



LUT School of Business and Management

Kauppätieteiden kandidaatintutkielma

Talousjohtaminen

Aineettomaan omaisuuteen liittyvät siirtohinnoitteluokaisut

Tekijä: Juuso Parkkinen

Ohjaaja: Helena Sjögren

TIIVISTELMÄ

Tekijä:	Juuso Parkkinen
Tutkielman nimi:	Aineettomaan omaisuuteen liittyvät siirtohinnoitteluoikaisut
Akateeminen yksikkö:	School of Business and Management
Koulutusohjelma:	Kauppatiede / Talousjohtaminen
Ohjaaja:	Helena Sjögren
Hakusanat:	Siirtohinnoittelu, aineeton omaisuus, siirtohinnoitteluoikaisu

Tutkielman tavoitteena on ollut selvittää, mitkä tekijät johtavat aineettomaan omaisuuteen liittyvässä siirtohinnoittelussa veroviranomaisen tekemiin siirtohinnoitteluoikaisuihin. Tämän lisäksi tutkimuksen tavoitteena on ollut analysoida Suomen tämänhetkistä lainsäädännöllistä linjaa koskien aineettomien siirtohinnoittelua sekä arvioida aineettoman omaisuuden arvonmäärittäykseen vaikuttavia siirtohinnoittelun kannalta oleellisia taustatekijöitä.

Tutkimuksen empiirinen osuus on suoritettu kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena, johon on sisältynyt puolistrukturoitu asiantuntijan teemahaastattelu, sekä korkeimman hallinto-oikeuden (KHO) kolmen vuosikirjapäätöksen lainopillinen eli oikeusdogmaattinen analysointi. Teemahaastattelun tulosten tukena on käytetty aikaisempaa tutkimusta luotettavuuden parantamiseksi ja oikeustapauksissa on käsitelty kattavasti jokaisen oikeusprosessiin osallistuvan tahon näkökulmat. Tutkimuksen johdanto ja alkuosa keskittyy aiheen taustoittamiseen, aikaisempaan tutkimukseen sekä aiheen kannalta oleellisten asioiden esittelyyn.

Teemahaastattelun tulokset ilmentävät aineettoman omaisuuden merkityksen kasvun liiketoiminnassa heijastuvan myös yritysten käyttämään verosuunnittelun tasoon ja -mahdollisuuksiin. Euroopan unionin epäyhtenevän ja läpinäkyvämmän veropolitiikan takia yrityksillä on mahdollisuus laskea efektiivistä veroastettaan sijoittelemalla aineettomia omaisuuseriä alhaisemman verokannan valtioihin EU:n sisällä. Aineettoman omaisuuden arvonmäärittäykseen ei ole tarkkoja ja yhteneviä suuntaviivoja, jonka seurauksena aineettomien arvonmäärittäyksessä korostuu tulkinnanvaraisuus, joka puolestaan johtaa erimielisyyksiin.

KHO nojautuu ratkaisuisaan yhä enemmän OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin. Suomen lainsäädännöllisestä linjasta yhtenä merkittävänä tekijänä käy ilmi se, että verottaja ei saa uudelleenluonnehtia yrityksen käyttämää tosiasiallista liiketoimea siirtohinnoitteluoikaisuissaan.

Kaiken kaikkiaan yritysten, verottajan ja oikeuslaitosten näkemykset poikkeavat useasti toisistaan. Tämä ilmentää yhteisten pelisääntöjen puutteellisuutta. Siirtohinnoitteluoikaisujen taustalla keskeiseen rooliin nousee huolimattomasti tehdyt siirtohinnoitteludokumentoinnit ja toimintanalyysit. Yksinkertaistettuna siirtohinnoitteluoikaisuihin näyttää johtavan aineettoman omaisuuden vertailutietojen puutteet, aineettoman omaisuuden arvostamisen arvostuserimiellisydet sekä yhteisten suuntaviivojen vajaavaisuus.

ABSTRACT

Author: Juuso Parkkinen
Title: Transfer pricing adjustments related to intangible assets
School: School of Business and Management
Degree programme: Business Administration / Financial Management
Supervisor: Helena Sjögren
Keywords: Transfer pricing, Intangible assets

The aim of the study was to find out which factors lead to transfer pricing adjustments made by the tax authority in the transfer pricing of intangible assets. In addition, the aim of the study was to analyze Finland's current legislative line on intangible transfer pricing and to assess the underlying factors affecting transfer pricing that the valuation of intangible assets.

The empirical part of the study has been carried out as a qualitative study, which includes a semi-structured expert interview, and legal analysis of the three decision of the Supreme Administrative Court. The results of the theme interview have been backed up by previous research to improve reliability, and the views of each of the parties involved in the legal process have been extensively addressed. The first part of the research focus on the background of the topic, previous research and the presentation of relevant issues.

The results of the theme interviewing reflect the importance of intangibles assets in the growth business, also reflected in the level and possibilities of tax planning used by companies. Due to the uneven and opaque tax policy of the European Union, companies have the opportunity to decrease their effective tax rate by positioning intangibles in countries with lower tax rate. There are no concise and consistent guidelines for the valuation of the intangible assets, as a result of which the valuation on intangibles assets emphasizes financial certainty, which in turn leads to disagreements.

In its solutions, KHO is increasingly relying on the OECD Transfer Pricing Guidelines. One of the important factors in the Finnish legislative line is that the tax authority must not re-designate the actual transaction used by the company in its transfer pricing adjustments. All in all, the views of businesses, the tax authority and the judiciary differ many times. This reflects the lack of common rules of the game. In the

background of transfer pricing adjustments, neglected transfer pricing documentation and functional analyzes play a key role. Simplified, there are shortcomings in the comparative data of the leading intangible assets, valuation differences in the valuation of intangible assets and the lack of common guidelines to simplify transfer pricing adjustments.

