



Open your mind. LUT.
Lappeenranta University of Technology

Kauppakorkeakoulu

Kandidaatintutkielma

Talousjohtaminen

Aineettoman omaisuuden arvostus kansainvälisen konsernin sisäisessä siirtohinnoittelussa

Valuation of Intangible Assets in Transfer Pricing

11.12.2014

Tekijä: Heini Kiili

Ohjaaja: Timo Leivo

Opponentti: Helmi Vuori

SISÄLLYSLUETTELO

1	JOHDANTO.....	1
1.1	Tutkimuksen tausta	1
1.2	Työn tavoitteet ja tutkimusongelmat	2
1.3	Tutkimusmetodologia ja aineisto	3
1.4	Työn rajaukset ja rakenne	4
2	SIIRTOHINNOITTELU.....	5
2.1	Siirtohinnoittelun merkitys ja rooli	5
2.2	Markkinaehtoperiaate	6
2.3	Siirtohinnoittelumenetelmät	8
2.3.1	Markkinahintavertailumenetelmä	9
2.3.2	Jälleenmyyntihintamenetelmä.....	9
2.3.3	Kustannusvoittolisämenetelmä	10
2.3.4	Liiketoiminettomarginaalimenetelmä.....	11
2.3.5	Voitonjakamismenetelmä	11
2.4	Siirtohinnoittelun dokumentointi.....	12
3	AINEETON OMAISUUS SIIRTOHINNOITTELUSSA	14
3.1	Aineettoman omaisuuden erityispiirteet ja taloudellinen merkitys.....	14
3.2	Aineettoman omaisuuden arvostus siirtohinnoittelussa	17
3.3	Siirtohinnoittelumenetelmät	19
3.4	Yleiset ongelmat.....	22
4	TUTKIMUSMETODOLOGIA	24
4.1	Tutkimusmenetelmä ja aineisto	24
4.2	Aineiston kerääminen	25
4.3	Tutkimuksen luotettavuus.....	26
5	EMPIIRINEN TUTKIMUS	28
5.1	Aineeton omaisuus siirtohinnoittelussa.....	28

5.2	Hyödynnetyt siirtohinnoittelumenetelmät	31
5.3	Yleiset ongelmat	32
6	JOHTOPÄÄTÖKSET	34
	LÄHDELUETTELO	37
	LIITE 1 HAASTATTELURUNKO	

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen tausta

Yritystoiminnan globalisoituminen on johtanut siihen, että yli 70 % valtioiden rajat ylittävästä maailmankaupasta käydään monikansallisten konsernien jäsenten välillä (Waal, 2012). Lisäksi juuri siirtohinnoitteluun liittyvät kysymykset aiheuttavat Ernst & Youngin (2013) toteuttaman kansainvälisen siirtohinnoittelututkimuksen mukaan nykyään yhä useammin erimielisyyksiä veroviranomaisten ja yritysten välille. Tämä kehitys viime vuosikymmeninä on johtanut siihen, että siirtohinnoitteluun liittyvien sekä kansainvälisten että kansallisten normistojen merkitys on kasvanut merkittävästi (Mehtonen, 2005, 37). Lähtökohtaisena normina voidaan Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestön OECD:n (2010, 31) mukaan pitää, että samaan konserniin kuuluvien yritysten välisessä kaupassa noudatettaisiin markkinaehtoperiaatetta. Tämä tarkoittaa, että konsernin sisäisen kaupankäynnin hinnat ja ehdot eivät poikkea keskenään riippumattomien yritysten välisen kaupankäynnin hinnoista ja ehdoista.

Globalisaation myötä myös Suomen näkökulmasta siirtohinnoittelun rooli on yritysten toiminnan ja verotuksen kannalta merkittävä. Pelkät tilastotkin puhuvat jo puolestaan, sillä Tilastokeskuksen (2012a & 2012b) mukaan vuonna 2012 Suomessa toimi 3003 ulkomaisen yrityksen tytäryritystä ja toisaalta taas ulkomailla toimi 4883 suomalaisen yrityksen tytäryhtiötä. Toimiva siirtohinnoittelu, ja sitä koskevien yhteisten normien olemassaolo on näin ollen hyvin tärkeää, ja Suomessa siirtohinnoittelua koskevat säännökset ovatkin olleet voimassa vuoden 2007 alusta lähtien (Karjalainen & Raunio, 2006, 16).

Omat lisähaasteensa siirtohinnoitteluun tarjoaa myös aineeton omaisuus ja etenkin sen arvostus. Aineettoman omaisuuden, kuten tutkimus- ja kehitystoiminnan sekä patenttien, merkitys on nykyisessä yritysmaailmassa kasvupotentiaalin luojana vähintään yhtä suuri kuin aineellisen omaisuuden (Golec & Gupta, 2014). Yhdessä nämä kaksi tekijää: siirtohinnoittelu sekä aineeton omaisuus muodostavat siis mielenkiintoisen ja ajankohtaisen kokonaisuuden, joka ei myöskään ole aivan itsestään selvä. Aineettoman omaisuuden arvostaminen, ja sille markkinaehtoisen siirtohinnan määrittäminen, on nimittäin usein hyvin haastavaa, sillä aineettoman

omaisuuden omistusoikeuksien määrittäminen ja vertailukelpoisen hinnan löytäminen on joissain tapauksissa jopa mahdotonta (Karjalainen & Raunio, 2006, 161).

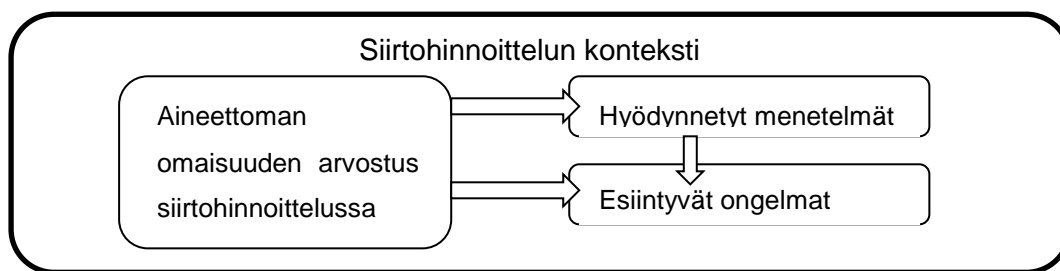
Myös OECD on havahtunut siihen, että aineeton omaisuus on entistä enemmän kansainvälisten konsernin sisäisten transaktioiden kohteina, ja että aineettoman omaisuuden kauppaa hyödynnetään täten myös kasvavassa määrin verosuunnittelun välineenä. OECD:ssä koettiin nimittäin muutama vuosi sitten tarpeellisena päivittää aineetonta omaisuutta koskevia erityisnäkökohtia selittävä osuus siirtohinnoitteluperiaatteista. Lopullinen versio tästä projektista julkaistiin syyskuussa 2014. Tavoitteena prosessilla oli luoda kansainvälisesti hyödynnettävät, selkeämmät ja yhtenäisemmät ohjeet aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun. (Silberztein, 2011; OECD, 2014).

Tämän kandidaatintutkielman aihe on siis kiistatta hyvin ajankohtainen. Suurin motiivi tutkielman aiheen valinnassa oli kuitenkin pyrkimys oppia jotain uutta jostain mielenkiintoisesta aiheesta. Siirtohinnoittelu on haastava kansainvälinen kokonaisuus ja aineeton omaisuus sen sijaan aiheena kasvava, eivätkä siihen liittyvät käytännöt eivät ole täysin vakiintuneet, joten aineettoman omaisuuden arvostus siirtohinnoittelussa muodosti mielenkiintoisen aiheen kandidaatintutkielmalle.

1.2 Työn tavoitteet ja tutkimusongelmat

Tämän tutkielman tavoitteena on selvittää millä tavalla aineettoman omaisuuden arvostus tapahtuu kansainvälisen konsernin sisäisessä siirtohinnoittelussa ja mitä ongelmia siinä ilmenee. Aluksi keskitytään siirtohinnoittelun sekä aineettoman omaisuuden käsitteiden määrittelyyn, ja lopuksi tarkastelussa on aineettoman omaisuuden arvostus siirtohinnoittelussa. Tarkoituksena ei ole määrittää tai testata mitään konkreettisia keinoja tai hypoteeseja, vaan aiheen mahdollisimman monitahoinen ja yksityiskohtainen tarkastelu. Toisin sanoen tarkoituksena ei siis ole löytää mitään yhtä ainoaa absoluuttista totuutta, vaan tutkia mahdollisimman tarkasti erilaisia keinoja ja menetelmiä, joita aineettoman omaisuuden arvostuksessa hyödynnetään siirtohinnoittelussa.

Pääongelmana tutkielmassa on se, millä tavalla aineettoman omaisuuden markkinaehtoinen arvostus tapahtuu kansainvälisesti toimivan konsernin siirtohinnoittelussa. Alaongelmia ovat, mitä konkreettisia arvostusmenetelmiä aineettoman omaisuuden hinnoittelussa hyödynnetään, ja mitä ongelmia aineettoman omaisuuden arvostuksessa ilmenee. Tarkoituksena on siis aluksi luoda kokonaisvaltaisempi kuva aiheesta, ja sen jälkeen syventää tarkastelua yksityiskohtaisemmaksi. Kuvassa 1 havainnollistetaan, miten tutkimuskysymykset linkittyvät toisiinsa siirtohinnoittelun kontekstissa.



Kuva 1: Tutkimuskysymysten linkittyminen toisiinsa

1.3 Tutkimusmetodologia ja aineisto

Tutkimus on suoritettu laadullisena eli kvalitatiivisena tutkimuksena. Teoreettinen pohja tutkimukselle luodaan relevanttia kirjallisuutta ja kansainvälistä normistoa hyödyntämällä, ja empiirinen tutkimusaineisto kerätään laadulliselle tutkimukselle ominaisesti haastattelujen avulla. Teoreettisena aineistona hyödynnetään pääosin tieteellisiä artikkeleita, sekä siirtohinnoitteluun ja aineettomiin oikeuksiin liittyvää kirjallisuutta. Lisäksi hyödynnetään taloudellisen kehityksen ja yhteistyön järjestön OECD:n lukuisia kansainvälisiä julkaisuja ja ohjeita.

Haastattelut suoritettiin puolistrukturoidulla haastattelumenetelmällä tarkoituksena saada mahdollisimman kattavat vastaukset tutkittaviin ongelmiin. Haastatteluiden sisältö ja runko määriteltiin etukäteen mahdollisimman tarkasti tutkittavan aiheen teoreettisen käsittelyn pohjalta (LIITE 1). Haastatteluihin osallistui kaksi asiantuntevaa haastateltavaa, ja he saivat vastata kysymyksiin täysin omin sanoin kokemuksensa perusteella. Suoritettua empiiristä tutkimusta, sen aineistoa; tuloksia sekä luotettavuutta tarkastellaan yksityiskohtaisesti tutkimuksen neljännessä ja viidennessä kappaleessa.

1.4 Työn rajaukset ja rakenne

Konsernin sisäisten transaktioiden hinnoittelu on aiheena valtavan laaja ja pitää sisällään useita erityispiirteitä ja ongelmatekijöitä. Tutkielmassa siirtohinnoittelua käydään läpi vain sen keskeisimpien piirteiden, käsitteiden ja menetelmien kautta. Aineettoman omaisuuden, ja sen arvostuksen teoreettisessa käsittelyssä tarkastelu rajoittuu sen sijaan siirtohinnoittelun kontekstiin. On nimittäin olemassa hyvin paljon erilaista aineetonta omaisuutta, joten toisin sanoen tässä tutkielmassa tarkastelussa on vain sellainen aineeton omaisuus, jonka käsittely on relevanttia siirtohinnoittelun kontekstissa. Maantieteellisesti tarkastelu rajoittuu suomalaisen tai Suomessa toimivan yrityksen näkökulmaan, sillä haastattelemani asiantuntijat tarjoavat palveluitaan pääosin juuri suomalaisille tai Suomessa toimiville yrityksille.

Tutkielma koostuu johdanto mukaan lukien yhteensä kuudesta pääluvusta. Johdannon jälkeen tutkielman toinen ja kolmas luku muodostavat tutkielman teoreettisen osuuden. Toisessa luvussa käydään läpi siirtohinnoittelun teoriaa siihen liittyvien keskeisten käsitteiden ja menetelmien kautta. Pääpaino toisessa luvussa on siirtohinnoittelun tavoitteissa, markkinaehtoperiaatteessa, siirtohinnoittelumenetelmissä sekä siirtohinnoittelun dokumentoinnissa. Tämän jälkeen tutkielman kolmannessa luvussa käsittelyssä on aineeton omaisuus siirtohinnoittelussa. Pääpaino kolmannessa luvussa on aineettoman omaisuuden määrittelyssä ja tunnistamisessa, sen arvostuksessa siirtohinnoittelussa sekä tässä hyödynnettävissä menetelmissä ja ilmenevissä ongelmissa.

Neljännessä pääluvussa tarkastelun kohteena on tutkimusmetodologia eli tarkemmin tutkimusmenetelmä sekä empiirisen aineiston keruuprosessi. Lisäksi neljännessä luvussa tarkastellaan tutkimuksen luotettavuuteen vaikuttavat tekijät. Tämän jälkeen tutkielman viidennessä luvussa esitellään ja analysoidaan empiirisellä haastattelututkimuksella saatuja tutkimustuloksia aineettoman omaisuuden arvostuksesta siirtohinnoittelussa. Saatuja tuloksia peilataan myös aihetta käsittelevään teoriaan ja normistoon. Lopuksi tutkielman kuudes ja viimeinen pääluku pitää sisällään yhteenvedon, johtopäätökset sekä mahdolliset jatkotutkimuskohteet.

