt prosessista automaattisemman, resurssitehokkaamman ja läpinäkyvämmän. McAulayn ja Tomkinsin (1992,

101) mukaan tällainen lähestymistapa on tyypillinen siirtohinnoitteluongelmien ratkaisemisessa, ja se kytkeytyy olennaisesti tietojenkäsittelyjärjestelmän toimintaan.

Samoin kuin yrityksessä A, myös yritys B:n liiketoiminnassa tuotanto vaatii merkittäviä määriä pääomaa ja asiantuntemusta. Tämän vuoksi tuotanto on keskitetty, kun taas hankinta ja jakelu on järjestetty useissa eri maissa toimivien maayhtiöiden kautta. Tämän liiketoimintamalli johtaa toimintaympäristöön, joka edellyttää siirtohinnoittelua, keskittäen tuotannon ja mahdollistaen esimerkiksi sen, että tuotanto ja jakeluyhtiöt hoitavat liiketoimintaa hajautetusti keskenään. Kohdeyrityksen B veroasiantuntija kuvailee siirtohinnoittelun lähtevän jo yrityksen sijoittautumis päätöksestä eri maihin. Siihen vaikuttaa hänen mukaansa eniten liiketoiminnalliset syyt kuten raaka-aineiden saatavuus, markkinoiden läheisyys ja työvoiman saatavuus. Kohdeyrityksen B veroasiantuntija toteaa, että verokulut vaikuttavat liiketoiminnan investointipäätöksiin. Verot, kuten muutkin kulut, vaikuttavat kokonaiskustannustasoon. Tämän vuoksi ne ovat osa yrityksen huomioon ottamia seikkoja kokonaisuuden kannalta. Siirtohinnoittelun näkökulmasta veroasiantuntija B korostaa kuitenkin toimintamallin valinnan merkitystä täyden riskin yhtiön ja rajoitetun riskin yhtiön välillä, mikä on olennaisen tärkeää. Täyden riskin yhtiö vastaa kokonaisvaltaisesti liiketoiminnasta ja sen riskeistä, kuten markkinamuutoksista ja tuotantohaasteista. Täyden riskin yhtiölle voidaan siis perustellusti olettaa korkeampaa tuottoa korkeamman riskin kantamisen vastineeksi, esimerkiksi riskin kantamisesta koko tuotantoketjussa ja päätöksenteossa. Rajoitetun riskin yhtiö kantaa vain osan liiketoiminnan riskeistä, keskittyen erikoisalaansa perustuen sopimukseen muiden konserniyhtiöiden kanssa. Rajoitetun riskin yhtiöt saavat tyypillisesti kiinteää korvausta, mikä pienentää epäonnistumisen riskiä, mutta samalla myös rajoittaa suuria tuottoja. Kohdeyrityksen B veroasiantuntija myös alleviivaa, että yhtiön todellisen toiminnan on silti vastattava siirtohinnoittelussa käytettävää toimintaprofiilia, ja siirtohinnoittelumenetelmien sekä mallien pitää vastata siten todellisuutta. Lähtökohta siirtohinnoittelulle muodostuu siten yrityksessä B Cravensia (1997, 132) mukailten verosäännösten ja todellisten kustannusten sekä tulojen heijastamisesta.

Yrityksessä A sisäisiä prosesseja yhtiöiden välillä käsitellään ilman erillisiä myynti- tai ostotilauksia eli toisin sanoen ilman perinteistä toimittaja-asiakassuhdetta. Prosessin voi

laukaista määritelty varastotaso, tuotantoon menevän tuotteen materiaaliluettelo tai myyntitilaus. SAP:ssa automaattisesti muodostettavia varastonsiirtotilauksia (*stock transfer orders, STO*) käytetään yritysten välisessä tuotannon suunnittelussa ja tuotteiden siirrossa. Sisäisissä siirroissa marginaali on aina määritelty SAP:in materiaalihallintaan (*Material master data*). Sisäinen hinnoittelu noudattaa seuraavia perussäättöjä yrityksessä A:

Puolivalmiiden tuotteiden siirtohinta on standardihinta + voittomarginaali (*mark-up*).

1. Valmiiden tuotteiden siirtohinta on loppuasiakashinta – voittomarginaali (*mark-up*).

Sisäisten tapahtumien mahdolliset eri tilanteet:

1. Varastoon valmistettavien puolivalmisteiden siirto (*MTS, make-to-stock*)
2. Varastoon valmistettavien valmiiden tuotteiden siirto (*MTS, make-to-stock*)
3. Tilaustyönä valmistettavien puolivalmisteiden siirto (*MTO, make-to-order*)
4. Tilaustyönä valmistettavien valmiiden tuotteiden siirto (*MTO, make-to-order*)

SAP:ssa yhtiön sisäisten hintojen kalkyylyt puolivalmisteille perustuvat valmistavan yksikön standardikustannuksiin ja yleisesti sovittuun voittomarginaaliin. Voittomarginaali on johdettu vertailuarvioinnin tuloksena *Thomson Reutersin* ja *Moody's* tietokannoista yhteistyössä tilintarkastusyhteisön kanssa. Valmistustuotteiden hinnat määräytyvät lopullisen ulkoisen asiakashinnan mukaan, jos loppuasiakas tiedetään. Talusjohtaja kohdeyrityksestä A painottaa, että SAP:n standardikatetta ei tavallisesti jouduta muuttamaan kuin hyvin harvoin perustelluista syistä, ja sen muuttaminen vaatii aina erillisen hyväksymisprosessin. Standardikate perustuu aina toimialan tyypilliseen katteeseen, joka on johdettu tietokannoista. Muutokset standardikatteessa muodostuvat siis toimialan yleisen kehityksen mukaan. *Cost-plus* menetelmä on käytössä *make-to-stock* puolivalmisteille ja valmisteille sekä *make-to-order* puolivalmisteille, koska niiden lopullista asiakashintaa ei tiedetä. *Resale-minus* menetelmä on käytössä *make-to-order* valmisteille. Talusjohtaja A kertoo *Cost-plus* ja *resale-minus* siirtohinnoittelumenetelmien sopivan määrittelyltään kaikista parhaiten yhtiön ei standardituotteiden kauppaan: ”Tuotteet ovat hyvin pitkälti taylor made eikä täysin vastaavia verrokkeja löydy.” Pakkausliiketoiminnan talusjohtaja kuvailee *CUP*-menetelmän käytön ja ylläpitämisen olevan yhtiön näkökulmasta varsin haastavaa jopa ’viidakko’, johtuen todella

räätälöityjen tuotteiden valmistamisesta ja toimittamisesta monille hyvin erityyppisille markkinoille. Kohdeyrityksessä A ei ole siis Karjalaisen ja Raunion (2007, 65) mukaisesti saatavilla tietokannoista markkinahintavertailumenetelmän vaatimia tietoja hinnoittelusta esimerkiksi liiketoiminnan ainutlaatuisuudesta tai vertailukelpoisen maantieteellisen sijainnin puutteen vuoksi. Standardikatteen lisäksi esimerkiksi puolivalmisteiden hintaan kerrotaan vaikuttavan kuukausittaiset raaka-ainehintojen ja konetuntihintojen muutokset. Myös muutokset tuoteresepteissä eli tuotteiden raaka-ainesisältöjen muutokset vaikuttavat luonnollisesti tuotekohtaisiin standardihintoihin, hintoja voidaan joutua muuttamaan vuosittaisten varianssianalyysien pohjalta. Varianssianalyseissä verrataan tuotteille asetettujen standardikulujen tasoa todellisiin materiaalikulutuksiin ja koneaikoihin. Tällaisen kustannuslaskennan avulla voidaan kohdistaa muuttuvat kustannukset eri tuotteille ja laskea todelliset myyntikatteen. McAulayn ja Tomkinsin (1992, 101) mukaan markkinahintainen ja kustannusperusteinen siirtohinnoittelu ovat yritysten yleisimmin käyttämiä menetelmiä. Karjalainen ja Raunio (2007, 67-70) painottavat markkinahintavertailumenetelmää käytettäessä tärkeimmän seikan olevan samanlaisuuden vaatimus transaktioissa. Karjalaisen ja Raunion mukaan pienetkin erot tuotteissa tai palveluissa voivat olla sellaisia, että ne vaikuttavat olennaisesti niiden hintaan eikä niitä voida pitää enää vertailukelpoisina. Kohdeyrityksen A valmistamien tuotteiden luonteen vuoksi niille ei ole saatavilla kohtuullisin keinoin markkinahintavertailumenetelmän vaatimaa hintatietoa, kuten esimerkiksi pörssissä kaupankäynnin kohteena olevilla arvopapereilla tai raaka-aineilla. Emanuelin ja Mehafdin (1994, 140) mukaan täydellisten markkinoiden puutteen vuoksi pelkän ulkoisen markkinahinnan käyttäminen siirtohinnan perusteena onkin tyypillisesti haastavaa. Siksi on yleistä, että pyritään valitsemaan sisäisen laskennan tuottaman kustannusinformaation ja ulkoisen markkinahinnan väliltä koko yrityksen kannalta optimaalinen malli siirtohinnoittelulle. Kohdeyritys on siten päätenyt jälleenmyyntihintamenetelmään ja kustannusvoittolisämenetelmään, joissa hintatiedot saadaan muodostettua kohtalaisen automaattisesti oman toiminnanohjausjärjestelmän kautta.

Siirtohinnoittelua kuvataan yrityksessä A pakkausliiketoiminnan talousjohtajan mukaan seuraavasti: ”Siirtohinnoittelu on oikein rakennettu, kun arvoketjussa jokaiselle jää heille arvonmuodostuksesta kuuluva osuus. Kohdeyrityksen ollessa alkutuotantoa ja jatkojalostusta



suorittava yksikkö se kantaa paljon pääomakustannusta ja sitä kautta myös liiketoiminnallista riskiä. Tuottavalle yksikölle siirtohinta määrittyy siten, että hintana toimii tuotantokustannukset plus 10 %. Arvoketjussa eteenpäin mentäessä esimerkiksi traderille, joka myy valmiita asiakastilauksellisia tuotteita niin siirtohinta muodostuu loppuasiakashinnasta miinus komissio-osuus, joka on 9-12%. Ja siinä katsotaan se, että jokaiselle jää heille kuuluva osuus.” Marginaalit vaihtelevat maayhtiöittäin esimerkiksi logistiikkakulujen ja mahdollisten tullimaksujen vaikutuksesta.

Kohdeyrityksessä A veroasiantuntijan mukaan siirtohinnoittelumenetelmien valintaa on ajanut hyvin paljon yksinkertaisuus, selkeys sekä todennettavuus. Keskeiset transaktiot ovat, että myydään puolivalmisteita, joko valmistuksen alla olevia keskeneräisiä tuotteita tai sitten joissain tapauksissa sellaisia tuotteita, jotka on saatettu valmiiksi, mutta joissa ei vielä ole asiakastilausta olemassa. Näissä tapauksissa ei oikeastaan veroasiantuntijan A mukaan ole järkevästi muuta helppoa vaihtoehtoa kuin kertynyt kustannuskalkyyli, joka on yrityksen toiminnanohjausjärjestelmästä verraten helposti saatavissa. Täysin vastaavasti *resale minus* -menetelmä on valmistuotteille järjestelmästä helposti laskettavissa oleva siirtohinnoittelumenetelmä, kun jakeluyhtiöiden osalta lähdetään liikkeelle asiakastilauhinnasta ja vähennetään jakelijankate, jolloin päädytään siirtohintaan.

Business controller A painottaa katteiden keskiarvon tasoa tulee yleisesti ottaen seurata ajan kuluessa. Sillä esimerkiksi, jos markkinatilanne kiristyisi merkittävästi jollain tietyllä alueella, täytyy pohtia, onko myyntiyhtiölle liian korkea taso yhdeksän tai kaksitoista prosenttia, jos taas valmistava yksikkö kärsisi tappioita. Toisaalta valmistava yksikkö voi saada aina kymmenen prosenttia puolivalmisteiden osalta ja myyntiyksikkö voi kärsiä tappioita. Tämä on seurattava tilanne pidemmällä tai jopa lyhyellä aikavälillä, jotta vältetään vääristymiltä kahden maan välillä.

Siirtohinnoitteludokumentaation vertailuarvioinnit on tehty kohdeyrityksessä A yhteistyössä *Big four*-yhtiön kanssa. Vertailuarviointia on pidetty voimassa tyypillisesti kolme vuotta, jonka jälkeen on tehty päivitykset. Vertailuarviointien on havaittu olevan tehokkainta toteuttaa tilintarkastusyhteisön kanssa, koska heillä on pääsy hyvin laajaan tietokantaan, joka sisältää tietoja yrityksistä kansainvälisesti ja hakuja pystyy tekemään näin riittävän tarkasti. Tällä tavoin

yhteistyössä vertailuarvioinnin objektiivisuus pysyy myös paremmalla tasolla. Vertailuarvioinnissa on haettu vertailukelpoisen katteen taso kohdeyrityksen aggregoiduille transaktioille. Nettokustannusvoittolisän taso voidaan hakea transaktioille, jotka koskevat valmistuksen alla olevia keskeneräisiä tuotteita tai sellaisia tuotteita, jotka on jo saatettu valmiiksi, mutta joille ei ole vielä asiakastilausta olemassa eli asiakashintaa ei vielä tiedetä. Niille transaktioille, joissa loppuasiakashinta on tiedossa, on haettu jälleenmyyjälle kuuluva katteen taso jälleenmyyntihintamenetelmässä.

Yrityksessä B arvioidaan tehtävän euromääräisesti noin 90% siirtohinnoittelusta liiketoimintomarginaalimenetelmällä (*TNMM*) ja loput markkinahintavertailumenetelmällä (*CUP*). Rajoitetun riskin yhtiöiden ja täyden riskin yhtiöiden väliset transaktiot tehdään liiketoimintomarginaalimenetelmällä. OECD:n (2017, 2.68-2.70) mukaan menetelmä sopii paremmin juurikin tilanteisiin, joissa toinen osapuoli tuottaa enemmän arvoa tuotteeseen tai palveluun sekä kantaa enemmän riskiä. Esimerkiksi kiinteä toimipaikka, joka tarjoaa vain rutiininomaisia palveluja, kantaa vähemmän riskiä verrattuna arvoa tuottavaan pääliiketoimintaan. Rajoitetun riskin yhtiöt keskittyvät tyypillisesti hankinta- tai jakelutoimintaan, kun taas täyttä riskiä kantavat päämiehet ovat usein valmistustoiminnassa mukana olevia yhtiöitä.