SISÄLLYSLUETTELO

1. JOHDANTO	1
1.1 Tutkimusongelma ja tavoitteet	3
1.2 Tutkimusmenetelmä ja rajaukset	4
1.3 Tutkielman rakenne	5
2. AINEETTOMAN OMAISUUDEN SIIRTOHINNOITTELU	6
2.1 Siirtohinnoittelu yleisesti	7
2.2 Lainsäädäntö Suomessa ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeet.....	7
2.3 Markkinaehtoperiaate.....	9
2.4 Siirtohinnoitteludokumentointi	10
2.5 Aineettoman omaisuuden määritelmä ja arvonmääritys.....	12
2.6 Siirtohinnoittelumenetelmät	13
2.6.1 Markkinahintavertailumenetelmä	14
2.6.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä.....	14
2.6.3 Kustannusvoittolisämenetelmä	15
2.6.4 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä	16
2.6.5 Voitonjakamismenetelmä	16
2.7 Kustannustenjako- ja palveluveloitussjärjestelmä.....	17
3 TUTKIMUSMETODOLOGIA JA AINEISTO	18
3.1 Empiirisen aineiston keruu ja tutkimusmenetelmät.....	18
3.2 Haastattelun tulokset	19
3.3 Suomalaista oikeuskäytäntöä.....	23
3.3.1 KHO:2017:145	23
3.3.2 KHO:2017:146	26
3.3.3 KHO:2018:173	29
3.3.4 Oikeuskäytännön yhteenveto.....	31
4 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	32
LÄHDELUETTELO.....	38

1. Johdanto

Kansainvälisen kaupan nopea kasvu ja globalisaatio ovat tehneet monikansallisten konserniyri-tysten välisestä hinnoittelusta jokapäiväisen välttämättömyyden valtaosalle yrityksistä (PWC 2015, 3). Monikansallisissa konserneissa tehdään lukuisia erilaisia transaktioita konserniyhti-öiden välillä liittyen esimerkiksi aineettomiin oikeuksiin, tavaravirtoihin, palvelu- ja rahoitus-järjestelmiin ja liiketoiminnan muuntamiseen. Tämä puolestaan asettaa yritysjohdolle erilaisia huomioon otettavia seikkoja päätöksentekoon ja suunnitteluun, sillä veroviranomaiset asettavat omat vaatimukset kyseisissä transaktioissa käytettyihin hintoihin, eli niin sanottuihin siirtohin-toihin (Collin et al., 2017, 632).

Siirtohinnoittelulla tarkoitetaan siis samaan konserniin kuuluvien etuyhteydessä olevien osa-puolten välisten liiketoimien hinnoittelua. Lain mukaan näissä liiketoimissa on käytettävä vas-taavia ehtoja ja hintoja, joista konsernin ulkopuoliset ja riippumattomat yritykset olisivat sopi-neet, eli niin sanottua markkinaehtoperiaatetta noudattaen. (Räbinä et al., 2017, 161) Hinnoit-teluehtojen on siis vastattava sellaisia ehtoja, jotka olisivat voimassa samanlaisissa olosuhteissa myös toisistaan riippumattomien yritysten välillä. Tällä pyritään siihen, että tulot ja verot koh-distuu yritykselle oikeassa maassa (Verohallinto, 2016).

Suomessa veroviranomaisen yhtenä tehtävänä on valvoa, että monikansalliset yritykset nou-dattavat Suomen verolainsäädäntöä ja markkinaehtoperiaatetta siirtohinnoittelussaan. Suomen verolainsäädännössä säädetään veroviranomaisen oikeudesta tehdä siirtohinnoitteluoikaisu, mikäli konsernin sisäisten liiketoimien ehdot eivät noudata esimerkiksi edellä mainittua mark-kinaehtoperiaatetta (Ossa, 2014, 109). Siirtohinnoitteluoikaisussa veroviranomainen lisää ve-rovelvollisen verotettavaan tuloon sen määrän, joka olisi markkinaehtoperiaatetta sovelletta-essa syntynyt.

Edellä esitetyn markkinaehtoperiaatteen soveltaminen ei kuitenkaan aina ole yksinkertaista. Julkisuudessa on lähihistoriassa ollut paljon hankalia tapauksia, jossa yritykset ovat olleet ve-roviranomaista vastaan oikeudessa. Tämä ilmentää aiheen ajankohtaisuutta sekä siihen liitty-vää tulkinnanvaraisuutta. Tulkinnanvaraisuus ja ajankohtaisuus korostuvat entisestään, kun kä-sittelyyn aiheen tiimoilta otetaan aineeton omaisuus.

Yritysten tuotto-odotukset perustuvat kasvavassa määrin aineettomiin oikeuksiin. Sen takia myös aineettomien oikeuksien siirtohinnoittelun rooli on saanut yhä vankempaa jalansijaa monikansallisten yhtiöiden liiketoiminnassa ja aineettomien oikeuksien merkitys verosuunnittelun välineenä on kasvanut. Yhtenä kansainvälisen verosuunnittelun perustavoitteena pidetään konsernin todellisen veroasteen optimointia ja omistaja-arvon lisäämistä. (Collin et al., 2017, 673, 677). Näin ollen on siis luonnollista, että aineettomat oikeudet saavat yhä suurempaa roolia myös siirtohinnoittelussa, jos niiden hinnoittelun avulla voidaan tehokkaasti laskea konsernin efektiivistä korkotasoa.

