

BEPS-projektin vaikutukset monikansallisten konsernien siirtohinnoitteluun

Kandidaatintutkielma
Teemu Roivas
Aalto-yliopiston Kauppakorkeakoulu
Laskentatoimi
Kevät 2017

Tekijä Teemu Roivas

Työn nimi BEPS-projektin vaikutukset monikansallisten konsernien siirtohinnoitteluun

Tutkinto Kauppatieteiden kandidaatin tutkinto

Koulutusohjelma Laskentatoimi

Työn ohjaaja(t) Emma-Riikka Myllymäki

Hyväksymisvuosi 2017**Sivumäärä** 23**Kieli** Suomi

Tiivistelmä

Tämän tutkielman tavoitteena oli tarkastella miten BEPS-projektin vaikutukset tulevat vaikuttamaan monikansallisten konsernien siirtohinnoitteluun. Ensiksi tarkastelin miten BEPS-projektin yhteydessä julkistetut uudistukset tulevat muokkaaman siirtohinnoittelun sääntelyä ja sitä koskevia lakeja. Toiseksi tarkastelin millä keinoin monikansalliset konsernit voivat vastata näiden muutosten aiheuttamiin haasteisiin.

Tutkielman keskeisinä lähteinä toimivat kotimainen alan kirjallisuus, tieteelliset artikkelit ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeet sekä BEPS-projektin raportit.

Siirtohinnoittelua koskeva sääntely pohjautuu pitkälti OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden pääperiaate on markkinaehtoperiaate, jolla pyritään varmistamaan, että etuyhteydessä olevien yhtiöiden väliset transaktiot hinnoitellaan samalla tavalla kuin riippumattomien osapuolien väliset transaktiot. Siirtohinnoitteluohjeet toimivatkin laajalti kansallisten lainsäädäntöjen tulkintalähteenä erityisesti markkinaehtoperiaatteen osalta. Siirtohinnoitteluohjeissa on myös määritelty siirtohinnoittelumenetelmät, joita käyttämällä monikansalliset konsernit voivat todentaa siirtohinnoittelunsa markkinaehtoisuuden.

BEPS-projektissa luodut uudet ohjeistukset ja standardit tulevat tiukentamaan siirtohinnoittelua koskevaa sääntelyä merkittävästi. BEPS-projektin raporteista siirtohinnoittelua koskevat erityisesti toimintasuunnitelmat 8-10 ja toimintasuunnitelma 13. Ensimmäisen tavoitteena on varmistaa, että siirtohinnoittelun lopputulema perustuu transaktiossa tosiasiallisesti omaksuttuihin riskeihin ja arvonluontiin. Jälkimmäisen tavoitteena on laajentaa siirtohinnoittelua koskevia dokumentaatiovaatimuksia. Yhdessä nämä uudistukset tulevat lisäämään siirtohinnoittelun läpinäkyvyyttä ja vähentämään epäsymmetrisen informaation määrää konsernien ja veroviranomaisten välillä. Lisäksi siirtohinnoittelun markkinaehtoisuutta voidaan tarkastella yhä syvemmin keskittymällä konsernien prosesseihin ja arvoketjuihin.

Vastatakseen BEPS-projektin luomiin uusiin haasteisiin on monikansallisten konsernien kehitettävä dokumentaatioprosessejaan ja uudelleen arvioitava siirtohinnoittelua koskevaa päätöksentekoaan. Vastatakseen laajentuneihin dokumentaatiovaatimukseen konsernien on integroitava tietojärjestelmiään ja kehitettävä arvoketjuanalysejaan. Lisäksi konsernien on lisättävä osastojen välistä yhteistyötä ja kehitettävä henkilöstön siirtohinnoitteluosaamista läpi organisaation.

Yksi keino vastata BEPS-projektin aiheuttamaan veroseuraamusten ennustettavuuden heikkenemiseen on lisätä siirtohinnoittelun ennakkosopimuksien käyttöä. Ennakkosopimuksilla konsernit ja veroviranomaiset voivat neuvotella etukäteen siirtohinnoittelun periaatteista määrätylle ajanjaksolle. Lisäksi monikansalliset konsernit saattavat joutua pohtimaan vaihtoehtoisten voiton siirron keinojen käytön lisäämistä.

Avainsanat Siirtohinnoittelu, OECD:n siirtohinnoitteluohje, BEPS, dokumentaatiovaatimukset

Sisällysluettelo

1. Johdanto	1
2. Monikansallisten konsernien siirtohinnoittelu	2
2.1. Siirtohinnoitteluprosessi	3
2.2. Siirtohinnoittelumenetelmät	4
2.3. Siirtohinnoittelustrategiat ja tavoitteet	6
3. Siirtohinnoittelua koskevat ohjeistukset ja lainsäädäntö	7
3.1. OECD:n siirtohinnoitteluohjeistus	8
3.2. Siirtohinnoittelua koskevat kansainväliset sopimukset	9
3.2.1. Verosopimukset	10
3.2.2. EU:n arbitraatiosopimus	11
3.3. BEPS-projekti ja sen vaikutus kansainväliseen veroympäristöön	11
3.3.1. BEPS toimintasuunnitelma 8-10	12
3.3.2. BEPS toimintasuunnitelma 13	13
3.3.3. BEPS-projektin implementointi kansallisiin lainsäädäntöihin	13
4. Siirtohinnoittelusäännösten tiukentumisen vaikutukset monikansallisten konsernien siirtohinnoitteluun	14
4.1. Muutokset monikansallisen konsernin siirtohinnoitteluprosessiin	15
4.2. Siirtohinnoittelun ennakkosopimukset (Advance Pricing Agreements)	16
4.3. Verosuunnittelun mahdollisuudet uudessa veroympäristössä	18
5. Yhteenveto ja johtopäätökset	20
6. Lähdeluettelo	22

1. Johdanto

Tutkielman tavoitteena on tutkia kansainvälisesti tiukentuvan siirtohinnoittelun sääntelyn vaikutusta monikansallisten konsernien siirtohinnoitteluun. Pyrin erityisesti selvittämään, miten G20-maiden ja OECD:n BEPS-projekti tulee vaikuttamaan kansainväliseen siirtohinnoittelusäännöstyön. Lisäksi pyrin selvittämään miten monikansalliset konsernit joutuvat muuttamaan siirtohinnoitteluun sääntelyn tiukentuessa. Tutkielman aihetta käsitellään seuraavien tutkimuskysymysten kautta:

- 1.) Miten BEPS-projekti tulee muuttamaan siirtohinnoittelun sääntelyä kansainvälisesti?
- 2.) Miten nämä muutokset tulevat vaikuttamaan monikansallisten konsernien siirtohinnoitteluun?

Siirtohinnoittelu on tärkeä aihealue monikansallisille konserneille. Ernst & Youngin (2016) siirtohinnoittelukyselyssä 72 prosenttia vastaajista tunnisti tuotteiden ja palveluiden siirtohinnoittelun yrityksensä tärkeimmäksi verotuksen ongelma-alueeksi. Siirtohinnoittelun ajankohtaisuutta lisää BEPS-projektista johtuva muutostila, jossa kansainvälinen siirtohinnoittelusäännöstö tällä hetkellä on. Ernst & Youngin (2016) siirtohinnoittelukyselyssä jopa 87 prosenttia vastaajista myöntää, että yrityksensä globaali dokumentaatioprosessi ei ole BEPS:n uusien dokumentaatiovaatimusten mukainen. Näin ollen monikansalliset konsernit joutuvatkin reagoimaan kansainvälisen veroympäristön muutoksiin nopealla aikataululla.

Tutkimusmenetelmänä on kirjallisuuskatsaus. Tutkielman aineistona toimivat tieteelliset julkaisut alan lehdistä, kotimainen kirjallisuus ja konsulttiyritysten julkaisemat raportit. Lisäksi aineistona on OECD siirtohinnoitteluohjeet ja OECD:n julkaisemat BEPS-projektin raportit, joiden avulla pyrin selvittämään, miten siirtohinnoittelusäännöstö tulee muuttumaan BEPS-projektin vaikutuksesta. Tutkielma on rajattu maantieteellisesti koskemaan eurooppalaisia monikansallisia konserneja. Lisäksi tutkielma on rajattu käsittelemään siirtohinnoittelua lähinnä konsernien näkökulmasta. Tutkielma ei ota kantaa siis siirtohinnoittelun yhteiskunnallisiin vaikutuksiin.

Siirtohinnoittelua on tutkittu viime vuosina melko paljon eri näkökulmista (ks. Becker, Davies & Jakobs, 2017; De Simone, Klassen & Seidman, 2017; Klassen, Lisowsky & Devan, 2017; Taylor, Richardson & Lanis, 2015). Näitä näkökulmia ovat esimerkiksi monikansallisten konsernien voiton-

siirron keinot ja siirtohinnoittelun ennakkosopimuksien kannattavuus. BEPS-projektin vaikutuksiin keskittyviä kokonaiskuvan luovia tutkimuksia ei kuitenkaan ole vielä julkaistu.