Liiketoiminnan kannattavuutta arvioitaessa kohdeyrityksessä B käytetään parametreina liikevoittoprosenttia (*Operating Margin*), joka on parametrina jakelutoiminnassa; *Berry-ratiota* eli *Berry-suhde* vertaa yrityksen bruttovoittoa sen toimintakuluihin, joka on käytössä Yhdysvaltain jakelutoiminnassa; sekä *Net Cost Plus (NCP)* eli nettohinta plus-menetelmä, jota käytetään muissa hankinta- ja palvelutransaktioissa. Tuote myydään ensin alustavalla hinnalla, joka pyritään saamaan aina mahdollisimman lähelle lopullista hintaa. Kuukauden lopussa jakelijan tuloslaskelman valmistuessa tarkastellaan liikevoittoprosenttia (*EBIT-%*) suhteessa liikevaihtoon, jos arvo ei ole tavoitellussa tehdään tarvittaessa oikaisu myytyjen tuotteiden kuluihin (*COGS*), jotta taso saadaan markkinaehtoiseksi. Yhtiössä käydään myös neuvotteluja hinnoista, joista muodostuu niin kutsuttuja 'termisopimuksia' esimerkiksi vuodeksi kerrallaan kahden etuyhteisyriksen välille. Näitä oikaistaan kirjapidossa ja verottajaa varten markkinaehtoisiksi edellä kuvatulla tavalla, jos kannattavuus eroaa markkinaehtoisesta tasosta. Hankintatransaktioissa käytössä olevassa *Net Cost Plus* -menetelmässä määritetään

liikevoittoprosentti (*EBIT-%*) suhteessa kustannuksiin. Menetelmän etuna voidaan pitää veroasiantuntijan mukaan vähäistä tarvetta oikaisuille, koska vertailukelpoinen kate voidaan aina lisätä kulujen päälle hinnan muodostamiseksi. Käytännössä *Berry Ratio* kertoo, kuinka paljon bruttokatetta yritys ansaitsee jokaisesta käyttömenoihin (*OPEX*) kulutetusta rahayksiköstä. *Berry Ratio* on erityisesti sopiva tapauksissa, joissa jakelija ei voi vaikuttaa myyntihintaan, mutta sen lisäämä arvo tallentuu pääasiassa käyttömenoihin. Veroasiantuntija kertoo liiketoimintomarginaalimenetelmällä etuna olevan sen selkeys ja standardimenetelmänä hyväksytyt asema myös veroviranomaisten näkökulmasta. Liiketoimintomarginaalimenetelmää käyttäen nähdään sitä kautta myös veroriskiä alentava vaikutus, koska sen haastaminen nähdään epätodennäköisempänä. OECD:n (2017, 2.68-2.70) mukaan etuna liiketoimintomarginaalimenetelmälle on se, että yritysten liikevoittotasosta löytyy julkisesti helpommin tietoa, mikä vastaa myös kohdeyrityksen tilannetta. Kahden täyden riskin yhtiön välisissä transaktioissa on sovellettu markkinahintavertailumenetelmää. Markkinahintavertailumenetelmässä haasteena nähdään vertailukelpoisuuden ylläpitäminen. Kohdeyrityksen B veroasiantuntijan mukaan markkinahintavertailumenetelmässä vertailukelpoisen transaktion hakemisessa on otettava huomioon esimerkiksi tuotteen samanlaisuus, siihen liittyvä myynti, palvelut, olosuhteet, myyntimäärät, markkina-alueet, lainsäädännölliset mandaatit ja verohelpotukset. Veroasiantuntijan mukaan tämän kuvataan vaativan todella suurta määrää dokumentointia verrattuna muihin menetelmiin. Karjalaisen ja Raunion (2007, 67-70) mukaan tilanteet, joissa voidaan käyttää tätä menetelmää ovat tilanteet, joissa tuotteella käydään kauppaa pörssissä, näitä ovat esimerkiksi tietyt raaka-aineet. Julkisen kaupankäynnin kohteina olevien tuotteiden markkinahinnasta poikkeaminen etuyhteysuhteessa edellyttää perusteltua syytä. (Karjalainen, Raunion 2007, 67-70) Kohdeyritys A ei käytä markkinahintavertailumenetelmää, toisin kuin kohdeyritys B. Jälkimmäisen käyttämien raaka-aineiden ja tuotteiden markkinahinnat ovat selvästi määriteltävissä. Tämä antaa vahvan perusteen markkinahintavertailumenetelmän käytölle.

Chalos ja Haka (1990, 625-626) kertovat, neuvotteluperusteisen siirtohinnoittelun johtaa usein aikaa ja resursseja vaativiin neuvotteluihin, joissa ei aina välttämättä kuitenkaan päädytä koko konsernin kannalta optimaaliseen tulokseen, koska neuvotteluosapuolten neuvotteluvoimassa voi olla eroja. Kohdeyrityksen A talousjohtaja ja business controller kertovat, että konsernin

yhtiöiden väliset eroavaisuudet neuvotteluvoimassa siirtohintoihin on eliminoitu esimerkiksi kiinteällä marginaalilla ja samoilla siirtohinnoitteluperiaatteilla kaikkien yksiköiden välillä. Myös kustannukset, jotka laskelmaan tulevat ovat järjestelmän kautta automaattisesti luotuja. Järjestelmän laskenta on lukittu, jolloin käyttäjät eivät voi tehdä siihen muutoksia. Siirtohinnoittelun mekanismit ovat siis SAP:sta valmiiksi määriteltynä, eikä yksittäisillä käyttäjillä tai yhtiöillä ole mahdollisuutta muokata niitä paikallisesti. Talousjohtaja painottaa, että SAP:n sisäisissä hinnoissa ei siis oikeastaan ole neuvoteltavaa tai tällaiset tapaukset ovat hyvin poikkeuksellisia. Sääntöä myyjän saamasta marginaalista saatetaan muutaman vuoden välein tarvittaessa päivittää, mutta sitä varten tarvitaan konsernin määrittelemä erillinen hyväksymisprosessi. Osa siirtohinnoittelun piiriin kuuluvista palveluista, kuten sisäinen rahoitus on täysin konsernin päätöksiin perustuvaa, joten niissä ei luonnollisesti ole konserniyhtiöillä vaikutusmahdollisuuksia ehtoihin. Konserniyhtiöiden neuvotteluvoima on lähtökohtaisesti tehty hyvin rajalliseksi ennalta määritettyjen prosessien ja toiminnanohjausjärjestelmän kalkyylien avulla. Siirtohinnoittelu on vankasti konsernin ohjauksessa mikä vähentää resurssien käyttämistä hinnoista neuvotteluun ja tulosvastuullisten opportunistiseen toimintaan yksittäisissä yhtiöissä, kuten hinnan optimointiin vain yksittäisen osapuolen näkökulmasta koko konsernin edun kustannuksella. Kohdeyrityksen A Business controller toi haastattelussa myös esille toimitusketjun hallinnan roolin konsernissa siirtohinnoittelun näkökulmasta. Toimitusketjun hallinnan tehtävänä on varmistaa koko konsernin logistiikan ja tuotantokapasiteetin hallinnan optimointi. Toimitusketjun hallinnan vastuulla on seurata ja ohjata konserniyhtiöiden välisiä päätöksiä siitä tehdäänkö esimerkiksi loppujalostus valmistavassa yksikössä suoraan ja toimitetaan lopputuotetta varastoitavaksi myyntiyhtiöön vai onko mahdollisesti tilanne, jossa kannattaa siirtää puolivalmisteet lähelle loppuasiakasta tekemällä jatkojalostus vasta kohdemaassa. Konserniohjauksen avulla voidaan siis varmistaa, että liiketoiminnalle keskeiset tekijät ohjaavat toimintaa.

Kohdeyrityksen A peruslähtökohtana siirtohinnoittelulle on veroasiantuntijan haastattelun mukaan se, ettäärkevintä on toteuttaa keskitetysti paljon pääomaa ja tietotaitoa vaativa tuotteen alkutuotanto vain muutama yhtiöön ja hajauttaa jatkojalostukseen sekä jakeluun painottuvat toiminnot useampaan maayhtiöön. Veroasiantuntija kuvaa kokonaisuuden tavallaan pakottavan toimimaan siirtohinnoitteluympäristössä, jossa maakohtaiset alkutuotannon yhtiöt keskitetysti

ja maakohtaiset jatkojalostusjakeluyhtiöt hajautetusti tekevät liiketoimintaa keskenään. Näin strategian ja toiminnallisen välttämättömyyden vaikutus voidaan nähdä myös siirtohinnoitteluun teoriaviitekehelyssä esille tuodun McAulayn ja Tomkinsin (1992, 102) mallin mukaisesti. Kohdeyrityksen A veroasiantuntijan mukaan siirtohinnoittelun tarkoitus ja peruste muodostuu yrityksen toimiessa eri maissa: ”Mä sanoisin ainakin käytännön läheisesti niin, et varmaan se tarkoitus ja peruste lähtee siitä, että kun toimitaan kansainvälisesti eri maissa ja toiminta lähtee siitä, että eri maissa meillä on maakohtaiset yhtiöt, mikä käytännössä on kuitenkin se tarkoituksen mukaisin tapa toimia.” Tarkoituksen mukaisinta konsernille on toimia maakohtaisissa yhtiöissä, jotka toimivat asianomaisten maiden säädösten mukaisesti ja asianomaisten maiden verotuksen alla. Tämä pakottaa toimimaan myös siirtohinnoittelussa maakohtaisten yhtiöiden välillä, ja siinä OECD:n yleiset siirtohinnoitteluperiaatteet asettavat yleisen viitekehelyksen, jonka alla toimitaan yhteisesti ja yleisesti hyväksytyjen siirtohinnoittelusääntöjen mukaisesti.

Kohdeyrityksen A controller kuvailee yrityksen siirtohinnoittelusääntöjä markkinaehtoperiaatteen mukaisiksi: ”Kaiken perusteena on varmistua siitä, ettei tulosta siirry maasta toiseen perusteettomasti, ja jokaiseen maahan jää arvon tuottoa vastaavat katteet. Yrityksellä on näiden kaikkien perimmäisten lähtökohtien ytimessä *arm's length principle* eli sisäiset hinnat ovat samalla tasolla ulkoisten markkinahintojen kanssa.” Siirtohinnoittelun tärkein asia on hänen mukaansa, että yksikölle muodostuva kate on samalla tasolla kuin mitä se olisi myytäessä myös ulkoisille asiakkaille: ”Siirtohintaa muodostuu tuotantokustannuksista, kuluista, kuten logistiikasta ja tämän päälle lisättävästä ennalta määritetystä markkinaehtoisesta prosentuaalisesta katteesta.”

Toiminnallisen välttämättömyys painottui haastattelussa siirtohinnoittelun perusteena. Kohdeyrityksen talousjohtaja esimerkiksi kertoi perusteista: ”Noista jos valitsisin niin toiminnallisuus ja taloudellisuus. Sisäinen myynti ja sitä kautta hinnoittelu lähtee ostajan tietyn tuotteen tarpeesta, sen jälkeen hinnan pohjana on myyjän kustannusrakenne ja kate.” Haastattelujen mukaan perusteet siirtohinnoittelulle yrityksissä pohjautuivat toiminnallisen välttämättömyyden ja siten verolainsäädännön noudattamiseen. McAulay ja Tomkins (1992, 102) korostavat, että samaan konserniin kuuluvien yhtiöiden, jotka käyvät sisäistä kauppaa valtioiden rajojen yli, on noudatettava verolakeja sekä siirtohinnoittelua koskevaa muuta

lainsäädäntöä. Siirtohinta on määritettävä konsernin eri yksiköiden tuloksen ja kannattavuuden selvittämiseksi (Dean 1955, 65-74; Heflebower 1960, 114-126; Hirshleifer 1964, 27-37), tästä ei siis poikettu kohdeyritystenkään osalta.

Cravensin (1997, 127-145) mukaisista siirtohinnoittelun tavoitteista kohdeyrityksessä A voitiin tavoitteeksi lukea osittain vain liikkeenjohdon ohjaus toiminnan oikean kuvan antamisen kautta sekä verotus sääntelyn noudattamisen muodossa. Kohdeyrityksen A liiketoimialan talousjohtajan mukaan: ”Yhtiössä siirtohinnoittelulla ei ole minkäänlaisia verosuunnittelun tavoitteita. Hinnoittelu lähtee puhtaasti oikean kuvan antamisesta kunkin yksikön kannattavuudesta. Sisäisillä hinnoilla ei vaikuteta yksiköiden tuloksiin.” Haastattelujen valossa yhtiössä ei nähty siirtohinnoittelulla saavutettavia kansainvälisiä kilpailuetuja. Yhtiössä kilpailuedut nähtiin erilaisina tekijöinä, joilla pystytään vaikuttamaan asiakkaalta saatavaan loppuhintaan tai myyntimääriin. Siirtohinnoittelulla katsottiin olevan vain teoriassa ’teennäinen’ vaikutus väliportaan hinnoitteluun yhtiöiden välissä siinä kuinka suuri osuus kustannusrakenteesta ja hinnoittelusta kohdistuu mihinkin yhtiöön sisäisesti. Tällä ei katsottu saavutettavan mitään kestävästä kilpailuetua, jolla olisi vaikutusta loppuhintaan.

Kohdeyrityksen A veroasiantuntija kertoo siirtohinnoittelun tavoitteista: ”Jos sä kysyit sitä et mikä on niin kun siirtohinnoittelun rooli tai vaatimukset tai merkitys yritykselle niin kun niin oikeastaan palaisin siihen mihin oikeastaan aloitettiin mä näkisin edelleen, että se siirtohinnoittelun keskeisin rooli on pyrkiä täyttämään ne lainsäädännölliset ja verottajan eri maissa asettamat vaatimukset, jotta pystyttäisiin mahdollisuuksien mukaan välttämään eri maissa syntyvät veroriskit.” Ensisijainen ja kaikkein tärkein tavoite on siis pyrkiä sopeutumaan olemassa oleviin verotuksellisiin ja siirtohinnoitteluun kohdistuviin vaatimuksiin, ja sen kautta välttämään niihin mahdollisesti kohdistuvat veroriskit eri maissa. Kohdeyrityksen A veroasiantuntija myös korostaa: ”Et se on niin kun se keskeisin siirtohinnoittelun vaatimus ei niinkään välttämättä pyrkiä niin kun aktiiviseen verosuunnitteluun esimerkiksi maitten välistä verotettavaa tuloa allokoimalla.” Pidemmälle menevään verosuunnitteluun, kuten tietoisesti tulon kohdistamista joihinkin tiettyihin maayhtiöihin ei siis tehdä. Myöskään liikkeenjohdon ohjausta ei käytännössä juurikaan siirtohinnoittelun kautta toteuteta.

Siirtohinnoittelun tavoitteisiin veroriskien välttämisen lisäksi voidaan katsoa toisena merkittävänä osa-alueena oikean kuvan antaminen, koska sisäisesti siirtohinnoittelulla nähdään olevan epäsuora vaikutus yhtiön taloudellisessa suunnittelussa. Tätä kohdeyrityksen A veroasiantuntija kuvailee niin, että yhtiössä on käytössä hyvin tyypillinen vuosittainen budjetointi, ennuste, toteuma raportointisykli aina alkaen strategiasuunnittelusta. Olennaista on, että suunnitelmassa noudatetaan niitä samoja siirtohinnoitteluperiaatteita, joita sitten käytetään myös toteumassa, näin pidetään suunnitelma ja toteuma tasapainossa. Keskeistä tasapainon saavuttamisessa on hänen mukaansa kyky havaita sisäisesti suunnitelmien ja todellisten tulosten väliset eroavaisuudet, jotka todentavat parannukset tai heikennykset. Näin veroasiantuntijan A mukaan syyt poikkeamien taustalla ovat siten muuta kuin, että siirtohinnoittelussa olisi tapahtunut poikkeamia suhteessa suunniteltuun, ja varsinaiset raportoitavat poikkeamat ovat siten oikeasti liiketoiminnallisesti merkittäviä raportoitavia, kuten, että on myyty enemmän tonneja tai lopullinen asiakashinta on ollut parempi tai huonompi kuin on suunniteltu.

Cravensin (1997, 127-145) tavoitteisiin nähden kohdeyrityksen A ja B tavoitteet ovat enemmän linjassa selvityksiin kuten Fultz et al. (2024, 7-15) jossa painottuu siirtohinnoitteluun suhtautumisen muuttuminen entistä enemmän läpinäkyvyyden ja varmuuden suuntaan, sääntelyyn vastaamisen muodostaessa suurimman tavoitteen. Cravens (1997, 127-145) kertoo kuitenkin sisäisten ja johtamiseen liittyvien tavoitteiden vaikuttavan siirtohinnoittelusta tehtäviin päätöksiin siten, että yritykset pyrkivät sekä tuottamaan luotettavan taloudellista tehokkuutta mittaavan seurantajärjestelmän että rakentamaan johdon palkitsemisjärjestelmän motivoimaan johdon tavoitteet linjaan koko konsernin edun kanssa. Kohdeyrityksen A osalta siirtohinnoittelun vaikutus sisäisessä raportoinnissa on haluttu pitää juuri samalla tavalla mahdollisimman selkeänä ja luotettavana, jotta muut liiketoiminnan kannalta merkittävät raportoinnilliset asiat tulevat esille. Tämä helpottaa myös konsernin yritysten ja johdon suorituskyvyn mittaamista ja seurantaa. Sen sijaan verotaakan hallintaan tai kansainväliseen kilpailukyvyn kasvattamiseen ei siirtohinnoittelulla pyritä, esimerkiksi aktiivisen verosuunnittelun kautta maiden välistä verotettavaa tuloa allokoimalla.