Dischinger (2011, 700) tutkimuksen mukaan aineettomat omaisuudet muodostavat merkittävän tulonsiirron mahdollisuuden monikansallisissa yrityksissä, koska siirtohinnoitteluprosessi on erittäin läpinäkymätön. Hänen tutkimuksensa ilmentää sitä, että mitä pienempi tytäryhtiön verokanta on suhteessa konsernin muihin tytäryhtiöihin niin, sitä suuremmat ovat sen aineettoman omaisuuden määrät. Kyseinen tutkimus voidaan siis nähdä eräänlaisena todisteena siitä, että kansainväliset yritykset minimoivat kokonaisverovelvoitteensa sijoittamalla aineettomat oikeudet verotuksen kannalta optimaalisesti.

Lisäksi Taylorin (2015, 49) tutkimuksen mukaan aineettomat oikeudet ovat monikansallisuuden ja veroparatiisien käytön ohella yhtenä merkittävänä tekijänä vaikuttamassa positiivisesti yritysten käyttämän siirtohinnoittelun aggressiivisuuteen. Vaikka tutkimuksen tutkimusaineisto oli kerätty Yhdysvaltalaisista yrityksistä, niin se ilmentää entisestään aineettomien oikeuksien merkitystä ja luonnetta nykypäivän liiketoiminnassa. Aineettomat oikeudet ovat myös sen takia yhä tärkeämpiä globaalissa liiketoiminnassa, koska yhtiön arvo ei enää rajoitu kiinteään omaisuuteen, vaan sitä ohjaa enemmänkin investoinnit aineettomiin oikeuksiin, jotka auttavat erottautumisessa kilpailijoista (Van Rhyn, 2014, 61).

1.1 Tutkimusongelma ja tavoitteet

Tämä tutkielma tulee käsittelemään konserniyhtiöiden aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelua ja sen eri menetelmiä. Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää, mitkä tekijät johtavat siirtohinnoitteluokaisuihin ja millä tavalla aineettoman omaisuuden arvo tulisi määrittää monikansallisten konsernien sisäisissä transaktioissa, jotta se ei aiheuttaisi erimielisyyksiä veronsaajan ja veronmaksajan välille. Lisäksi tavoitteena on tulkita oikeustapausten avulla nykyistä lainsäädännöllistä linjaa.

Aineettoman omaisuuden luonteen takia voidaan olettaa, ettei yksiselitteisiä tai yksinkertaisia tuloksia ole helposti saatavissa aiheen tiimoilta. Tarkoituksena on kuitenkin löytää mahdollisimman paljon tietoa, joka auttaisi ymmärtämään aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun liittyviä osatekijöitä. Myös siirtohinnoittelu itsessään on monimutkainen ja laajalti tulkinnallisia erimielisyyksiä yritysten ja verottajan välillä aiheuttava aihe, joten siinäkin mielessä ei yksiselitteisiä ratkaisuja voida olettaa löytävän.

On kuitenkin perusteltua olettaa, että tutkimuksen tuloksena saadaan vastauksia asetettuihin tutkimusongelmiin, sillä aiheesta löytyy tarpeeksi kirjallisuutta ja siirtohinnoittelua itsessään on tutkittu riittävästi. Näin ollen asiantuntijahaastattelun, oikeustapausten analysoinnin ja tieteellisten artikkeleiden sekä kirjallisuuden avulla syntyy jonkinlainen näkemys tutkimuskysymyksiin.

Tutkimusongelmana on siis ”Mitkä tekijät johtavat aineettoman omaisuuteen liittyvässä siirtohinnoittelussa siirtohinnoitteluokaisuihin?”. Siirtohinnoitteluokaisut ovat verottajan toimenpiteitä muuttaa konserniyhtiöiden välisten liiketoimien siirtohinnot markkinaehtoisiksi sellaisissa tilanteissa, kun katsotaan että markkinaehtoista hintaa ei ole sovellettu. Tutkimuksen pääongelmaa tukemaan tulee alakysymykset ”Kuinka aineettoman omaisuuden arvo tulisi määrittää konserniyhtiöiden sisäisissä liiketoimissa?” ja ”Minkälainen on tämän hetkinen Suomen lainsäädännöllinen linja koskien aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelua?”.

1.2 Tutkimusmenetelmä ja rajaukset

Tutkielmassa analysoidaan aineettomaan omaisuuteen liittyviä oikeustapauksia ja tehdään yksi asiantuntijahaastattelu. Oikeustapaukset ovat korkeimman hallinto-oikeuden antamia päätöksiä, joita pyritään tarkoituksenmukaisesti esittelemään ja tulkitsemaan. Lisäksi asiantuntijahaastattelun avulla yritetään löytää vieläkin syvällisempää ymmärrystä ja asiantuntemusta aineettoman omaisuuden ominaisuuksista ja sitä kautta siirtohinnoitteluun liittyvistä tekijöistä. Tavoitteena on, että asiantuntijahaastattelu tuo uutta näkökulmaa tutkielmaan ja auttaa entistä paremmin tutkimuksen tavoitteen saavuttamisessa. Tutkielma tullaan siis toteuttamaan kvalitatiivista tutkimusmenetelmää käyttäen, johon kuuluu asiantuntijan teemahaastattelu ja lainopillinen oikeustapausten analysointi.