2 SIIRTOHINNOITTELU

Kansainvälisellä konsernilla tarkoitetaan juridisesti kahden tai useamman yrityksen muodostavaa taloudellista kokonaisuutta, joiden kotipaikat sijaitsevat eri valtioissa (Helminen 2000,1). Toisin sanoen kansainvälisen konsernin jäsenyritykset ovat keskenään etuyhteydessä. Tarkemmin ilmaistuna kaksi yritystä ovat keskenään etuyhteydessä, kun toinen yrityksistä omistaa osan toisen yrityksen pääomasta tai osallistuu välittömästi ja välillisesti sen johtoon, tai jos samat henkilöt osallistuvat molempien yritysten johtoon tai omistavat niiden pääomia (OECD, 2010, 19). Siirtohinnoittelulla taas tarkoitetaan etuyhteydessä olevien yritysten välillä tapahtuvien transaktioiden, kuten tavaroiden, palveluiden ja aineettomien oikeuksien kaupan tai rahoituksen hinnoittelua (Verohallinto, 2012). Erityisen merkittävä rooli siirtohinnoittelulla on vertikaalisesti integroituneessa monikansallisessa konsernissa. Yritys on vertikaalisesti integroitunut, kun se hoitaa itse kahta tai useampaa toisiinsa keskeisesti liittyvää tuotantoprosessin arvoketjun vaihetta (Choi, 1998).

2.1 Siirtohinnoittelun merkitys ja rooli

Nykyajan globaalissa maailmantaloudessa yhä useamman yrityksen liiketoimet ulottuvat eri valtioiden rajojen yli. Tämä on luonnollisesti johtanut siihen, että valtaosa maailmankaupasta käydään juuri näiden monikansallisten konsernien sisäisesti, joten siirtohinnoittelun merkitys on tänä päivänä valtava. (Sikka & Willmott, 2010)

Siirtohinnoittelun taustalla on pitkälti yritysten jokapäiväinen liiketoiminta, sillä kaikkia tuotteita ja palveluita ei välttämättä edes kannata tuottaa yrityksen jokaisessa toimipisteessä, vaan eri hyödykkeitä tehdään eri maissa, joista ne myydään konsernin sisäisesti eteenpäin (Helminen, 2000, 1-2). Tämän lisäksi asianmukaista siirtohinnoittelua hyödyntämällä yritykset välttyvät kaksinkertaiselta verotukselta (Neighbour, 2002). Siirtohinnoittelua hyödynnetään kuitenkin myös paljon verosuunnittelun välineenä siirtämällä tuloja alemman verokannan maihin (Shunko et al., 2013). Siirtohinnoittelu on siis merkittävä tekijä vertikaalisesti integroituneen, monikansallisen konsernin yhteisten tuottojen maksimoinnissa, ja sopivan siirtohinnan määrittämisessä on otettava huomioon yksittäisten jäsenyritysten ja koko konsernin omat taloudelliset intressit sekä myös kansainväliset ja maakohtaiset

siirtohinnoittelu- ja verotusnormit (Cecchini et al., 2013). Ei siis ole ihme, että siirtohinnoittelu aiheuttaa nykyään hyvin paljon erimielisyyksiä yritysten ja veroviranomaisten välillä. Kehitys on samalla kuitenkin johtanut myös siihen, että siirtohinnoittelu koetaan yrityksissä entistä enemmän verotuksellisenä riskinä kuin mahdollisuutena. (Ernst & Young, 2013).

Myös Suomessa on huomioitu siirtohinnoittelun kasvava merkitys verotuksellisesti. Verohallinnon (2014) lehdistötiedotteen mukaan nimittäin vuonna 2013 toteutetuista 14:sta siirtohinnoittelutarkastuksista 11:ssä oli tarvetta oikaista verotettavaa tuloa. Tämä tarkoitti yhteensä 892 miljoonan euron vajetta yritysten verotettavassa tulossa. Merkittävimpiä yksittäisiä tekijöitä näissä tapauksissa olivat muun muassa aineettomaan oikeuteen kohdistuvat transaktiot sekä rahoitus. Myös Ernst & Youngin (2013) kansainvälisen siirtohinnoittelututkimuksen mukaan 76 % prosenttia tutkimukseen osallistuneista suomalaisyrityksistä oli sitä mieltä, että tavaroiden ja palveluiden siirtohinnoittelu muodostaa suurimman verotuksellisen ongelmakohtan.

2.2 Markkinaehtoperiaate

Yksikään valtio maailmassa ei näe edukseen, että sen veropohja pienenee monikansallisten yritysten siirtohinnoittelun vaikutuksesta (Neighbour, 2002). Tästä syystä OECD (2010, 31) on kehittänyt markkinaehtoperiaatteen (The Arm's Length Principle), jota pidetään lähtökohtana kansainvälisten konsernien sisäisten transaktioiden hinnoittelussa. Markkinaehtoperiaatteen taustalla on pyrkimys siihen, että tulo kertyy ja vero maksetaan oikeassa maassa (Verohallinto, 2012). Konkreettisesti markkinaehtoisuudella tarkoitetaan, että etuyhteisyriyten välillä tehtyjen transaktioiden hinnat ja muut ehdot eivät saa poiketa riippumattomien yritysten välisten transaktioiden hinnoista ja muista ehdoista. Mikäli markkinaehtoperiaate ei täyty, tulee tulo korjata oikean suuruiseksi ja verottaa oikeassa valtiossa. Markkinaehtoperiaate velvoittaa OECD:n jäsenmaiden välillä tehdyn sopimuksen mukaan sekä verohallintoja että monikansallisesti toimivia konserneja, Suomen verohallinto sekä suomalaiset yritykset mukaan lukien. (OECD, 2010, 31-34).

Käytännössä markkinaehtoperiaate tarkoittaa konsernin sisäisten transaktioiden ehtojen vertaamista toisistaan riippumattomien yritysten välisten transaktioiden ehtoihin (Raunio, 2008). Tämän transaktioiden vertailuanalyysin hyödyllisyyden ja relevanttiuden saavuttamiseksi tulee ensin tutkia vertailun kohteena olevien transaktioiden vertailukelpoisuutta (Mehtonen, 2005, 35). OECD:n (2010, 41-51) siirtohinnoitteluohjeiden mukaan huomionarvoiset viisi tekijää vertailukelpoisuuden arvioinnissa ovat: liiketoimen kohteena olevan hyödykkeen luonne, liiketoimeen osallistuvien osapuolten toiminnot ja omaksumat riskit, liiketoimen sopimusehdot, liiketoimen taloudelliset olosuhteet, kuten markkinat sekä liiketoimintastrategioiden vaikutus transaktioihin. Käytännössä etuyhteystransaktiota voidaan verrata joko konserniyhtiön ja riippumattoman osapuolen väliseen transaktioon (sisäinen verrokki) tai kahden riippumattoman osapuolen väliseen transaktioon (ulkoinen verrokki) (Jaakkola & al., 2012, 75-76).

Lisäksi erityisen merkittävässä roolissa liiketoimien vertailukelpoisuuden tarkastelussa ja myöhemmin käsiteltävissä siirtohinnoittelumenetelmissä on etuyhteysliiketoimiin osallistuvien osapuolten toimintoanalyysi (OECD, 2010, 45). Toimintoanalyysissä tarkoituksena on selvittää tarkasteltavaan liiketoimeen keskeisesti taloudellisesti liittyvät toiminnot sekä niihin kytkeytyvät riskit ja tutkia niiden vertailukelpoisuutta riippumattoman yrityksen vastaaviin toimintoihin (Mehtonen, 2005, 99).

Markkinaehtoperiaate kuulostaa itsessään yksinkertaiselta ja selkeältä, mutta sitä se ei usein kuitenkaan ole. Sen lisäksi, että markkinaehtoisuus on siirtohinnoittelun tärkein yksittäinen periaate, on markkinaehtoisuuden tunnistaminen samalla myös keskeinen ongelmien aiheuttaja siirtohinnoittelussa (Kukkonen & Walden, 2010, 170). Konserniyhtiöt saattavat esimerkiksi käydä kauppaa valmistamillaan puolivalmisteilla, joita sitten kehitetään eteenpäin toisessa samaan konserniin kuuluvassa yrityksessä. Vastaavanlaisia tuotteita ei siis ole markkinoilta sellaisenaan saatavilla, jolloin esimerkiksi vertailuanalyysin toteuttaminen vaikeutuu huomattavasti. (Karjalainen & Raunio, 2007, 46).

Joissain tapauksissa markkinaehtoperiaate voi myös käytännössä kääntyä tarkoituksensa vastaiseksi, ja johtaa verotuksen kannalta optimaalista

epäoikeudenmukaisempaan tilanteeseen. Sekä Keuschnigg & Devereux (2012) että Bauer & Langenmayr (2013) esittävät tutkimuksissaan tällaisen tilanteen, jossa markkinaehtoperiaatteen ei toimi aivan toivotulla tavalla. Heidän mukaansa varakkailla ”pohjoisen” yrityksillä on kaksi vaihtoehtoa, miten ulkoistaa jonkin komponentin tuotanto ulkomaille köyhempään ”etelän” maahan: yritykset voivat ostaa komponentin joko riippumattomalta ulkomaiselta yritykseltä tai tuottaa sen omalla ulkomaisella tytäryhtiöllä. Tehokkaalle ja vertikaalisesti integroituneelle yritykselle komponentin ostaminen on usein edullisempaa omalta tytäryritykseltä kuin riippumattomalta yritykseltä. Siirtohinnoittelun tulee kuitenkin olla markkinaehtoista, joten vaadittu siirtohintaa on tällöin yrityksen kannalta optimaalista hintaa korkeampi. Tämänkaltainen tilanne johtaa helposti komponenttien aliarvostukseen sekä tekaistuihin rojaltimeksuihin, jolloin taas siirtyvä tulo on markkinaehtoista pienempi ja verotulot etelässä optimaalista pienemmät.

2.3 Siirtohinnoittelumenetelmät

Siirtohinnan saa teoriassa määrittää millä menetelmällä tahansa, kunhan määritetty hinta on markkinaehtoperiaatteen mukainen ja asianmukaisesti dokumentoitu. Käytännössä markkinaehtoisen siirtohinnan määrittämiseksi on kuitenkin myös olemassa erilaisia, yleisesti hyödynnettyjä siirtohinnoittelumenetelmiä. Nämä menetelmät jaetaan perinteisiin, joita ovat: markkinahintavertailu-, jälleenmyyntihinta sekä kustannusvoittolisämenetelmät ja liiketoimivoittomenetelmiin, joita ovat: voitonjakamis- sekä liiketoimimarginaalimenetelmät. Ensisijaisesti näistä menetelmistä tulisi käyttää markkinahintavertailumenetelmää, ja toisaalta taas liiketoimivoittomenetelmiä saa käyttää vain, jos perinteisiä menetelmiä ei ole mahdollista käyttää yksin tai ollenkaan. Siirtohinnoittelun moninaisuuden vuoksi ei lisäksi ole mahdollista, että yksi menetelmä sopisi kaikkiin mahdollisiin tilanteisiin, ja joissain tilanteissa on myös mahdollista hyödyntää useampaa menetelmää kerrallaan. Minkään yksittäisen menetelmän soveltuvuutta ei myöskään saa kokonaan kieltää. (OECD, 2010, 59-62; Jaakkola & al., 2012, 75; Karjalainen & Raunio, 2007, 65-66).

2.3.1 Markkinahintavertailumenetelmä

Markkinahintavertailumenetelmää (Comparable uncontrolled price method) hyödynnettäessä korrekti siirtohintaa pyritään selvittämään vertaamalla etuyhteisyriyten välistä liiketoimea vastaavanlaiseen riippumattomien yritysten väliseen liiketoimeen (OECD, 2010, 63). Edellytyksenä on, että liiketoimet ovat kaikin puolin keskenään identtiset ja samalla mahdollisimman vertailukelpoiset (Mehtonen, 2005, 112). Vertailun kohteena ovat hinnan lisäksi kaikki liiketoimien vertailukelpoisuuteen vaikuttavat tekijät aina hyödykkeen ominaisuuksista markkinoihin saakka (Jaakkola & al., 2012, 76). Mikäli vertailutietoa on tarpeeksi saatavilla, on markkinahintavertailumenetelmä suoriin reitti markkinaehtoiseen siirtohintaan, ja sitä tuleekin mahdollisuuksien mukaan käyttää ensisijaisena siirtohinnoittelumenetelmänä (Karjalainen & Raunio, 2007, 65).

Verrattavia transaktioita voidaan OECD:n (2010, 63) mukaan pitää vertailukelpoisina, jos (1) mikään vertailtavien transaktioiden tai niiden osapuolena olevien yritysten välinen ero ei olennaisesti vaikuttaisi hintaan avoimilla markkinoilla tai (2) tällaisten erojen olennaiset vaikutukset voidaan poistaa tekemällä kohtuullisen tarkkoja oikaisuja. Aidosti vertailukelpoisten liiketoimien löytäminen on kuitenkin usein hyvin haastavaa (Jaakkola & al., 2012, 76). Nimittäin mikäli hyvää sisäistä verrokkia ei ole käytettävissä ovat markkinahintavertailumenetelmän hyödyntämismahdollisuudet usein rajalliset, sillä harvoin on saatavilla tarpeeksi informaatiota vertailukelpoisen ulkoisen verrokin löytämiseksi (Raunio, 2008).