#### **4.2.2 OECD:n BEPS-hankkeen vaikutukset siirtohinnoitteludokumentaatioprosessiin ja siirtohinnoitteluun kohdeyrityksissä**

Yrityksessä A siirtohinnoitteludokumentaation muutosprosessiin yhtiössä alettiin keväällä 2017, kun BEPS 13 toimenpiteen mukainen siirtohinnoitteludokumentaatio implementoitiin Suomen lainsäädäntöön (Verohallinto 2022). Mukana prosessissa on ollut yhtiön sisältä viisi henkilöä eri rooleissa sekä kesätyöntekijä. Lisäksi on käytetty ulkoista veroasiantuntijapalvelua. Konsernin veroasiantuntijalla on ollut merkittävä rooli yhdessä talousjohtajan kanssa muutosprosessissa. Dokumentaation muutosprosessi on kuitenkin hoidettu yhtiössä työntekijöiden toimesta muun varsinaisen työn ohessa.

Veroasiantuntijapalveluiden kautta on kohdeyrityksessä A osallistuttu myös ajankohtaisiin tilaisuuksiin, joissa on käsitelty verotuksessa tapahtuvia muutoksia. Siirtohinnoittelua koskevaa tietoa, aihepiiriä ja tulevia lainsäädännöllisiä muutoksia yrityksessä on nähty helpoksi seurata tilintarkastus- ja verotuspalveluita tarjoavien yhtiöiden järjestämien koulutusten ja toimittamien materiaalien kautta. Lisäksi yhtiöstä on jonkin verran osallistuttu aikaisempina vuosina myös verohallinnon infotilaisuuksiin. Veroasiantuntijan A mukaan on myös havaittu verottajan muuttuneen enemmän informoivaan ja proaktiiviseen suuntaan. Myös verottajalta on siis havaittu saatavan paljon enemmän tietoa kuin ennen. OECD:n julkaisuja ja siirtohinnoitteluohjeistuksia on läpikäyty yhtiössä luonnollisesti paljon ja niitä on käytetty laajasti siirtohinnoitteluaihepiirin tietolähteenä.

Kohdeyrityksessä B siirtohinnoitteludokumentaatiossa vaadittavia muutoksia seurataan ensisijaisesti OECD:n julkaisuista, koska suurin osa valtioista pohjaa lainsäädäntönsä ja sääntelynsä näihin ohjeistuksiin. Konsultit jakavat myös tietoa erityyppisten uutiskirjeiden, tilaisuuksien ja sähköpostinkin kautta, minkä voidaan nähdä lisääntyneen viime vuosien aikana. Tilintarkastajat pyytävät myös materiaaleja säännöllisesti nähtäville ja tietoa voidaan myös saada sitä kautta. Fultzin ym. (2024) ja Marianin (2023) selvitysten kautta havaittiin myös teoriaosuudessa big four -yhtiöiden tuottavan siirtohinnoitteluaiheisia selvityksiä ja materiaaleja entistä säännöllisemmin verrattuna BEPS-projektia edeltävään aikaan.



OECD pyrkii BEPS:llä torjumaan kansainvälisten yritysten veropohjan murentamiseen tähtäävät voitonsiirrot (OECD 2023c). Kohdeyritykset toimivat useissa eri maissa ja käyvät sisäistä kauppaa yli rajojen. Siirtohinnoittelulainsäädännössä tapahtuvat muutokset on siten huomioitava myös kohdeyritysten omassa dokumentaatiossa ja käytännössä. Kohdeyrityksen A veroasiantuntija kertoo, että BEPS-hanke on pakottanut käymään läpi siirtohinnoittelua ja siirtohinnoitteludokumentaatiota kokonaisvaltaisesti koko konsernissa myös kohdeyrityksen toimialan ulkopuolella. Hänen mukaan BEPS-hanke on tuonut paljon muutoksia erityisesti siirtohinnoitteludokumentaatioon. Erityisesti *master file* ja *local file* -rakenteeseen, jota kohdeyrityksessä ei ollut noudatettu sellaisenaan. Verotuksen maakohtaisen raportin (CbC-raportti) implementointi oli yksi ensimmäisistä BEPS:n vuoksi tehdyistä dokumentaatioista, joka esitettiin ensi kertaa vuodelta 2016 vuoden 2017 lopussa (Verohallinto 2022). Jokaisesta maasta, jossa konserni toimii – mukaan lukien kaikki sivukonttorien sijaintimaat – on laadittu maakohtainen raportti. Kohdeyrityksen tiedot sisältävä maakohtainen raportti sisältää aggregoidusti myös konsernin muiden toimialojen lukuja. Raportit tehdään verottajalle joka vuosi.

BEPS:n vaatimusten vuoksi kohdeyrityksen A koko siirtohinnoitteludokumentaatio on rakennettu uudelleen, talousjohtajan mukaan. Koko konsernissa on BEPS:n takia rakennettu kolmiportainen dokumentaatorakenne. Veroasiantuntija A kuvailee rakennetta seuraavasti, Rakenteessa on koko konsernin tasoinen *master file*, joka kattaa kaikki toimialat ja sen alla *master file* jokaisen toimialaryhmän osalta. Tämän toimialakohtaisen *master filen* lisäksi on nyt myös yhtiökohtaiset *local file*t, jollainen on myös kohdeyrityksen osalta tehty. Aikaisemmin konsernitasona on ollut ainoastaan *master file*, joka on kattanut myös paikallisten yhtiöiden ja kohdeyrityksen tietoja. Veroasiantuntijan A mukaan suurin osa eri maissa olevista yksiköistä on käyttänyt konsernitason *master file* dokumentaatiota paikallisena versiona verottajalle. Muutamissa maayhtiöissä on ollut myös paikallinen dokumentaatio, jossa on puolestaan ollut paljon konsernitason tietoa.

Uusi säännöstö on pakottanut konsernin A päivittämään *master filen* niin, että siinä on vain konsernin tason asiat. Lisäksi jokaiseen maahan tuli tehtäväksi oma *local file*- versio. Veroasiantuntijan A mukaan: ”Se mikä tässä nimenomaan tässä dokumentaatiossa on tässä keskeisimpänä tavoitteena et se ois et jos me saatas tää kolmen portaan dokumentaatio rakenne

tehtyä ja sinne se *local file* malli ja sen jalkautettua eri yhtiöihin niin meillä olis niinkun mahdollisimman yhdenmukanen dokumentaatio eri yhtiöissä eli me pystyttäis toimimaan saman mallin taikka tai saman sapluunan mukaisesti sitten eri maissa. Eri maiden dokumentaatioissa ja sit meillä olis taas sitä tukeva keskitetysti hallinnoitu verrokkianalyysi, joka me pystyttäis tekemään yhteistyössä Big four-yhtiön kanssa keskitetysti kaikille yhtiöille.” *Local file* dokumentaatiopohjasta haluttiin tehdä yksi malli, joka on maayhtiökohtaisilla muokkauksilla mahdollinen ylläpitää jokaisessa maassa omana versiona, näin vuosittainen päivitysrutiini on mahdollisimman helppo ja dokumentaatio yhteneväinen. Veroasiantuntija A kertoo tavoitteista: ”Tää olis se ajatus ei ihan kopioimalla, mutta rakenne ja jonkun verran muokkaamalla. Et siihen tavallaan tähtää se et tuolla on se logiikka valmistus, konversio, jakelija tämä niin kun terminologinen logiikka et siitä jokainen yhtiö voi poimia siitä itselleen kuuluvat palaset ja tuota rakentaa siitä sen oman osuutensa.”

Kohdeyrityksen A veroasiantuntijan mukaan sekä uusi *local*, että *master file* jouduttiin päivittämään osittain myös sisällöllisesti uuden BEPS:n myötä. VML 14 b §:n vaatimuksissakin säädetyn toimintoanalyysin rakentaminen oli hänen mukaansa yksi mainittava kertaponnistus, joka jouduttiin muodostamaan uuteen dokumentaatioon. Siinä transaktiotypeittäin myynneille ja ostoille tehtiin erikseen sanallinen ja erittelevä analyysi. Analyysissä esimerkiksi käsitellään veroasiantuntijan A mukaan myyntitransaktiot lopputuotemyynnin osalta niin, että: ”transaktioista ja sen transaktion kaksi osapuolta ja siitä eritellään, että mitä tapahtuu ennen transaktiota myyjän puolella ja mitä tapahtuu sen transaktion jälkeen ostajan puolella, että miten se transaktio jakaa sitä ennen ja sen jälkeen tapahtuvat toiminnot, käytetyn omaisuuden ja otetut riskit.”. Näin käsitellään kaikki eri transaktiotyypit kohdeyrityksen osalta.

Griffin ym. (2016) osoittavat selvityksessään, että aineettomien oikeuksien kuvauksiin liittyen siirtohinnoitteludokumentaatiossa on tapahtunut muutoksia, mikä vahvistui myös haastatteluissa. Kohdeyrityksellä A on immateriaalioikeuksia, kuten teknologiaosaamista, patenteja ja tuotemerkkejä. BEPS-hankkeen lopputuloksena paikalliset verottajat ohjeistuksissaan edellyttävät, että immateriaalioikeuksien siirtohinnoitteluun kiinnitetään entistä enemmän huomiota. Aineettomien oikeuksien osalta on pohdittu mahdollisuutta ottaa käyttöön niin kutsuttu *cost contributory arrangement* eli kustannustenjakojärjestelmä, jossa

jaettaisiin sopimusjärjestelyin konserniyhtiöiden yhteisten aineettomien oikeuksien kustannusriskit.

Kohdeyrityksessä A itse siirtohinnoittelun käytännön päätökset oli tehty jo ennen BEPS:iä eikä sillä ole dokumentaatiota lukuun ottamatta ollut vaikutusta kohdeyrityksen käytännön siirtohinnoitteluun, koska yhtiö on jo aiemmin toteuttanut OECD:n periaatteita. Samalla tavalla nähtiin vaikutukset myös kohdeyrityksessä B. Siirtohinnoittelumenetelmiin ei ole myöskään tullut BEPS:n myötä muutoksia kummassakaan yrityksessä. Yhtiöissä ei koeta, että BEPS olisi tuonut muutoksia varsinaisiin siirtohinnoittelukäytäntöihin tai -menetelmiin; muutokset ovat pääasiassa rajoittuneet dokumentaatioon.

Yrityksessä B siirtohinnoitteludokumentaation pohjamalli on rakennettu jo ennen BEPS-hanketta. Tätä varten on ollut erillinen projekti 2011-2012, jossa toteutus on suunniteltu ja otettu käyttöön. Siirtohinnoitteludokumentaatio koostuu niin kutsutuista moduuleista, joissa jokainen *local file* ja *master file* koostuu erillisistä moduuleista. Rakenteeseen kuuluu B-moduuli, joka kuvaa yleisesti yhtiötä ja sen toimintaa sekä siirtohinnoitteluperiaatteita. Tämän lisäksi on vielä transaktiolistaukset, toimialan kuvauksen sisältävä I-moduuli, toimintoanalyysit sisältävä F-moduuli ja transaktioiden taloudelliset kuvaukset sisältävä E-moduuli. Siirtohinnoitteludokumentaatioprosessista on pyritty tekemään mahdollisimman säännönmukaisena jatkuva standardoitu prosessi, joka kaikkien kannalta ennustettavissa. Sitä ennen toiminta on ollut hyvin paljon hajanaisempaa ja reagointia vaatimuksiin. BEPS:n ei nähdä vaikuttaneen siirtohinnoitteludokumentaation isoon kuvaan juurikaan sillä *master file*, *local file* rakennetta oli noudatettu jo aiemmassa moduulimallissa ja siirtohintamenetelmissä ei tapahtunut muutoksia. Ainut suurempi lisäys raportteihin nähdään olleen CbC-raportti. Muuten vanhan dokumentaation päivitys kuvataan käyneen varsin kevyesti laajentaen BEPS:in toimenpide 13 vaatimusten mukaiset tiedot moduuleihin.

Siirtohinnoitteludokumentaation kerääminen tapahtuu kohdeyrityksessä B pääosin kahden veroasiantuntijan toimesta, yhteistyössä laajemman määrän liiketoiminnan henkilöitä kuten vastuualueiden controllerien ja maayhtiön finance managerien kanssa. Haastateltu veroasiantuntija vastaa tiiminvetäjän roolissa koordinoinnista ja prosessista, mutta apuna toimii myös toinen henkilö operatiivisemmassa roolissa. Vuosittain kuitenkin joudutaan käyttämään

1-3 kesätyöntekijää dokumentointimateriaalien keräämisessä ja päivittämisessä. Haastavammissa työtehtävissä ja muutoksissa, kuten uusissa moduuleissa tai uusissa transaktiityypeissä tarvitaan kuitenkin aina tiiminvetäjän tai kokeneemman työntekijän työpanosta. Kesätyöntekijöiden koulutus työhön vie merkittävästi aikaa sillä kesätyöntekijöillä on harvoin kokemusta siirtohinnoittelusta ja yhtiökohtaisiin toimintamalleihin tutustuminen vie aikansa. Prosessi on saatu toimimaan pääosin sisäisin resurssein. Tietyt maayhtiöt ja niiden *local file* dokumentaatiot vaativat kuitenkin erityisvaatimusten vuoksi ulkoisten advisor-palvelujen käyttöä, joita tarjoaa tyypillisesti *big four* -yhtiöt. Kaikki dokumentaatiot tehdään kaikkiin yhtiöihin OECD:n mallin mukaisesti sisäisesti, mutta esimerkiksi kielellisten vaatimusten vuoksi Kiinan ja Italian versiot joudutaan kääntämään ja Australian dokumentaatiovaatimukset eroavat niin merkittävästi, että tämän tekemiseen sisäisen OECD-mallin mukaisen dokumentaation pohjalta käytetään ulkoista *advisor*-palvelua. Maakohtaiset vaatimukset johtavat siis tietyissä tapauksissa useampien dokumentaatiomallien ylläpitämiseen. Haastattelujen tulokset ovat linjassa muualla havaittujen resurssitarpeiden kasvun kanssa kuten Fultz et al. (2024) ja Marianin (2023).

Molempien kohdeyritysten asiantuntijat näkevät, että BEPS:n tiukempi sääntely tuo parempaa rakennetta dokumentaatiolle ja helpottaa viranomaisten työtä yhtenäisen dokumentaation ansiosta, mutta samalla se myös lisää työmäärää yrityspuolella, mikä vastaa Fultz et al. (2024) ja Marianin (2023) selvityksissä havaittuja seikkoja. Kohdeyrityksen A talousjohtajan mukaan siirtohinnoitteludokumentaatio on mennyt kokonaan uusiksi ja erityisesti aineettomia oikeuksia koskevat dokumentaatiovaatimukset ovat olleet haastavia, koska yhtiössä ei aiemmin ole ollut aineettomille oikeuksille erillistä strategiaa ja siten kirjattuja toimintaohjeita tällä alueella on ollut heikosti. BEPS on myös edellyttänyt, että dokumentaatiota tarkastellaan koko konsernin tasolla. Tämä tarkastelu on veroasiantuntijan B mukaan sisältänyt esimerkiksi Pohjois-Amerikassa toimivan, hyvin itsenäisen sisarkonsernin osat osana laajempaa konsernitason dokumentaatiokokonaisuutta. Dokumentaatiokäytäntöjä on jouduttu siis käymään läpi hyvin laajasti ja päästy siten myös yhtenäistämään ja siinä mielessä myös selkeyttämään. Toisaalta konsernissa A veroasiantuntija tunnistaa usean tason raportoinnin alkaen kahden tason *master filesta* ja loppuen *local fileihin* aiheuttavan väistämättä jonkin verran päällekkäistä raportointia koko konsernin tasolla: ”Kahden tason *master file* ja sitten vielä *local file* sinne alle niin

väistämättä se johtaa siihen, että niissä dokumenteissa on päällekkäisyyttä, että vaikka se on selkee se rakenne, niin ei siinä päällekkäisyyksiltä voi välttyä ja päällekkäisyydet nyt sitten väistämättä on - no jos nyt ei muuta niin vähintäänkin jonkun verran turhaa työtä.” Monitasoinen siirtohinnoitteludokumentaatio velvoittaa yhtiöitä käymään koko siirtohinnoitteluympäristönsä läpi ja luomaan kokonaisuudesta harmonisen kokonaisuuden. Kuitenkin väistämättä monitasoiseen dokumentaatioon voi syntyä toistoa, joka voidaan kokea yhtiön näkökulmasta tehottomana tapana käyttää asiantuntijoiden resursseja. Viranomaisille tällä kokonaisuudella nähdään kuitenkin olevan työtä helpottava vaikutus, kun raportointi on myös muissa yhtiöissä hoidettu samalla tavalla.