Tutkielman rakenne on seuraava. Luvussa kaksi käyn läpi monikansallisen konsernin siirtohinnoittelua yleisesti. Pysin luomaan kattavan yleiskuvan niin siirtohinnoittelumenetelmistä kuin siirtohinnoittelun motiiveista. Luvussa kolme pyrin luomaan yleiskuvan kansainvälisestä siirtohinnoittelun ohjeistuksesta. Lisäksi tässä luvussa käyn läpi BEPS-projektissa luodut muutokset ohjeistuksiin ja näiden vaikutukset kansainväliseen veroympäristöön. Luvussa neljä perehdyn edellisessä luvussa läpikäytyjen muutosten vaikutuksiin monikansallisten konsernien siirtohinnoitteluun. Luvussa viisi esitän yhteenvedon edellisissä luvuissa esille nousseiden asioiden perusteella.

2. Monikansallisten konsernien siirtohinnoittelu

Globalisaation myötä suurien monikansallisten konsernien määrä on lisääntynyt merkittävästi viime vuosikymmeninä. Valtioiden toisistaan poikkeavat veroasteet tarjoavat monikansalliselle konserneille mahdollisuuden minimoida kokonaisverotustaan siirtämällä voittojaan korkean veroasteen maista matalan veroasteen maihin (Klassen ym., 2017). Tämä voitonsiirto tapahtuu pitkälti siirtohinnoittelun avulla. Siirtohinnoittelulla tarkoitetaan etuyhteydessä olevien yhtiöiden sisäisten transaktioiden hinnoittelua. Etuyhteydessä olevilla yhtiöillä tarkoitetaan omistussuuden tai päätösvallan kautta samaan konserniin kuuluvia yhtiöitä (Karjalainen & Raunio, 2007). Transaktioiden kohteena voivat olla esimerkiksi tuotteet, palvelut, aineettomat oikeudet ja rahoitus. Siirtohinnoittelu ei ole ainoastaan keino minimoida verotusta, vaan siirtohinnoittelulla voi olla myös sisäisiä tavoitteita (Eden & Smith, 2001). Sisäisiä tavoitteita voivat olla esimerkiksi jakeluketjussa eri tasolla olevien konserniyhtiöiden hallinnointi ja motivointi. Tässä tutkielmassa keskitytään kuitenkin siirtohinnoitteluun lähinnä verosuunnittelun keinona.

Monikansallisten konsernien lisääntynyt siirtohinnoittelun käyttäminen verosuunnittelun keinona on herättänyt veroviranomaisten huomion viime vuosikymmeninä (Klassen ym., 2017; Yao, 2013.). Estääkseen verotulojen menetyksen keinottelevalle siirtohinnoittelulle ovat valtiot ja verotukseen keskittyvät kansainväliset organisaatiot alkaneet säännellä ja valvoa siirtohinnoittelua yhä tiukemmin. Sääntöjen vastainen siirtohinnoittelu voi tulla monikansalliselle konsernille kalliiksi oi-

kaisujen, sakkojen ja korkomaksujen muodossa (Afik & Lahav, 2016). Monikansallisen konsernin maine voi kärsiä myös merkittävästi verokiistoissa viranomaisten kanssa.

Siirtohinnoittelun yksi tärkeimmistä pääperiaatteista on markkinaehtoperiaate. Markkinaehtoperiaatteella tarkoitetaan sitä, että konsernin sisäisessä kaupanteossa käytettävien hintojen tulisi vastata markkinahintoja, joita toisistaan riippumattomat yhtiöt käyttäisivät vastaavanlaisessa tilanteessa (Karjalainen & Raunio, 2007). Siirtohinnoitteluun liittyvien ohjeistusten ja lakien tavoite onkin pitkälti markkinaehtoperiaatteen toteutumisen varmistaminen. Markkinaehtoisen siirtohinnan määrittäminen voi olla kuitenkin usein erittäin monimutkaista. Markkinaehtoinen siirtohintakin usein hyvin tulkinnanvarainen käsite (Klassen ym., 2017). Esimerkiksi ainutlaatuisen aineetoman hyödykkeen markkinaehtoisen hinnan määrittäminen yksiselitteisesti voi olla lähes mahdotonta.

Tässä luvussa käyn läpi monikansallisen konsernin siirtohinnoittelua. Ensiksi tutkin monikansallisen konsernin siirtohinnoitteluprosessia. Toiseksi käyn lyhyesti läpi yleisesti sallitut siirtohinnoittelumenetelmät. Kolmanneksi tutkin tarkemmin monikansallisten konsernien siirtohinnoittelun strategioita ja tavoitteita.

2.1 Siirtohinnoitteluprosessi

Siirtohinnoitteluprosessi lähtee liikkeelle tarpeesta määritellä siirtohintaa ja laatia dokumentointi jollekin konserniyhtiölle (Karjalainen & Raunio, 2007). Tämä tarve voi syntyä ulkoisista tai sisäisistä syistä. Ulkoisia syitä ovat esimerkiksi tietyn valtion lainsäädännössä olevat dokumentaatiovaatimukset tai veroviranomaisten siirtohinnoittelua koskeva kysely. Sisäinen syy voi olla esimerkiksi siirtohintojen markkinaehtoisuuden varmistaminen yritysrakenteen muutoksen yhteydessä (Karjalainen & Raunio, 2007).

Siirtohinnoitteluprosessi voidaan usein jakaa useaan eri vaiheeseen. Prosessi alkaa tarkasteltavien yhtiöiden ja transaktioiden valinnalla (Karjalainen & Raunio, 2007). Jos siirtohinnoitteluprosessi on lähtenyt käyntiin ulkoisista syistä johtuen, tarkasteltavien yhtiöiden valinta on usein itsestään selvä. Prosessi jatkuu toimintoanalyysin tekemisellä (Karjalainen & Raunio, 2007). Toimintoanalyysillä selvitetään transaktion osapuolten transaktioon sisältyvät toiminnot, riskit ja varat. Seuraavaksi

siirtohinnoitteluprosessissa valitaan transaktioon sovellettava siirtohinnoittelumenetelmä. Prosessi päättyy siirtohinnan asettamiseen ja hinnan testaamiseen (Karjalainen & Raunio, 2007).

2.2 Siirtohinnoittelumenetelmät

OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa (2010) on määritelty tarkasti sallitut siirtohinnoittelumenetelmät. Teoriassa kyseisten siirtohinnoittelumenetelmien käyttäminen ei ole juridisesti pakollista, mutta käytännössä niitä käytetään hyvin laajalti, sillä suuri osa siirtohinnoittelua koskevista säädöksistä kansallisissa lainsäädännöissä pohjautuvat OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin. Yksinkertaistetusti voidaan sanoa, että siirtohinnoitteluohjeissa esitetyt menetelmät käyttämällä konserni voi osoittaa markkinaehtoperiaatteen toteutumisen siirtohinnoittelussaan. Siirtohinnoittelumenetelmät voidaan jakaa perinteisiin menetelmiin ja voittopohjaisiin menetelmiin. Perinteisiä menetelmiä ovat markkinahintavertailumenetelmä, jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä. Voittopohjaisiamenetelmiä ovat taas liiketoimintomarginaalimenetelmä ja voitonjakamismenetelmä. Käyn seuraavaksi läpi kyseiset menetelmät pääpiirteittäin.

Markkinahintavertailumenetelmässä (Comparable uncontrolled price method, CUP) markkinaehtoperiaatteen toteutumista mitataan käyttämällä riippumattomien osapuolien välillä tapahtuneen vertailukelpoisen transaktion hintaa vertailupisteenä (OECD, 2010). Vertailuhinnat voidaan jakaa sisäisiin ja ulkoisiin vertailuhintoihin (Karjalainen & Raunio, 2007). Sisäisessä vertailuhinnassa verrataan konserniyhtiön ja ulkopuolisen yrityksen välisissä transaktioissa käytettäviä hintoja. Ulkoisissa vertailuhinnoissa vertailuhintana käytetään riippumattomien ulkopuolisten yritysten välisessä transaktiossa käytettyä hintaa. Ulkoisia vertailuhintoja käytetään lähinnä arvopaperien ja muiden julkisessa kaupankäynnissä olevien hyödykkeiden kohdalla, sillä konserniyhtiöllä on harvoin tiedossa tarpeeksi tarkkaa tietoa ulkopuolisten yritysten välisistä transaktioista (Karjalainen & Raunio, 2007).

Jälleenmyyntihintamenetelmässä (Resale price method, RPM) lähtökohtana käytetään ulkopuoliselle osapuolelle tapahtuneessa myynissä käytettyä jälleenmyyntihintaa, josta sitten vähennetään kohtuullinen jälleenmyyntikate (OECD, 2010). Kohtuullinen jälleenmyyntikate OECD (2010) ohjeistuksessa määritellään sen suuruiseksi, että se kattaa jälleenmyyjän kustannukset ja jättää kohtuullisen tuoton suhteutettuna käytettyihin varoihin ja omaksuttuihin riskeihin. Hyvänä esimerkkinä jälleenmyyntihinnanmenetelmän käytöstä voisi olla tilanne, jossa valmistukseen keskit-

tynyt konserniyhtiö myy tuotteen myyntiin keskittyneelle konserniyhtiölle, joka taas myy sen eteenpäin ulkopuoliselle osapuolelle. Menetelmää on yksinkertaisin käyttää tilanteissa, joissa jälleenmyyjäyhtiö ei tuo merkittävää lisäarvoa tuotteeseen (OECD 2010).