Haastattelu on erittäin mukautumiskykyinen tutkimusmenetelmä, joka sopii moniin eri tarkoitukseen. Haastattelutilanne tarjoaa mahdollisuuden olla välittömässä vuorovaikutuksessa haastateltavan kanssa, joka puolestaan luo mahdollisuuden hankkia tietoa itse tilanteesta. (Hirsjärvi & Hurme, 2015, 34) Haastattelut voidaan jakaa kysymysten valmiuden ja sitovuuden mukaan strukturoituihin ja strukturoimattomiin haastatteluihin. Teemahaastattelu on puolistrukturoitu haastattelumenetelmä, jossa käydään läpi tietyt teemat ja aihepiirit. (Ruusuvuori et al., 2005)

Haastattelun avulla voidaan saada vastauksia vähän kartoitettuun aiheeseen, johon tutkijan on hankalaa tietää ennalta vastauksien suuntia. Sen avulla voidaan myös ikään kuin sijoittaa haastateltavan puhe laajempaan kontekstiin ja selventää vastauksia sekä syventää saatavia tietoja. (Hirsjärvi & Hurme, 35) Tämän tutkielman aiheen monimutkaisesta ja -ulotteisesta luonteesta johtuen haastattelu onkin oiva tapa kerätä tietoa kokeneelta asiantuntijalta. Saatuja tuloksia voidaan sitten em. tavoin sijoittaa laajempaan kontekstiin ja syventää tietämystä.

Lainopillisen eli oikeusdogmaattisen tutkimuksen ydin asiaa ovat oikeussäännösten tulkinta ja systematisointi, oikeusperiaatteiden punninta sekä voimassaolevan oikeuden selvittäminen. Tulkinnan avulla pyritään analysoimaan lain voimassaolevan oikeuden tietyn hetkinen sisältö vallitsevan lainopin perusteella. (Pikkarainen, 2014) Tähän pyritään esittämällä kahdenlaisia väitteitä oikeusnormeista: normikannanottoja ja tulkintakannanottoja. Normikannanotot ovat

kannanottoja liittyen siihen, mitkä oikeusnormit kuuluvat voimassaolevaan oikeuteen. Tulkin-takannanotot puolestaan viedään pidemmälle ja niissä otetaan kantaa jonkun oikeusnormin sisällöstä. (Hirvonen, 2011, 22).

Tutkielman aihe on rajattu koskemaan aineetonta omaisuutta, koska aineettoman omaisuuden arvostamiseen liittyy paljon tulkinnanvaraisuutta ja monimutkaisuutta. Oikeustapauksiin liittyy kuitenkin muitakin omaisuuseriä kuin aineettomia, joten ne on syytä pitää oikeustapauksia esitellessä mukana. Tutkielma on maantieteellisesti rajattu Suomeen ja sen lainsäädäntöön. Maantieteellinen raja on syytä tehdä, koska lainsäädännöt poikkeavat toisistaan kansallisella tasolla, vaikka suurin osa maista soveltaakin OECD:n määrittelemiä siirtohinnoitteluohjeita tulkitessaan omaa kansallista lainsäädäntöään.

Aineettomaan omaisuuteen liittyviä siirtohinnoittelutapauksia on viimekädessä selvitelty oikeudessa saakka. Täten on mielenkiintoista selvittää minkälaiset tekijät aiheuttavat erimielisyyksiä aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelumenetelmissä veronsaajan ja veronmaksajan välille. Lisäksi aineettomilla omaisuuserillä on aiempien tutkimusten perusteella huomattava rooli nykypäivän liiketoiminnassa, joka tekee niiden tutkimisesta myös siltä osin mielenkiintoista. Esimerkiksi Työ- ja elinkeinoministeriö (2015) on julkaissut laajan tutkimuksen koskien aineettoman omaisuuden arvoa nykypäivän liiketoiminnassa.

1.3 Tutkielman rakenne

Tutkielma rakentuu neljästä pääluvusta, joista ensimmäisessä johdatetaan aiheeseen ja käydään läpi tutkimuksen yleiset asiat kuten tavoite ja ongelmat. Tarkoituksena on taustoittaa aihetta mahdollisimman tiiviisti, mutta kattavasti. Johdannon tavoitteena on myös tuoda ilmi aiheen tärkeys, ajankohtaisuus ja aikaisempi tutkimus.

Toisessa pääluvussa pohjustetaan kolmannen pääluvun empiriaa teorian valossa. Tarkoituksena on esitellä siirtohinnoittelua ja sen menetelmiä mahdollisimman perusteellisesti, mutta pysyen kuitenkin asetetuissa rajauksissa eli koskien aineetonta omaisuutta ja Suomen lainsäädäntöä. Toisessa pääluvussa esitellään myös aineettomaan omaisuuteen liittyviä tutkimuksen kannalta huomioon otettavia seikkoja. Lisäksi tullaan esittelemään siirtohinnoittelua koskevaa lainsäädäntöä, OECD:n siirtohinnoitteluohjeistusta ja siirtohinnoitteludokumentointia.

Kolmannessa pääluvussa käsitellään haastattelun avulla hankittuja tutkimustuloksia ja analysoidaan kolmea suomalaista oikeustapausta, jotka liittyvät aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun. Haastattelun tarkoituksena on selvittää aineettoman omaisuuden arvostamiseen, siirrettävyyteen ja muihin siirtohinnoitteluun vaikuttaviin tekijöihin liittyviä tekijöitä. Oikeustapausten analysoinnin tarkoituksena on tuoda ilmi tekijät, jotka aiheuttivat tulkinnalliset erimielisyydet verottajan ja veronmaksajan välille. Lisäksi pyrin tekemään johtopäätöksiä oikeuden päätöksistä ja arvioida niiden avulla tämänhetkistä lainsäädännöllistä linjaa.

Neljännessä pääluvussa esitellään johtopäätökset, yhteenveto ja jatkotutkimusaiheet. Tarkoituksena on siis kerrata mitä tutkielmassa on tehty ja vastata asetettuihin tutkimuskysymyksiin mahdollisimman perusteellisesti. Näiden valossa pohditaan myös mahdollisia jatkotutkimusaiheita ja arvioidaan tulosten luotettavuutta.

2. Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelu

Aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun liittyvät kysymykset luokitellaan yhdeksi vaikeimmaksi kansainvälisen vero-oikeuden osa-alueista. Aineettoman omaisuuden identifiointi, määrittely ja arvostaminen ovat päässeet kansainvälisen keskustelun keskiöön ja yhdeksi johtavaksi teemaksi OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin tehtyihin päivityksiin ns. BEPS-hankkeen myötä. (Pankakoski, 2018, 17)

Tässä pääluvussa käsitellään ensin siirtohinnoittelua ja sen sääntelyä yleisesti, jonka jälkeen käydään hieman tarkemmin läpi Suomen lainsäädäntöä ja sen tulkintaan vaikuttavaa OECD:n siirtohinnoitteluohjeistusta. Tämän jälkeen avataan markkinaehtoperiaatteen logiikkaa ja siirtohinnoitteludokumentointiin liittyvää sääntelyä sekä muotovaatimuksia. Pääluvun päättää esittely erilaisista siirtohinnoittelumenetelmistä ja niiden soveltuvuuden arviointi aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun.

2.1 Siirtohinnoittelu yleisesti

Kansainväliset yritykset ovat käyttäneet siirtohinnoittelua jo 1900-luvun alusta saakka, kun yritykset alkoivat etsimään työkaluja, jolla alentaa veroastettaan, joka oli nousussa sotatoimien rahoittamiseksi. Tämän seurauksena alkoi myös ensimmäiset sääntelytoimet, jolla pyrittiin estämään yritysten verotettavan tulon siirtyminen alemman verotuksen maihin konsernin sisällä tapahtuvien liiketoimien hinnoittelun avulla. Siirtohinnoittelu tarkoittaa siis pohjimmiltaan verotulon jakamista kahden tai useamman etuyhteydessä olevan yrityksen välillä. (Karjalainen & Raunio, 2007, 14)

Siirtohinnoittelusääntelyllä on tärkeä rooli yhteiskunnassa. Ilman sääntelyä valtioiden verotulot supistuisivat olemattomaksi monikansallisten konsernien hyödyntäessä sisäisiä siirtohinnoitoja siirtäessään tulojaan alhaisen tai jopa olemattoman verokannan maihin. Sääntelyn tarkoituksena ei kuitenkaan ole kahdenkertainen verotus, joka aiheutuu siirtohinnoitteluoikaisista, mikäli yrityksiä verotetaan samasta tulosta kahdessa eri maassa. (Immonen, 2014)

Kahdenkertaisen verotuksen riskin minimoimiseksi valtiot ovat solmineet erilaisia sopimuksia, kuten arbitraatiosopimus, joiden avulla voidaan poistaa kahdenkertaisen verotuksen mahdollisuus. Arbitraatiosopimuksen mukaan moninkertainen verotus poistetaan viimekädessä pakotavassa välimiesmenettelyssä, mikäli valtioiden viranomaistahot eivät pääse asiasta yhteisymmärrykseen. Tämä toimii ikään kuin ennaltaehkäisevänä kannustimena valtioiden viranomaisille päästä sopimukseen toisen valtion kanssa. (Helminen, 2018, 285) Lisäksi valtioilla on käytössä muita kahdenkertaisen verotuksen poistamiseen tähtäviä sopimusmenettelyjä, kuten verosopimukseen perustuva keskinäinen sopimusmenettely ja ennakkohinnoittelusopimukset (Ossa, 2014, 111).

2.2 Lainsäädäntö Suomessa ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeet

Siirtohinnoittelua koskeva lainsäädäntö Suomessa perustuu verotusmenettelylakiin (VML 1558/1995), johon tulivat siirtohinnoitteluoikaisua ja dokumentointia sekä dokumentointivelvollisuuden laiminlyöntiä liittyvää veronkorotusta koskevat säännökset vuonna 2006. Markkinaehtoisuuden vaatimukset ovat kuitenkin olleet voimassa jo pidempään ja ne ovat sisältyneet Suomen solmimiin edellisessä kappaleessa esitettyihin valtioiden välisiin verosopimuksiin.

(Collin et al., 2017, 633) Verosopimukset puolestaan pohjautuvat OECD:n malliverosopimukseen, joista erityisesti artikloihin 7, 9 ja 25 sekä OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin.

OECD on vaikuttanut talouteen jo 1960-luvulta asti ja perimmäinen syy sen perustamiselle on ollut taloudellisen kasvun edistäminen ja työllisyyden sekä hyvinvoinnin lisääminen. Verotuksessa OECD:n pyrkimys on ollut tukea yritystoimintaa ja helpottaa työllisyyden kannalta olennaisen ympäristön rakentumista siten, että myös julkisten palveluiden tuottamiseen on riittävästi verotuloja käytettävissä. (Karjalainen & Raunio, 2007, 37)

OECD:n siirtohinnoitteluohjeet ovat merkittävä tekijä siirtohinnoittelulainsäädännön ja -käytännön takana. Eri valtioiden veroviranomaiset sekä kansainvälinen vero-oikeus nojautuu pitkälti OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin asettaessaan rajoja hyväksyttävälle siirtohinnoittelulle. Suomessa kyseiset ohjeet eivät ole ehdottomia oikeuslähteitä, mutta ovat silti merkittävänä tekijänä vaikuttaneet korkeimman hallinto-oikeuden tekemiin ratkaisuihin siirtohinnoittelutapauksissa. KHO:n ratkaisuissa on muun muassa todettu, että OECD:n ohjeita voidaan käyttää merkittävänä tulkintalähteenä markkinaehtoperiaatteen soveltamisessa. (Collin et al., 2017, 645-646) Suomessa veroviranomaisten tekemät siirtohinnoitteluoikaisut tulee kuitenkin aina perustua Suomen sisäiseen lainsäädäntöön (VML 31 §). Kyseisestä lakia ei voida kuitenkaan tulkita aina yksittäisiin siirtohinnoittelutapauksiin, jonka johdosta OECD:n ohjeiden merkitys korostuu entisestään. Ohjeiden rooli merkittävänä taustatekijänä korostuu käytännön tasolla sisäisen siirtohinnoittelusäännöksen sanamuodosta, verohallinnon kannanotoista, oikeuskäytännöstä sekä lain esitöistä. (Laaksonen, 2014, 180)