Siirtohinnoittelun ennakkosopimuksilla (Advance Pricing Arrangement, APA) ei ole ollut kohdeyrityksen A siirtohinnoitteluun tai dokumentointiin vaikutuksia. Yritys ei nähnyt toistaiseksi tarpeita hakea ennakkosopimuksia omassa liiketoiminnassaan. BEPS:n myötä siirtohinnoittelua on jouduttu tarkastelemaan konsernissa kokonaisvaltaisesti ja yksi läpikäytävistä seikoista on ollut myös kiinteiden toimipaikkojen suhde kohdeyritykseen. Verotuksen maakohtaisella raportilla nämä kiinteiden toimipisteiden tiedot tulee ilmoittaa erikseen maakohtaisesti. Näiden tietojen on myös oltava luonnollisesti linjassa veroilmoituksissa annettujen tietojen kesken, mikä luo uutta tietojen varmistamista, jotta ilmoitetut tiedot ovat aina loogisesti raportoituja.

Yrityksessä B katsotaan yleisesti, että BEPS on lähettänyt entistä selvemman viestin siitä, että siirtohinnoittelun on vastattava markkinaehtoja ja että tämä periaate tulee myös jatkossa dokumentoida huolellisesti ja systemaattisesti. Lisäksi voidaan nähdä, ettei siirtohinnoitteludokumentaation merkitys ole heikkenemässä. BEPS:n ei nähdä juurikaan vaikuttaneen itse siirtohintamenetelmiin tai transaktioihin yrityksessä B. Siirtohinnoittelun ennakkosopimuksia on käytetty kohdeyritys B:ssä riskialttiina koettujen maiden ja transaktioiden osalta. Siirtohinnoittelun ennakkosopimuksia on tehty jo ennen BEPS:siä ja niiden kokonaisuutta on suunniteltu laajemmin. Yritys näkee kuitenkin niihin panostetun jokseenkin enemmän BEPS:n jälkeisenä aikana tai niiden merkityksen ei ainakaan nähdä laskeneen. APA-sopimukset nähdään hyvin aikaa ja resursseja vievinä projekteina yrityksessä, joihin voi sitoutua hetkellisesti siirtohinnoitteluasiantuntijoiden täysi työpanos.

### 4.2.3 OECD:n BEPS-hankkeen mukaisen siirtohinnoitteludokumentaation hyödyt ja haasteet kohdeyrityksissä

Kohdeyritys A:n konsernissa on vain yksi täysin siirtohinnoitteluun ja verotukseen erikoistunut veroasiantuntija, tämän lisäksi veroasioissa käytetään tukena ulkoista verokonsultaatiota. Veroasiantuntijalla on ollut laaja taloushallinnon tausta yhtiön palveluksessa, mutta vuonna 2014 on tunnistettu suurempi tarve verotukseen ja siirtohinnoitteluun liittyvissä kysymyksissä. Näin on voitu keskittää ajankäyttöä enemmän verotuksellisiin asioihin yhtiön sisäisesti. Kohdeyrityksen A veroasiantuntija kuvailee BEPS:n vaikutuksia resurssitarpeeseen: ”Mä voin hyvin kuvitella, että tää dokumentaatio tai lisääntyneet dokumentointivaatimukset ja tiedonkeruuvaatimukset on omiaan lisäämään myös resurssitarvetta. Kyl mä näen siinä ihan selkeesti yhteyden. Me yritetään pärjätä näillä nykyisillä resursseilla, mutta katsotaan miten pitkään pärjätään.” Siirtohinnoittelun raportoinnin määrään lisääntyneenä nähdään myös resurssitarpeen lisääntyneen siitä määrästä, joka oli ennen BEPS-dokumentaatiota. Kohdeyrityksen A veroasiantuntija kuvailee tulevaisuuden toivottua kehitystä raportoinnissa: ”Mä toivoisin et siirtohinnoitteluun liittyvän raportoinnin takia työmäärä ei välttämättä nykyisestä lisääntyisi mihin se BEPS-säännösten mukaan on nyt lisääntynyt. Toivottavasti on nyt yksi raportointikierron tai raportoinnin lisäyskierron taas pyörähtänyt, ja nyt on kello sitten jämähtänyt uuteen asentoon et nykyiset dokumentaatiovaatimukset ja maakohtaisen raportoinnin vaatimukset pidettäisiin tässä.” Dokumentaation rakentamista uudestaan pidetään yrityksessä merkittävänä kertaponnistuksena, mutta yrityksessä toivotaan siirtohinnoitteluun liittyvän raportointitaakan kuitenkin pysyvän samalla tasolla tai lisääntyvän vain hieman lähitulevaisuudessa.

Raportointitaakan nähdään lisääntyvän myös talousjohtajan A mielestä siten, että vuosittaisiin päivityksiin käytettävä aika kasvaa ja vaatii hieman enemmän koordinoitua, koska local-dokumentit ovat jatkossa useammassa yksikössä. Resurssointia ja henkilöstön mahdollista vaihtuvuutta ei pidetä riskinä, koska ohjeistukset ovat olemassa ja prosessit ovat kunnossa. Dokumentaatiosta vastaavia talouden henkilöitä on lisäksi yrityksessä koulutettu

siirtohinnoitteluasioista, mutta laajemmin henkilöiden ei ole nähty tarpeelliseksi saada koulutusta aiheesta. Kohdeyrityksen A talousjohtajan mukaan yleisesti ottaen lainsäädännön muutoksia ja niiden vaikutuksia yritykseen ei ole koettu haastaviksi, sillä muutokset ovat tulleet riittävän pitkällä varoitusajalla, mikä on mahdollistanut valmistautumisen niihin. Monilla yrityksillä ei ole entuudestaan henkilöstöä tai järjestelmää, jolla tehokkaasti voisi kerätä, organisoida ja dokumentoida tarvittavat tietomäärät (Michalak, Fultz, Cooper 2021, 5-15). Kohdeyrityksen osalta kuitenkin siirtohinnoittelutiedot, kuten sisäiset hinnat, kustannukset, volyymit löytyvät toiminnanohjausjärjestelmästä ja tarvittavat sopimukset on myös dokumentoitu. Sellaista suoraa resurssia, joka tekisi täysin siirtohinnoitteludokumentaatiota ei kohdeyrityksessä ole, mutta talousjohtajat ja controllerit ovat pystyneet tekemään tätä muun työn ohessa.

Yrityksessä B veroasiantuntija tuo esille että, toiminnanohjausjärjestelmän ominaisuuksia on hyödynnetty operatiivisessa siirtohinnoittelussa, käyttäen esimerkiksi tukitoimintojen palvelulaskutuksessa allokaatiosyklejä, mikä vähentää manuaalista laskentaa ja työtä. Nämä syklit ovat osa SAP:n sisäisen laskennan moduulia (*Controlling, CO*), allokaatiosyklien konfigurointi SAP:ssä vaatii ymmärrystä yrityksen sisäisestä laskentatoimesta ja siitä, miten kustannukset ja tuotot liikkuvat organisaatiossa. Sapin raportteja hyödynnetään siirtohintalaskelmissa, mutta laskelmat ovat kuitenkin hyvin raskaasti Excelissä. Transaktiolistojen tekemisessä on onnistuttu automatisoinnissa hyväksikäyttäen ohjelmistorobotiikkaa (*RPA*). Robotiikan avulla toiminnanohjausjärjestelmässä voidaan automaattisesti ajaa raportteja, muokata tiedot yhtiökohtaisesti vaadittuun muotoon ja lopuksi tallentaa ne kansioon. *RPA*:n avulla on pystytty jonkin verran vähentämään hyvin paljon aikaa vievää manuaalista raporttien tekemistä ja päivitystyötä. Yritysten dokumentaatioon käytettävien resurssien määrää pystytään vähentämään haastattelujen perusteella teknologian ja automaation käytöllä, kuten tutkimuksissa on painotettu (Fultz et al., 2024; Marianin, 2023; Michalak, Fultz, Cooper, 2021; McAulay, Tomkins, 1992). *RPA* on myös hyvä esimerkki erittäin kustannustehokkaasta ratkaisusta. Kokonaisia järjestelmiäkin on kohdeyrityksessä B havaittu olevan tarjolla verotukseen ja niitä on myös tarjottu yritykselle. Harkinnan jälkeen on käynyt ilmi, että haasteita aiheuttaa erityisesti kokonaisten järjestelmien määrittely ja ylläpito

nopeasti muuttuvassa liiketoimintaympäristössä. Lisäksi järjestelmien käyttöönottoon tarvitaan merkittäviä resursseja ja alkuinvestointeja.

Suomessa kohdeyrityksen A näkökulmasta ei ole huomattu verottajan toiminnassa merkittävää arvaamattomuutta siirtohinnoitteluun liittyen. Konsernissa on ollut verotarkastuksia ulkomailla, mutta ne eivät ole olleet luonteeltaan erityistarkastuksia pelkästään siirtohinnoittelun näkökulmasta. Keskusteluissa on havaittu poikkeamia esimerkiksi muiden maiden verottajien ja tilintarkastajien tulkinnoissa muissa konsernin maayhtiöissä. Veroriidoilta ja siirtohinnoitteluun liittyviltä oikeuskiistoilta yhtiössä on kuitenkin välttytty. Normaaleja verotarkastuksia on konsernissa ollut, ja Saksassa verotarkastuksen yhteydessä on tarkastettu esimerkiksi sisäistä palvelulaskutusta sekä sen perusteena olleita ulkoisia laskuja.

Veroasiantuntija A: ”Jos ajattelee ihan puhtaasti Suomen verottajaa niin tuota meillä on ainakin, mä sanosin et meillä konsernissa on Suomen verottajasta suhteellisen hyvä kuva.” Veroasiantuntija A jatkaa yhtiössä siirtohinnoittelutarkastusten on havaittu julkisen keskustelun pohjalta aiheuttavan muualla myös negatiivisia kokemuksia: ”Niistähän on joillain huonojakin kokemuksiakin, mutta muuten me on nähty verottajan toiminta lähtökohtaisesti hyvänä ja johdonmukaisena, mutta tuota tietysti tiedostetaan kyllä, että joissakin tapauksissa muunkinlaisia kokemuksia yrityksillä on.” Teoriaosuudessa havaittiin esimerkiksi Leppäsen ym. (2017, 9-11) mukaan riskejä laajoihin verotarkastuksiin ja kokemuksia useiden yritysten ongelmista siirtohinnoitteluun liittyen verottajan kanssa.

Konsernitasolla maakohtaisten raporttien on pohdittu sisältävän mahdollisia riskejä selvitysten lisääntymisenä, jos niiden tueksi verottaja ei pysty käyttämään muita tietoja yhtiöistä. Veroasiantuntijan A mukaan: ”Maakohtaisen raportoinnin riskit on kyllä ihan selkeät, koska siinähan verottajalle avataan mahdollisuus nähdä maakohtaisia tietoja ilman selityksiä mistä maakohtaiset erot johtuvat. Jos katsotaan konsernin lukuja niin sieltä eri maiden verottajat pystyvät näkemään Suomen toiminnan laajuus-, kannattavuus-, varallisuustietoja, mutta Suomen luvut ovat aggregoitu yhteen eli sieltä ei löydy yksittäisten yhtiöiden tietoja erikseen yhteenlaskettuna vaan sieltä löytyy kaikkien Suomen yhtiöiden yhteenlasketut tiedot siis pitäen sisällään myös kaikkien eri toimialojen Suomen yhtiöiden yhteenlasketut luvut. Sitten jos jonkin maan verottaja ottaa ne Suomen luvut ja alkaa vertaamaan niitä toisten maiden lukuihin niin



mitä se vertaa - ei mitään järkevää, mutta todennäköisesti se vertaa.” Country by Country -raportointia ei nähdä kuitenkaan isona ongelmana, koska kohdeyhtiö on valmistautunut noudattamaan CbC-muutosta ja siihen kohdistuvia vaatimuksia on seurattu OECD:n ohjeistuksista, KPMG:n konsultaation kautta ja lopullisen konserniverokeskuksen tuottaman ohjeistuksen kautta. Raporttia ei nähdä laajuutensa puolesta kovinkaan suurena taakkana sitovan työmäärän suhteen. Raportti nähdään sen sijaan jopa hyvin kompaktina pakettina tietoa. Toisaalta sen sisältämää tietoa kuvaillaan seuraavasti veroasiantuntijan A toimesta: ” Se on kuitenkin aika paljastava et siinä mennään kuitenkin aika perustavan laatuiseen numeraaliseen informaatioon, jota verottajalle annetaan. Et verrattuna *master file* on kuitenkin loppujen lopuksi lähtökohtaisesti kuvaavaa tietoa, se on sanallista, se on kuvaavaa ja sen tietosisältö, kun se on kerran *master file* on tehty niin lähtökohtaisesti sen päivittäminen vuodesta toiseen on verraten helppoa et tietyt numeraaliset osuudet sieltä muuttuu, mutta tietosisältö lähtökohtaisesti ei vuodesta toiseen juurikaan, mutta tota country-by-country-maakohtasen raportin päivittäminen sehän täytyy tehdä scratchistä joka vuosi uudestaan.” Tähän raporttiin kuitenkin nähdään liittyvän ongelmia sen aggregoidun muodon vuoksi. Konserni toimii useilla eri toimialoilla useissa eri konserniryhmissä, ja kaikissa maissa ei välttämättä toiminta ole samalla tavalla painottunutta. Raportin muodon vuoksi yksin sen avulla ei nähdä päästävän kovin tarkkoihin johtopäätöksiin yksittäisten toimialojen tai yhtiöiden näkökulmasta. Riskinä siis nähdään verottajien mahdolliset johtopäätökset, joita voidaan tehdä yksittäisten raporttien kautta tai käymättä mitään keskustelua tai hyvin suppeita keskusteluja yhtiöiden ja toisten verottajien kesken.

Yritys A:n talousjohtaja tunnistaa ulkomaisten verottajien epäjohtonmukaisen toiminnan riskin ja siitä mahdollisesti aiheutuvan kaksinkertaisen verotuksen, mutta ei pidä sitä merkittävänä uhkana, ”Jonkin verran nähdään riskinä, että paikalliset lainsäädännöt siirtohinnoitteluun eivät mahdollisesti ole täysin yhdenmukaiset ja niitä tulkitaan hieman eri tavalla.” Hänen mukaansa viime kädessä ulkomailla paikalliset verottajat kuitenkin tulkitsevat säädöksiä omalla tavallaan. Riskiä lisääntyville verotarkastuksille talousjohtaja A kuitenkin näe, koska tämä vaatisi myös verottajan resurssien kasvamista huomattavasti, ja tätä ei ole näköpiirissä. Verottaja pystyy tarkistamaan vain tietyn määrän yhtiöitä vuodessa. Lisäksi talousjohtajan A mukaan on riski, että verottaja ei saa rekrytoitua tarpeeksi päteviä siirtohinnoittelun osaajia. Tällöin vaarana on,

myös se, että tehdään vääriä ja epäjohdonmukaisia tulkintoja. Yrityksessä B kerrotaan vuonna 2024 verotarkastuksia olevan säännönmukaisesti käynnissä melkein jatkuvasti ja kiistojakin on ollut vaikkakin oikeustapauksia ei lähiaikoina ole koettu. Veroviranomaisten välillä on havaittu olevan eroja esimerkiksi tietopyynnöissä, joissain maissa veroviranomaiset saattavat pyytää esimerkiksi joka vuosi siirtohinnoitteludokumentaation nähtäville. Viime vuosina jossain määrin on voitu havaita kattavamman dokumentaation myös lisäävän tietopyyntöjen määrää. Tältä osin tarkastusten ja riskien voidaan nähdä kasvaneen.