2.3.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä

Jälleenmyyntihintamenetelmässä (Resale price method) lähdetään liikkeelle konsernin sisäisesti ostetun hyödykkeen jälleenmyyntihinnasta, jolla se myydään eteenpäin riippumattomalle yritykselle. Tästä jälleenmyyntihinnasta saadaan markkinaehtoinen siirtohintaa vähentämällä siitä kohtuullinen jälleenmyyntikate, jonka tulee sisältää jälleenmyyjälle liiketoimesta koituvat kustannukset, riskin sekä kohtuullisen voiton. (OECD, 2010, 65-66; Mehtonen, 2005, 116-117).

Käytännössä jälleenmyyjälle muodostuvan katteen suuruus määräytyy usein sen toimintojen ja riskien perusteella, ja on luonnollisesti sitä suurempi, mitä enemmän toimintoja ja riskejä tarkasteltavaan liiketoimeen kohdistuu (Jaakkola & al., 2012, 78). Vertailuanalyysi on tämänkin menetelmän käytössä merkittävää, mutta siinä painotetaan tuotteiden identtisuuden sijasta toimintojen, riskien ja toimintaan sitoutuneiden varojen vertailukelpoisuutta (Raunio, 2008). Erityisen hyvin jälleenmyyntihintamenetelmä soveltuu tilanteeseen, jossa jälleenmyyjä ei jatkojalosta hyödykettä ennen sen jälleenmyyntiä. (OECD, 2010, 65-66).

2.3.3 Kustannusvoittolisämenetelmä

Kustannusvoittolisämenetelmässä (Cost plus method) markkinaehtoinen siirtohintakoostuu kustannuksista, jotka muodostuvat hyödykkeen tuottamisesta tai hankkimisesta siirrettäessä hyödyke konsernin sisäisesti eteenpäin, sekä sopivasta kustannusvoittolisästä (OECD, 2010, 70-71). Kustannusvoittolisän tulee sisältää myyjän liiketoimien kannalta sopiva voitto ottaen huomioon myös markkinaolosuhteet ja mahdolliset riskit (Karjalainen & Raunio, 2007, 77). Kustannusvoittolisän tulee myös olla markkinaehtoinen, ja sen määrittelyssä voidaan hyödyntää sisäistä tai ulkoista verrokkia (Mehtonen, 2005, 121). Lisäksi toiminnoilla on kustannusvoittolisämenetelmää hyödyntäessä usein suurempi merkitys vertailukelpoisuuteen kuin tuotteiden samankaltaisuudella (Raunio, 2008).

Oikean suuruisen kustannusvoittolisän määrittämisen lisäksi kustannusvoittolisämenetelmässä on olennaista myös kustannuspohjan määrittäminen mahdollisimman tarkasti. Tarkasteltavaan liiketoimeen liittyvät kustannukset tulee myös erottaa yrityksen muihin toimintoihin tai riskeihin liittyvistä kustannuksista, ja sama suorittaa myös vertailtavan yrityksen kustannuksille vertailukelpoisuuden säilyttämiseksi. Kustannuspohjan määrittäminen on etenkin ulkoista verrokkia käytettäessä hyvin vaikeaa, sillä tarpeeksi tarkkaa informaatiota riippumattomien yritysten kustannuksista on harvoin saatavilla. (Jaakkola & al., 2012, 81; Karjalainen & Raunio, 2007, 79-80).

2.3.4 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä

Liiketoiminettomarginaalimenetelmässä (Transactional net margin method) keskeinen siirtohintaan vaikuttava tekijä on verovelvollisen etupiiritransaktioista ansaitsema nettovoittomarginaali, joka määritetään tapauskohtaisesti sopivimman perusteen, esimerkiksi kustannusten tai omaisuuden, mukaisesti (OECD, 2010, 77). Markkinaehtoinen siirtohintaa saavutetaan mikäli verovelvollisen etupiiritransaktioista saamat yksittäisten toimintojen nettotuotot vastaavat riippumattoman yrityksen vastaavanlaisesta liiketoimesta saatuja nettotuottoja (Mehtonen, 2005, 128). Käsitettä nettomarginaali ei ole OECD:n ohjeissa tarkemmin määritelty, mutta yleisesti vertailunkohteena on esimerkiksi liikevoitto, ja huomionarvoista onkin että sekä verovelvollisen että vertailuyrityksen liikevoitot tulee olla laskettu identtisillä menetelmillä (Karjalainen & Raunio, 2007, 82).

Liiketoiminettomarginaalimenetelmä on paljon hyödynnetty siirtohinnoittelumenetelmä, ja sen soveltamiseen liittyykin merkittäviä etuja. Ensinnäkin liikevoitto on sellainen taloudellinen tieto, joka on lähes poikkeuksetta saatavilla yritysten raporteilta. Lisäksi liikevoittopohjaisia tunnuslukuja tarkasteltaessa pienet eroavaisuudet esimerkiksi vertailtavissa tuotteissa tai liiketoimen osapuolten toiminnoissa eivät vaikuta vertailukelpoisuuteen yhtä merkittävästi kuin perinteisissä siirtohinnoittelumenetelmissä. Käytännössä liiketoiminettomarginaalimenetelmä on soveltuvainen tilanteisiin, joissa toinen konserniyhtiö tuottaa rutiinomaisia hyödykkeitä, joita toinen konserniyhtiö sitten kehittää eteenpäin vaativammilla ja riskisemmillä toiminnoilla. Tällöin rutiinomaisista toiminnoista vastaavan yrityksen liikevoittotason tutkiminen on liiketoiminettomarginaalimenetelmällä luontevaa. (Jaakkola & al., 2012, 83-84; OECD, 2010, 78-79)

2.3.5 Voitonjakamismenetelmä

Voitonjakamismenetelmässä (Transactional profit split method) lähdetään liikkeelle määrittelemällä sellaisten etupiiriyritysten yhteenlaskettu tulos, joiden liiketoimet liittyvät erityisen läheisesti toisiinsa. Tämä tulos jaetaan sitten yritysten kesken sopivalla liiketaloudellisella perusteella ja lähtökohtaisesti tavalla, jolla vastaavanlainen tulo jakautuisi riippumattomien yritysten kesken. Tulon jakautumisen

perusteena on toimintoarviointi ja kunkin osapuolen osuus määräytyy heidän toimintojensa arvon keskinäisen suhteen perusteella. Edellytyksenä on kuitenkin, että tarkasteltaviin liiketoimiin liittyvä voitto erotellaan samalla tavalla kussakin liiketoimiin osallistuvassa yrityksessä. Lisäksi menetelmän luotettava soveltaminen etuyhteystransaktioiden hinnoittelussa edellyttää usein, että yritykset ovat jo etukäteen sopineet yhteisten laskentaperiaatteiden käytöstä. (OECD, 2010, 93; Karjalainen & Raunio, 2007, 86-87; Jaakkola & al., 2012, 91).

Toisin kuin muut menetelmät, voitonjakamismenetelmä soveltuu hyvin sellaiseen siirtohinnoittelutilanteeseen, jossa molemmat etupiiriyritykset suorittavat monimutkaisia ja riskisiä toimintoja (Jaakkola & al., 2012, 90). Menetelmä on myös hyödyllinen tilanteissa, joissa vertailukelpoisia riippumattomien yritysten välisiä liiketoimia ei pystytä tunnistamaan, sillä liiketoimien vertailukelpoisuus ei ole voitonjakamismenetelmässä lähtökohtaista (OECD, 2010, 93).

2.4 Siirtohinnoittelun dokumentointi

Kansainvälisesti toimivan konsernin tulee myös olla valmis osoittamaan, että sen sisäiset liiketoimet ovat todella tapahtuneet markkinaehtoperiaatetta noudattaen. Tämän vuoksi siirtohinnoittelusta tulee vuosittain valmistaa kirjallinen dokumentointi. Vaatimukset siirtohinnoitteludokumentaation sisällöstä, laajuudesta sekä yksityiskohtaisuudesta vaihtelevat kuitenkin paljon maittain, ja monissa valtioissa siirtohinnoittelun dokumentointia koskevat vaatimukset sisältyvät valtion lainsäädäntöön. Yhtenäisyyttä eri valtioiden dokumentaatioihin tuo kuitenkin se, että ne usein lähtevät liikkeelle OECD:n siirtohinnoitteluohteista sekä Euroopan unionissa myös EU:n siirtohinnoitteluforumin suosituksiin. (Karjalainen & Raunio, 2007, 179; Jaakkola & al., 2012, 93).

Lähtökohtana on, ettei siirtohinnoittelun dokumentoinnista tulisi aiheutua verovelvolliselle kuitenkaan kohtuuttomia kustannuksia tai työmäärää, joten kaikkien yritysten ei tarvitse dokumentaatiota laatia (Bergmann et al., 2011, 209). Suomen verotusmenettelylain (VML, 18.12.1995/1558) 2. luvun 14 a §:n mukaan pienet ja keskisuuret yritykset on Suomen tapauksessa vapautettu siirtohinnoittelun dokumentoinnista.

Suomen siirtohinnoitteludokumentaatiota koskevat vaatimukset ovat pitkälti samanlaiset kuin OECD:n ohjeissa sekä EU:n säännöksissä (Jaakkola & al., 2012, 93). Huomionarvoista kuitenkin on, että mikäli suomalaisella yrityksellä on ulkomailla toimiva tytäryhtiö, tulee yrityksen huolehtia, että tytäryhtiö täyttää juridiset dokumentaatiovelvollisuudet kotipaikassaan (Bergmann et al., 2011, 210). Suomessa toimivan yrityksen siirtohinnoitteludokumentaation sisältövaatimukset on määritelty VML:n (18.12.1995/1558) 2:14 b §:ssa, jonka mukaan siirtohinnoitteludokumentaation on sisällytettävä:

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

Tilanteessa, jossa verovelvollisen ja etuyhteyssyrityksen välisten transaktioiden yhteenlaskettu määrä on enintään 500 000 euroa, on siirtohinnoitteludokumentaation sisällytettävä vain yllä mainitut kohdat 1-3 (VML, 2:14 b §). Tällöin kyseessä on kevennetty dokumentaatiomenettely (Kukkonen & Walden, 2010, 221).

Myös siirtohinnoitteludokumentoinnin esittämisen ja täydentämisen määräajoista on säädetty Suomen lainsäädännössä. VML 2:14 c §:n mukaan verovelvollisen on esitettävä siirtohinnoitteludokumentaatio 60 päivän kuluessa veroviranomaisen kehotuksesta, kuitenkin aikaisintaan kuuden kuukauden kuluttua tarkasteltavan tilikauden päättymisestä. Mahdolliset dokumentointia koskevat lisäselvitykset on sen sijaan esitettävä 90 päivän kuluessa veroviranomaisen kehotuksesta. Kukkonen & Waldenin (2010, 221-222) mukaan määräaikojen tarkoituksena on varmistaa prosessin sujuvuus, ja riittämättömästä dokumentaatiosta voidaan määrätä kutakin laiminlyöntiä kohden erillinen veronkorotus.

3 AINEETON OMAISUUS SIIRTOHINNOITTELUSSA

Aineeton omaisuus ja sen arvostaminen ovat kiistatta ajankohtaisia aiheita tämän päivän yritysmaailmassa. Suurin osa aineetonta omaisuutta jossain ajankohtaisessa kontekstissa käsittelevistä tieteellisistä julkaisuista alkaakin toteamalla, että aineeton omaisuus on yksi merkittävimpiä tekijöitä taloudellisen menestyksen sekä kasvupotentiaalin luojana nykypäivän yritysmaailmassa (katso esim. Dischinger & Riedel, 2011; Niculita et al., 2012; Boujelben & Fedhila, 2011). Aineettoman omaisuuden käsittelyyn ja arvostamiseen liittyy kuitenkin myös paljon epävarmuutta. Mikkonen (2008) toteaa kärjistäen, että ”aineettomasta pääomasta puhuvat kaikki, mutta kukaan ei tiedä siitä mitään”. Hän myös painottaa, että koska yritykset investoivat entistä enemmän aineettomaan omaisuuteen, tarvittaisiin sen mittaamiseksi yksiselitteisempää teoriaa sekä oikeat työkalut. Lisäksi Niculita et al. (2012) ovat sitä mieltä, että aineeton omaisuus on ilmiönä kehityksellisesti sen verran alkuvaiheessa, että kilpailevia teorioita sen mittaamisesta ja raportoinnista on valtavasti. Tämän kappaleen sisältö perustuu melko pitkälti OECD:n 16.9.2014 julkaisemaan päivitettyyn versioon aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluohjeista. Se nimittäin sisältää yksin tärkeimmät ja yhtenäisimmän aiheeseen liittyvät ohjeistukset, ottaen huomioon myös sen, että tämän tutkimuksen maantieteellinen näkökulma rajoittuu Suomeen ja Suomi taas kuuluu OECD:n.