Kustannusvoittolisämenetelmässä (Cost plus method, CP) siirtohintaa koostuu tuotteen tai hyödykkeen toimittamisesta aiheutuvia kustannuksista ja kohtuullisesta voittolisästä (OECD, 2010). Kustannusvoittolisämenetelmää käytetään usein keskeneräisten tuotteiden ja palveluiden hinnoittelussa (OECD, 2010). Menetelmä jättää kohtuullisen paljon harkintavaraa konsernille kustannusten määrittämisen osalta. Yleisesti voidaan sanoa, että lähtökohtana toimiviin kustannuksiin lasketaan mukaan vain toteutuneet todelliset kustannukset, mutta tietyissä tapauksissa voi olla perusteltua lisätä mukaan myös myyjän hallintokustannukset (Karjalainen & Raunio, 2007).

Liiketoiminettomarginaalimenetelmä (Transactional net margin method, TNMM) toimii samantyyppisesti kuin jälleenmyyntihintamenetelmä ja kustannusvoittolisämenetelmä, mutta tässä tapauksessa tutkitaan transaktion nettovoittomarginaalia suhteessa sopivaan pohjaan kuten esimerkiksi kustannuksiin, liikevaihtoon tai varoihin (OECD, 2010). Useimmiten vertailulukuna käytetään liikevoittoa. Myös nettovoittomarginaalin määrittämisessä voi olla maakohtaisia eroavaisuuksia (Karjalainen, 2006). Liiketoiminettomarginaalimenetelmällä on omat vahvuutensa ja heikkoutensa. Menetelmän vahvuus on esimerkiksi se, että koska vertailu tapahtuu liikevoiton tasolla, vaikuttaa transaktiokohtaiset eroavaisuudet menetelmään vähemmän kuin hintaan perustavissa vertailuissa (OECD, 2010). Menetelmän heikkoutena on esimerkiksi se, että liikevoiton tasolla tapahtuvasta vertailusta johtuen yhtiötä ei välttämättä palkita oikein kustannustehokkaasta toiminnasta, sillä yhtiön kannattavuuteen vaikuttavat lukuisat eri tekijät (Karjalainen, 2006).

Voitonjakomenetelmää (Transactional profit split method) käytetään voitonjaon (tai tappioiden jakamisen) ohjaamisen periaatteena sellaisissa tilanteissa, joissa osapuolina on useampi konserniyhtiö ja transaktiota ei voida käsitellä osapuolten osalta erikseen (OECD 2010, Karjalainen & Raunio, 2007). Voitonjakamisen menetelmässä voitonjako (tai tappioiden jakaminen) tapahtuu markkinaehtoperiaatteen mukaisesti jakamalla voitot samalla tavalla, jolla riippumattomat osapuolet jakaisivat ne (Karjalainen & Raunio 2007). Myös tällä menetelmällä on omat vahvuutensa ja heikkoutensa. Menetelmän suurin vahvuus on se, että sen avulla pystytään käsittelemään monimutkaisia transaktioita, joissa konserniyhtiöt toimivat yhdessä tuoden oman eriarvoisen panostuksen transaktioon esimerkiksi aineettomien oikeuksien muodossa (OECD 2010). Menetelmällä voidaan näin ollen määrittellä tarkemmin voitto-osuudet, joihin kukin kyseessä oleva konserniyhtiö on oi-

keutettu suhteutettuna mukaan tuotuihin panostuksiin. Menetelmän heikkoutena on esimerkiksi sen tarkat dokumentaatiovaatimukset, jotka edellyttävät tarkan toimintoanalyysin tekemistä molemmista osapuolista (Karjalainen & Raunio, 2007). Tämä vaatimus saattaa luoda merkittävää kirjanpidollista vaivaa konsernille, sillä eri valtioiden kirjanpitokäytännöt saattavat erota merkittävästi.

2.3 Siirtohinnoittelustrategiat ja tavoitteet

Monikansallisen konsernin siirtohinnoittelustrategiaa koskevaan päätökseen vaikuttavat monet tekijät. Merkittävimpänä tekijänä siirtohinnoittelustrategiaa luodessa voidaan pitää siirtohinnoittelun tavoitteita. Lähtökohtaisesti yleisimpinä siirtohinnoittelun tavoitteina ovat joko konsernin tuloksen maksimointi tai veroriskien minimointi (Klassen ym., 2017). Nämä tavoitteet eivät kuitenkaan välttämättä ole toisiaan poissulkevia, vaan tavoitteena voi olla myös tietty suhde näiden tavoitteiden välillä (Martini, 2015). Martinin (2015) toteaa, että tuloksen maksimoinnin ja veroriskien minimoinnin välisen suhteen optimoinnilla pyritään verojen jälkeisen tuloksen maksimointiin. Tällä tuloksen maksimoinnin ja veroriskien minimoinnin välisen painotuksen valinnalla voi olla suuria vaikutuksia verojen jälkeiseen tulokseen. Klassen ym. (2017) arvioivat tutkimuksessaan, että tuloksen maksimointiin siirtohinnoittelussa panostavavilla konserneilla on 6,6 prosenttia pienempi efektiivinen veroaste kuin verokiistojen minimointiin keskittyvillä konserneilla.

Klassenin ym. (2017) toteuttamasta kyselyssä 49 prosenttia johtajista kertoo siirtohinnoittelustrategiansa päätavoitteeksi veroriskien minimoimisen, kun taas 41 prosenttia johtajista kertoi päätavoitteen olevan tuloksen maksimoiminen. Tämä tilasto nostaa esille mielenkiintoisen kysymyksen: Miksi enemmistö konserneista panostaa vahvemmin veroriskien minimointiin, vaikka tuloksen maksimoinnilla voidaan saavuttaa merkittäviä taloudellisia etuja? Tämä johtuu siitä, että siirtohinnoittelustrategian tavoitteen valintaan ja konsernin mahdollisuuksiin käyttää aggressiivista siirtohinnoittelua vaikuttaa johdon oman tahdon lisäksi lukuiset muut merkittävät tekijät. Ensinnäkin konsernin liiketoiminnan luonnolla, yhtiömuodolla ja muilla sisäisillä tekijöillä on suuri vaikutus siirtohinnoittelun mahdollisuuksiin. Yksityisten, ei-valmistustoiminnassa olevien ja paljon tutkimus- ja kehitystoimintaa tekevien konsernien on helpompi toteuttaa aggressiivisempaa siirtohinnoittelua (Klassen ym. 2017). Tämä johtuu siitä, että yksityisien osakeyhtiöillä on usein väljemmät tilintarkastus- ja raportointivaatimukset. Lisäksi paljon aineettomia hyödykkeitä omaavien konser-

nien on helpompi toteuttaa aggressiivista siirtohinnoittelua, sillä aineettomien hyödykkeiden kohdalla markkinaehtoperiaatteen mukaisen arvon määrittäminen on vaikeaa (Taylor, Richardson & Lanis, 2015).

Toiseksi konsernin kansainvälisyyden aste vaikuttaa sen mahdollisuuksiin toteuttaa siirtohinnoittelua (Klassen ym., 2017). Kansainvälisemmät konsernit omaavat paremmat mahdollisuudet toteuttaa siirtohinnoittelua, sillä eri osastojen sijaitessa eri veroasteen alueilla voidaan tulonsiirroilla yrittää minimoida efektiivistä veroastetta (Martini, 2015). Yksi paljon käytetty keino aggressiivisessa siirtohinnoittelussa on veroparatiisien hyväksikäyttö siirtämällä verotettavia tuloja korkean veroasteen maasta veroparatiisiin ja siirtämällä vähennettävissä olevia menoja toiseen suuntaan (Taylor ym. 2015).

Kolmanneksi siirtohinnoittelustrategian tavoitteiden valintaan vaikuttaa se, miten siirtohinnoitteluun liittyvä päätöksenteko on organisoitu konsernissa. Martini (2015) toteaaakin, että mitä kauempana pääkonttorista siirtohinnoitteluun liittyvä päätöksenteko tapahtuu, sitä enemmän tavoitteet painottuvat verokiistojen minimointiin ja ennen veroja laskettavan tuloksen maksimointiin. Päätöksenteon ollessa keskittynyt pääkonttoriin tavoitteena on taas vahvemmin konsernin verojen jälkeisen tuloksen maksimointi (Martini 2015). Siirtohinnoitteluun liittyvän päätöksenteon keskitämisessä voi olla omat riskinsä, sillä siirtohinnoittelun kohteisiin liittyvä informaatio saattaa olla usein keskittynyt osastojen johtajille pääkonttorin sijasta. Lisäksi merkitystä voi olla sillä, miten paljon konserni on panostanut verotusta ja siirtohinnoittelua hoitavaan osastoon. Klassen ym., (2017) kertovatkin tutkimuksessaan, että suuremmat panostukset vero-osaston budjettiin ja kokemustasoon korreloivat vahvasti alhaisemman efektiivisen veroasteen kanssa.