Aineettomien oikeuksien osalta OECD on päivittänyt ohjeistustaan (toimenpide 8) vuonna 2015 BEPS-hankkeen myötä, koska aineettomien oikeuksien kasvava merkitys liiketoiminnassa aiheutti lisää tulkinnanvaraisuuksia markkinaehtoperiaatteen soveltamiselle. Toimenpide 8 käsittelee neljää aineettomiin oikeuksiin liittyvää keskeistä kysymystä:

1. Aineettoman oikeuden määritelmää ja tunnistamista
2. Aineettoman oikeuden tuottamaan tuloon oikeutetun osapuolen tunnistamista
3. Aineettomien oikeuksien käyttöön liittyviä liiketapahtumia
4. Markkinaehtoisten olosuhteiden ja markkinaehtoisen korvauksen arviointia

Kyseisessä toimenpiteessä aineeton oikeus määritellään erittäin laajasti. Määritelmän mukaan aineeton oikeus on jotain, mikä ei ole aineellinen tai rahoitushyödyke, ja mikä on mahdollista omistaa sekä kontrolloida kaupallisissa toimissa. Aineettoman omaisuuden suojattavuus oikeudellisesti tai sopimuksellisesti voi mahdollisesti lisätä sen arvoa, mutta ei ole ehdoton edellytys aineettoman oikeuden olemassa ololle. Toimenpide 8 korostaa aineettoman oikeuden tunnistamisen tärkeyttä ja sen mukaan aineettoman oikeuden perusteella ei voida vaatia osaa konsernin voitosta, jos aineetonta oikeutta ei ole selvästi määritelty. (Collin et al., 2017, 674) Suomen kansallisessa siirtohinnoittelua koskevassa lainsäädännössä ei puolestaan ole määritelty ollenkaan mitä aineeton omaisuus tarkoittaa, mutta hallituksen esityksessä on kuitenkin suppeasti otettu kantaa aineettoman omaisuuden määritelmään. (Pankakoski, 2018, 19)

Aineettoman omaisuuden osalta BEPS-hankeen ja uudistettujen siirtohinnoitteluohjeiden tarkoituksena on korostaa sitä, että kenelle todelliset taloudelliset riskit kuuluvat, on myös oikeutettu voittoihin eikä tulojen allokoinnissa merkityksellistä ole aineettoman omaisuuden oikeudellinen omistajuus. Tarkemmin määriteltynä tuloja tulee allokoida konserniyritysten välillä sillä perusteella, että otetaan huomioon yritysten ponnistelut, käytetyt resurssit ja kannetut riskit, jotka ovat aiheutuneet aineettoman omaisuuden tuottamisesta, kehittamisestä ja ylläpitämisestä. (Knuutinen, 2016, 17-18) Tulot aineettomasta omaisuudesta kuuluu siis niille konserniyrityksille, jotka kehittävät, parantavat, ylläpitävät, suojelevat ja käyttävät aineettomia omaisuuksia. (Collin et al., 2017, 675).

2.3 Markkinaehtoperiaate

Tulon siirtämiseen valtioiden välillä on pyritty vastaamaan lainsäädännöllä ja valtioiden välisillä verosopimuksilla. Suomessa ja useimmassa muussa globaalien kaupankäyntiin osallistuvassa maassa lainsäädäntö velvoittaa siirtohinnoitteludokumentoinnin laatimista, joka toimii todisteena markkinaehtoperiaatteen noudattamisesta. (Collin et al., 2017, 633) Markkinaehtoperiaate tarkoittaa sitä, että etuyhteydessä olevien konserniyhtiöiden on käytettävä yhtiöiden välisissä liiketoimissa sellaisia hintoja, jotka olisivat käytössä myös sellaisten osapuolten välisissä samanlaisissa liiketoimissa, jotka ovat toisistaan täysin riippumattomia, kun myös olosuhteet ovat vertailukelpoisia (Karjalainen & Raunio, 2007, 46).

Etuyhteysliiketoimien markkinaehtoisuutta arvioidaan edellä kuvatun riippumattoman osapuolen näkökulmasta. Markkinaehtoperiaatteen noudattaminen edellyttää liiketaloudellista tarkoituksenmukaisuutta, joka tarkoittaa sitä, että käytettyjen siirtohintojen tulee olla liiketaloudellisesti perusteltuja ja edullisimpia ratkaisuja. (Kukkonen & Walden, 2016, 176) Verotusmenettelylain 31 §:n mukaan Suomessa verovelvollisen yhtiöiden verotettavaa tuloa voidaan korjata siirtohinnoitteluvoimalla vastaamaan markkinaehtoperiaatteen kaltaista tilannetta, jos markkinaehtoperiaatetta ei katsota noudatetuksi ja yhtiön tulo on tämän vuoksi suurempaa tai pienempää kuin tilanteessa, jossa tilanne noudattaisi markkinaehtoperiaatetta. (Verohallinto, 2016)

Edellä mainittu etuyhteys tarkoittaa verotusmenettelylain mukaisesti sitä, että liiketoimen toinen osapuoli omaa määräysvallan toisesta osapuolesta, tai jollain muulla osapuolella on yksin tai yhdessä lähipiirinsä kanssa määräysvalta kummassakin liiketoimen osapuolella. Määräysvallan katsotaan syntyneen silloin, kun:

1. Toinen osapuoli omistaa toisen pääomasta vähintään yli puolet välittömästi tai välillisesti.
2. Toisella on välittömästi tai välillisesti yli puolet toisen osapuolen osakkeiden ja osuuk-sien tuottamasta äänimäärästä
3. Toisella on välittömästi tai välillisesti oikeus nimittää yli puolet jäsenistä toisen osa-puolen hallitukseen tai siihen verrattavaan toimielimeen, tai
4. Toista osapuolta johdetaan yhteisesti toisen osapuolen kanssa tai se muuten käyttää to-siasiallista määräysvaltaa toisessa osapuolella.