3.1 Aineettoman omaisuuden erityispiirteet ja taloudellinen merkitys

Suomen kirjanpitolain mukaan aktivoitavan hankintamenon omaavaan aineettomaan omaisuuteen lukeutuu ainakin vastikkeellisesti hankittujen toimilupien, patenttien, lisenssien, tavaramerkkien sekä vastaavien oikeuksien ja varojen hankintameno (KPL 30.12.1997/1336 5:5 a §). Kirjanpitoon liittyvässä lainsäädännössä ja muussa ohjeistuksessa aineettoman omaisuuden määritelmä on kuitenkin varovaisuuden peruseriaatteen vuoksi liian suppea hyödynnettäväksi siirtohinnoittelussa (Linnanvirta & Rapo, 2012). Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa on nimittäin lähtökohtaisen tärkeää määritellä ja tunnistaa hinnoittelun kohteena oleva aineeton omaisuus mahdollisimman tarkasti, jotta hinnan määrittäminen voidaan suorittaa mahdollisimman tarkasti (OECD, 2014, 28). Verohallinnon (tekijät: Laaksonen et al., 2007, 24) julkaiseman siirtohinnoittelun dokumentointia koskevan muistion mukaan

aineeton omaisuus on käsitteenä ymmärrettävä laajasti, koska riippumattomien osapuolten välisissä liiketoimissa aineeton omaisuus voi tuottaa tuloa, vaikka se ei olisi esimerkiksi rekisteröitävissä tai siirtokelpoinen. Muistion mukaan aineetonta omaisuutta ovat esimerkiksi patentit, tavaramerkit ja mallit, sekä myös vaikeammin määritettävissä olevat osaaminen, teknologia, tuotantoverkosto, asiakasluettelot, jakelukanavat ja muu vastaavanlainen omaisuus.

Vaikka on siis olemassa valtavasti erilaista aineetonta omaisuutta, on kuitenkin tunnistettavissa sellaisia erityispiirteitä, jotka ovat useimmiten aineettomalle omaisuudelle yhteisiä. Konkreettisesti aineeton omaisuus on nimittäin omaisuutta johon ei voi koskea, mutta jota on mahdollista omistaa sekä hyödyntää kaupallisessa toiminnassa. Aineeton omaisuus ei täten siis lukeudu yrityksen fyysiseen tai rahoitukselliseen omaisuuteen, mutta samankaltaisesti senkin taustalla on investointi, johon kohdistuu tuotto-odotuksia tulevaisuudessa. (Wolosoff & Cordova, 2012) Laskentatoimen näkökulmasta aineettoman omaisuuden erityispiirteitä ovat siihen liittyvä korkea riskisyys ja syntyviin tuottoihin kohdistuvan täydellisen kontrollin puute (Linnanvirta & Rapo, 2012). Esimerkkeinä aineettomaan omaisuuteen liittyvästä riskistä on ensinnäkin mahdollisuus, että kalliin aineettoman hyödykkeen kehittämisestä ei saadakaan odotettua tuottoa, ja suuri määrä resursseja menee hukkaan sekä riski, että jokin riippumaton taho kopioi kyseisen omaisuuden (OECD, 2014, 49). Lisäksi aineettomalle omaisuudelle on tunnusomaista, että sen omistus- ja käyttöoikeus voi olla monella taholla samanaikaisesti, ja että aineeton omaisuus on monesti helposti kopioitavissa, eikä sille yleensä ole olemassa aktiivisia markkinoita (Karjalainen & Raunio, 2007, 162-166).

Tässä työssä tarkastelun kohteena on vain sellainen aineeton omaisuus, jonka käsittely on siirtohinnoittelun kontekstissa relevantti, eli toisin sanoen sellainen aineeton omaisuus, joka voi olla etupiiritransaktion kohteena. OECD:n (2014, 32) mukaan tällainen siirtohinnoittelussa kaupallisesti hyödynnettävä aineeton omaisuus jaetaan aineettomaan liikeomaisuuteen, kuten patentit sekä aineettomaan markkinointiomaisuuteen, kuten tavaramerkit. Aineeton liikeomaisuus syntyy OECD:n (2014, 33) mukaan usein kalliin ja riskisen tutkimus- ja kehitystoiminnan tuloksena, ja aineeton markkinointiomaisuus taas on nimenomaan markkinointitoimissa hyödynnettävää omaisuutta. Jako näiden kahden välillä ei kuitenkaan ole aina

yksiselitteinen, etenkin kun kyse on harvinaisemmasta ja uniikimmasta aineettomasta omaisuudesta.

OECD:n päivitetystä aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelua käsittelevässä ohjeessa selitetään aiempaa kattavammin, mitä on aineeton omaisuus, ja minkälaisen aineettoman omaisuuden käsittely on siirtohinnoittelukontekstissa tarpeellista. OECD:n mukaan nämä yleisimmän siirtohinnoittelun kohteena olevat aineettomat omaisuudet ovat ainakin: patentit, know-how ja liikesalaisuudet, tavaramerkit; tuotenimet ja brändit, lisenssit, jotkut julkiset luvat ja oikeudet sekä lisenssit ja muut vastaavat käyttöoikeudet. Lisäksi mainitaan konsernin sisäiset synergiat sekä markkinoiden ominaisuudet tekijöinä, jotka eivät lukeudu aineettomaan omaisuuteen, mutta saattavat vaikuttaa keskeisesti niiden arvostukseen (OECD, 2014, 33-36).

Kuten aiemmin jo todettiin, aineettoman omaisuuden merkitys on tämän päivän yritysmaailmassa valtava, ja aineeton omaisuus muodostaa suuren osan monen kansainvälisesti toimivan yrityksen varallisuudesta (Linnanvirta & Rapo, 2012). Laaksosen (2004) mukaan myös suomalaisten yritysten menestystarinat perustuvat tavalla tai toisella aineettomaan omaisuuteen. Lisäksi varsinkin kehittyneissä maissa investoinnit aineettomaan omaisuuteen ovat lähes samalla tasolla kuin investoinnit aineelliseen omaisuuteen, ja joissain maissa kuten Suomessa ja Yhdysvalloissa aineettomaan omaisuuteen investoidaan jopa enemmän kuin aineelliseen (Nolan, 2011). Hyvä esimerkki tästä on johonkin menestyneeseen korkeanteknologian tuotteeseen tai sen komponentteihin liittyvät patentit ja tekijänoikeudet, jotka ovat joissain tapauksissa omistajalleen hyvin arvokkaita. Aineettoman omaisuuden merkitystä havainnollistaa myös, että Ernst & Young:n (2013) Globaalin siirtohinnoittelututkimuksen mukaan vuonna 2013 kolmasosa kansainvälisesti toimivista yrityksistä pitää aineetonta omaisuutta suurimpana ristiriitojen aiheuttajana siirtohinnoittelussaan viimeisen kolmen vuoden aikana, ja 41 % yrityksistä vastaavasti seuraavien kahden vuoden aikana. Samalla tämä viestii myös aineettoman omaisuuden arvostamisen haasteellisuudesta, kun se kerran nähdään suurena ristiriitoja aiheuttavana tekijänä.

3.2 Aineettoman omaisuuden arvostus siirtohinnoittelussa

Aineettomaan omaisuuteen liittyvät konsernin sisäiset liiketoimet tarkoittavat aineettoman omaisuuden kaupan lisäksi myös aineettoman omaisuuden käyttöoikeuksien myyntiä esimerkiksi rojaltilmaksuja vastaan eli lisensointia ja muita vastaavanlaisia liiketoimia (Linnanvirta & Rapo, 2012). Aineettomalla omaisuudella käytyihin liiketoimiin voi lisäksi olla useita syitä. Joissain yrityksissä aineettoman omaisuuden omistus ja hallinta saatetaan esimerkiksi keskittää strategiasyistä yhteen yritykseen (Dischinger & Riedel, 2011). Lisäksi Yritysryhmien sisäisissä uudelleenjärjestelyissä, esimerkiksi yritysostoissa siirtyy usein myös arvokasta aineetonta omaisuutta (Jaakkola et al., 2012, 219).

Kirjanpidollisesti aineeton omaisuus jää usein pitkälti huomioimatta yrityksen varoissa. Aineettoman omaisuuden määrittelyyn ja arvostukseen, tutkimus- ja kehitystoimintaa ja liikearvoa lukuun ottamatta, ei nimittäin ole kansainvälisissä kirjanpitostandardeissa mitään yleisiä menetelmiä (Boujelben & Fedhila, 2011). Käytännössä siis joissain tapauksissa suuri osa yrityksen hyödyntämästä aineettomasta omaisuudesta ei käy yrityksen taloudellisilta raporteilta ilmi (Golec & Gupta, 2014), mikä tekee myös siirtohinnoittelussa niiden tunnistamisen ja arvostamisen haastavammaksi kuin tavallisten tavaroiden tai palveluiden (Kukkonen & Walden, 2010, 206). Huomionarvoista on myös se, että aineettoman omaisuuden kirjanpidolliset ja siirtohinnoittelussa hyödynnettävät arvostusmenetelmät ovat OECD:n (2014, 78-79) mukaan hyvin erilaisia.

Tilanteessa, jossa etuyhteystransaktion kohteena on aineetonta omaisuutta, on OECD:n (2014, 28, 30) mukaan tärkeää aluksi tunnistaa ja määritellä mahdollisimman tarkasti kyseiseen transaktioon liittyvä aineeton omaisuus. On lisäksi huomioitava, millaista lisäarvoa aineeton omaisuus tuottaa liiketoimessa, ja millaista lisäarvoa sen avulla pystytään mahdollisesti tuottamaan suhteessa muuhun aineettomaan omaisuuteen, aineelliseen omaisuuteen sekä yrityksen liiketoimintaan. Transaktion kohde ja siitä mahdollisesti koituvat hyödyt ja riskit tulee siis määrittää ja sopia tarkasti liiketoimen osapuolten kesken, toisin sanoen siis toimintoanalyysi on tärkeä työväline aineettomien oikeuksien identifioinnissa (Karjalainen & Raunio, 2007, 162).

Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa on lisäksi lähtökohtaista määrittää, onko yrityksen omistusoikeus aineettomaan omaisuuteen juridinen eli lakiin perustuva vai kaupallinen (Ernst & Young, 2013). Omistusoikeus määrittää usein myös aineettoman omaisuuden etupiiritransaktion luonteen, ja Jaakkola & al.:n (2012, 207-208) mukaan vaihtoehtoja on kolme. Ensinnäkin aineettoman omaisuuden luoja voi toimia omaan lukuunsa, ja pitää sekä aineettoman omaisuuden juridisen omistuksen että taloudellisen hyödyn itsellään, ja myydä vain siihen liittyviä lisenssejä ja samanaikaisesti huomioida hallinnoimansa aineettoman omaisuuden tuotoksensa hinnassa. Toisaalta taas aineettoman omaisuuden luonut yritys voi toimia yhden tai useamman konserniyrityksen lukuun sopimustuotekehityksen puitteissa, jolloin aineettoman omaisuuden juridinen tai taloudellinen omistus on päämiehenä toimivalla yhtiöllä, joka taas on vastuussa toiminnan riskeistä ja kustannuksista ja toisaalta etuoikeutettu saatuihin tuottoihin. Kolmas vaihtoehto transaktion luonteelle on, että se on useamman välinen. Tällöin toiminnan kaikki osapuolet ovat taloudellisesti oikeutettuja hyödyntämään aineetonta omaisuutta, mutta edellytyksenä on, että osapuolten panostukset ovat yhteismitallisia.

OECD:n (2014, 27-28) mukaan aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa on samoin kuin aineellisenkin omaisuuden hinnoittelussa ensisijaista, että etuyhteystransaktioiden hinnat määritellään markkinaehtoperiaatetta noudattaen, ja täten myös yleiset markkinaehtoperiaatteen noudattamisen perussäännöt pätevät myös aineettomaan omaisuuteen. Aineettoman omaisuuden, ja sen omistusoikeuksien määrittämisen jälkeen hinnoitteluprosessi etenee vertailukelpoisuuden arvioinnilla, jossa erityisesti toimintoarvioinnilla on suuri paino. Lisäksi tärkeää on tutkia tilannetta liiketoimen molempien osapuolten näkökulmasta, eli määrittää ensinnäkin, millä hinnalla vertailukelpoinen riippumaton myyjäyritys olisi valmis aineettoman omaisuuden myymään, ja toisaalta miten paljon vertailukelpoinen vastaanottava yritys olisi omaisuudesta valmis maksamaan, ja mitä hyötyjä ja haittoja liiketoimesta molemmille koituu. (OECD, 2014, 64-65). Tilanteissa, joissa aineettoman omaisuuden arvostamiseen liittyy merkittävää epävarmuutta, on joskus lisäksi hyödyllistä solmia lyhempiä sopimuksia tai sopia mahdollisesta hinnoittelun tarkistamisesta sopivin väliajoin (Jaakkola et al., 2012, 215).

3.3 Siirtohinnoittelumenetelmät

Aiemmin tutkimuksessa esitellyistä OECD:n suosittelemista siirtohinnoittelumenetelmistä markkinahintavertailumenetelmä ja voitonjakamismenetelmä ovat yleisimmin soveltuvia aineettoman omaisuuden hinnoitteluun (Jaakkola et al., 2012, 213-214). Toisaalta taas jälleenmyyntihintamenetelmä ja liiketoiminettomarginaalimenetelmä eivät yleisesti yksin sovellu aineettoman omaisuuden arvostukseen, sillä niissä käsiteltävää liiketoimea tarkastellaan selkeästi vain toisen osapuolen kannalta (OECD, 2014, 74), vaikkakin Linnanvirran & Rapon (2012) mukaan jälleenmyyntihintamenetelmä voi joissain tapauksissa toimia hyödyllisenä apuvälineenä transaktion markkinaehtoisuuden määrittelyssä. Kansainvälisesti aineettoman omaisuuden arvostuksessa hyödynnetään kuitenkin usein samankaltaisia menetelmiä, vaikka konsernin sisäisten transaktioiden kohteena olevat aineettomat omaisuudet voivat ominaisuuksiltaan vaihdella hyvinkin paljon (Borkowski, 2001).

Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa on hyvin tärkeää tarkastella käsiteltävää transaktiota laajana kokonaisuutena, sillä asianmukaisen hinnan muodostukseen vaikuttavia tekijöitä on usein valtavasti. Tarpeeksi yksinkertaisessa tilanteessa, kun vain toisella liiketoimen osapuolista on arvokasta aineetonta omaisuutta hallussaan ja jota toinen ostaa, on mahdollista käyttää pelkkää markkinahintavertailumenetelmää (Jaakkola et al., 2012, 213). OECD:n (2014, 75-76) mukaan tällöin tulee erityisesti kiinnittää huomiota vertailtavan liiketoimen vertailukelpoisuuteen, ja huomioida että aineettoman omaisuuden tapauksessa vertailukelpoisen liiketoimen löytäminen voi olla hyvinkin hankalaa tai jopa mahdotonta. Esimerkkinä tilanteesta, jossa markkinahintavertailumenetelmän käyttö on mahdollista, on tilanne jossa riippumattomalta osapuolelta ostettu aineeton omaisuus myydään välittömästi eteenpäin konsernin sisäisesti. Tällöin siis ensimmäisen transaktion hinta toimii vertailukelpoisena verrokkina sisäisen transaktion hinnoittelussa.

Joissain tilanteissa aineetonta omaisuutta sisältävän etupiiritransaktion hinta on toisaalta taas mahdollista määrittää voitonjakamismenetelmän avulla. Voitonjakamismenetelmää voidaan hyödyntää, kun on saatavilla riittävästi

informaatiota, jotta voidaan määrittää yhteiset tuotot, allokoitavissa olevat kustannukset sekä luotettavat jakoperusteet (OECD, 2014, 76). Jaakkola & al.:n (2012, 2013-214) mukaan voitonjakamismenetelmä toimii aineettoman omaisuuden hinnoittelussa niin, että ensin kohdistetaan rutiinituotto, joka syntyy kaikista muista omaisuuseristä kuin aineettomista, jonka jälkeen jäljelle jäävä tuotto allokoituu täten aineettomalle omaisuudelle. Voitonjakamismenetelmät käyttö voi kuitenkin myös aiheuttaa suuriakin tulkinnallisia eroja ja ristiriitoja (Wolosoff & Cordova, 2012).

Tilanteissa, joissa OECD:n hinnoittelumenetelmiä ei voida hyödyntää, tulee siirtohintaa määrittää muilla menetelmillä, kuten esimerkiksi taloudellisilla arvonmäärittämissä, joiden avulla hinta määritellään usein tuottojen eli kassavirtojen tai kustannusten perusteella (Linnanvirta & Rapo, 2012). Kustannusperusteisiin hinnoittelumenetelmiin tulee kuitenkin suhtautua varauksella, sillä OECD:n (2014, 74) mukaan ei ole tunnistettavissa oikeastaan minkäänlaista korrelaatiota aineettoman omaisuuden kehittämisestä aiheutuneiden kustannusten ja sen siirtohinnoitteluarvon välillä. Joskus hyödykkeen kehittämiskustannuksista voi kuitenkin olla apua arvon määrittämisessä, esimerkiksi tilanteessa jossa omaisuuserä on itse kehitetty ja yrityksen operatiivisessa toiminnassa käytössä oleva, eikä sitä ole vielä kaupallistettu (Jaakkola et al., 2012, 215, 327). Pääsääntöisesti kustannuspohjaisten hinnoittelumenetelmien käyttöä yksin tulee kuitenkin välttää (OECD, 2014, 74). Kaiken kaikkiaan kun aineettoman omaisuuden arvostuksessa hyödynnetään taloudellisia arvonmäärittämissä, tulisi OECD:n (2014, 73-74) mukaan ottaa huomioon ainakin seuraavat tekijät:

- liiketoimeen liittyvät toiminnot, sekä mahdolliset hyödyt ja riskit molempien osapuolten kannalta
- liiketoimen aiheuttavat liiketaloudelliset syyt
- kummankin osapuolen näkökulmat sekä realistiset vaihtoehdot liiketoimelle
- aineettoman omaisuuden mahdollisesti aiheuttama hyöty muiden hyödykkeiden kannalta
- liiketoimesta aiheutuvat odotetut hyödyt tulevaisuudessa; ja
- muut tekijät, kuten markkinoiden ominaisuudet, vaikuttavat työntekijät ja konsernin sisäinen synergia

OECD (2014, 78-79) painottaa sellaisten tuottopohjaisten arvostusmenetelmien käytön hyödyllisyyttä, joissa ennustetut tulevaisuuden kassavirrat diskontataan nykyarvoonsa sopivalla tekijällä (DCF, eli discounted cash flow –menetelmät). Tällaisista tuottooperusteisista hinnoittelumenetelmistä on olemassa lukuisia variaatioita, ja pelkästään diskontattavat tuotot eli kassavirrat voidaan määrittää usealla tavalla (Linnanvirta & Rapo, 2012). Kassavirtojen lisäksi huomiota tulee kiinnittää tulevaisuuden tuottojen mahdolliseen kasvuun, diskonttokorkokantaan, aineettoman omaisuuden taloudellinen käyttöaika sekä transaktion verovaikutukset (OECD, 2014, 79).

Ensinnäkin tulevaisuuden kassavirtojen ja niiden kasvun määrittelyssä on pyrittävä mahdollisimman realistiseen tarkasteluun. Diskonttokoron sen sijaan tulee kattaa rahan aika-arvon sekä kassavirtojen riskisyyden. Merkittävää on, että pienetkin virheet ja heilahtelut korkokannassa voivat vaikuttaa merkittävästi kassavirtojen nykyarvoihin. Lisäksi korkokannan määrittelyyn ei ole olemassa mitään yhtä oikeaa menetelmää, sillä diskonttokorko määräytyy tapauskohtaisesti vaikuttavien tekijöiden perusteella. Aineettoman omaisuuden taloudellinen käyttöikä tulee myös määrittää mahdollisimman tarkasti faktat sekä toimintaympäristö huomioon ottaen. Joissain tapauksissa aineettomalle omaisuudelle ei kuitenkaan ole mahdollista määrittää käyttöikää tai se voi olla jopa ikuinen. Transaktion verovaikutukset sen sijaan tulee ottaa huomioon nykyarvon määrittämisessä silloin, kun tulevaisuuden kassavirtoihin tulee kohdistumaan tuloveroja. (OECD, 2014, 82-85).

Eräs konkreettinen aineettoman omaisuuden arvostuksessa paljon hyödynnetty tulevaisuuden kassavirtoihin perustuva menetelmä on Relief from royalty method eli säästyneiden rojalitkustannusten menetelmä (Laaksonen, 2004). Lähtökohtana menetelmässä on, ettei yrityksen tarvitse lisensoida tai maksaa aineettoman omaisuuden hyödyntämisestä, joka on jo sen käytössä (Jaakkola et al., 2012, 232). Konkreettisesti menetelmä toimii niin, että ensin määritellään aineettoman omaisuuserän tulevaisuudessa tuottava tulo, ja tähän tuloon suhteutettu, omaisuuden hyödyntämisestä suoritettava sopiva rojalititaso. Kertomalla nämä kaksi tekijää keskenään saadaan säästynyt rojalitkulu, josta vähentämällä verot ja diskonttaamalla se nykyhetkeen saadaan omaisuuserän käypä arvo.

Huomionarvoista on, että määriteltyjen tulo- ja rojaltiltasojen tulee olla markkinaehtoisia. (Laaksonen, 2004; Jaakkola et al., 2012, 323-324).

Muita hyödynnettyjä kassavirtamenetelmiä ovat esimerkiksi tuotonjakomenetelmä ja lisäkassavirtamenetelmä (Linnanvirta & Rapo, 2012). Tuotonjako eli ylittävän tuoton menetelmässä (Multi-period excess earnings method) pyrkimyksenä on erottaa kokonaisrahavirroista aineettomalle omaisuudelle kohdistuva rahavirta ja laskea tälle nykyarvo (Jaakkola et al., 2012, 325). Useimmiten menetelmä toimii parhaiten niin, että ensin selvitetään liiketoiminnan kokonaisarvo eli kokorahavirrat, joista sitten vähennetään tunnistettavissa olevat liiketoimen muille omaisuuserille kohdistettavat rahavirrat, ja saadaan lopputulokseksi aineettomalle omaisuudelle kohdistuva rahavirta (Linnanvirta & Rapo, 2012). Lisäkassavirta menetelmässä (Incremental cash flow method) sen sijaan verrataan jotain aineetonta omaisuutta hyödyntävän liiketoimen kassavirtoja vastaavanlaiseen, vertailukelpoiseen liiketoimeen, johon ei sisälly aineetonta omaisuutta. Tällöin aineettoman omaisuuden aikaansaamat lisätulot voivat perustua joko lisätuloihin tai kustannussäästöihin. (Jaakkola et al., 2012, 327).

3.4 Yleiset ongelmat

Aineeton omaisuuden arvostukseen siirtohinnoittelussa liittyy paljon mahdollisia ongelmia aiheuttavia seikkoja, ja erityistä on että oikeastaan jokaisessa aineettoman omaisuuden hinnanmuodostukseen vaikuttavassa tekijässä aina aineettoman omaisuuden tunnistamisesta lopullisen siirtohinnan määrittämiseen näyttäisi piilevän jonkintasoinen mahdollisen ongelman aiheuttaja. Ernst & Youngin (2013) mukaan ongelmia ilmenee usein jo yksinään sen vuoksi, ettei tunnisteta jonkin transaktion sisältävän aineetonta omaisuutta, ja tällöin ongelma voi muodostua siitä, ettei aineettomasta markkinointiomaisuudesta ole maksettu korvausta. Identifiointiongelman lisäksi aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun liittyy myös arvostamisongelmia (Jaakkola et al., 2012, 239). Myös juridisten sekä kaupallisten omistusoikeuksien määrittely aiheuttaa tänä päivänä erityisen paljon ongelmia aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa (Ernst & Young, 2013).

Muiden hyödykkeiden siirtohinnoitteluun verrattuna aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa merkittävä ongelmien aiheuttaja on lisäksi vertailukelpoisuuden analysointi kokonaisuudessa. Aineettomalla omaisuudella voi nimittäin joissain tapauksissa olla sellaisia erityispiirteitä, jotka hankaloittavat merkittävästi vertailukelpoisen verrokin löytämistä (OECD, 2014, 64). Tästä syystä myös esimerkiksi markkinahintavertailumenetelmän hyödyntäminen on hyvin rajoittunutta aineettoman omaisuuden hinnoittelussa (Linnanvirta & Rapo, 2012).

Aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun sisältyy myös merkittävä verotuksellinen riski, ja kolmasosa kansainvälisesti toimivista yrityksistä pitikin vuonna 2013 aineettomia oikeuksia suurimpana ristiriitojen aiheuttajana siirtohinnoittelussaan viimeisen kolmen vuoden aikana, ja 41 % yrityksistä vastaavasti seuraavien kahden vuoden aikana. Tässä suhteessa myös puutteellinen ja huolimaton dokumentointi voi koitua ongelmaksi erityisesti jos aineettoman omaisuuden hinnoittelusta on jo aiheutunut veroviranomaisen kanssa erimielisyyksiä, sillä riitatilanteessa dokumentoimatonta informaatiota ei käytännössä ole olemassa. Täten siis huolellisella ja johdonmukaisella dokumentoinnilla on mahdollista jopa välttää monet riitatilanteet. (Jaakkola et al., 2012, 216) Kaiken kaikkiaan verotuksellisia riitatilanteita syntyy kuitenkin melko paljon (Verohallinto, 2014).

4 TUTKIMUSMETODOLOGIA

Tämän luvun tarkoituksena on kuvailla tutkimuksen toteutusta. Aluksi käydään läpi tutkimuksen menetelmä sekä empiirisen aineiston keruuprosessi. Tämän jälkeen tarkastelun kohteena on tutkimuksen luotettavuuteen vaikuttavat tekijät.

4.1 Tutkimusmenetelmä ja aineisto

Tutkimus on suoritettu laadullisena eli kvalitatiivisena tutkimuksena, jossa on hyödynnetty relevanttia kirjallisuutta sekä kansainvälisiä normistoja. Empiirinen aineisto sen sijaan on kerätty haastattelujen avulla, mikä onkin yleisin tapa kerätä aineistoa laadulliseen tutkimukseen (Eskola & Suonranta, 2003, 85). Lisäksi kvalitatiiviselle tutkimukselle on ominaista tutkittavan tapauksen käsittely ainutlaatuisena sekä mahdollisimman kokonaisvaltainen, luonnollisiin ja todellisiin tilanteisiin perustuva tiedon hankinta (Hirsjärvi et al., 2009, 164). Laadullisessa tutkimuksessa aineiston relevanttiutta ei kvantitatiivisen tutkimuksen tavoin määritä aineiston määrä, vaan sen käsitteellistämisen kattavuus (Eskola & Suonranta, 2003, 18). Laadulliselle tutkimukselle ominaisesti tässäkin tutkimuksessa pyritään pienen, mutta tarkasti harkitun, aineiston avulla johtamaan yleisellä tasolla hyödynnettäviä tutkimustuloksia.