Kysyttäessä millaisia mahdollisuuksia ja hyötyjä uusi siirtohinnoitteludokumentaatio ja uudet BEPS:n mukaiset vaatimukset voi tuoda yritykselle vastasivat yrityksen A haastateltavat kuten veroasiantuntija kertoo mahdollisuudesta jakaa tietoa yrityksen sisällä varsinkin uusille työntekijöille esimerkiksi taloudessa, ”Kyllä siitä vois olla vaikka uusien yhtiöön tulevien henkilöiden koulutus tai perehdytys tarkoituksessa. Kun kattoo näitä *Master fileja* ja *Local fileja* niin sehän kertoo niin, kun todella hyvin siitä toiminnasta. Niin kyl se varmaan niin, kun talousihmisille ja miksei sitten muille vaikka myynnin ihmisille sisällä niin, kun ihan hyvää ainesta läpikäytäväksi. Et kyllä mä sanoisin sitä niinkun selkeyttäväksi ja koulutus mielessä hyväksi materiaaliksi.” Siirtohinnoitteludokumentaatio sisältää paljon arvokasta tietoa yrityksen liiketoimintaympäristöstä, toimintatavoista ja markkinoista. Dokumentaation valmistelu pakottaa yrityksen huomioimaan prosessit, ohjeistukset ja tiedonkulun. Näin ollen se tarjoaa hyödyllistä yleistietoa, joka olisi hyvä olla jokaisen tiedossa ja ymmärrettävä. Dokumentaatiolla voidaan selkeyttää sisäisiä toimintasäätöjä, kuten Fultz et al. (2024) tuovat esille. Ne ovat hyvin selkeästi kuvattuna siirtohinnoitteludokumentaatioissa. Veroasiantuntijan A on kuitenkin vaikea nähdä dokumentaatiota muun sisäisen raportoinnin tukena, koska siirtohinnoitteludokumentaatio on lähtökohtaisesti ulkopuolisille tahoille tuotettu dokumentti. Yrityksen sisäisen tiedon jakamiseen ja raportointiin toiminnanohjausjärjestelmällä on niin paljon merkittävämpi rooli. Siirtohinnoitteludokumentaation sisältämä tieto on talouden ja johdon henkilöille saatavilla myös muualta, vaikka ei silti siirtohinnoitteludokumentaation kaltaisella tavalla yhteen kasattuna dokumenttina. Veroasiantuntija A pohtii, ”Sitä voisi ajatella et, kun siihen on koottu monesta eri lähteestä tietoa. Mut se tietohan on niillä ihmisillä kuitenkin saatavilla, mutta sellaista yhteenvetoa ei välttämättä ole.” Siirtohinnoitteludokumentaation ei ole havaittu herättävän juurikaan kiinnostusta muissa foorumeissa kuin niissä yksittäisissä

henkilöissä, joita työnkuvan kautta se suoraan välittömästi koskee dokumentaation ylläpitämisen ja päivittämisen muodossa vuosittain. Näitä henkilöitä ovat talousjohtajat ja controllerit. Siirtohinnoitteludokumentaatio, erityisesti *master file* -tason dokumentti, voisi veroasiantuntijan A mielestä toimia hyvänä perustana esimerkiksi kohdeyrityksen toimialadivisioonan toiminnan ymmärtämiseen: ”Ensimmäiseksi mä näkisin että se olisi hyvä sellaselle joka tulee taloon. Eli uudet taloon tulevat henkilöt, ei nyt ihan ehkä tuotantoportaan, mutta vähänkin niinkun seniorimman tason henkilöt, jotka tarvitsee saada kuvan siitä mitä yritys taikka konserni tekee. Riippuen siitä mikä on se oma toimenkuva. Niin tota sellaselle henkilölle se voisi olla erinomainen dokumentti.” Yleisesti ottaen siirtohinnoitteludokumentaatiota pidetään suunnattuna ainoastaan ulkopuolisille osapuolille, ja sen hyödyntämistä muissa tarkoituksissa pidetään epävarmana. Veroasiantuntija A näkee, että: ”*Local file* olisi varmasti ihan hyvä dokumentti käydä läpi vaikka paikallisessa johtoryhmässä ja konserni-ryhmätason dokumentti olisi hyvä käydä läpi johtoryhmässä ihan siinä mielessä, että tuota onks tää sitä mitä me tehdään. Ja tuota se voisi olla niin. Mä mietin sitä et voisiko se toimia jonkunlaisena strategiatyöskentelyn pohjana, et täs on meidän nykyinen toimintamalli, miten me tehdään tänä päivänä ja miten me halutaan tehdä huomenna.” Kuitenkin jos dokumenttia tulisi käyttää jossakin muussa tarkoituksessa sen pohdittaisiin mahdollisesti soveltuvan esimerkiksi yhdeksi osaksi strategiatyöskentelyn pohjaa.

Siirtohinnoitteludokumentaatioissa ei nähdä olevan potentiaalia tuotteiden varsinaisen hinnoittelun parantamisessa eikä tietouden lisäämistä tuotteista nähdä mahdollisuutena, talousjohtaja A: ”Ei ole tällaista tiedossa. Ei nähdä, että voi toimia suoraan liikevaihdon tai tuloksen kasvattamisen välineenä koko konsernille tai konsolidoituna yhtiönä. Asiakkaalta saatavaan euromäärään melkein mahdoton suoraan vaikuttaa siirtohinnoitteludokumentaatiolla tai siirtohintaprosessilla.” Resurssien käyttö siirtohinnoitteludokumentaation ylläpitämiseen nähdään vievän aikaa ja se voi toimia jopa jarruna liiketoiminnan muulle kehittämiselle. Dokumentaation päivitys ja läpikäynti voi kuitenkin mahdollisesti johtaa tehokkaampaan toimintaan talousjohtajan A mukaan, ”Sieltä saatava tieto voi johtaa tehokkaampaan ja ketterämpään toimintaan.” Dokumentaation ylläpitämisen ei koeta hyödyttävän tai tuovan erityisiä keinoja vastuullisuuden esilletuomiseen talousjohtaja A, ”Tuskin nyt mainittavasti. Uskomme että kilpailijatkin ovat pitäneet tästä asiasta huolta, koska verottajan määräysten

mukainen toiminta on peruslähtökohta ja kaikkien sitä kuuluu noudattaa, vaikea kuvitella sitä kilpailuetuna.” Kaikkien muiden yritysten oletetaan hoitavan raportointivelvoitteet, joten siitä ei nähdä saavutettavan minkäänlaista etua tai hyötyä.

Yrityksessä B dokumentaatio nähdään veroasiantuntijan mukaan vahvasti vain ’*compliance* -vaatimuksena’ ja veroviranomaisia varten olevana dokumenttina. Dokumentaatiota on kuitenkin huomattu verottajan lisäksi pyydettyä nähtävillä myös tilintarkastajien ja sisäisen tarkastuksen toimesta toisinaan. Tilintarkastajat haluavat tarkistaa tyypillisesti yksittäisten maiden tietoja ja ovatko veroviranomaisille toimitettavat raportit yleisellä tasolla kunnossa. Sisäisen tarkastuksen apuna dokumentaatio voi toimia esimerkiksi erityyppisiin sisäisiin transaktioihin perehtymisessä. Lisäksi uusien työntekijöiden koulutuksissa on havaittu olevan hyötyä materiaaleista ja pyyntöjä dokumentaation jakamisesta tähän tarkoitukseen tulee ajoittain esimerkiksi liiketoiminnan controller tehtäviin perehdytettäessä. Yhtiössä B strategisempiin selvityksiin tehdään tyypillisesti omat analyysit ja suunnitelmat, joissa siirtohinnoitteludokumentaatiolla ei ole lähtökohtaisesti havaittu olevan roolia. Yleisesti BEPS:n mielletään tuoneen selkeyttä vaadittavaan dokumentaation sisältöön ja vähentäneen epäselvän ohjeistuksen määrää. Tulevaisuuden suunnan arvioidaan todennäköisesti lisäävän raportointiin käytettävää työmäärää siirtohinnoittelun osalta. Veroasiantuntijan B mukaan uuden raportoinnin on havaittu lisäävän työkuormaa, ja usein uusi sääntely kerrostuu vanhan päälle ilman, että aiemmin aiheutunutta työkuormaa voitaisiin vähentää, mikä on hyvin linjassa useiden selvitysten kanssa kasvavasta resurssien tarpeesta (Fultz et al. 2024; Mariani 2023).

## 5 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Verotus on ollut näkyvillä useista eri syistä mediassa ja politiikassa. Finanssikriisin jälkeen valtioiden verotulojen väheneminen on aiheuttanut keskustelua myös Suomessa valtiontalouden ollessa alijäämäinen. Siirtohinnoittelulla on moninaisia vaikutuksia kansainväliseen liiketoimintaan, ja sen on nähty merkittävästi vaikuttavan verotulojen jakautumiseen valtioiden välillä. Yritysten on havaittu pystyvän ilman kansainvälistä sääntelyä, käyttäen yli- tai alihinnoittelua, johon riippumattomat osapuolet eivät ryhtyisi, siirtämään tuloksensa peitellyllä voitonsiirrolla sellaisiin valtioihin, joissa verokustannukset ovat hyvin vähäiset tai täysin mitättömät. (Helminen, 2016, 253) G20-maat ja OECD käynnistivät BEPS-hankkeen (Action for Base Erosion and Profit Shifting). Hankkeen johdolla on luotu uusia kansainvälisiä ohjeistuksia ja konkreettisia toimenpiteitä, joilla veropohjan rapautuminen ja voitonsiirrot pyritään saamaan hallintaan. (OECD 2015, 4-5) BEPS-hankeen keskeisin tavoite on verosäädösten yhtenäisyyden ja läpinäkyvyyden lisääminen siirtohinnoitteluun, minkä avulla pyritään saamaan yritykset kansainvälisesti maksamaan yhteisöveroa juuri siellä missä niiden arvoa luovaa toimintaa todellisuudessa harjoitetaan (Feinschreiber, Kent 2016). Hankkeesta muodostuneet merkittävät muutokset verovelvollisille Suomessakin koskevat siirtohinnoitteludokumentaatiota. Sääntelyn muutokset siirtohinnoittelussa ja siirtohinnoitteludokumentaatioissa ovat tuoneet myös monenlaisia haasteita yrityksille kansainvälisesti, esimerkiksi kaksinkertaisen verotuksen mahdollisuus on nähty riskinä veroviranomaisten erilaisten tulkintojen vuoksi (Lyyski, Höglund 2017). OECD:n BEPS-hanke vaikuttaa merkittävästi kansainväliseen siirtohinnoittelun sääntelyyn. Se on tämän vuosikymmenen tärkein ja vaikuttavin kehitys verotuksen alalla. Näin ollen se tarjoaa myös verotuksen tutkimusalalla keskeisen tutkimuskohteen.

Kansainvälinen tutkimus siirtohinnoittelusta on keskittynyt kehittämään yritysresursseja optimaalisesti allokoivia malleja ja määrittelemään siirtohintoja. Haasteeseen on ehdotettu ratkaisuksi talousteoreettisia ja matemaattisen optimoinnin menetelmiä. Foster (1998, 92) kuitenkin painottaa teoreettisten lähestymismallien tuovan yrityksille hyvin harvoin käytännön hyötyjä. Lähestymistavat painottavat aina tiettyjä spesifisiä muuttujia ja rajaavat sellaisia tekijöitä pois, joita reaali maailmassa ei voida poistaa (Eccles 1985, 48). Talousteoreettisia

malleja ja matemaattista optimointia on usein kritisoitu, sillä ne eivät kykene huomioimaan yritysten kompleksista toimintaympäristöä tai yrityksen sisäisiä tekijöitä, kuten johtamiskäytäntöjä, tietojärjestelmiä ja strategian toteutusta. Tutkimuskenttä on laajentunut kattamaan myös laskentatoimen ja sisäisen laskennan mallit sekä verotuksen eri näkökulmat. Siirtohinnoittelu ja verotus, tarkasteltuna verokilpailun, verosuunnittelun ja veronkierron valossa, ovat saaneet osakseen tuoretta tutkimusta, joka on tuonut alalle uutta syvyyttä ja näkökulmien laajuutta. (Holtzmanin, Nagelin, 2014; Sikka, Willmot, 2010; Rossing, Cools, Rohde, 2017; Swenson 2001; Jost, Pfaffermayr, Winner 2014). Näissä tapauksissa tutkimukset ovat painottuneet muualle kuin Suomeen (mm. Zeti, Pițu, Ciocănea 2020; Kobetsky 2020). Erityisesti siirtohinnoitteludokumentaation hyödyistä ja haasteista tutkimusta on kuitenkin kertynyt hyvin vähän ja etenkin suomalaisten kohdeyritysten näkökulmia ei ole kartoitettu laajasti. BEPS-hankkeen mukaisen siirtohinnoitteludokumentaation implementointi on edennyt vaiheeseen, jossa yritykset ovat jo systemaattisesti ylläpitäneet ja tarvittaessa viranomaispyynnöstä toimittaneet kyseisiä dokumentaatioita tarkasteltaviksi. Tämän seurauksena yrityksillä on kertynyt havaintoja ja kokemuksia uuden raportoinnin hyöty- ja ongelmakohdista. Kumar ym. (2021) sekä McAulay ja Tomkins (1992) ovat käsitelleet syvällisesti siirtohinnoittelua koskevan tutkimuksen aukkoja ja korostaneet uusien tapaustutkimusten merkitystä. Tämän tutkimuksen empiirinen aineisto kerättiin haastattelemalla henkilöitä, jotka osallistuivat kohdeyritysten siirtohinnoitteludokumentaatioprosesseihin Suomessa. Tämä tutkimus muodostaa näin ollen loogisen jatkumon aiempiin siirtohinnoittelua käsitteleviin tutkimuksiin.

Kohdeyrityksissä siirtohinnoittelun roolin ja tavoitteiden nähtiin muodostuvan OECD:n ohjeistusten, sääntelyn ja kansallisen lainsäädännön noudattamisesta. Siirtohinnoittelun perusteiden kerrotaan muodostuvan jo yhtiön sijoittautumispäätöksistä eri maihin ja liiketoiminnallisista syistä. Sijoittautumispäätöksiin vaikuttaa ratkaisevasti syyt kuten raaka-aineiden saatavuus, markkinoiden läheisyys ja työvoiman saatavuus. Siirtohinnoittelun näkökulmasta toimintamallin valitseminen esimerkiksi täyden riskin ja rajoitetun riskin yhtiöiden välillä on tärkeää. On kuitenkin olennaista, että yhtiön käytännön toiminta vastaa siirtohinnoittelussa määriteltyä toimintaprofiilia. Lisäksi on varmistettava, että käytetyt siirtohinnoittelumenetelmät ja -mallit vastaavat yrityksen todellista toimintaa.

McAulayn ja Tomkinsin (1992, 101) mukaan siirtohinnoitteluongelmien ratkaisuun liittyvät kaksi keskeistä näkökulmaa: siirtohinnoittelun menettelytapojen valinta ja sitä tukevan tietojenkäsittelyjärjestelmän toimivuus. Näiden havaittiin olevan tärkeässä asemassa myös kohdeyritysten siirtohinnoittelussa. Menettelytavan valinta voidaan heidän mukaansa tyypillisesti tehdä markkinahinnoittelun tai kustannusperusteisen hinnoittelun välillä. Kohdeyrityksessä B myös neuvoteltiin etuyhteisyriyten välisistä siirtohinnoista. Kirjanpitoon ja verotukseen liittyen nämä siirtohinnot kuitenkin oikaistiin markkinaehtoisiksi käyttämällä liiketoimimarginaalimenetelmää. Kohdeyrityksessä A oli huomattu, että sisäisten hintalistojen ylläpitoon ja sisäisiin neuvotteluihin käytettiin turhaan resursseja. Näistä haluttiin päästä eroon ja toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoon yhteydessä, uudistettiin ja osittain automatisoitiin siirtohinnoittelumalli. Tämän ansiosta yritys onnistui vähentämään tarpeettomia neuvotteluja ja hintalistojen ylläpitoa. Se korostaa tietojenkäsittelyjärjestelmien merkitystä siirtohinnoittelun onnistumisessa, kuten McAulay ja Tomkins ovat aiemmin esittäneet (1992, 101). Verotuksellisesta näkökulmasta yritysten olisi syytä kiinnittää erityistä huomiota siirtohinnoitteluprosessiin, eritoten toiminnanohjausjärjestelmien käyttöönoton ja päivitysten yhteydessä.