2.4 Siirtohinnoitteludokumentointi

Siirtohinnoitteludokumentoinnin tarkoituksena on toimia markkinaehtoisuuden osoittajana ja suojata konsernia veroviranomaisten jälkeinpäin tekemien siirtohinnoitteluvoimien varalta. Veroviranomainen puolestaan hyötyy dokumentoinnista, koska se helpottaa markkinaehtoisuuden tutkimista, mikäli se on tarpeen. (Räbinä et al., 2017, 161) Suomessa toimivat suuret yri-tykset ovat velvoitettuja dokumentoimaan liiketoimet, jotka ovat tehty etuyhteysuhteessa. Myös pienten ja keskisuurten yritysten on veroviranomaisen pyytäessä kyettävä antamaan li-säselvitys siirtohinnoittelustaan. (Collin et al., 2017)

OECD:n (2017, 230) mukaan siirtohinnoitteludokumentoinnilla on kolme päämäärää:

1. Varmistaa, että veronmaksajat ottavat asianmukaisesti huomioon siirtohinnoitteluvaihtimukset asettaessaan hintoja ja muut olosuhteet liiketoimissaan sekä raportoi tällaisista liiketoimista saadut tulot veroilmoituksissaan.
2. Tuottaa veroviranomaisille tietoja, jotka ovat tarpeen tietoon perustuvan siirtohinnoittelun riskinarvioinnin suorittamiseksi.
3. Tuottaa veroviranomaisille hyödyllistä informaatiota, jota he voivat käyttää perusteellisen tarkastuksen suorittamisessa heidän lainkäyttövaltaan kuuluvien verovelvollisten siirtohinnoittelukäytännöistä, vaikka saattaakin olla tarpeen täydentää asiakirjoja lisätiedoilla tarkastuksen edetessä.

Suomessa siirtohinnoitteludokumentointia sääntelee niin ikään OECD:n vuonna 2015 antama BEPS-ohjeistus (OECD, 2017, 234-236), jonka mukaan dokumentoinnin tulee muodostua kolmesta osasta:

1. Pää tiedostosta, joka antaa yleiskatsauksen ja selittää monikansallisen yrityksen toimintaa maailmanlaajuisesti. Sisältää mm. organisaatorakenteen, kuvauksen liiketoiminnasta, kuvauksen aineettomaan omaisuuteen liittyvästä liiketoiminnasta, kuvauksen rahoitustoiminnasta, tilinpäätöksen ja tiedot rajat ylittävästä tulon allokointia koskevista kannanotoista ja sopimuksista.
2. Paikallinen tiedosto, jossa tarkastellaan tiettyjä yritysten välisiä liiketoimia, jotka ovat merkityksellisiä viranomaiselle. Sisältää olennaisia taloudellisia tietoja, kuten käytettyjä siirtohintoja ja niiden laskemiseen valittua siirtohinnoittelumenetelmää. Paikallisen tiedoston tarkoitus on selittää, miten yritysten väliset liiketoimet tapahtuvat markkinaehtoperiaatetta noudattaen.
3. Maakohtaisesta raportista, jos liikevaihto on vähintään 750 miljoonaa euroa vuodessa. Se sisältää yksityiskohdat tulojen kokonaismäärästä, maksetuista veroista ja erilaisten tunnuslukujen jakautumisesta konsernin toimintamaiden kesken.

2.5 Aineettoman omaisuuden määritelmä ja arvonmääritys

OECD:n ja verohallinnon siirtohinnoitteluohjeiden merkitys aineettoman omaisuuden määrittelyssä korostuu, koska Suomen lainsäädännöstä puuttuu tarkka määritelmä aineettomasta omaisuudesta. Verohallinnon ja OECD:n näkemykset aineettoman omaisuuden määritelmästä ovat hyvin lähellä toisiaan. Aineetonta omaisuutta ovat niiden mukaan oikeudet käyttää teollista omaisuutta, kuten patenteja, kauppanimiä, tavaramerkkejä, muotoilua tai malleja. Aineetonta omaisuutta voivat olla myös kirjalliset ja taiteelliset omaisuusosoikeudet sekä immateriaalinen omaisuus kuten tietotaito ja liikesalaisuudet.

Nämä kaupallisesti hyödynnettävät omaisuuserät voidaan jakaa aineettomaan markkinointiomaisuuteen ja aineettomaan liikeomaisuuteen. Markkinointiomaisuus kattaa myynnin edistämisen kannalta arvoa tuottavat omaisuuserät, kuten tavaramerkit, kauppanimet, jakelukanaavat, symbolit ja kuvat. Liikeomaisuus puolestaan sisältää kaiken muun kaupallisen aineettoman omaisuuden. Yleensä liikeomaisuus voi olla esimerkiksi arvokasta tutkimus- ja kehitystoimintaa, jonka kulut yritetään kattaa tuotteiden myynnillä, palvelusopimuksilla ja aineettoman omaisuuden lisensoinnilla. (Linnanvirta & Rapo, 2012, 297-298).