Lisäksi laadullisilla menetelmillä tehty tutkimus voi usein muotoutua hyvinkin paljon tutkimuksen edetessä ja olosuhteiden muuttuessa (Hirsjärvi et al., 2009, 164). Laadulliselle tutkimukselle onkin tunnusomaista, ettei tutkijalla ole etukäteen lukkoon lyötyjä olettamuksia tutkimuksen kohteesta tai tutkimustuloksista, aiempia aiheeseen liittyviä kokemuksia lukuun ottamatta (Eskola & Suonranta, 2003, 19-20). Lähtökohtaista siis on, että tutkija oppii tutkimuksen edetessä. Tässä tutkimuksessa tutkijalla ei ollut lähtökohtaisesti mitään lukkoon lyötyjä hypoteeseja aiheesta, pitkälti koska aihe oli tutkijalle kokonaisuudessaan melko uusi. Tämä ei kuitenkaan ollut tutkimuksen kannalta huono seikka, sillä sen sijaan löytyi tiedostettuja ensiolettamuksia, jotka myös kehittyivät tutkimuksen edetessä.

4.2 Aineiston kerääminen

Tutkimuksen empiirinen aineisto kerättiin haastatteluiden avulla, sillä se on selkeä menetelmä, jonka avulla saadaan yksinkertaisesti selville haastateltavan miitteitä. Tässä tapauksessa tarkoituksena oli saada selville haastateltavien asiantuntijuuden kautta käytännön näkökulmaa tutkimuksen aiheesta. Haastattelemalla kerätylle kvalitatiiviselle tutkimusaineistolle on ominaista tarkka ja tarkoituksenmukainen kohdejoukon valitseminen (Hirsjärvi et al., 2009, 164). Tämän tutkimuksen haastateltavien valinnassa määräävänä tekijänä oli pyrkimys valita mahdollisimman asiantunteva kohdejoukko. Konsernin sisäisten transaktioiden hinnoittelu aiheuttaa monikansallisten yritysten ja verohallintojen välillä usein ristiriitaisuutta ja tulkinnallisia eroja, joten valitsin haastateltaviksi siirtohinnoittelukysymyksiä ammatikseen käsitteleviä konsultteja, jotka ovat aiheen todellisia ammattilaisia. Siirtohinnoittelualalla toimii Suomessa ja maailmanlaajuisesti neljä suurta konsultaatiopalveluita tarjoavaa yritystä: Ernst & Young, Deloitte, KPMG sekä PWC, joihin olin kaikkiin yhteydessä joko sähköpostitse tai puhelimitse. Olin yhteydessä suoraan juuri siirtohinnoitteluun erikoistuneisiin henkilöihin, ja haastatteluun osallistui useammasta yhteydenotosta huolimatta 2 yritystä.

Haastattelut toteutettiin puolistrukturoituina haastatteluina, tarkoituksena saada mahdollisimman kattavat aineisto. Puolistrukturoidulla haastattelulla tarkoitetaan sellaista haastattelua, jossa osa näkökohdista on lyöty etukäteen lukkoon, mutta ei kaikkia (Hirsjärvi & Hurme 2001, 47). Puolistrukturoidulle haastattelulle on tunnusomaista myös, että haastattelukysymykset ovat kaikille samat, ja että kukin haastateltava vastaa niihin omin sanoin (Eskola & Suonranta, 2003, 87). Puolistrukturoidulle tutkimukselle tunnusomaisesta, ja myös haastattelujen vertailukelpoisuuden säilyttämiseksi haastattelurunko eli haastattelukysymykset (LIITE 1) olivat tutkimuksessa haastateltaville samat, ja ne lähetettiin haastateltaville hyvissä ajoin etukäteen ennen haastattelua. Haastattelukysymykset määriteltiin tutkittavan aiheen teoreettisen käsittelyn pohjalta ja ne pyrittiin määrittelemään niin, että tutkimuskysymyksiin löydetäisiin mahdollisimman monipuoliset ja kattavat vastaukset. Lisäksi molemmat haastateltavat olivat siis todellisia siirtohinnoittelun asiantuntijoita, ja ovat toimineet alalla kymmeniä vuosia. Tutkimuksen kannalta

tärkeää olikin, että he saivat vastata haastattelukysymyksiin täysin omin sanoin kokemuksensa perusteella.

Haastattelut suoritettiin sekä henkilökohtaisesti että kirjallisesi sähköpostin välityksellä. Ensisijaisesti pyrkimyksenä oli suorittaa molemmat haastattelut henkilökohtaisesti, mutta haastateltaville tarjottiin myös mahdollisuus suorittaa haastattelu kirjallisesti esimerkiksi mahdollisista aikataulusyistä, ja toinen haastateltavista halusi hyödyntää tämän mahdollisuuden. Haastattelujen erilainen toteuttaminen huomioitiin myös tutkimuskysymyksiä laatiessa, ja ne määriteltiin mahdollisimman tarkasti, ja siihen tyyliin että ne vaativat haastateltavaa laatimaan vastauksensa mahdollisimman selittävinä ja havainnollistavina. Henkilökohtaisesti suoritettu haastattelu toteutettiin lisäksi pitkälti haastattelurungon mukaisesti, eikä merkittävälle lisäkeskustelulle ollut tarvetta kattavan kysymysten määrittelyn vuoksi. Haastatteluista luotiin siis mahdollisimman vertailukelpoiset, eikä loppupeleissä ollut väliä, vaikka ne konkreettisesti suoritettiin erilailla. Haastateltavien yksityisyyttä kunnioittaen tutkimustuloksissa ei käy ilmi minkä yrityksen edustaja on vastannut mitään, vaan tutkimustuloksia esitellään ja analysoidaan kokonaisuutena.

4.3 Tutkimuksen luotettavuus

Kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuuden arviointi koskee koko tutkimusprosessia, jolloin tärkeimmäksi luotettavuuteen vaikuttavaksi tekijäksi muodostuu tutkija itse. Luotettavuuden arvioinnin kohteena on siis koko tutkimusprosessi, jolloin sen ja siinä hyödynnettyjen menetelmien selkeä kuvailu on suotavaa. (Eskola & Suonranta, 2003, 210-211) Tässä tutkimuksessa tutkija suoritti itse koko tutkimusprosessin yksin alusta loppuun. Kaikki sekä teoreettisen että empiirisen aineiston kerääminen ja täten myös haastattelut suoritettiin siis hänen toimestaan. Kerättyä aineistoa pyrittiin käsittelemään mahdollisimman objektiivisesti. Laadulliselle tutkimukselle on kuitenkin tunnusomaista, että tutkija joutuu jatkuvasti myös pohtimaan tekemiään ratkaisuja (Eskola & Suonranta, 2003, 208), joten tutkimuksesta löytyy myös subjektiivisia huomioita. Nämä huomiot on ilmaistu niin, että ne ovat tunnistettavissa selvästi tekstistä. Tätä tutkimusta voidaan siis pitää melko luotettavana, etenkin koska tutkimusprosessia on pyritty avaamaan mahdollisimman kattavasti.

Hirsjärven et al. (2009, 231) mukaan tutkimuksen validius eli pätevyys tarkoittaa tutkimuksen kykyä mitata sen kohdetta, ja reliabelius sen sijaan tarkoittaa tutkimuksen kykyä muodostaa ei-sattumanvaraisia tuloksia, eli toistettavissa olevia tuloksia. Vaikka laadullisessa tutkimuksessa aineiston koolla ei ole niinkään suuri merkitys, voisi tutkimuksen validiteetti kuitenkin luultavasti olla parempi, mikäli aineisto olisi laajempi. Tutkimuksen pieni kohdeyleisö oli kuitenkin niin ammattitaitoinen ja kokenut, että tutkimuksen voidaan kuitenkin arvioida mittaavan kohdetta melko hyvin. Tutkimuksen reliabiliteetin voidaan sen sijaan sanoa olevan hyvä, sillä toteutetun tutkimuksen menetelmät ja toteutus on esitetty selkeästi. Tutkimus olisi siis helposti toistettavissa.

5 EMPIIRINEN TUTKIMUS

Tässä luvussa esitellään ja analysoidaan empiirisellä haastattelututkimuksella saatuja tutkimustuloksia aineettoman omaisuuden arvostuksesta siirtohinnoittelussa. Empiirisen tutkimuksen tarkoituksena oli luoda käsitys aiheesta käytännön näkökulmasta, joten saatuja tuloksia peilataan myös aihetta käsittelevään teoriaan ja normistoon.

Yleisesti empiirisen tutkimuksen pohjalta voidaan sanoa, että aineeton omaisuus omaa erittäin tärkeän, mutta myös ongelmallisen ja erityistä tarkkuutta sekä huolellisuutta vaativan roolin siirtohinnoittelun kontekstissa. Yhteiset pelisäännöt eivät selvästi ole vielä vakiintuneet ja myös lisäohjeistukselle esiintyy tarvetta. Myös Borkowskin (2001) mukaan yhteisten pelisääntöjen puutetta korostaa yritysten velvoite noudattaa sekä siirtäjän että siirronsaajan kotimaiden toisinaan jopa hyvinkin erilaisia verohallintojen ohjeistuksia.

”Lisäohjeistus ja yhteisten pelisääntöjen määrittäminen olisi hyvin tärkeää, koska on ongelmallista ja suorastaan talouskasvun este, mikäli siirtohinnoittelusäännökset estävät konserneja järjestämästä toimintojaan liiketaloudellisesti parhaalla ja tehokkaimmalla tavalla.”

Lisäksi haastattelututkimuksen tulokset ovat hyvin pitkälti linjassa etenkin OECD:n ohjeistuksen kanssa, mutta tarjoavat selventäviä ja havainnollistavia käytännön näkökulmia ja sovelluksia aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelusta. Molemmat haastateltavat painottivat suuresti myös aiheen ajankohtaisuutta.

5.1 Aineeton omaisuus siirtohinnoittelussa

Aineettoman omaisuuden roolia tämän päivän yritysmaailmassa ei lähdetä kiistämään, vaan haastateltavat ovat yksimielisiä aineettoman omaisuuden yleisestä merkityksestä sekä kyvystä toimia tulevaisuuden arvonluojana (katso myös Dischinger & Riedel, 2011; Boujelben & Fedhila, 2011). Toisaalta aineettoman omaisuuden merkitys korostuu eksponentiaalisesti verotuksen näkökulmasta tarkasteltaessa, ja toisaalta taas tulevaisuuden kasvua haetaan aineettomasta

omaisuudesta ja aloilta, joilla sitä hyödynnetään aktiivisesti, kun perinteisemmät teollisuudenalat kohtaavat kovia kustannuspaineita.

Tavanomaisesti konsernin sisäisesti siirrettäviä aineettomia omaisuuseriä ovat esimerkiksi tavaramerkit, brändit, patentit, know-how sekä tietokoneohjelmien tekijänoikeudet. Laajemmalla mittakaavalla mukaan tulevat usein myös asiakassopimuksiin ja going concern -tyyppisiin liiketoimintakokonaisuuksiin liittyvät transaktiot, sillä aineetonta omaisuutta siirretään usein esimerkiksi konsernin sisäisten yrityskauppojen yhteydessä (katso myös: Jaakkola et al., 2012, 219). Lisäksi tärkeää on, että jokaiseen aineetonta omaisuutta sisältävään etuyhteystransaktioon suhtaudutaan erityisen huolellisesti.

”...merkittävää ei ole, miten suuri osa maailmankaupasta käydään aineettomalla omaisuudella, vaan täytyy ymmärtää että jokainen aineettomaan liittyvä transaktio on merkittävä nykypäivänä.”

Yksi aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelun keskeisimmistä teemoista on aineettoman omaisuuden tunnistaminen ja määrittely (Wolosoff & Cordova, 2012). Myös haastateltavat painottavat tätä. Hyväksi menetelmäksi aineettoman omaisuuden ja siihen liittyvien kassavirtojen tunnistamiseen osoittautuu menetelmä, jossa ensin määritellään tarkasteltavaan transaktioon liittyvä kokonaisuus, ja tunnistettavissa olevat kassavirrat kohdistetaan tunnistettavissa oleville omaisuuksille, jolloin jäljelle jäävä kassavirta kohdistuu sellaiselle aineettomalle omaisuuserälle, joka ei erikseen ole selkeästi tunnistettavissa. Kokonaisuuden hahmottaminen ja määrittäminen on lähtökohtaista myös siksi, että samalla luodaan arvonmääritykselle ikään kuin ulkorajat.

”Tärkeää on aluksi määrittää jokin ulkokehikko arvonmääritykselle, ettei lopputulos mene aivan metsään. Lähdetään siis aina kokonaisuudesta liikkeelle...”