Siirtohinnoittelumenetelmävalinnat kohdeyrityksissä olivat OECD:n ohjeistusten mukaisia. Yritysten välillä havaittiin menetelmissä eroja, mutta yhteisenä tekijänä voidaan pitää sitä, että valinnassa painottui yritysten tavoite valita menetelmä, joka oli yleisesti hyväksytty, kuvasi liiketoimintaa ja oli järjestelmäteknisesti yksinkertainen toteuttaa sekä raportoida. Menetelmistä liiketoimintomarginaalimenetelmä, jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä todettiin yrityksissä käytetyn eniten. OECD:n ohjeistuksissa käsiteltyä voitonjakamisen menetelmää (Profit split method) ei sen sijaan havaittu käytettävän ollenkaan yrityksissä. Voitonjakamenetelmän eduiksi oli tunnistettu, että se ei ole altis vertailukelpoisten markkinahintojen puutteelle erittäin turbulentissa liiketoimintaympäristössä, jossa raaka-aineiden hinnat vaihtelevat nopeasti, valuuttakurssit heilahtelevat ja kilpailutilanne on muuttuva. Sen soveltaminen vaatisi kuitenkin monimutkaisia kirjanpitoimenpiteitä ja menetelmän tulisi myös olla käytössä kokonaistasolla, mikä toisi ongelmia esimerkiksi tukitoimintojen hinnoittelun suhteen. Yleisellä tasolla kohdeyritysten valittujen menetelmien mahdollisimman yksinkertainen toteutus sekä raportointi nähtiin tuovan turvaa ja

läpinäkyvyyttä myös verottajalle raportoidessa. Markkinahintavertailumenetelmä (CUP) oli käytössä vain yrityksessä B ja sen käytössä nähtiin haasteita molemmissa yrityksissä. Haasteita markkinahintavertailumenetelmälle toivat vertailukelpoisten tuotteiden lähes mahdoton löytäminen kohdeyrityksen A tapauksessa, jonka tuotteilla ei esimerkiksi käydä kauppaa pörssissä. Kohdeyrityksessä B markkinahintavertailumenetelmän haasteeksi nähtiin vertailukelpoisuuden todentamiseen tarvittava suuri dokumentaation määrä.

Kohdeyritys A ei ollut ennen BEPS-hanketta toteuttanut täysin itsenäistä siirtohinnoitteludokumentointia vaan se oli hoidettu konsernivetoisesti osittain konsernin *master file*n tietoja sisältävällä aineistolla. BEPS:n (*Base Erosion and Profit Shifting*) sääntelyn myötä kohdeyrityksen A konsernin siirtohinnoitteludokumentaatio on uudistettu perusteellisesti, ottaen käyttöön kolmiportaisen dokumentaatorakenteen, joka koostuu konserninlaajuisesta *master file*sta, toimialakohtaisista *master file*ista ja yhtiökohtaisista *local file*ista. Uudistus erottaa selkeämmin konsernitason tiedot yritystason tiedoista. Kohdeyrityksen A tavoitteena ja lopputuloksena oli myös yhdenmukaistaa dokumentaatio kaikkien konserniyhtiöiden kesken päivitettävyyden ja koordinoimisen helpottamiseksi. Lisäksi havaittiin, että BEPS edellyttää immateriaalioikeuksien tarkempaa tunnistamista sekä niiden siirtohinnoittelun dokumentoinnin yksityiskohtaisempaa laatimista. Itse siirtohinnoittelumenetelmiin tai käytäntöihin ei ole tehty muutoksia yrityksessä BEPS:n johdosta, joten BEPS:n vaikutukset yritykseen ovat olleet kuitenkin verrattain kevyet. Päätökset siirtohinnoitteluun liittyen on tehty molemmissa yrityksissä jo ennen BEPS-hankkeen alkua. BEPS:n nähtiin vaikuttaneen oikeastaan vain dokumentaation tekniseen toteutukseen ja sisältöön eikä niinkään siirtohinnoitteluun itseensä. Jatkossa yhtiön tulisi kiinnittää huomiota siirtohinnoitteludokumentoinnin päivitettävyyteen ja siirtohinnoitteludokumentaatiosta saatavien sisäisten hyötyjen hyväksikäyttöön esimerkiksi koulutustilanteissa. Mitä yhdenmukaisemmaksi siirtohinnoitteludokumentaatio saadaan rakenteeltaan kaikkien tytäryhtiöiden kanssa, sitä tehokkaammin ylläpidettävä ja helpommin hyödynnettävissä oleva dokumentaatiosta saadaan sekä verottajalle että kohdeyritykselle. Yritys B:n kokemuksen mukaan BEPS on korostanut siirtohinnoitteludokumentaation ja siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden tärkeyttä kansainvälisesti, mutta ei ole merkittävästi vaikuttanut käytössä oleviin siirtohintamenetelmiin tai transaktioihin yrityksessä. Kohdeyritykselle B siirtohinnoittelun ennakkosopimukset (*APA*) ovat olleet tärkeitä erityisesti



riskialttiiden maiden ja transaktioiden kohdalla, ja niiden merkitys ei ole vähentynyt BEPS:n myötä, vaikka ne ovatkin koettu todella paljon aikaa ja resursseja vaativiksi projekteiksi. Kohdeyrityksessä A siirtohinnoittelun ennakkosopimuksilla ei nähty niin merkittävää roolia eikä niissä ollut tapahtunut yrityksen osalta muutoksia. Yrityksen A tulisi kuitenkin kiinnittää huomiota siirtohinnoittelun ennakkosopimukseen varsinkin mahdollisissa liiketoiminnallisissa muutostilanteissa ja esimerkiksi mahdollisesti uusille markkinoille pyrittäessä.

Siirtohinnoitteludokumentaatio havaittiin olevan hyödyllinen, ei vain veroviranomaisten edellyttämänä tietopakettina ja verotarkastuksia varten, vaan se tarjoaa lisäarvoa myös yritysten sisäisessä käytössä. Vaikka yritykset usein käsittelevät sitä rutiininomaisesti lain vaatimuksen täyttämiseksi, siirtohinnoitteludokumentaatiosta saatu hyöty ulottuu laajemmalle, tarjoten kohdeyrityksille arvokasta tietoa eri tilanteissa. Uudistetun sääntelyn ja lainsäädännön myötä yritykset esittävät siirtohinnoitteludokumentaatioissa yksityiskohtaisesti tietoja ja entistä tarkempia selvityksiä liittyen yrityksen liiketoiminnan menestyksen kannalta merkityksellisiin asioihin kuten markkinoihin, liiketoimintastrategioihin, organisaatorakenteisiin, immateriaalioikeuksiin, arvoketjuihin, asiakkaisiin ja toimintoihin. Järjestelmällisesti kirjatun tiedon on huomattu tarjoavan hyötyjä tilanteissa, kuten esimerkiksi uusien työntekijöiden perehdyttämisessä yrityksen liiketoimintaan. Siirtohinnoitteludokumentoinnin avulla on siis mahdollisuus välttyä kansainvälisen liiketoimintaympäristön veroriskeiltä, mutta myös tukea liiketoimintaa. Sen sijaan strategisemmassa päätöksenteossa siirtohinnoitteludokumentaatiota ei havaittu käytettävän. Yritykset tuottavat näitä päätöksentekotilanteita varten erilliset materiaalit. Yritysten olisi hyödyllistä vieläkin paremmin tunnistaa ja hyödyntää jo kertaalleen systemaattisesti kerättyjen aineistojen potentiaalia, välttämällä näin tietojen päällekkäisen keräämisen.

Siirtohinnoitteluun suhtauduttaan entistä enemmän läpinäkyvyyden ja varmuuden kautta sekä sääntelyyn vastaamisen muodostaessa suurimman tavoitteen (Fultzin 2024,7-15). Yritysten on totuttava jakamaan entistä enemmän verotietoja viranomaisten kanssa. Viranomaisten suorittama tarkempi tarkastelu ja laajemman siirtohinnoittelutiedon saavutettavuus ovat johtaneet usein lisääntyneisiin tietopyyntöihin. Lisääntynyt dokumentaatio on kasvattanut myös haastattelujen mukaan kohdeyritysten tarvetta lisäresursseihin. Kansainvälisestikin verokiistojen määrän on myös nähty lisääntyneen. Lisääntyvän läpinäkyvyyden ja kestävän

kehityksen raportoinnin aikakaudella sääntelyä halutaan noudattaa mahdollisimman hyvin, jotta vältyttäisiin turhilta mainehaitoilta. (Griffin et. al. 2019) Muutosten seurauksena on tärkeää vahvistaa ja selkeyttää sisäisiä prosesseja, harkita investointeja teknologiaan ja kouluttaa henkilöstöä vastaamaan tiukentuviin sääntelyvaatimuksiin. Rakentamalla myös avointa vuoropuhelua viranomaisten kanssa ja seuraamalla kansainvälistä sääntely-ympäristöä, kohdeyritykset voivat hallita riskejä, parantaa mainettaan ja välttää mahdolliset veroriidat, samalla säilyttäen läpinäkyvät ja vastuulliset toimintatavat.

Tutkimuksen luotettavuuden arvioinnissa validius eli pätevyys ja reliabiliteetti eli luotettavuus ovat keskeisiä käsitteitä, mutta niiden soveltaminen eroaa kvantitatiivisen ja laadullisen tutkimuksen välillä. Laadullisessa tutkimuksessa validius liittyy siihen, kuinka hyvin tutkimus heijastaa tutkittavaa ilmiötä, ottaen huomioon tutkimusympäristön monimutkaisuuden ja esimerkiksi tutkittavien ihmisten moninaisuuden. Laadullisessa tutkimuksessa korostetaan usein tutkijan refleksiivisyyttä ja sitä, miten tutkimusprosessin aikana tehdyt valinnat vaikuttavat tulosten pätevyyteen. Laadullisessa tutkimuksessa kontekstin ymmärtäminen ja huomioon ottaminen on keskeistä validiudelle. (Koskinen, Alasuutari, Peltonen 2005, 254) Laadullisessa tutkimuksessa tutkijan oma rooli, käsitykset ja valinnat nähdään osana tutkimusprosessia, mikä vaikuttaa sekä validiteettiin että reliabiliteettiin. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa reliabiliteetin arviointi on suoraviivaisempaa, kun taas laadullisessa tutkimuksessa painotetaan prosessin luotettavuutta ja tulosten uskottavuutta. (McKinnon 1988, 37-39) Empiirisen aineiston keruun ja analyysin aikana sekä haastattelutiedon että kirjallisen dokumentaation pohjalta ei kohdattu vaihetta, jossa aineiston eri osat olisivat olleet keskinäisessä ristiriidassa, mikä olisi voinut vääristää tutkijan tulkintoja. McKinnon (1988, 37-39) painottaa, että tutkimusprosessiin osallistuvien henkilöiden käyttäytyminen saattaa muuttua tutkijan läsnäolon myötä, jolloin heidän toimintansa ei välttämättä heijasta heidän tyypillistä käyttäytymistään. Tässä erityistapauksessa mainittu riski on kuitenkin marginaalinen, koska tutkijan ammatillinen asema tutkittavissa kohdeyrityksissä on omiaan alentamaan tällaisen vaikutuksen todennäköisyyttä, lisäksi asema mahdollisti myös dokumentaatiomateriaaleihin pääsyn haastattelujen lisäksi.

Reliabiliteetti tarkoittaa tutkimuksen toistettavuutta tai sen tulosten johdonmukaisuutta. Laadullisessa tutkimuksessa reliabiliteetin käsite on monimutkaisempi, koska ihmisten

käyttäytyminen ja kokemukset eivät välttämättä ole toistettavissa samalla tavalla. (Koskinen et. al. 2005, 254-256) Laadullisessa tutkimuksessa puhutaankin usein luotettavuuden varmistamisesta esimerkiksi läpinäkyvyyden, perusteellisen dokumentoinnin ja aineiston monipuolisen analyysin kautta. (Yin 1994, 35-38) Tutkimuksen reliabiliteettia ja validiteettia parantaa huomattavasti haastatteluiden sijoittuminen ajallisesti kahteen eri vaiheeseen, jolloin tutkimuksen toistettavuus tulee esille johdonmukaisia tuloksia eri ajankohtina. Tulokset aineistossa heijastavat odotettuja suuntauksia ja ennusteita, mikä vahvistaa tutkimuksen sisäistä validiutta. Tutkimuksessa haastateltiin hyvin pientä joukkoa suomalaisista yrityksiä. Yritysten siirtohinnoitteludokumentaatio on hyvin yritys kohtaista, koska lainsäädäntö ei tarkasti määrittele muotoseikkoja antaen vaatimukset dokumentaation sisällölle varsin yltäosalla. Siirtohinnoittelumenetelmistä kehoitetaan lisäksi käyttämään parasta mahdollista menetelmää tapauskohtaisesti eli yritysten tulkinnat ja käytännöt voivat vaihdella. Tutkimuksen perusteella ei siis ole mahdollista tehdä yleispäteviä päätelmiä siitä, miten OECD:n BEPS-hankkeen mukainen siirtohinnoitteludokumentaatio vaikuttaa kaikkiin suomalaisiin siirtohinnoitteludokumentaatiovelvollisiin yrityksiin. Tutkimus antaa kuitenkin kuvaa mahdollisista tilanteista ja vaikutusten luonteesta tutkimuskohteena olleiden yritysten kaltaisissa yrityksissä esimerkiksi samalla toimialalla. Siirtohinnoitteludokumentaatiota laativat yritykset ovat käytännössä aina kohtalaisen suuria yrityksiä, mikä rajaa joukkoa hieman tarkemmaksi ja yhteneväisemmäksi esimerkiksi saatavilla olevien resurssien suhteen. Tässä tutkimuksessa toteutettiin henkilökohtaisia haastatteluja yritysten työntekijöiden kanssa. Tämä lähestymistapa mahdollisti tarkempien kuvausten ja syvällisempien näkemysten saamisen suoraan haastateltavilta. Näin ollen se edisti tutkimuksen analyysin tarkkuutta ja tarjosi kattavamman ymmärryksen tutkittavista ilmiöistä kyseisissä organisaatioissa. Mikäli tutkimus olisi toteutettu ainoastaan kyselylomakkeen kautta, esimerkiksi sähköpostitse, tarkentavien kysymysten esittäminen ja tutkittavien asioiden luonteen perusteellinen selvittäminen olisi saattanut jäädä puutteelliseksi.

Jatkotutkimuksen kannalta aihetta olisi kiinnostavaa tutkia myös verokonsultointia tarjoavien yritysten sekä verohallinnon näkökulmista. Verottajan saama data yritysten siirtohinnoittelusta on kasvanut merkittävästi viime vuosina. Tätä voisi tarkastella siitä näkökulmasta onko verottajan työ helpottunut ja onko oikeusvarmuus mahdollisissa kiistatilanteissa parantunut.

Tutkimuksen nykyistä aihetta voisi myös käsitellä laajemmalla otannalla ja esimerkiksi strukturoiduilla lomakehaastattelulla. OECD on julkaissut uusia ehdotuksia monikansallisten yritysten BEPS-toiminnan torjumiseksi, jotka tunnetaan nimellä BEPS 2.0. Hankkeen edetessä implementointiin olisi aiheellista tutkia myös sen sisältämien Pillar 1 ja Pillar 2 vaikutuksia. Yritykset suhtautuvat dokumentoimiseen tyypillisesti vain lainkirjaimen noudattamisena, ja siksi olisi mielenkiintoista tarkastella sääntelyn lisäämisen vaikutuksia myös laajemmalla yhteiskunnallisella tasolla. Siirtohinnoittelun automatisointi ja dokumentaation lisääntyminen parantavat läpinäkyvyyttä yritysten sisäisessä ja ulkoisessa raportoinnissa. Kun yritykset noudattavat BEPS-säännöksiä ja tekevät siirtohinnoittelunsa läpinäkyväksi, ne osoittavat sitoutumistaan eettisiin toimintatapoihin ja yhteiskunnalliseen vastuuseen. Lisätutkimusta voisi tehdä lisäksi siitä onko veronkierron mahdollisuudet heikentyneet, ja onko luottamus yritysten ja sidosryhmien, kuten sijoittajien ja kuluttajien, välillä lisääntynyt. BEPS-hankkeen tyypiset globaalit aloitteet edellyttävät laajaa kansainvälistä yhteistyötä ja koordinaatiota. Suomalaisten yritysten mukautuminen näihin standardeihin voi edistää globaalia taloudellista yhteistyötä ja vahvistaa Suomen asemaa kansainvälisillä markkinoilla, tämän edistymistä voisi tutkia esimerkiksi BEPS:n jatkohankkeiden osalta.