3. Siirtohinnoittelua koskevat ohjeistukset ja lainsäädäntö

Siirtohinnoittelua koskevien säännöksiin tarkoitus on estää monikansallisten konsernien voitonsiirrot korkean veroasteen maista matalan veroasteen maihin (Afik & Lahav, 2016). Voitonsiirtojen estäminen on tärkeä asia erityisesti korkean veroasteen valtioille, jotta ne pystyvät suojaamaan verotulojaan. Valtioiden kansallinen lainsäädäntö ja tulkintaperusteet pohjautuvat useimmissa maissa OECD:n siirtohinnoitteluohjeistukseen (Karjalainen & Raunio, 2007). Valtiokohtaisia eroa-

vaisuuksia löytyy kuitenkin erityisesti dokumentaatiovaatimusten kohdalla (Helminen, 2016). Viime vuosina kansainvälinen poliittinen ilmapiiri siirtohinnoittelua kohtaan on tiukentunut. G20-maat ja OECD ovat aloittaneetkin BEPS-projektin, jonka tavoitteena on estää voitonsiirtoa ja veropohjan rappeutumista.

Tässä luvussa käyn tarkemmin läpi siirtohinnoittelua koskevia säännöksiä ja lainsäädäntöä. Ensin tutkin OECD:n siirtohinnoitteluohjeistusta. Sitten käyn läpi siirtohinnoittelua koskevia kansainvälisiä sopimuksia. Lopulta tutkin BEPS-projektin sisältöä ja sen vaikutuksia kansainväliseen veroympäristöön.

3.1 OECD:n siirtohinnoitteluohjeistus

OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) on yksi tärkeimmistä organisaatioista siirtohinnoittelun sääntelystä keskusteltaessa. OECD perustettiin vuonna 1961 edistämään jäsenmaidensa taloudellista kasvua, työllisyyttä ja hyvinvointia (Karjalainen ym., 2006). Perustamisvaiheessa jäsenmaita oli 20: Itävalta, Belgia, Kanada, Tanska, Ranska, Saksa, Kreikka, Islanti, Irlanti, Luxemburg, Hollanti, Italia, Norja, Portugali, Espanja, Ruotsi, Sveitsi, Turkki, Yhdysvallat ja Iso-Britannia. Tämän jälkeen OECD:n on liittynyt vielä 16 uutta jäsenmaata: Japani (1964), Suomi (1969), Australia (1971), Uusi-Seelanti (1973), Meksiko (1994), Tšekin tasavalta (1995), Unkari (1995), Puola (1995), Etelä-Korea (1996), Slovakia (2000), Chile (2010) ja Slovenia (2010) (OECD, 2017). Jäsenmaita on näin ollen tällä hetkellä 36. OECD:n ohjeistuksia ja standardeja sovelletaan kuitenkin laajalti myös OECD:n ulkopuolisissa maissa (Karjalainen & Raunio, 2007).

OECD:n rooli on vuosien varrella kehittynyt kohti asiantuntijaorganisaatiota, jonka tehtävänä on tukea taloudellista ja yhteiskuntapoliittista päätöksentekoa. OECD pyrkii yhtenäistämään jäsenmaidensa lainsäädäntöä ja normistoja. Verotus on yksi tärkeimmistä aihealueista, joihin OECD pyrkii vaikuttamaan. OECD:n tavoitteena on edistää yhtenäisen verotuksellisen ympäristön muodostumista, jossa valtioiden ja yritysten edut on otettu huomioon. Yksi OECD:n tärkeimmistä rooleista nykypäivänä on kansainvälisten standardien kehittäminen ja valvominen. Yksi tärkeimmistä OECD:n kehittämistä kansainvälisistä standardeista on OECD:n siirtohinnoitteluohjeistus. (Karjalainen & Raunio, 2007).

OECD:n siirtohinnoitteluohjeet eivät ole juridisesti sitovia, vaan ne toimivat yleisesti lähtökohtana kansallisen lainsäädännön ja verosopimusten muodostamiselle. Siirtohinnoitteluohjeilla on erityisen tärkeä rooli myös markkinaehtoperiaatteen vaatimuksen tulkinnassa. Siirtohinnoitteluohjeiden tarkoituksena on edesauttaa kansainvälisen konsensuksen syntymistä markkinaehtoperiaate vaatimuksen tulkinnan osalta. Tämä kansainvälinen konsensus helpottaa kansainvälisten konserni- en toimintaa, koska konsernin ei tarvitse selvittää jokaisen maan tulkintaperiaatteita erikseen. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet eivät ole täysin yksiselitteinen dokumentti, sillä suora ohjeistus on annettu vain niistä asioista, joista on päästy yhteisymmärrykseen. Lisäksi ohjeet sisältävät monitulkintaisia kysymyksiä, joihin on otettu kantaa vain esittämällä eri näkökulmia kyseisistä kysymyksistä. (Karjalainen & Raunio, 2007).

OECD:n siirtohinnoitteluohjeet ovat erittäin laajat ja yksityiskohtaiset. Siirtohinnoitteluohjeissa on yhteensä 371 sivua. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet koostuvat yhdeksästä pääluvusta. Nämä pääluvut ovat: I Markkinaehtoperiaate (Arm's Length Principle), II Siirtohinnoittelumenetelmät (Transfer Pricing Methods), III Vertailuarviointi (Comparability Analysis), IV Administratiivisia menetelmiä siirtohinnoittelukiistojen välttämiseen ja ratkaisemiseen (Administrative Approaches to Avoiding and Resolving Transfer Pricing Disputes), V Dokumentaatio (Documentation), VI Aineetonta omaisuutta koskevat erityiskysymykset (Special Considerations for Intangible Property), VII Konsernin sisäisiä palveluita koskevat erityiskysymykset (Special Considerations for Intra-Group Services), VIII Kustannustenjakojärjestelyt (Cost Contribution arrangements) ja IX Uudelleenjärjestelyjä koskevat erityiskysymykset (Transfer Pricing Aspects for Business Restructuring). (OECD, 2010).

3.2 Siirtohinnoittelua koskevat kansainväliset sopimukset

Euroopan unioni ei ole säätänyt suoranaisesti siirtohinnoitteluun liittyviä lakeja. Siirtohinnoitteluun liittyvä säännöstö tulee pitkälti kansallisesta lainsäädännöstä ja valtioiden välisistä verotussopimuksista. Kansallinen lainsäädäntö ja verotussopimukset pohjautuvat pitkälti OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin, OECD:n malliverosopimukseen ja Euroopan Unionin neuvoston julkaisemiin käytännesääntöihin (Helminen, 2016). Lisäksi EU-valtiot ovat solmineet monenkeskisen arbitraatiosopimuksen, jonka tavoitteena on moninkertaisen verotuksen poistaminen (Karjalainen & Raunio, 2007).

3.2.1 Verosopimukset

Verosopimukset ovat valtioiden välisiä kansainvälisiä sopimuksia, joilla sovitaan yhteisistä pelisäännöistä verotukseen liittyen ja loppupeleissä verotulojen jakamisen periaatteista. Erityisen merkityksellisiä verosopimuksista tekee se, että niiden määräykset menevät kansallisen lainsäädännön edelle (Helminen, 2016). Tämän vuoksi verosopimuksien tulee olla hyvin laadittuja ja asianomaisten valtioiden kannalta taloudellisesti järkeviä.

Verosopimuksien korkean merkityksen vuoksi OECD onkin luonut malliverosopimuksen, jota valtiot voivat käyttää hyväkseen verosopimuksia luodessaan. Onkin varsin yleistä, että valtioiden väliset verosopimukset pohjautuvat OECD:n malliverosopimukseen (Karjalainen, 2016). Malliverosopimuksen pääperiaatteet ovat hyvin samankaltaisia siirtohinnoitteluohjeiden pääperiaatteiden kanssa. Malliverosopimuksen tärkeimpänä teemana on markkinaehtoperiaatteen noudattaminen. Lisäksi malliverosopimuksessa käsitellään melko paljon kahdenkertaisen verotuksen minimoimista ja kiistatilanteiden ratkaisemista (Karjalainen & Raunio, 2007).

3.2.2 Arbitraatiosopimus

Arbitraatiosopimus on EU-valtioiden välinen monenkeskinen sopimus, jonka tarkoituksena on poistaa siirtohintaoikaisusta johtava kaksinkertainen verotus. Koska kyseessä on EU-valtioiden erikseen sopima multilateraalinen sopimus, EU-tuomioistuin ei voi tulkita sopimusta ollenkaan (Helminen, 2016). Kiistatilanteen pyritään ratkaisemaan ensisijaisesti asianomaisten valtioiden viranomaisten neuvotteluilla. Jos yhteisymmärrykseen ei päästä, siirtyy kiista käsiteltäväksi välimieskäsittelyyn.