Tärkeää on myös ymmärtää ero aineellisen ja aineettoman omaisuuden arvostuksessa siirtohinnoittelun kontekstissa, sillä niihin ei lähtökohtaisesti sovellu samanlaiset menetelmät. Aineellista omaisuutta arvostetaan nimittäin

pääsääntöisesti hankintamenon eli kuluperusteisesti erilainen kuluminen huomioon ottaen, kun taas aineettoman omaisuuden kehittämisestä aiheutuneiden kustannusten ja sen siirtohinnoitteluarvon välillä ei ole tunnistettavissa oikeastaan minkäänlaista yhteyttä (katso myös: OECD, 2014, 74). Aineeton omaisuus arvostetaan pääsääntöisesti tulevien kassavirtojen perusteella. Kuitenkin on huomioitava, että siirron kohteen luonteesta riippumatta siirtohintaa tulee määrittää markkinaehtoisesti sen mukaan, mitä riippumattomat yritykset tekisivät vertailukelpoisissa olosuhteissa (Laaksonen et al., 2007, 37).

Aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun liittyy myös korostunut tarve dokumentointiin. Tämä voi olla jopa keino välttää erimielisyyksiä sekä tulkinnallisia eroavaisuuksia yritysten ja verohallintojen välillä (katso myös: Jaakkola et al., 2012, 216). Erityisen tärkeää on tarkka toimintojen sekä riskien analyysi sekä liiketoiminnallisten syiden selvittäminen tilanteista ennen siirtoa ja sen jälkeen. Kaiken kaikkiaan peräänkuulutetaan siis, että huolellinen työ alusta asti palvelee sekä veronmaksajan että verohallinnon intressejä. Kolikon kääntöpuoli sen sijaan on se, että mahdollisimman tarkat laskelmat ja dokumentaatio on tehtävä, vaikka se tehtäisiin pelkästään verontarkastusta varten. Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelu onkin joissain tapauksissa erittäin työllistävä prosessi niin yrityksille kuin verohallinnoillekin sekä ennen transaktiota että sen jälkeen.

”Dokumentointi on laadittava erityisen huolellisesti. Käytettävissä olevat tiedot, tiedon lähteet ja tehdyt oletukset on syytä dokumentoida tarkkaan, jotta minimoidaan jälkiviisastelun mahdollisuus. Transaktioista on myös hyvä laatia kirjallinen sopimus.”

Pyrkimyksenä on selvittää transaktion todellinen merkitys, eli mitä laajassa kontekstissa tapahtuu, ja mikä on transaktion liiketoiminnallinen syy. Hinnoittelun tulee siis olla yhdenmukainen osapuolten odotettujen hyötyjen kanssa (Jaakkola et al., 2012, 212). Verohallinnot eivät nimittäin yleisesti pidä aktiivista verosuunnittelua hyvänä asiana, ja sitä pyritäänkin rajoittamaan juuri selvittämällä transaktioiden taustat paremmin. Lisäksi huomionarvoista on, että empiirisen tutkimuksen pohjalta, eli käytännön näkökulmasta aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelun dokumentoinnin merkitys on hieman korostuneempi kuin kirjallisuudessa.

"Huomioon tulee nimenomaisesti ottaa laajempi konteksti, että selviää ikään kuin mitä todella tapahtuu, ja luopuuko siirtäjä konkreettisesti jostain, ja mikä siirron kohteen hyöty on kummallekin osapuolelle."

5.2 Hyödynnetyt siirtohinnoittelumenetelmät

Yhtä ainoaa totuutta ja oikeaa menetelmää aineettoman omaisuuden arvostuksesta siirtohinnoittelussa ei voida, tai edes kannata yrittää, määrittää. Hinnoitteluun vaikuttavia tekijöitä on nimittäin valtavasti ja ne myös vaihtelevat suuresti tapauskohtaisesti (katso myös: OECD, 2014, 76-77, 80).

"Hinnoittelussa on tyypillisesti niin monta muuttujaa, että "yhden ainoan oikean hinnan" määrittäminen on erittäin haastavaa, kuten siirtohinnoittelussa yleensäkin. Huolellisesti taustoihin perehtymällä ja "kotitehtävät" hoitamalla voidaan kuitenkin pääsääntöisesti määrittää perusteltavissa oleva hinta."

Jotkut OECD:n suosittelemista siirtohinnoittelumenetelmistä soveltuvat myös siis tapauksesta riippuen aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun (Jaakkola et al., 2012, 213-215; OECD, 2014, 73-75). Esimerkiksi markkinahintavertailumenetelmän hyödyntämisestä esitetään useimmat rojaltiloitoitukset, jotka lasketaan prosenttiosuuksina liikevaihdosta ja joihin riippumattomta verrokkia hyödyntäen. Käytännössä kuitenkin aineettoman omaisuuden tapauksessa siirtohintaa määritetään pääosin tulevaisuuden kassavirtoihin pohjautuvia nykyarvomenetelmiä hyödyntäen. Kassavirtapohjaiset menetelmät soveltuvat aineettoman omaisuuden hinnoitteluun siitäkin syystä, että myös riippumattomat osapuolet hyödyntävät niitä yleisesti (Laaksonen et al., 2007, 37).

"Aineettoman omaisuuden myynnissä korostuvat OECD:n siirtohintamenetelmien sijaan/rinnalla yleiset valuaatiomenetelmät, kuten DCF tai relief from royalty method, minkä myös OECD on ohjeistuksissaan viime aikoina tunnistanut."

Aineettoman omaisuuden nykyhetken hinta määritellään siis yleensä tulevaisuuden kassavirtojen perusteella, joten hinnoitteluun liittyy epävarmuutta (katso myös: Laaksonen et al., 2007, 37). Joissain tilanteissa hinnoitteluun liittyy poikkeuksellisen suurta epävarmuutta esimerkiksi kun tulevaisuuden tuotoista ja riskeistä ei ole saatavilla tarpeeksi informaatiota (katso myös: OECD, 2014, 86). Tällöin tulee toimia proaktiivisesti, ja pohtia mahdollisia jatkotoimenpiteitä hinnan tarkistamiseksi tulevaisuudessa, sillä Laaksonen et al.:n (2007, 37) mukaan omaisuuden arvostaminen ei ole jälkikäteen mahdollista.

”...mikäli aineettomaan omaisuuteen tai sen siirtoon liittyy suuri epävarmuus sen oikeasta hinnoittelusta, tulee sille laittaa korjaavia mekanismeja tai säännöllisiä hinnan tarkistuksia. Tällä tavoin oikaistaan hinta vastaamaan markkinaehtoista siirtohintaa.”

5.3 Yleiset ongelmat

Empiirisen tutkimuksen perusteella suurimmat käytännön ongelmat liittyvät aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun liittyvään epävarmuuteen, sekä mahdollisiin tulkinnallisiin eroavaisuuksiin yritysten ja verohallintojen välillä. Epävarmuudella tässä kontekstissa tarkoitetaan usein aineettoman omaisuuden erityispiirteisiin ja sen hinnoitteluun vaikuttavien tekijöiden määrittelyyn liittyvää epävarmuutta (katso myös: OECD, 2014, 80-85). Tarkemmin tällä tarkoitetaan esimerkiksi juuri kassavirtapohjaisia arvostusmenetelmiä hyödyntäessä sitä, miten suuri merkitys kullakin arvostusyhtälöön vaikuttavalla tekijällä, kuten kassavirtojen suuruudella, diskonttokorolla tai aineettoman omaisuuden elinkaarella, on hinnanmuodostuksen kannalta. Myös erimielisyydet yritysten ja verohallintojen välillä johtuvat siis usein tulkinnallisista eroavaisuuksista vaikuttavissa muuttujissa.

”Esimerkiksi DCF-pohjaisen valuaation lopputuloksesta on helppo olla eri mieltä ja vaikkapa diskonttokorkoa ”säätämällä” voidaan päätyä hyvinkin erilaisiin lopputuloksiin.”

Aineettomalle omaisuudelle tulee siis kuitenkin tilanteesta riippumatta määrittää verovelvollisen toimesta yksi hinta, ja koska siirtohinnoittelukontekstissa mukana on

yrittäjien näkemyksen lisäksi myös kahden eri maan verohallintojen usein vastakkaiset näkemykset, erimielisyyksiä syntyy herkästi (katso myös: Verohallinto, 2014; Ernst & Young, 2013). Joskus esiintyy myös tapauksia, joissa eri maiden verohallinnot toimivat selvästi ajaen oman maansa etua verotulojen kannalta ja pyrkivät suuntaamaan arvostusta sen suuntaisesti. Tulkinnanvaraisuuksia tarkasteltaessa korostuvat myös eroavaisuudet aineellisen ja aineettoman omaisuuden välillä, sillä monet tilanteet, jotka aineettoman omaisuuden käsittelyssä ovat valtavan haasteellisia, ovat aineellisen omaisuuden käsittelyssä lähes itsestäänselvyksiä. Käytännössä eroavaisuudet tulkinnoissa voivat pahimmillaan olla hyvinkin räikeitä.

”Esimerkkinä tilanne jossa Yritys on laskenut omaisuudelle 10 vuoden taloudellisen käyttöiän, mutta Verottajan mukaan kyseessä on määräämättömän iän omaisuutta, jolloin omaisuuden arvo nousee moninkertaisesti.”

Lisäksi yksi keskeinen esille noussut ongelmien aiheuttaja liittyy arvostuksen ajankohtaan. Esimerkiksi esitetään yritysten joskus kohtaamat tilanteet, joissa ne joutuvat tekemään ”pakottavista liiketoiminnallisista syistä” aineetonta omaisuutta sisältävän yritysjärjestelyn poikkeuksellisen kiireisellä aikataululla. Tällöin arvostus tulee tehdä parhaan sillä hetkellä saatavissa olevan datan perusteella, jolloin myös esiintyy suurempi mahdollisuus, eikä kaikkeen mahdolliseen välttämättä ehditä kiinnittää huomiota tai varautua. Tulkinnanvaraisuuksille voi tällaisissa tilanteissa jäädä enemmän tilaa, ja verohallinto voi puuttua tapaukseen vasta useammankin vuoden päästä tarkastuksen muodossa.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli tarkastella aineettoman omaisuuden arvostusta kansainvälisen konsernin siirtohinnoittelussa. Tutkimuksen alussa määriteltynä ensisijaisena päämääränä oli selvittää, millä tavalla aineettoman omaisuuden markkinaehtoinen arvostus tapahtuu kansainvälisesti toimivan konsernin siirtohinnoittelussa. Lisäksi tarkemmin tarkoituksena oli selvittää, mitä konkreettisia arvostusmenetelmiä aineettoman omaisuuden hinnoittelussa hyödynnetään, ja mitä ongelmia aineettoman omaisuuden arvostuksessa ilmenee.

Ensinnäkin siirtohinnoittelu yleisesti on merkittävä taloudellinen ja erityisesti verotuksellinen tekijä kansainvälisesti toimivien konsernien kannalta, ja sitä hyödynnetään yleisesti myös verosuunnittelun välineenä. Lisäksi aineettoman omaisuuden rooli yritysmaailmassa on kasvanut viime vuosina paljon, ja on tänä päivänä valtava. Siirtohinnoittelun kontekstissa aineetonta omaisuutta sisältävien transaktioiden käsittelyssä on tunnistettavissa kolme keskeistä vaihetta. Ensinnäkin on tärkeää tunnistaa ja määrittää mahdollisimman tarkasti transaktion kohteena oleva aineeton omaisuus. Seuraavaksi merkittävää on määritellä millä tahoilla on oikeus aineettomaan omaisuuteen liittyviin tuloihin ja korvauksiin eli aineettomaan omaisuuteen liittyvät juridiset ja taloudelliset omistusoikeudet. Kolmas ja tärkein seikka kuitenkin on, miten aineetonta omaisuutta siirtohinnoittelussa arvostetaan, ja mikä muodostuu sen lopulliseksi hinnaksi. Yleisimmin arvostus tapahtuu tulevaisuuden kassavirtojen nykyarvoon perustuvilla menetelmillä.

Kaiken kaikkiaan kuvaava yhteenveto aineettoman omaisuuden arvostukseen siirtohinnoittelussa on todeta, että se on ominaisuuksiltaan, menetelmiltään ja ongelmiltaan hyvin tapauskohtaista, ja siihen sisältyy merkittäviä epävarmuustekijöitä. Lisäksi aineettoman omaisuuden tapauksessa esiintyy korostunut tarve dokumentointiin, ja huolellisella dokumentoinnilla on mahdollista jopa välttää erimielisyyksiä verohallinnon kanssa. Aineettoman omaisuuden rooli yritysmaailmassa on kasvanut niin lujaa vauhtia siirtohinnoittelunkin kontekstissa, ettei siinä olla oikein pysytty perässä. Tulkinnallisia erimielisyyksiä ja riitatilanteita yritysten ja verohallintojen välillä esiintyy paljon, ja yhteiset pelisäännöt eivät vaikuta olevan lähellekään vakiintuneet. Toki eteenpäin mennään jatkuvasti, ja OECD:n

16.9.2014 julkaisema uusi, parannettu versio aineettomaan omaisuuteen liittyvästä siirtohinnoitteluohjeesta edesauttaa varmasti pelisääntöjen ja toimintatapojen vakiintumista jatkossa.