**LÄHDELUETTELO**

Abdel-Khalik, A.R., Lusk, E. J. 1974. Transfer pricing – A synthesis. *The accounting Review*, Vol. 49; 1, pp. 8-23.

Anderson, S. W., Dekker, H. C. 2009. Strategic cost management in supply chains. Part 1: Structural cost management. *Accounting Horizons*, Vol. 23; 2, pp. 201–220.

Andrus, J., Oosterhuis, P. 2017. Transfer Pricing After BEPS: Where Are We and Where Should We Be Going. *Taxes*, Vol. 95; 3, pp. 75-92.

Baumol, W. J., Fabian, T. 1964. Decomposition, Pricing for Decentralization and External Economies. *Management Science*, 11; 1, pp. 1-32.

Becker, J., Fuest, C. 2012. Transfer pricing policy and the intensity of tax rate competition. *Economics Letters*, Vol.117; 1, pp. 146-148.

Borkowski, S. 1996. An Analysis (Meta- and Otherwise) of Multinational Transfer Pricing Research. *The International Journal of Accounting*, Vol. 31; 1, pp. 39-41, 48, 50-51.

Borkowski, S. C. 1997. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. Vol. 6, Iss.1, p. 25-47.

Borkowski, S. C. 1990. Environmental and Organizational Factors Affecting Transfer pricing: A Survey. *Journal of Management Accounting Research*, Vol. 2, 78-99.

Chalos, P., Haka, S. 1990. Transfer pricing under bilateral bargaining. *The Accounting Review*, 65(3), pp. 624-641.

Cecchini, M. Leitch, R. Strobel, C. 2013. Multinational transfer pricing: A transaction cost and resource based view. *Journal of Accounting Literature*, Vol. 31, pp. 31–48.

Choi, J. P., Furusawa, T., Ishikawa, J. 2020. Transfer pricing regulation and tax competition. *Journal of international economics*. Vol. 127. pp. 103-367.

Cook, P. W. 1955. Decentralization and the Transfer-Price Problem. *Journal of Business*, Vol. 28, No. 2, pp. 87-94.

Cools, M., Emmanuel, C., Jorissen, A. 2008. Management control in the transfer pricing tax compliant multinational enterprise. *Accounting, Organizations and Society*, 33(6), pp. 603-628.

Cravens, K.S. 1997. Examining the role of transfer pricing as a strategy for multinational firms. *International Business Review*, vol. 6, nro 2, p. 127-145.

Djaja, M., Sonny 2020. Transfer Pricing And BEPS Overview In Taxation. *International Journal of Scientific and Research Publications*, Vol. 11, pp. 198-202.

Dantzig, G. B., Wolfe, P. 1960. Decomposition Principle for Linear Programs. *Operations Research*, 8; 1, pp. 101–111.

Das, T. K., Teng, B. S. 2000. A resource-based theory of strategic alliances. *Journal of Management*, 26; 1, pp. 31–61.

Dean, J. 1955. Decentralization and Intra-company Pricing. *Harvard Business Review*, Vol. 33, pp. 65-74.

Eccles, R. G. 1985. *The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice*. Massachusetts: Lexington Books, 1985. pp. 1-342.

Eisenhardt, K. M. 1989. Building Theories from Case Study Research. *The Academy of Management review*. 14 (4), p. 532–550.

Emmanuel, C., R. & Mehafdi, M. 1994. *Transfer pricing*. London: Academic Press.

Engblom, A., Frände, J., Holla, J., Järvinen, J., Kokko, A., Lepistö, M., Nieminen, K., Noras, J., Paronen, V., Sandelin, E., Torkkel, T., Äimä, K. 2020. *Elinkeinoerotus 2020*. 1. painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Eskola, J., Suoranta, J. 1998. *Johdatus laadulliseen tutkimukseen*. Tampere: Vastapaino.

Feinschreiber, R., Kent, M. 2016. Post-BEPS transfer pricing documentation. *Journal of International Taxation*. Vol. 27 :9, pp. 36-43,64.

- Foster, C. B. 1998. Transfer pricing with differential taxation. *Journal of forensic economics. Litigation economics Digest*, Vol. 3, No 2, pp. 85-99.
- Gao, L., Zhao, X. 2015. Determining intra-company transfer pricing for multinational corporations. *International Journal of Production Economics*, Vol. 168, pp. 340-350.
- Gould, J. R. 1964. Internal Pricing in Firms When There are Costs of Using an Outside Market. *The Journal of Business*, Vol. 37; 1, pp. 61-67.
- Gupta, S. 2009. Transfer Pricing-An International Taxation Issue Concerning the Balance of Interest Between the Taxpayer and Tax Administrator. *Auditing*.
- Harris, M., Kriebel, C. H., Raviv, A. 1982. *Management Science*, Vol. 28; 6, pp. 604-620.
- Heflebower, R. B. 1960. Observations on Dezentralization in Large Enterprises. *Journal of Industrial Economics*, pp. 114-126.
- Helminen, M. 2016. *Kansainvälinen verotus*. Helsinki: Talentum Pro.
- Holtzman, Y., Nagel, P. 2014. An introduction to transfer pricing. *Journal of Management Development*, Vol. 33;1, pp. 57-61.
- Hilton, R. W. 1987. The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 32; 3. pp. 475.



Hirshleifer, J. 1964. Internal Pricing and decentralized Decisions. In: Bonini, C. P., Jaedicke, R.K., Wagner, H.M., (Eds) Management Controls: New Directions in Basic Research. McGraw Hill. Maidenhead. pp. 27-37.

Hirshleifer, J. 1956. On the Economics of Transfer Pricing. The Journal of Business, Vol. 29; 3. pp. 172-184

Hirsjärvi, S., Remes, P., Saajavaara, P. 2007. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi.

Hong, Q., Smart, M. 2010. In praise of tax havens: International tax planning and foreign direct investment. European Economic Review, Vol. 54; 1, pp. 82-95.

Hornigren, C. T., Foster, G., Datar, S. M. 2000. Cost Accounting-A Managerial Emphasis. Prentice Hall International, 10th edition. London. pp. 1-928

Hunter, C. L., Herr, T., Heyland, M. 2015. Transfer Pricing for the Rest of Us. Business Economics, Vol. 50;2, pp. 75-79.

Hyde, C. E. 2001. Multinationals and the relationship between strategic and tax transfer prices. Vol. 822. pp. 1-23.

Kanodia, C. 1979. Risk Sharing and Transfer Price Systems under Uncertainty. Journal of Accounting Research, Vol.17; 1, pp. 74-98.

Karjalainen, J., Raunio, M. 2007. Siirtohinnoittelu. Helsinki: WSOYpro.

Klassen, K. J., Lisowsky, P., Mescall, D. 2017. Transfer Pricing: Strategies, Practices and Tax Minimization. Contemporary Accounting Research.

Kobetsky, M. (2020) 'The Status of the OECD Transfer Pricing Guidelines in the Post-BEPS Dynamic', International Tax Studies. pp. 1-54.

Koskinen I., Alasuutari P., Peltonen T. 2005. Laadulliset menetelmät kauppatieteissä, Vastapaino. Tampere.

Koza, M. P. 1987. The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice. American Journal of Sociology, Vol. 92; 5. pp. 1283-1285.

Kumar, S., Pandey, N., Lim, W., Chatterjee, A., Pandey, N. 2021. What do we know about transfer pricing? Insights from bibliometric analysis. Journal of business research. 134. pp. 275–287

Jaakkola R., Laaksonen S., Nikula T., Palmu M., Paronen V., Sandelin E., Vasenius S. 2012. Siirtohinnoittelu käytännössä. Porvoo. Edita Publishing Oy.

Jost, S. P., Pfaffermayr, M., Winner, H. 2014. Transfer pricing as a tax compliance risk. Accounting and Business Research, Vol. 44;3, pp. 260-279.

Lawrence, P. R., Lorsch, J. W. 1969. *Organization and Environment*. Boston. Harvard University Press.

Lakhal, S. Y., H'Mida, S., Venkatadri, U. 2005. A market-driven transfer price for distributed products using mathematical programming. *European Journal of Operational Research*. Vol. 162; 3, pp. 690-699.

Leitch, R. A., Barrett, K. S. 1992. Multinational transfer pricing: Objectives and constraints. *Journal of Accounting Literature*, Vol. 11, p. 1–25.

Luca, M.P., Zeti, C., Pițu, I.C., Ciocănea, B.C. 2020. Analyzing Transfer Prices Impact at European Level on Romanian Companies, International conference, Knowledge-Based Organization, Vol. 26, pp. 52-57.

Ioana, I., Ionescu-Feleagă, L. 2022. *Transfer Pricing in Manufacturing: An Analysis of the OECD Guidelines*. 1st ed. Cham: Springer International Publishing AG

Jost, S. P., Pfaffermayr, M., Winner, H. 2014. Transfer pricing as a tax compliance risk. *Accounting and Business Research*, Vol. 44, pp. 260-279.

McAulay, L., Tomkins, C. R. 1992. A Review of the Contemporary Transfer Pricing Literature with Recommendations for Future Research. *British Journal of Management*. Vol.3(2), pp.101-122.

McKinnon, J. 1988. Reliability and validity field research: some strategies and tactics. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 1; 1, pp.34-54.

Mehafdi, M. 2000. The ethics of international transfer pricing. *Journal of Business Ethics*, Vol. 28; 4, pp. 365-381.

Mooij, R., Liu, L. 2018. At a Cost: The Real Effects of Transfer Pricing Regulations. *IMF Economic Review*, Vol. 68, pp. 268-306.

Neighbour, J. 2002. Transfer pricing: Keeping it at arms' length. Organization for Economic Cooperation and Development. *The OECD Observer*, no. 230, pp. 29-30.

OECD. 2015. OECD/G20 Base erosion and profit shifting project - Explanatory statement. OECD Publishing.

OECD. 2017. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017. OECD Publishing, Paris.

OECD. 2022. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022. OECD Publishing, Paris.

Podstawka, M. 2019. Transfer Prices and Aggressive Tax Optimization. *Economic and Regional Studies / Studia Ekonomiczne i Regionalne*, Vol 12; 3, pp. 242-253.

Porter, M. E. 1985. *Competitive advantage - creating and sustaining superior performance*. Free Press, New York.

Raunio, M. 2005. *Konsernin sisäisen siirtohinnoittelun valvonta. Talouden ja rahoituksen johtaminen. Johdon käsikirjat -sarja, Kauppalehti*.

Reese, R. A., Henneberry, S. R., Russell, J. R. 1989. *Transfer pricing in multinational firms: A review of the literature*. *Agribusiness*, Vol. 5; 2, pp.121-137.

Rollinson, B. 2001. *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*. *Journal of Economic Literature*, Vol. 39; 1, pp. 150–151.

Rossing, C., Cools, M., Rohde, C. 2017. *International transfer pricing in multinational enterprises*. *Journal of Accounting Education*, Vol. 39, pp. 55-67.

Ryan, B., Scapens, R. W., Theobald, M. 2002. *Research method and methodology in finance and accounting*. 2nd ed. London: Thomson.

Satapathy, C. 2001. *Transfer pricing: Impact on trade and profit taxation*. *Economic and Political Weekly*, Vol. 36; 20, pp. 1689–1692.

Shefter, D. 1993. *International Business Taxation: A Study In the Internationalization of Business Regulation*. *Columbia Journal Of World Business*, Vol. 28; 2, pp.110-111.

- Seed, A. 1970. The rational abuse of accounting information. *Management accounting*, Vol. 51; 7, pp. 9-11.
- Sikka, P., Willmott, H. 2010. The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness. *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 21;4, pp. 342-356.
- Szymczak, M. 2020. Good practice for transfer pricing in selected OECD countries, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*. Vol. 64;9. p. 119-130
- Swenson, D. L. 2001. Tax Reforms and Evidence of Transfer Pricing. *National Tax Journal*, Vol. 54;1, pp. 7-25.
- Thomas, A. L. 1980. *Behavioural analysis of joint cost allocations and transfer pricing*. New York: Stipes Publishing Company
- Tuomi, J. Sarajärvi, A. 2009. *Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi*. 5. p. Helsinki: Tammi.
- Youssef, H., Van Delft, C., Dallery, Y., 2004. *Annals of Operations Research*. Vol. 126; 1, pp.103-134
- Vaysman, I. 1996. A model of cost-based transfer pricing. *Review of Accounting Studies*, Vol. 1;1, pp. 73-108.

Waal, J. 2012. Verohallinnon siirtohinnoitteluhanke – uusi askel kohti tehokkaampaa asiakasohjausta ja verovalvontaa siirtohinnoitteluasioissa. Verotus nro. 1/2012, pp .88-91

Walder, R. 2007. Siirtohinnoittelu kotimaisessa liiketoiminnassa. Tilisanomat Vol. 28;2, pp. 57-59.

Watson, D. J. H., Baumler, J. V. 1975. Transfer Pricing: a Behavioural Context. Accounting Review. July. pp. 46-74

Williamson, O. E. 1985. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. New York: Free Press.

Yin, R. K. 2003. Case study research: design and methods. 3rd ed. Thousand Oaks: Sage.

Yin, R. K. 1994. Case study research: design and methods. 2nd edition. Thousand Oaks: Sage.

Zaerpour, N., Rabbani, M., Gharehgozli, A.G., Tavakkoli-Moghaddam, R. 2008. Make-to-order or make-to-stock decision by a novel hybrid approach. Advanced Engineering Informatics, Vol. 22; 2, pp.186-201.

Zaerpour, N., Rabbani, M., Gharehgozli, A.G., Tavakkoli-Moghaddam, R. 2008. A comprehensive decision making structure for partitioning of make-to-order, make-to-stock and hybrid products. Soft Comput. Vol 13, nro. 11, s. 1035–1054.

Valtiovarainministeriö 2017. BEPS-toimenpiteiden taloudellisten vaikutusten arviointiraportti. Valtiovarainministeriön julkaisu 26/2017. Helsinki. ISBN 978-952-251-871-2 pp. 38

### **Virallislähteet**

Hallituksen esitys Eduskunnalle tuloverotuksen siirtohinnoittelua koskevaksi lainsäädännöksi. HE 107/2006 vp

Siirtohinnoittelun dokumentointi. Verohallinnon ohje Dnro 1471/37/200, 19.10.2007.

Valtiovarainvaliokunnan mietintö nro 22 Hallituksen esityksestä tuloverotuksen siirtohinnoittelua koskevaksi lainsäädännöksi. VaVM 22/2006 vp — HE 107/2006 vp

Valtionvarainministeriö. 2015. Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi verotusmenettelystä annetun lain siirtohinnoittelua koskevien dokumentointisäännösten muuttamisesta. Luonnos 8.12.2015 [Verkkodokumentti] [Viitattu 10.10.2023] Saatavilla: <https://vm.fi/en/-/siirtohinnoittelun-dokumentointia-ja-verotuksen-maakohtaista-selvitysta-koskeva-hallituksen-esitys-lausuntokierrokselle>

VML 31 §. (SK: 1041/2006, HE:2006/107) Siirtohinnoittelu-oikaisu. Finnish law about transfer pricing adjustment.

### **Verkkolähteet**

Aukeela, E., Pankakoski, K. 2016. Siirtohinnoitteludokumentointi ja markkinaehtoperiaatteen tulkinta. Edilex 2016/42. Edita Publishing Oy. [Verkkodokumentti] [Viitattu 9.10.2023] Saatavilla: [www.edilex.fi/artikkelit/17299](http://www.edilex.fi/artikkelit/17299)

Borstell, T., Hobster, J. 2007. Precision under pressure: Global transfer pricing survey 2007–2008. EYGM Limited. [Verkkodokumentti] [Viitattu 2.10.2023] Saatavilla:



<http://www.vergidegundem.com/files/TPSurvey2007-2008.pdf>.

Borstell, T., Hobster, J., Dahmen, E., Viard, C. 2010. Addressing the challenges of globalization. 2010 Global transfer pricing survey. EYGM Limited.