Arbitraatiosopimus on erityisen merkittävä EU-valtioissa toimivien kansainvälisten konsernien näkökulmasta, sillä siihen on sisällytetty pakottavaa välimieskäsittelyä koskeva pykälä. Pakottavalla välimieskäsittelyllä tarkoitetaan tilannetta, jossa valtioiden välinen kiistatilanne ratkaistaan välimieskäsittelyllä. Tämä pakottavan välimieskäsittelyn pykälä estää siis tilanteen, jossa kansainvälinen konserni joutuisi maksamaan moninkertaisen verotuksen ratkaisemattomassa kiistatilanteessa. Tämä edellyttää tosin sitä, että siirtohinnoittelussa on noudatettu markkinaehtoperiaatetta. Muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta vastaavanlaista pykälää ei löydy kansallisista lainsäädännöistä tai verotussopimuksista. (Helminen, 2016). Arbitraatiosopimuksella on ollut pitkälti ennaltaehkäisevä vaikutus (Helminen, 2016). Sopimuksessa olevan pakottavan välimieskäsittelyn vuoksi

kiistatilanteet eivät voi jäädä ratkaisematta, joten asianomaiset viranomaiset pyrkivät pääsemään sovintoon keskinäisillä neuvotteluilla välttääkseen raskaan ja pitkäkestoisen välimieskäsittelyn.

3.3 BEPS-projekti ja sen vaikutus kansainväliseen verotusympäristöön

Globalisaation ja yhtiöiden kansainvälistymisen kasvuvauhti on kiihtynyt viime vuosikymmenenä vuosi vuodelta enemmän. Monikansalliset yhtiöt ovat alkaneet käyttää entistä enemmän hyväksien eri maiden verotusjärjestelmiä ja niiden puutteita minimoidakseen verotustaan. Tämä luo ennennäkemättömiä paineita kansainvälisille verotussäännöille. OECD (2015a) arvioi raportissaan, että aggressiivinen verosuunnittelu, kansallisten verolakien yhteensopimattomuus, läpinäkyvyyden puuttuminen ja veroviranomaisten yhteistyön puutteet aiheuttivat vuonna 2013 100-240 miljardin tappion yritysverotuloihin kansainvälisesti. Tämä vastaa 4-10 prosenttia kansainvälisistä yritysverotuloista (OECD, 2015a).

Vuonna 2013 G20-maat ja OECD alkoivat työskennellä yhdessä veropohjan rappauttamisen ja keinotekoisesti voitonsiirron estämiseksi. Vuonna 2015 G20 ja OECD julkaisikin BEPS-suunnitelman (Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting), jonka tavoitteena on sekä luoda uusia, että vahvistaa jo olemassa olevia kansainvälisiä verotusstandardeja (OECD, 2015a). Kansainvälisiä verotusstandardeja vahvistamisella pyritään luomaan yhtenäisempi kansainvälinen veroympäristö. Tavoitteena on, että tulot verotettaisiin yhä tarkemmin valtiossa, jossa liiketoiminta ja arvon luonti on tapahtunut. Lisäksi toimintasuunnitelmalla pyritään lisäämään verotusviranomaisten vastaanottamaa informaatiomäärää ja minimoimaan kaksoisverotuksen tapahtumista (OECD, 2015a).

BEPS-toimintasuunnitelma sisältää kolmetoista erillistä raporttia, jotka sisältävät yhteensä viisitoista eri toimenpidettä veropohjan rappauttamisen ja voitonsiirron estämiseen. Raporttien aiheita ovat esimerkiksi digitaalitalouden verotushaasteet (Address the Tax Challenges of the Digital Economy), veropohjan rappauttamisen rajoittaminen puuttumalla korkovähennyksiin ja muihin taloudellisiin maksuihin (Limit Base Erosion via Interest Deductions and Other Financial Payments), sopimusten väärinkäytön estäminen (Prevent Treaty Abuse) ja kiistojen ratkaisumekanismien tehostaminen (Make Dispute Resolution Mechanisms More Effective). Siirtohinnoittelun kannalta tärkeimmät raportit ovat kuitenkin toimintasuunnitelmat 8-10 (Assure that Transfer Pricing Outcomes are in Line with Value Creation), joiden tarkoituksena on varmistaa, että siirtohinnoittelun lopputulema on linjassa arvonluomisen kanssa ja toimintasuunnitelma 13 (Re-examine Transfer

Pricing Documentation), jonka tarkoituksena on luoda uudet dokumentointivaatimukset siirtohinnoittelulle. (OECD, 2015a).

3.3.1 BEPS Toimintasuunnitelma 8-10

Toimintasuunnitelmilla 8-10 tavoitteena on siis varmistaa, että tulojen verotus tapahtuu oikeassa valtiossa. Oikealla valtiolla tarkoitetaan tässä yhteydessä sitä valtiota, jossa taloudellinen aktiviteetti ja arvon luonti on tapahtunut. Toimintasuunnitelma 8-10 voidaan jakaa kolmeen eri aihealueeseen. Ensimmäinen aihealue käsittelee aineettomien hyödykkeiden siirtohinnoittelun ongelmia. Aineettomien hyödykkeiden transaktioiden allokoinnilla keinottelu on yksi käytetyimmistä voitonsiirron keinoista. Aineettomat hyödykkeet ovat luonnoltaan vaikeasti arvostettavia eriä. Osio sisältää useamman lisäyksen OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin. Lisäykset liittyvät suurimmilta osin etuyhteisyrittäjien aineettoman hyödykkeen omistuksen, omaksutun riskin ja tuoton suhteeseen. Esimerkiksi jos etuyhteisyrittäjä toimii vain rahoittajana aineettomaan hyödykkeeseen liittyen ottaen vastuulleen rahoitusriskin, on yritys oikeutettu vain riskikorjattuun tuottoon aineettomasta hyödykkeestä. Toisaalta jos etuyhteisyrittäjä toimii rahoittajana, mutta ei omaa rahoituksellista riskiä aineettomaan hyödykkeeseen nähden, se on oikeutettu vain riskittömään tuottoon. (OECD, 2015b).

Toinen aihealue käsittelee laajemmin omistuksen, riskien ja tuoton suhdetta siirtohinnoitteluun liittyen. Tähän liittyvät uudet ohjeistukset käsittelevät suurimmilta osin sopimuksenmukaisten riskien allokointia. Uudessa ohjeistuksessa on vahvistettu periaatetta, jonka mukaan riskien allokointi tulisi tapahtua tosiasiallisen päätöksenteon ja riskien omaksumisen mukaan. (OECD, 2015b).

Kolmas osio käsittelee muita yleisesti käytettyjä voitonsiirron keinoja ja niiden rajoittamista. Näitä keinoja ovat esimerkiksi etuyhteisyrittäjien taloudellisesti ei-rationaalisten transaktioiden kautta tapahtuva tuloksen allokointi, siirtohinnoittelumenetelmillä keinottelu ja tietynlaisten konsernin sisäisten maksujen kautta tapahtuva voiton siirtäminen. Toimintasuunnitelmassa näihin ongelma-kohtiin on pyritty vaikuttamaan esimerkiksi painottamalla vaatimusta markkinaehtoperiaatteesta konsernin sisäisiin transaktioihin liittyen, selventämällä transaktioiden voitonjakoon liittyviä ohjeistuksia ja luomalla rajoituksia tietyille konsernin sisäisille maksuille kuten pääkonttori maksuille ja hallintokuluille. (OECD, 2015b).

3.3.2 BEPS Toimintasuunnitelma 13

Kuten aiemmin on todettu, toimintasuunnitelma 13 käsittelee siirtohinnoittelun dokumentaatiovaatimusten laajentamista. Dokumentaatiovaatimusten laajentamisen tavoitteena on lisätä läpinäkyvyyttä monikansallisten yhtiöiden ja veroviranomaisten välillä sekä parantaa veroviranomaisten informaationsaantia. Dokumentaatiovaatimusten laajentaminen parantaa asianomaisten valtioiden veroviranomaisten mahdollisuuksia arvioida monikansallisten yhtiöiden siirtohinnoittelua (OECD, 2015c). Mielestäni on myös perusteltua olettaa, että siirtohinnoittelun läpinäkyvyyden lisääntyminen toimii myös ennaltaehkäisevänä voimana siirtohinnoittelulla keinottelua vastaan, sillä verotarkastukseen joutumisen riski kasvaa.

Dokumentaatiovaatimusten laajentuminen tapahtuu kolmitasoisien dokumentaatiostandardin käyttöönoton kautta. Kolmitasoinen dokumentaatiostandardi koostuu konserniraportista (Master file), paikallisraportista (Local file) ja maakohtaisesta raportista (Country-by Country report). Konserniraportissa monikansallisten yhtiöiden tulee antaa kaikille asianomaisille veroviranomaisille tarkat tiedot globaalista liiketoiminnasta ja siirtohinnoitteluperiaatteista. Paikallisraportissa monikansallisten yhtiöiden tulee antaa jokaiselle asianomaiselle valtiolle selvitys kyseisessä valtiossa tapahtuneista konsernitransaktioista. Lisäksi paikallisanalyysin tulee sisältää yhtiön valmisteleva analyysi siirtohinnoittelupäätöksistä, jotka koskevat kyseistä valtiota. (OECD, 2015c).

Maakohtainen raportti on vuosittain toimitettava raportti, jossa monikansallisen yhtiön on paljastettava maakohtainen liikevaihto, voitto ennen veroja sekä kertyneet ja maksetut tuloverot. Lisäksi raportissa on julkaistava maakohtaisesti työntekijöiden määrä, oman pääoman määrä, pidetyt voittovarot ja aineelliset hyödykkeet. Edellä mainittujen asioiden lisäksi monikansallisen yhtiön on lueteltava tytäryhtiöt ja etuyhteyssuhteessa olevat yhtiöt maakohtaisesti näiden välillä toteutuneen liiketoiminnan mukaan ja annettava selvitys liiketoiminnan laadusta. (OECD, 2015c).