Aineettoman omaisuuden käsittely ja tarkastelu siirtohinnoittelussa eroaa kokonaisvaltaisesti muunlaisen omaisuuden siirtohinnoittelusta. Syynä tähän on aineettoman omaisuuden usein hyvin erilaiset ominaisuudet aineelliseen omaisuuteen verrattuna, hyvänä esimerkkinä yksinkertaisuudessaan se, ettei aineettomalla omaisuudella ole fyysistä olomuotoa. Tarkasteltaessa sitä, miten aineettoman omaisuuden markkinaehtoinen arvostus tapahtuu siirtohinnoittelussa, tuleekin aluksi pohtia tarkasti, mitkä kaikki tekijät ja muuttujat on ylipäättään relevanttia ottaa huomioon. Arvostuksen kannalta merkittäviä tekijöitä on usein nimittäin valtavasti, mikä tekee aineettoman omaisuuden arvostamisesta myös hyvin työlää prosessin. Huomioon tulee ainakin ottaa transaktioon liittyvät hyödyt, riskit, toiminnot ja toimintaympäristö. Lisäksi kaikkea on tarkasteltava molempien osapuolten näkökulmasta sekä ennen että jälkeen transaktion ja kaiken tulisi vielä tapahtua markkinaehtoisesti. Helpoin tapa ymmärtää prosessi on lähteä liikkeelle kokonaisuudesta, eli transaktion liiketoiminnallisesta syystä, ja selvittää mitä todella tapahtuu ja miksi.

OECD:n (2014, 73-75) siirtohinnoitteluohjeen mukaan aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa tulisi ensisijaisesti käyttää jotain OECD:n hyväksymästä siirtohinnoittelumenetelmästä, mikäli tämä on mahdollista. Käytännössä kuitenkin aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelu määräitetään yleensä tulevaisuuden kassavirtoihin perustuvilla nykyarvomenetelmillä. Kassavirtapohjaiset arvostusmenetelmät pitävät sisällään useita vaikuttavia elementtejä, ja jotta saavutettaisiin perusteltavissa oleva hinta, edellyttää se verovelvolliselta yritykseltä huolellista ja hyvin dokumentoitua siirtohinnoittelutyötä. Huomionarvoista on, etteivät kustannukset sovellu lähtökohdaksi aineettoman omaisuuden arvostukseen.

Ongelmia sen sijaan aineettoman omaisuuden arvostuksessa siirtohinnoittelussa vaikuttaa esiintyvän valtavasti, eikä niiden kaikkien listaaminen tässä ole relevanttia, joten mainittakoon niistä merkittävimmät. Ensinnäkin pelkkä aineettoman omaisuuden tunnistaminen transaktiosta voi koitua ongelmaksi, luultavasti etenkin

silloin kun aineetonta omaisuutta siirretään osana jotain suurempaa kokonaisuutta, kuten yritysjärjestelyiden yhteydessä. Toisaalta taas aineettoman omaisuuden arvostuksessa hyödynnettyihin nykyarvolaskelmiin liittyy merkittävää epävarmuutta, ja esimerkiksi pienet muutokset ennustetuissa kassavirroissa tai diskonttokorossa voivat aiheuttaa suuria muutoksia omaisuuserän arvossa. Kaikki arvostuksessa ilmenevät ongelmat voivat lisäksi jopa moninkertaistua, kun tarkasteluun otetaan mukaan yrityksen näkökulman lisäksi kahden maan verohallintojen näkökulmat. Erilaisille näkökulmille ei nimittäin ole tilaa, kun transaktiolle on lähtökohtaisesti määriteltävä vain yksi hinta. Huomionarvoista on, että sekä yritykset ja verohallinnot tuntuvat kyllä olevan samaa mieltä siitä, että aineeton omaisuus tulee siirtohinnoittelussa arvostaa markkinaehtoiseen käypään arvoon, mutta ongelmat ilmenevätkin siinä, kun käyvän arvon määrittämisessä päädytään eri arvoihin.

Nyt kun on useaan kertaan todettu, että aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun liittyy merkittävää epävarmuutta sekä useita mahdollisia ongelmia, olisi seuraavaksi suotavaa pohtia mahdollisia ratkaisuja näihin ongelmiin. Kyseessä on kokonaisuudessaan globaalin tason ongelma, joten ratkaisujenkin tulisi olla globaalisti hyödynnettäviä. Toki OECD on tehnyt merkittävää työtä yhteisten toimintatapojen vakiinnuttamiseksi, mutta kansainväliseen harmoniaan on vielä matkaa. Niin yritykset kuin verohallinnot ajavat ensisijaisesti omaa etuaan, ja tästä aiheutuvien tulkinnallisten eroavaisuuksien ja erimielisyyksien määrää tulisi saada vähennettyä. Samalla säästyisi varmasti myös paljon aikaa ja resursseja, mikäli harvempi tapaus ajautuisi riitatilanteeksi saakka.

Mahdolliset jatkotutkimuskohteen voisivat täten liittyä epävarmuuden ja ongelmien ratkaisemiseen ja mahdollisesti niiden ehkäisyyn. Suuren mittakaavan globaaleihin ongelmiin ei kertaheitolla olisi mahdollista kehittää ratkaisuja, vaan liikkeelle tulisi lähteä pienemmistä kokonaisuuksista. Konkreettinen mahdollinen jatkotutkimuskohde voisi olla esimerkiksi aineettoman omaisuuden määrittelyyn ja tunnistamiseen liittyvän ohjeistuksen ja käytäntöjen tarkentaminen ja yhtenäistäminen. Toisaalta voitaisiin myös tarkastella sitä, millainen konkreettinen vaikutus eri tekijöillä ja niiden vaihteluilla on aineettoman omaisuuden arvoon kassavirtapohjaisia hinnoittelumenetelmiä hyödyntäessä.

LÄHDELUETTELO

Kirjallisuus:

Bauer, C. J. & Langenmayr, D. (2013) Sorting into outsourcing: Are Profits Taxed at a Gorilla's Arm's Length? *Journal of International Economics* 90 (2013) 326-336.

Bergmann, H., Greiner, C. & Jaspers, P. (2011) *Kansainvälistyvä yritys – laki ja vero-opas*. Helsinki, Lakimiesliiton kustannus.

Borkowski, S. C. (2001) Transfer Pricing of Intangible Property Harmony and Discord Across Five Countries. *The International Journal of Accounting* 36 (2001) 349-374.

Boujelben, S. & Fedhila, H. (2011) The Effects of Intangible Investments on Future OCF. *Journal of Intellectual Capital*, 12 (2011) 480-494.

Cecchini, M., Leitch, R. & Strobel, C. (2013) Multinational Transfer Pricing: A Transaction Cost and Resource Based View. *Journal of Accounting Literature* 31 (2013) 31-48.

Choi, J. P. (1998) Information Concealment in the Theory of Vertical Integration. *Journal of Economic Behavior & Organization* 35 (1998) 117-131.

Dischinger, M. & Riedel, N. (2011) Corporate Taxes and the Location of Intangible Assets within Multinational Firms. *Journal of Public Economics* 95 (2011) 691-707.

Golec, J. & Gupta, N. J. (2014) Do Investments in Intangible Customer Assets Affect Firm Value? *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 2.7.2014.

Ernst & Young (2013) 2013 Global Transfer Pricing Survey. EYGM Limited.

Eskola, J. & Suoranta, J. (2000) *Johdatus laadulliseen tutkimukseen*. 6.p. Tampere, Vastapaino.

Helminen, M. (2000) Kansainvälisen konsernin sisäiset palvelut verotuksessa. Jyväskylä, Gummerus Kirjapaino Oy.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. (2001) Tutkimushaastattelu. Helsinki, Yliopistopaino.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. (2009) Tutki ja kirjoita. 15. p. Helsinki, Tammi.

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

Keuschnigg, C. & Devereux, M. P. (2012) The Arm's Length Principle and Distortions to Multinational Firm Organization. *Journal of International Economics* 89 (2013) 432-440.

Karjalainen, J. & Raunio, M. (2007) Siirtohinnoittelu. Helsinki, WSOYpro.

Kukkonen, M. & Walden, R. (2010) Konsernin verosuunnittelu. Helsinki, WSOYpro.

Laaksonen, S. (2004) Tavaramerkin siirtohinnoittelusta. *Verotus* 4/2004, 423-432.

Laaksonen, S., Kemell, A-L. & Koskinen, S. (2007) Siirtohinnoittelun dokumentointi. Verohallinnon muistio 19.10.2007.

Linnanvirta, R & Rapo, P. (2012) Aineettoman omaisuuden tunnistamisesta ja arvostamisesta siirtohinnoittelussa. *Verotus* 3/2012, s. 295-302.

Mehtonen, P. (2005) Siirtohinnoittelu, tuloverotus ja konsernistrategiat. Helsinki, Edita Publishing Oy.

Mikkonen, A. (2004) Aineeton pääoma on suuri sumutus. *Talouselämä* 15.3.2004, pääkirjoitus.

Neighbour, J. (2002) Transfer pricing: Keeping it at arm's length. *OECD Observer*, January, 29.

Niculita, A. L., Popa, A. F. & Caloian, F. (2012) The Intangible Assets – A New Dimension in The Company's Success. *Procedia Economics and Finance* 3 (2012) 304-208.

Nolan, A. (2011) Untangling Intangible Assets. *OECD Observer* 2 (2011) 13-15.

OECD (2010) *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD Publishing.

OECD (2014) *Guidance on Transfer Pricing Aspects of Intangibles*. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. OECD Publishing.

Raunio, M. (2008) *Konsernitukea vai markkinaehtoista hinnoittelua*. *Verotus* 1/2008, 47-59.

Shunko, M., Debo, L. & Gavirneri, S. (2013) *Transfer Pricing and Sourcing Strategies for Multinational Firms*. *Productions and Operations Management*, 15.1.2014.

Sikka, P. & Willmott, H. (2010) The Dark Side of Transfer Pricing: Its Role in Tax Avoidance and Wealth Retentiveness. *Critical Perspectives on Accounting* 21 (2010) 342-356

Silberztein, C. (2011) *Transfer Pricing Aspects of Intangibles: The OECD Project*. *Transfer Pricing International Journal*, 08/11.

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

Wolosoff, T. & Cordova, D. (2012) *Analysing the OECD Draft on Intangibles*. *International Tax Review* 23 (2012) 34-39.

Internet:

Tilastokeskus (2012a) Ulkomaiset tytäryhtiöt Suomessa. [Verkkodokumentti].
Helsinki: Tilastokeskus [Viitattu: 23.10.2014]. Saatavilla:
http://tilastokeskus.fi/til/ulkoy/2012/ulkoy_2012_2013-11-28_tie_001_fi.html

Tilastokeskus (2012b) Suomalaiset tytäryhtiöt ulkomailla [Verkkodokumentti].
Helsinki: Tilastokeskus [Viitattu: 23.10.2014]. Saatavilla:
http://tilastokeskus.fi/til/stu/2012/stu_2012_2014-04-17_tie_001_fi.html

Verohallinto (2012) Mitä on siirtohinnoittelu? [Verkkodokumentti]. [Viitattu
16.10.2014]. Saatavilla: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Kansainvalinen_toiminta/Mita_on_siirtohinnoittelu

Verohallinto (2014) Verohallinnon siirtohinnoittelutyö edistyy. [Verkkodokumentti].
[Viitattu 29.10.2014]. Saatavilla: [http://www.vero.fi/fi-FI/Tietoa_Verohallinnosta/Medialle/Verohallinnon_siirtohinnoittelutyö_edist\(30876\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Tietoa_Verohallinnosta/Medialle/Verohallinnon_siirtohinnoittelutyö_edist(30876))

Haastattelut:

KPMG. Haastattelu 17.11.2014.

Deloitte. Haastattelu 2.12.2014.

LIITE 1 HAASTATTELURUNKO

1. Saako yrityksenne nimen mainita kandidaatintyössä?
2. Millaisena näette aineettoman omaisuuden merkityksen tämän päivän yritysmaailmassa ja miksi?
3. Miten suuri osa kaikista konsernien sisäisistä transaktioista liittyy aineettoman omaisuuden kauppaan tai lisensointiin?
4. Minkälainen aineeton omaisuus on useimmiten konsernin sisäisten transaktioiden kohteina?
5. Mitä OECD:n suosittamia perinteisiä sekä voittopohjaisia siirtohinnoittelumenetelmiä on/ei ole mahdollista hyödyntää aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa? Miksi/Miksi ei?
6. Miten usein aineettomalle omaisuudelle on/ei ole mahdollista määrittää siirtohinnoittelussa markkinaehtoinen siirtohinta?
7. Mitä ongelmia tässä ilmenee?
8. Miten aineettoman omaisuuden arvostus eroaa aineellisen omaisuuden arvostuksesta?
9. OECD jaottelee aineettoman omaisuuden aineettomaan liikeomaisuuteen sekä aineettomaan markkinointiomaisuuteen. Mitä seikkoja tulee erityisesti huomioida, kun hinnoittelun kohteena on:
 - a. Aineeton liikeomaisuus,
 - b. Aineeton markkinointiomaisuus?
10. Mitä siirtohinnoittelumenetelmiä hyödynnetään, kun hinnoittelun kohteena on:
 - a. Aineeton liikeomaisuus,
 - b. Aineeton markkinointiomaisuus?
11. Mitä ongelmia tavallisesti ilmenee, kun hinnoittelun kohteena on:
 - a. Aineeton liikeomaisuus,
 - b. Aineeton markkinointiomaisuus?
12. Mitä tulee erityisesti huomioida aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelun dokumentoinnissa?
13. Verohallinnon (2014) mukaan aineeton omaisuus oli yksi merkittävistä tekijöistä, joka aiheutti erimielisyyksiä siirtohinnoittelussa verotuksellisesti, mistä tämä mielestänne johtuu?

14. Onko aineettoman omaisuuden arvostukseen siirtohinnoittelussa mielestänne olemassa riittävän yksiselitteiset yhteiset ohjeistukset?