[Verkkodokumentti] [Viitattu 2.12.2018] Saatavilla:

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global\\_transfer\\_pricing\\_survey\\_-\\_2010/\\$FILE/2010-Globaltransferpricingsurvey\\_17Jan.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_transfer_pricing_survey_-_2010/$FILE/2010-Globaltransferpricingsurvey_17Jan.pdf)

Borstell, T., Hobster, J., Ponds, L., Viard, C. 2013. Navigating the choppy waters of international tax. 2013 Global Transfer Pricing Survey. EYGM Limited.

[Verkkodokumentti] [Viitattu 2.12.2018] Saatavilla:

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013\\_Global\\_Transfer\\_Pricing\\_Survey/\\$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013_Global_Transfer_Pricing_Survey/$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf)

Collier, R, S., Olson, P., Danilack, M., Dewar, C., Ernack, D., Meighan, B., Swenson, D., Greenfield, P., 2015. 10 Minutes on the OECD's BEPS project. PricewaterhouseCoopers LLP.

[Verkkodokumentti] [Viitattu 2.10.2023] saatavilla:

[https://www.pwc.com/az/en/publications/assets/pwc-10minutes-oecd-beps-global-tax-reform\\_20150518.pdf](https://www.pwc.com/az/en/publications/assets/pwc-10minutes-oecd-beps-global-tax-reform_20150518.pdf)

Fultz, T., Michalak, J., Cooper, J., Kaufman, R., Camillo, J., Syrett, H. 2024. How do you drive transfer pricing certainty in uncertain times? 2024 EY International Tax and Transfer Pricing survey. EYGM Limited. EYG no. 012000-23Gbl 2310-4372923 [Verkkodokumentti] [Viitattu 8.1.2024] Saatavilla: [https://www.ey.com/en\\_gl/tax/international-tax-and-transfer-pricing-survey](https://www.ey.com/en_gl/tax/international-tax-and-transfer-pricing-survey)

Griffin, P., Kinsky, C., Wehnert, O., Suto, I., Canale, D. 2016. In the spotlight A new era of transparency and risk. 2016 Transfer Pricing Survey Series. EYGM Limited. EYG no. 03747-163GBL. 1610-2073041. [Verkkodokumentti] [Viitattu 8.1.2024] Saatavilla: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/trust/ey-2016-transfer-pricing-survey-series.pdf?download](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/trust/ey-2016-transfer-pricing-survey-series.pdf?download)

Griffin, P., Michalak, J., Hanson, R. 2019. How profound change, transparency and controversy are reshaping a critical business function. 2019 Transfer Pricing and International Tax Survey. EYGM Limited. EYG no. 004785-19Gbl. 1909-3266888 [Verkkodokumentti] [Viitattu 8.1.2024] Saatavilla: [https://www.ey.com/en\\_fi/transfer-pricing-international-tax-survey/why-changing-transfer-pricing-practices-requires-a-proactive-approach](https://www.ey.com/en_fi/transfer-pricing-international-tax-survey/why-changing-transfer-pricing-practices-requires-a-proactive-approach)

International Tax Review. 2017a. Transforming tax - under pressure. London: Euromoney Institutional Investor PLC. [Verkkodokumentti] [Viitattu 2.10.2023] Saatavilla: <http://www.internationaltaxreview.com/Article/3721351/Transforming-tax-under-pressure.html>

International Tax Review. 2017b. Planning it safe: Less risk and more substance. London: Euromoney Institutional Investor PLC. [Verkkodokumentti] [Viitattu 9.12.2018] Saatavilla: <https://ezproxy.cc.lut.fi/docview/1962290477?accountid=27292>

Karhinen, L. 2016a. Siirtohinnoittelun dokumentointi ja verotuksen maakohtainen selvitys. PWC. [Verkkodokumentti] [Viitattu 9.12.2018] Saatavilla: <https://uutishuone.pwc.fi/siirtohinnoittelun-dokumentointi-ja-verotuksen-maakohtainen-selvitys/>

Karhinen, L. 2016b. Siirtohinnoitteludokumentointia koskeva lainsäädäntö muuttuu Suomessa. PWC. [Verkkodokumentti] [Viitattu 9.12.2018] Saatavilla: <https://uutishuone.pwc.fi/siirtohinnoitteludokumentointia-koskeva-lainsaadanto-muuttuu-suomessa/>

Katz-Pearlman, S. 2016. The global tax disputes environment: How multinational corporate tax disputes teams are managing. KPMG International. 134090-G. [Verkkodokumentti] [Viitattu 2.10.2023] Saatavilla: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2016/11/the-global-tax-disputes-environment.pdf>.

Mariani, A. 2023. Navigating the global tax disputes landscape. KPMG International. 138542-G [Verkkodokumentti] [Viitattu 10.10.2023] Saatavilla:

<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2023/02/navigating-the-global-tax-disputes-landscape.pdf>

Michalak, J., Fultz, T., Cooper, J. 2021. How leaning into transfer pricing transformation helps manage tax risk. 2021 EY International Tax and Transfer Pricing survey. EYGM Limited. EYG no. 009034-21Gbl BMC Agency. GA 1018217. [Verkkodokumentti] [Viitattu 8.1.2023] Saatavilla: [https://www.ey.com/en\\_be/tax/tax-alerts/2021-ey-international-tax-and-transfer-pricing-survey-now-available](https://www.ey.com/en_be/tax/tax-alerts/2021-ey-international-tax-and-transfer-pricing-survey-now-available)

Leppänen, A. 2017. Global Tax Disputes Department Benchmarking - KPMG selvitti veroriitojen hallintaa, prosesseja, käytäntöjä ja resursseja yrityksissä. [Verkkodokumentti] [Viitattu 17.11.2018] Saatavilla: <https://home.kpmg.com/fi/fi/home/uutiset-ja-julkaisut/2017/07/global-tax-disputes-department-benchmarking.html>.

Leppänen, A. Laaksonen, S. Lehtonen, A. 2017. Uudelleenkarakterisoinnista liiketoimien tunnistamiseen – siirtohinnoitteluriidat nyt. *Tax & Legal View* 1/2017, pp. 9-11. [Verkkodokumentti] [Viitattu 10.10.2023] Saatavilla: [https://issuu.com/kpmgfinland/docs/kpmg\\_tax\\_legalview\\_1\\_2017](https://issuu.com/kpmgfinland/docs/kpmg_tax_legalview_1_2017).

*Lyy ski, H. Höglund, H. 2017. BEPS:in verosopimuksia koskevien toimenpiteiden implementointi etenee. Tax & Legal View, 1/2017, pp. 23-24.* [Verkkodokumentti] [Viitattu 10.10.2023] Saatavilla: [https://issuu.com/kpmgfinland/docs/kpmg\\_tax\\_legalview\\_1\\_2017](https://issuu.com/kpmgfinland/docs/kpmg_tax_legalview_1_2017).

OECD. 2023a. About the OECD. [Verkkodokumentti] [Viitattu 10.10.2023] saatavilla: <http://www.oecd.org/about/>

OECD. 2023b. What is the G20. [Verkkodokumentti] [Viitattu 10.10.2023] saatavilla:

<https://www.oecd.org/g20/about/>

OECD. 2023c. Base erosion and profit shifting. [Verkkodokumentti] [Viitattu 10.10.2023]

saatavilla: <http://www.oecd.org/tax/beps/>

OECD. 2023d. OECD issues communication on engagement with stakeholders.

[Verkkodokumentti] [Viitattu 10.10.2023] saatavilla: <https://web-archive.oecd.org/2016-05-12/258157-beps-oecd-engagement-with-stakeholders.htm>

OECD. 2022. OECD releases latest edition of the Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations [Verkkodokumentti] [Viitattu 10.10.2023]

saatavilla: <https://web-archive.oecd.org/2022-01-20/621235-oecd-releases-latest-edition-of-the-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations.htm>

PwC. 2018a. Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Action Plan. [Verkkodokumentti]

[Viitattu 20.10.2023] saatavilla: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/tax-policy-administration/beps.html>

Proposal for a Council Directive on the elimination of double taxation in connection with the adjustment of transfers of profits between associated enterprises (arbitration procedure) (1976) Official Journal of the European Union. C 301/4. 21.12.1976

[Viitattu 20.11.2023] saatavilla: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ%3AC%3A1976%3A301%3ATOC>

*Sandelin, E.* 2015. Kansainvälinen verotus on suurten muutosten edessä. Suomen Tilintarkastajat & ST-Akatemia. [Verkkodokumentti] [Viitattu 10.10.2023] Saatavilla: <https://stakatemia.fi/blogit/kansainvalinen-verotus-on-suurten-muutosten-edessa/>

Sandelin, E. 2017. Siirtohinnoittelun vuosikymmenen suurin muutos on myös yritysjohton asia. [Verkkodokumentti] [Viitattu 10.10.2023] Saatavilla: <https://stakatemia.fi/blogit/siirtohinnoittelun-vuosikymmenen-suurin-muutos-on-myo-yritysjohton-asia/>

Sydänmaanlakka. 2022. Siirtohinnoittelun dokumentointi [Verkkodokumentti] [Viitattu 22.11.2023] Saatavilla: <https://uutishuone.pwc.fi/verohallinto-julkaisi-paivitetyn-ohjeen-siirtohinnoittelun-dokumentoinnista>

Verohallinto. 2017a. Siirtohinnoittelu - Siirtohinnoittelun on oltava markkinaehtoista. [Verkkodokumentti] [Viitattu 10.10.2023] Saatavilla: <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteiset/tietoa-yritysverotuksesta/siirtohinnoittelu/>.

Verohallinto. 2022. Siirtohinnoittelun dokumentointi. [Verkkodokumentti] [Viitattu 10.10.2023] saatavilla: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/47978/siirtohinnoittelun-dokumentointi3/>

Verohallinto. 2023. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden päivitykset tulkintalähteinä. [Verkkodokumentti] [Viitattu 10.10.2023] Saatavilla: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/kannanotot/48760/oecd-n-siirtohinnoitteluohjeet-tulkintalahteenä/>

Verohallinto. 2022b. OECD julkaisi päivityksen siirtohinnoitteluohjeisiin. [Verkkodokumentti] [Viitattu 6.10.2023] Saatavilla: <https://www.vero.fi/tietoa-verohallinnosta/uutishuone/uutiset/uutiset/2022/oecd-julkaisi-p%C3%A4ivityksen-siirtohinnoitteluohjeisiin/>

## Muut lähteet

Haastattelut

## *LIITTEET*

### Liite 1. Haastattelurunko



Antti-Pekka Pulkkinen

Pro gradu –tutkielma:

OECD:n BEPS-hankkeen mukaisen siirtohinnoitteludokumentaation vaikutukset suomalaisissa kohdeyrityksissä

Haastattelurunko

#### Siirtohinnoittelu ja sen määrittäminen yrityksessä?

Millainen rooli siirtohinnoittelulla on yrityksessä? Onko yrityksen liiketoiminnassa jotain erityisiä tekijöitä, joilla on merkitystä siirtohinnoittelussa? Millaisia sisäisiä transaktioita yrityksellä tyypillisesti on?

Arvio kuinka paljon yritys tekee konsernissa sisäistä kauppaa?

Kuinka useiden eri konserniyhtiöiden ja maiden välillä yritys käy sisäisesti kauppaa?

Mitä siirtohinnoittelumenetelmiä yritys käyttää ja miten siirtohinnoittelu niissä määrittyy? Miksi juuri ne on valittu?

Kuinka usein/missä tilanteissa yrityksen käyttämiä siirtohinnoitteluja muutetaan?

Onko konserniyhtiöiden välillä havaittavissa eroja neuvotteluvoimassa määritettäessä siirtohinnoitteluja?

Millaisia perusteita siirtohinnoittelulle on? (Esim. toiminnallinen välttämättömyys, verotus, taloudelliset argumentit, organisatoriset argumentit, strategiset argumentit?)

Millaisia tavoitteita siirtohinnoitteluun mielestänne liittyy? (Esim. verosuunnittelu, liikkeenjohdon ohjaus, kansainvälisen kilpailukyvyn ylläpitäminen)

Miten verosopimukset ja siirtohinnoittelun ennakkosopimukset (Advance Pricing Arrangement, APA) vaikuttavat yrityksen siirtohinnoitteluun?

BEPS-hankeen ja sen mukaisen siirtohinnoitteludokumentaation sekä siirtohinnoittelun vaikutukset kohdeyrityksessä?

Mikä on OECD:n BEPS-hanke lyhyesti ja miksi se vaikuttaa yritykseen?

Mitä yritykseen vaikuttavia lainsäädännöllisiä muutoksia BEPS-hanke on aiheuttanut?

Miten siirtohinnoittelu ja siirtohinnoitteludokumentaatio on muuttunut yrityksen osalta uusien BEPS-vaatimusten vuoksi? Mitä siirtohinnoitteludokumentaatioon tällä hetkellä sisältyy?

Milloin siirtohinnoitteludokumentaation muutosprosessiin ryhdyttiin? Kuinka paljon työntekijöitä prosessissa on ollut mukana? Käytettiinkö ulkopuolisia asiantuntijoita?

Mistä siirtohinnoittelua koskevaa aihepiiriä ja tulevia lainsäädännöllisiä muutoksia yrityksessä seurataan? (Esim. Suomen veroviranomainen, OECD:n julkaisut, tilintarkastajat tms., onko jollain korostunut rooli?)

Onko BEPS mahdollistanut uusia menetelmiä tai lähestymistapoja siirtohinnoitteluun?

Miten BEPS on selkeyttänyt tai monimutkaistanut siirtohinnoitteluun tai siirtohinnoitteludokumentaatioon kohdistuvia vaatimuksia?

**Millaisia vahvuuksia yrityksellä on vastata siirtohinnoittelua ja siirtohinnoitteludokumentointia koskeviin muutoksiin?**

- Onko yrityksessä esimerkiksi erityisasiantuntijoita tai käytetäänkö konsultteja?
- Koulutetaanko verotukseen ja siirtohinnoitteluun liittyen työntekijöitä? (Omia tai ulkopuolisten koulutuksia)
- Asiantuntemuksen ja tiedon jakaminen konsernissa? (Saadaanko tietoa esim. verottajan toiminnasta muualla tai siirtohinnoittelu käytännöistä)
- Järjestelmät

**Millaisia haasteita yrityksellä on siirtohinnoittelua ja siirtohinnoitteludokumentointia koskevissa muutoksissa?**

- Millaisena verottajan toiminta nähdään? Mahdollisesti arvaamattomana?
- Raportointitaakan kasvu
- Veroriidat ja oikaisut
- Henkilöstön vaihtuvuus
- Nopeat muutokset lainsäädännössä ja niiden implikoiminen yrityksessä
- Maineriskit ja julkisuuskuva
- Dokumentaatio mahdollisesti yhä useammille nähtävillä tulevaisuudessa (CbC)
- Maiden toiminta eri tavalla -> Kansainvälisen verotuksen muutos entistä monimutkaisemmaksi ja kaksinkertaisen verotuksen mahdollisuus
- Pitkittyvät rajat ylittävät veroriidat, mahdollisesti useissa eri maissa.
- Lisääntyvät verotarkastukset, verotaakan kasvu
- Monilla yhtiöillä ei ole entuudestaan henkilöstöä tai järjestelmää, jolla tehokkaasti voisi kerätä, organisoida ja dokumentoida tarvittavat tietomäärät.

Onko näistä esimerkiksi tunnistettu jotain yrityksessä? Mitä muita?

**Millaisia mahdollisuuksia ja hyötyjä uusi siirtohinnoitteludokumentaatio ja uudet BEPS:n mukaiset vaatimukset voi tuoda yritykselle?**

- Onko mahdollista jakaa tietoa yrityksen sisällä siirtohinnoitteludokumentaation avulla?
- Hinnoittelun tarkentuminen siirtohintojen seurannan vuoksi? Ylimääräisten tuotenimikkeiden kartoittaminen dokumentaation ohessa?
- Siirtohinnoittelun ja dokumentaation valmistelu paremmin kuin kilpailijat → Vältetään veroriitoja, enemmän ja parempaa tietoa johdolle, mahdollista kilpailuetua?
- Vastuullisen yrityksen maine kilpailutekijänä?  
Onko näistä esimerkiksi tunnistettu jotain yrityksessä? Mitä muita?