3.3.3 BEPS-projektin implementointi kansallisiin lainsäädäntöihin

BEPS-projektista syntyneet uudet ohjeistukset ja standardit eivät ole suoraan juridisesti sitovia. Uusien ohjeistuksien ja standardien asemaa kansainvälisen veroympäristön säännöstelyssä voidaan verrata OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden asemaan. Suurin osa toimintasuunnitelma 8-10:n uudistuksista otetaan käyttöön integroimalla ne OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin ja sitä kautta ne luovat uusia standardikäytäntöjä kansainväliseen verotusympäristöön (OECD, 2015b). Toimintasuunnitelma 13:ssa luodut uudet dokumentointivaatimukset taas vaativat muutoksia kansallisiin

lainsäädäntöihin, joten niiden implementoinnissa vastuu siirtyy suuremmissa määrin valtioille (OECD, 2015c).

Uusien dokumentaatiovaatimusten sisällyttäminen kansalliseen lainsäädäntöön on lähtenyt käyntiin melko nopeaan tahtiin ympäri maailman. Euroopassa kolmitasoinen dokumentaatiostandardi on otettu käyttöön Alankomaissa, Belgiassa, Bosnia ja Hertsegovinassa, Espanjassa, Itävallassa, Puolassa, Saksassa, Suomessa ja Ruotsissa (KPMG, 27.4.2017). Euroopan ulkopuolella kolmitasoinen dokumentaatiostandardi on otettu käyttöön esimerkiksi Australiassa, Japanissa ja Kiinassa (KPMG, 27.4.2017). Lisäksi lukuisissa maissa on otettu käyttöön maakohtainen raportointi, mutta jätetty konserni- ja paikallisraportointi implementoimatta. Esimerkiksi Yhdysvallat ja Kanada ovat ottaneet käyttöön toistaiseksi vain maakohtaisen raportoinnin (KPMG, 27.4.2017). Onkin mielenkiintoista nähdä kolmitasoisien dokumentaatiostandardin vaikutus siirtohinnoitteluun sen käyttöön ottaneissa valtioissa verrattuna vain maakohtaisen raportoinnin käyttöön ottaneeseen Yhdysvaltoihin.

4. Siirtohinnoittelusäännösten tiukentumisen vaikutukset monikansallisten yhtiöiden siirtohinnoitteluun

Kuten aiemmassa luvussa kävin läpi, siirtohinnoittelun säännöstely on tiukentunut viime vuosina merkittävästi. Mielestäni tämän trendin jatkuminen on erittäin todennäköistä. Erityisesti BEPS-projektilla ja sen vaikutuksilla kansallisiin lainsäädäntöihin tulee olemaan suuri vaikutus kansainväliseen veroympäristöön. Mielestäni kyseisen projektin suurimmat vaikutukset tulevat olemaan siirtohinnoittelun läpinäkyvyyden lisääntyminen ja markkinaehtoperiaatteen vahvistuminen. Lisäksi voidaan odottaa, että verotarkastuksien määrät kasvavat lähivuosina merkittävästi (Strobel, 2016).

On selvää, että tiukentuva siirtohinnoittelusäännöstö tulee vaikuttamaan kansainvälisten konsernien päätöksentekoon ja siirtohinnoitteluprosesseihin. Tässä luvussa tutkin tarkemmin näitä vaikutuksia. Lisäksi yritän selvittää miten kansainväliset konsernit voivat vastata tiukentuvan siirtohinnoitteluympäristön luomiin ongelmiin. Ensiksi käyn läpi lisääntyvän sääntelyn vaikutuksia siirtohinnoitteluprosessiin ja organisaation sisäisiin suhteisiin. Toiseksi tutkin ennakkohinnoittelusopi-

muksia (Advance Pricing Agreement, APA) ja niiden merkityksen kasvamista kansainvälisten konsernien näkökulmasta. Kolmanneksi pohdin kansainvälisten konsernien voitonsiirron mahdollisuuksia uudessa veroympäristössä.

4.1 Muutokset monikansallisen konsernin siirtohinnoitteluprosessiin

Lisääntyvä sääntely ja dokumentaatiovaatimusten tiukentuminen luovat uusia haasteita kansainvälisten konsernien siirtohinnoitteluprosesseille. Ernst & Youngin siirtohinnoittelukyselyssä (2016) vain 17 prosenttia vastaajista totesi yrityksensä dokumentaatioprosessin olevan BEPS:n vaatimusten mukaista, joten konsernien on kehitettävä dokumentaatiostrategiaansa nopealla aikataululla. Uusien dokumentaatiovaatimusten täyttämiseksi konsernien täytyy pystyä tuottamaan yhä tarkempaa tietoa esimerkiksi siirtohinnoittelun perusteistaan ja sisäisten transaktioiden kustannuspohjistaan. Lisäksi tiedon tulisi olla saatavilla nopeasti ja tarkasti. Haasteita luo myös veroviranomaisten verotarkastuksien laajuuden laajentuminen (Schoeneborn, 2014). Perinteisesti verotarkastuksissa on keskitytty dokumentaatiovaatimusten osalta siihen, että ne ovat laadullisesti ja laajuudellisesti vaatimusten mukaisia. Viime vuosina veroviranomaiset ovat alkaneet keskittyä yhä enemmän konsernien siirtohinnoittelutoimintaan myös prosessitasolla (Schoeneborn, 2014). Veroviranomaiset voivat siis etsiä virheitä ja heikkouksia siirtohinnoittelussa tutkimalla konsernin sisäisiä prosesseja, systeemejä ja tietovirtoja. Vastatakseen näihin uusiin haasteisiin on konsernien lisättävä osastojen välistä yhteistyötä, parannettava tietojärjestelmiään ja otettava siirtohinnoittelu yhä vahvemmin mukaan arvoketjuajatteluunsa.

Perinteisesti siirtohinnoittelu on ollut pitkälti vero-osaston vastuualuetta. Siirtohinnoitteluprosessi kulkee kuitenkin myös muiden osastojen läpi esimerkiksi tietovirtojen, toimeenpanon ja valvonnan kautta. Siirtohinnoittelun uusien haasteiden vuoksi onkin perusteltavaa, että vero-osasto, rahoitusosasto ja taloushallinto toimisivat yhä tiukemmin yhteistyössä (Schoeneborn, 2014). Yhteistyön tehokas toimiminen vaatii kuitenkin sitä, että myös vero-osaston ulkopuolelta löytyy riittävä tietämystä siirtohinnoittelusta. Mielestäni olisikin tärkeää, että kansainväliset konsernit varmistavat riittävään siirtohinnoitteluosaamisen löytymisen läpi organisaation rekrytoinnin tai koulutusten kautta.

Uudet haasteet siirtohinnoittelussa vaativat konsernilta osastojen yhteistyön lisäämisen lisäksi myös investointeja tietojärjestelmien integroimiseen. Uudet dokumentaatiovaatimukset vaativat

yhtiöiltä yhä tarkempaa tietoa esimerkiksi transaktioiden kustannuspohjista, arvon luonnista ja riskinjaosta. Schoeneborn (2014) kuitenkin toteaa, että suurin osa käytetyistä toiminnanohjausjärjestelmistä (Enterprise Resource Planning, ERP) eivät pysty tarjoamaan riittävän tarkkaa transaktiokohtaista informaatiota riittävän tehokkaasti. Informaation tulisi olla myös helposti saatavilla tarvittaessa jopa vuosien jälkeen mahdollisen verotarkastuksen varalta. Taipaleenmäki ja Ikaheimo (2013) ehdottavat yhdeksi tietojärjestelmien integroinnin tavaksi johdon laskentatoimen ja rahoittajien laskentatoimen tietokantojen yhdistämisen toiminnanohjausjärjestelmään. Mielestäni tämä on paras vaihtoehto siirtohinnoittelun dokumentaation kannalta, sillä se mahdollistaa tehokkaan siirtohinnoittelun analysoinnin informaation sijaitessa yhdessä järjestelmässä.

BEPS toimintasuunnitelmien (2015a) erityisenä keskittymiskohtana on markkinaehtoperiaatteen toteutuminen suhteessa transaktion osapuolien transaktiossa tarjoamiin toimintoihin ja omaksumiin riskeihin. Monikansalliset konsernit tarvitsevat yhä tarkempaa informaatiota monimutkaisista arvoketjuistaan täyttääkseen siirtohinnoittelun uudet vaatimukset. Tästä johtuen konsernien on keskityttävä myös arvoketjuanalyysinsa kehittämiseen. Mudambi ja Puck (2016) ehdottavat tutkimuksessaan kaksi uutta näkökulmaa arvoketjuanalyysiin, joiden avulla yhtiöt voivat parantaa kokonaiskuvaansa globaaleista arvoketjuistaan. Ensinnäkin monitasoinen (paikallinen, alueellinen ja globaali näkökulma) mallinnus voi auttaa monikansallisia konserneja luomaan tarkemman kuvan arvoketjuverkostostaan. Toiseksi perinteisten arvoketjuanalyysien näkökulmien yhdisteleminen voi auttaa monikansallisia konserneja globaalisti kattavamman kokonaiskuvan luomisessa. Cecchini, Leitch ja Strobel (2013) toteavat transaktiokustannusten taloustieteen (Transaction Cost Economics, TCE) ja resurssiperusteisen näkökulman (Resource Based View, RBV) yhdistämisen olevan hyödyllinen keino analysoida siirtohinnoittelua. Transaktiokustannusten taloustiedettä voidaan käyttää taktisten kysymysten viitekehyksenä, kun taas resurssipohjaista näkökulmaa voidaan käyttää strategisten kysymysten viitekehyksenä (Cecchini ym., 2013).

4.2 Siirtohinnoittelun ennakkosopimukset (Advance Pricing Agreements)

Yksi keino vastata siirtohinnoittelun sääntelyn tiukentumiseen ja siitä seuraavaan ennustettavuuden heikkenemiseen on siirtohinnoittelun ennakkosopimuksien käytön lisääminen. Siirtohinnoittelun ennakkosopimukset ovat konserniyhtiön ja veroviranomaisten välisiä sopimuksia, joissa määritellään määrättyjen transaktioiden siirtohinnoittelukriteerit etukäteen tietyille ajanjaksolle (Afik &

Lahav, 2016). Ennakkosopimuksissa otetaan lähinnä kantaa sovellettaviin siirtohinnoittelumenetelmiin ja vertailutietoihin, sekä näihin mahdollisesti tehtäviin oikaisuihin (Karjalainen & Raunio, 2007). Ennakkosopimuksissa ei siis yleensä sovita suoraan täsmällistä siirtohintaa. Siirtohinnoittelun ennakkosopimus on määritelty myös OECD siirtohinnoitteluohjeissa, joten sen käyttö on sallittua laajasti sekä OECD-maissa että sen ulkopuolisissa valtioissa (Markham, 2013).

Siirtohinnoittelun ennakkosopimuksilla pyritään pääasiassa parantamaan veroseuraamusten enustettavuutta ja välttämään verokiistoja veroviranomaisten kanssa. Veroriskien minimointi voi olla suurelle kansainväliselle konsernille haastavaa normaaleja siirtohinnoittelumenetelmiä käyttämällä, sillä yksittäisten transaktioiden siirtohinnoittelumenetelmien ja dokumentaatiostrategioiden sääntöjen mukaisuus voi olla erittäin tulkinnanvarainen kysymys (Afik & Lahav, 2016). Ennakkosopimukset ovat proaktiivinen keino, jonka avulla kansainväliset konsernit voivat etukäteen neuvottelemalla minimoida kyseiset riskit. Ennakkosopimukset ovat myös valtioille hyödyllinen työkalu, sillä niiden avulla voidaan varmistaa verotulojen saanti solmimalla molempia osapuolia hyödyttävä sopimus (Becker ym., 2017). Valtio hyötyy sopimuksesta, sillä sen avulla se voi sekä varmistaa verotulojen oikeudenmukaisuuden, että estää kyseisen konsernin liiketoiminnan poistumisen valtiosta.

Monenkeskinen ennakkosopimus voi olla erityisesti suurelle monikansalliselle konsernille tehokas keino minimoida siirtohinnoitteluun liittyviä riskejä. Monenkeskisessä ennakkosopimuksessa konserni tekee siirtohinnoittelua koskevan ennakkosopimuksen useamman valtion veroviranomaisten kanssa (Karjalainen & Raunio, 2007). Etuna monikansalliselle konsernille kyseisessä menettelyssä on kahdenkertaisen verotuksen riskin poistuminen. Monenkeskisten ennakkosopimusten käyttö on ollut kuitenkin kansainvälisesti vähäistä (Markham, 2013). Markham (2013) toteaa, että vähäisen käytön syynä on ollut lähinnä neuvotteluprosessin monimutkaisuus ja pitkäkestoisuus.

Siirtohinnoittelun ennakkosopimuksia on myös kritisoitu suhteellisen paljon. Ensinnäkin ennakkosopimusten neuvotteluprosessi voi olla kallis ja pitkäkestoinen (Markham, 2013; Afik & Lahav, 2016; Becker ym., 2017). Toiseksi katetuoton määrittäminen ennakkoon saattaa luoda ylimääräistä riskiä emoyhtiölle. Afik ja Lahav (2016) toteavat, että tämä ylimääräinen riski saattaa aiheuttaa markkinaehtoperiaatteesta poikkeavan siirtohinnan. Ratkaisuksi tähän ongelmaan Afik ja Lahav (2016) ehdottavat ylimääräisen riskin kompensoimista riskipreemiolla. Kolmanneksi myös ennakkosopimusten toimivuutta on kritisoitu. Borkowski ja Gaffney (2014) tulivat tutkimuksessaan lop-

putulokseen, jonka mukaan ennakkosopimusten solmimisella ei ollut merkittävää vaikutusta verotarkastuksien tapahtumiseen tai niiden lopputuloksiin.

Puutteistaan huolimatta siirtohinnoittelun ennakkosopimukset ovat mielestäni tärkeä työkalu monikansallisille konserneille. Uudet siirtohinnoittelusäännökset tekevät normaalista siirtohinnoitteluprosessista kalliimman ja raskaamman, joten ennakkosopimusten suhteelliset kustannukset normaalin siirtohinnoitteluun verrattuna ovat laskeneet viime vuosina. Ennakkosopimusten käyttö onkin yleistynyt viime vuosina merkittävästi (Becker ym., 2017). Trendin voidaan mielestäni odottaa jatkuvan lähivuosina uusien siirtohinnoittelusäännösten tiukentaessa kansallisia lainsäädäntöjä. Tätä väittämää tukee myös Ernst & Youngin (2016) siirtohinnoittelukysely, jossa 65 prosenttia vastaajista odottaa yrityksensä käyttävän siirtohinnoittelun ennakkosopimuksia aikaisempaa enemmän tulevaisuudessa.

4.3 Verosuunnittelun mahdollisuudet uudessa veroympäristössä

Monikansalliset konsernit ovat olleet perinteisesti melko aktiivisia toimijoita veronsuunnittelun suhteen (Bauman & Friehe, 2013). Monikansalliset konsernit ovat voineet siirtää tulostaan korkean verotuksen valtioista matalan verotuksen maihin erityisesti siirtohinnoittelun avulla. BEPS:n uudet toimintasuunnitelmat tulevat kuitenkin vaikeuttamaan tätä toimintaa merkittävästi. BEPS:n toimintasuunnitelmien tavoitteiden toteutuessa monikansallisten konsernien onkin mietittävä uudelleen verosuunnittelustrategiaansa.

Siirtohinnoittelun osalta parhaimmat verosuunnittelun mahdollisuudet tarjoavat palvelut, ainutlaatuiset aineettomat hyödykkeet ja keskeneräiset tuotteet (De Simone ym., 2017). Kyseisten hyödykkeiden markkinaehtoperiaatteen mukaista hintaa on vaikea määrittellä niiden luonteesta johtuen. BEPS toimintasuunnitelmien (2015a) yhtenä tavoitteena onkin aineettomien hyödykkeiden siirtohinnoitteluperiaatteiden tarkentaminen ja näiden siirtohinnoittelun läpinäkyvyyden parantaminen. Tästä johtuen voidaankin sanoa, että siirtohinnoittelun kautta tehtävän voitonsiirron kannattavuus on laskenut viime vuosina, sillä veroriskit ovat kasvaneet veroviranomaisten kiinnittäessä yhä enemmän huomiota kyseiseen ongelmaan.

Teknologian kehittymisen myötä yleistynyt pilvilaskennan (Cloud Computing) käyttö tarjoaa monikansallisille konserneille mahdollisuuksia tuloksensiirron kautta tapahtuvaan verosuunnitteluun.

Pilvilaskennalla tarkoitetaan tietoteknisten palveluiden ulkoistamista pilvipalveluiden tarjoajalle (Mazur, 2016). Pilvilaskennassa yrityksen työntekijät käyttävät palveluita verkon kautta, joten monikansallinen konserni voi luoda säästöjä laitteistoon, ohjelmistoihin ja tukitoimintoihin kohdistuvien investointien vähentyessä (Mazur, 2016). Pilvilaskennan tärkein ominaisuus siirtohinnoittelun kannalta on sen liikuteltavuus ja joustavuus. Monikansallinen konserni voi siirtää pilvilaskennan käytöstä aiheutuvat kustannussäästöt alhaisen veroasteen valtioihin sijoittamalla pilvipalveluiden serverit kyseiseen maahan (Mazur, 2016). OECD:n siirtohinnoitteluohjeet (2010) eivät käsittele yksityiskohtaisesti pilvilaskentaan liittyvää siirtohinnoittelua vaan niihin sovelletaan aineettomien hyödykkeiden säännöstöä. Mazur (2016) kuitenkin toteaa, että nykyinen siirtohinnoittelusäännöstö ei BEPS toimintasuunnitelman uudistuksista huolimatta pysty estämään pilvilaskentaan liittyvää verosuunnittelua.

Siirtohinnoittelun kautta tapahtuvan verosuunnittelun riskien kasvaessa voi olla mahdollista, että monikansallisten konsernien on kannattavampaa käyttää vaihtoehtoisia keinoja tulon allokoinnissaan. Saunders-Scott (2015) toteaa tutkimuksessaan siirtohinnoittelu ja velkajärjestelyt ovat toistensa substituutteja verotuksen minimoinnin keinoina. Tämä tarkoittaisi sitä, että siirtohinnoittelun kustannusten ja riskien kasvaessa yhtiöiden verosuunnittelu tapahtuisi yhä enemmän konsernin sisäisten velkajärjestelyjen kautta. De Simone ym. (2017) taas toteavat tappiollisten konserniyhtiöiden hyväksikäytön olevan tehokas vaihtoehto siirtohinnoittelulle. Tämä tappiollisten konserniyhtiöiden hyväksikäyttö tapahtuisi konsernin kannattavuusrakennetta muuttamalla esimerkiksi tutkimus- ja kehitystoimintojen tai jopa tehtaiden siirtämisellä valtiosta toiseen (De Simone ym., 2017). On selvää, että kyseisen strategian käyttäminen on kallista. De Simone ym. (2017) kuitenkin toteavat kyseisen strategian käytön olevan melko yleistä. Mielestäni voidaan olettaa, että vaikka siirtohinnoittelun kautta tapahtuva verosuunnittelu ei tule poistumaan kokonaan, tulee vaihtoehtoisten strategioiden käyttö todennäköisesti yleistymään.

5. Yhteenveto ja johtopäätökset

Tässä tutkielmassa on analysoitu BEPS-projektin vaikutusta kansainväliseen siirtohinnoittelun sääntelyyn. Tutkielmassa havaittiin, että BEPS-projekti tulee erityisesti lisäämään siirtohinnoittelun läpinäkyvyyttä ja vaikeuttamaan voitonsiirtoa. Uudet dokumentaatiovaatimukset tulevat vähentämään asymmetrisen informaation määrää konsernien ja veroviranomaisten välillä. Tällä voidaan olettaa olevan vahva ennaltaehkäisevä vaikutus monikansallisten konsernien voitonsiirtoon. Havaittiin myös, että BEPS-projekti tulee vahvistamaan markkinaehtoperiaatteen vaatimusta, sillä siirtohinnoitteluperiaatteiden tulee perustua yhtä tarkemmin transaktiossa tosiasiallisesti omaksettuihin riskeihin ja panostuksiin.

Tutkielmassa on analysoitu myös tiukentuvan siirtohinnoittelun sääntelyn vaikutuksia monikansallisten konsernien siirtohinnoitteluun. Havaittiin, että konsernien on tehostettava siirtohinnoitteluprosessejaan merkittävästi. Uusien dokumentaatiovaatimusten täyttäminen vaatii konserneilta investointeja niin siirtohinnoitteluosaamiseen, tietojärjestelmien integrointiin kuin arvoketju-analyysiin kehittämiseen. Mielestäni erityisen tärkeää on uusien tietojärjestelmien kehitys, joiden avulla siirtohinnoitteludokumentaation vaatima informaatio on saatavilla tehokkaasti ja nopeasti. Tietojärjestelmien kehittämisen tavoitteena tulisi olla dokumentaatioprosessin automatisointi. Havaittiin myös, että siirtohinnoittelun kautta tapahtuva voitonsiirto keskittyy tulevaisuudessa yhä enemmän aineettomiin hyödykkeisiin.

Tutkielmassa havaittiin myös, että siirtohinnoittelun ennakkosopimusten merkitys tulee kasvamaan lähitulevaisuudessa. BEPS-projekti on lisännyt siirtohinnoitteluun liittyvää epävarmuutta kansainvälisessä veroympäristössä. Lisäksi projekti tulee lisäämään siirtohinnoittelun kustannuksia dokumentaatiovaatimusten kasvaessa. Siirtohinnoittelun ennakkosopimukset ovat konserneille hyödyllinen työkalu siirtohinnoittelun ennustettavuuden lisäämiseen ja veroriskien minimoimiseen. Ennakkosopimusten suhteellinen etu on myös kasvanut siirtohinnoittelun kustannusten noustessa.

BEPS-projektin vaikutukset kansainväliseen siirtohinnoittelun sääntelyyn ovat vasta alkaneet viime vuosina. Tästä syystä kaikkia vaikutuksia on vielä vaikeaa arvioida. Jatkotutkimuksesta kaipaavat se, miten uudet dokumentaatiovaatimukset tulevat vaikuttamaan siirtohinnoittelun kannattavuuteen. Lisäksi mielenkiintoinen jatkotutkimuksen aihe voisi olla se, miten monikansallisten konsernien

tavoitteet muuttuvat verotuksen minimoinnin ja veroriskien minimoinnin välillä. Monikansallisten konsernien sisäisiin siirtohinnoitteluprosesseihin liittyvät seikat kaipaavat lisätutkimusta. Yksi mielenkiintoinen jatkotutkimusaihe voisi olla globaalin arvoketjuanalyysin kehittäminen vastaamaan uusia siirtohinnoittelun tarpeita.

6. Lähdeluettelo

- Afik Zvika ja Lahav Yaron (2016). Risk Transfer Valuation in Advance Pricing Agreements Between Multinational Enterprises and Tax Authorities. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*. Vol. 31 Issue 2, p203-211. 9p.
- Bauman Florian ja Friehe Tim (2013). Profit Shifting Despite Symmetric Tax Rates? A Note on the Role of Tax Enforcement. *International Economic Journal*. Vol. 27 Issue 1, p97-108. 12p.
- Becker Johannes, Davies Ronald ja Jakobs Gitte (2017). The economics of advance pricing agreements. *Journal of Economic Behavior & Organization*. Volume 134, p255–268. 13p.
- Borkowski Susan ja Gaffney Mary Anne (2014). Proactive Transfer Pricing Risk Management in PATA Countries. *Journal of International Accounting Research*. Vol. 13 Issue 2, p25-55. 31p.
- Cecchini Mark, Leitch Robert ja Strobel Caroline (2013). Multinational transfer pricing: A transaction cost and resource based view. *Journal of Accounting Literature*. Vol. 31, p31-48. 18p.
- De Simone Lisa, Klassen Kenneth ja Seidman Jeri (2017). Unprofitable Affiliates and Income Shifting Behavior. *Accounting Review*. Vol. 19 Issue 3, p113-136. 24p.
- Eden Lorraine ja Smith Rebecca (2001). Not at Arm's Length: A Guide to Transfer Pricing Resources. *Journal of Business & Finance Librarianship*. Vol. 6 Issue 4. 20p.
- EY (2016). In the spotlight: A new era of transparency and risk. 2016 Transfer Pricing Survey Series. EY.
- Helminen Marjaana (2016). EU-vero-oikeus: välitön verotus. 3. Uudistettu painos. Talentum Pro. Helsinki.
- Karjalainen Jukka ja Raunio Merja (2007). Siirtohinnoittelu. WSOYpro. Helsinki.
- Klassen Kenneth, Lisowsky Petro ja Mescall Devan (2017). Transfer Pricing: Strategies, Practices, and Tax Minimization. *Contemporary Accounting Research*. Mar2017, Vol. 34 Issue 1, p455-493. 39p.
- KPMG (2017). BEPS Action 13: Country implementation summary. KPMG. Luettu 27.4.2017.
- Markham Michelle (2013). Multilateral advance pricing agreements -- a multifaceted approach to a global conundrum? *Australian Tax Forum*. Vol. 28 Issue 3, p499-522. 24p.
- Martini Jan (2015). The optimal focus of transfer prices: pre-tax profitability versus tax minimization. *Review of Accounting Studies*. Vol. 20 Issue 2, p866-898. 33p.
- Mazur Orly (2016). Transfer pricing challenges in the cloud. *Boston College Law Review*. [0161-6587] vol:57 iss:2 s:643
- Mudambi Ram ja Puck Jonas (2016). A Global Value Chain Analysis of the 'Regional Strategy' Perspective. *Journal of Management Studies*. Vol. 53 Issue 6, p1076-1093. 18p.
- OECD (2010). Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax

Administration. OECD

OECD(2015a). Explanatory Statement, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD.

OECD (2015b). Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015c). Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

Saunders-Scott Molly (2015). Substitution across methods of profit shifting. National Tax Journal. Vol. 68 Issue 4, p1099-1119. 21p.

Schoeneborn Frank (2014). Operational TP: When tax function meets finance function. International Tax Review. Vol. 25 Issue 3, p4-4. 1p.

Strobel Caroline (2016). Final Guidance on Transfer Pricing Released by the OECD. Journal of Corporate Accounting & Finance. Vol. 27 Issue 3, p97-99. 3p.

Taipaleenmäki Jani ja Ikäheimo Seppo (2013). On the convergence of management accounting and financial accounting – the role of information technology in accounting change. International Journal of Accounting Information Systems. Vol. 14 Issue 4, p321-348. 28p.

Taylor Grantley, Richardson Grant ja Lanis Roman (2015). Multinationality, Tax Havens, Intangible Assets, and Transfer Pricing Aggressiveness: An Empirical Analysis. Journal of International Accounting Research. Vol. 14 Issue 1, p25-57. 33p.