Aineettoman omaisuuden arvonmääritys lähtee liikkeelle aineettoman tunnistamisesta. Olennaista erottaa se, että milloin kyseessä on ”tavallinen aineeton”, ja milloin omaisuuserä on luonteeltaan ”uniikki ja arvokas”. Nämä tekijät puolestaan vaikuttavat siihen, kuinka helposti vertailutietoa markkinaehtoisen hinnan määrittämiseen voidaan olettaa löytyvän ja mikä olisi mahdollisesti sopiva siirtohinnoittelumenetelmä. (Pankakoski, 2016, 189). Arvonmäärityksessä tulee ottaa huomioon vertailtavien aineettomien omaisuuksien ominaisuudet ja riskit. Näitä tekijöitä ovat mm. oikeuden eksklusiivisuus, maantieteellinen tai muu laajuus sekä oikeudellinen kesto, taloudellinen käyttöikä, kehitysvaihe, oikeudet parannuksiin, ja päivityksiin sekä tuotto-odotukset kyseisestä omaisuudesta. (Collin et al., 2017, 675).

2.6 Siirtohinnoittelumenetelmät

Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelun kannalta keskiöön nousevat aineettoman omaisuuden tunnistaminen kokonaisuudessaan ja selvitys siitä, miten sitä hyödynnetään etuyhteydessä olevien yritysten välillä. On oleellista selvittää myös omaisuuserän omistava ja hyödyntävä osapuoli. Markkinaehtoisen siirtohinnan määrittämisen perustana toimii aineettoman omaisuuden tunnistaminen sekä tarkoin tehty toimintoanalyysi. (Pankakoski, 2018) Toimintoanalyysissä arvioidaan kuinka vaativia toimintoja kukin osapuoli toteuttaa, koska luonnollisesti vaativampien toimintojen suorittamisesta on oikeutettu myös suurempaan korvaukseen riippumattomassa liiketoiminnassa. Varsinaisten toimintojen lisäksi tulee ottaa huomioon myös toimintojen sopimusehtojen merkitys liiketapahtumakokonaisuuteen. Mitä arvokkaammista ja suuremmista omaisuuseristä ja riskeistä on kyse, niin sitä suuremman korvauksen markkinaehtoisesti voidaan odottaa saatavan. (Kukkonen & Walden, 2016, 191)

OECD:n siirtohinnoitteluohjeet sisältävät kolme päämenetelmää markkinaehtoisten siirtohinnoitteluohjeiden määrittämiseen; Markkinahintavertailumenetelmä (*Comparable uncontrolled price method*), Jälleenmyyntihintamenetelmä (*Resale price method*) ja Kustannusvoittolisämenetelmä (*Cost plus method*). OECD hyväksyy myös kuitenkin muiden vaihtoehtoisten menetelmien käytön, mikäli ne tuottavat ”markkinaehtoisemman” lopputuloksen liiketoimille. Muita tunnettuja vaihtoehtoisia siirtohinnoittelumenetelmiä ovat mm. liiketoiminettomarginaalimenetelmä ja voitonjakamismenetelmä. (OECD, 2017, 101-111). Liiketoiminettomarginaalimenetelmä ja voitonjakamismenetelmä ovat ns. liiketoimivoittomenetelmiä ja ne ovat OECD:n ohjeistuksen mukaan käytettävissä sellaisia tilanteita varten, kun päämenetelmät eivät kelpaa sovellettavaksi (Kukkonen & Walden, 2016, 208).

Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa markkinaehtoinen siirtohintaa lasketaan OECD:n ohjeissa esiteltyihin siirtohinnoittelumenetelmiin nojautuen. Viiden edellä mainitun menetelmän lisäksi ohjeet suosittavat käyttämään valuaatiomenetelmiä. (Pankakoski, 2018) Aineettoman omaisuuden osalta markkinaehtoisen hinnan määrittämiseen soveltuvin menetelmä on useimmiten markkinahintavertailumenetelmä ja joissain tapauksissa myös jälleenmyyntihintamenetelmä voi olla mahdollinen. (Linnanvirta & Rapo, 2012, 299) Pankakosken (2016, 193) mukaan OECD:n BEPS-raportissa suositellaan käyttämään aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa markkinahintavertailumenetelmää, voitonjakamismenetelmää sekä arvonmääritys-

menetelmiä, joilla voidaan saavuttaa markkinaehtoinen tilanne oikein käytettynä. Hänen mukaansa aineettomien siirtohinnoittelussa tulisi välttää kustannuksiin sidonnaista menetelmää, koska aineettoman omaisuuden aiheuttamien kustannusten ja arvon välillä ei yleensä ole juurikaan yhteyttä toisiinsa.

2.6.1 Markkinahintavertailumenetelmä

Markkinahintavertailumenetelmässä konsernin sisäisiä siirtohintoja verrataan keskenään riippumattomien yritysten käyttämiin hintoihin samankaltaisissa transaktioissa. Menetelmä on käytännöllinen vain sellaisissa tilanteissa, joissa vertailutietoa liiketoimista ja niissä käytetyistä hinnoista on tarpeeksi saatavissa, ja kun olosuhteet verrokkiyrityksissä ovat kaikin puolin samanlaiset. (Collin et al., 2017, 647) Riippumattomien yritysten transaktioissa käytetyt hinnat asettavat hintavälin, jonka sisällä etuyhteysliiketoimissa käytetyt hinnat tulisi pysyä. Menetelmässä oletetaan, että kyseiset riippumattomien yritysten käyttämät hinnat ovat paras mahdollinen markkinaehtoisuuden osoittaja. (Kukkonen & Walden, 2016, 202).

Aineettoman omaisuuden osalta haasteet ilmenevät markkinahintavertailumenetelmän soveltamisessa siinä, että yritysten väliset aineettoman omaisuuden luovutuksiin liittyvät kaupan ehdot ovat harvoin julkisia. Lisäksi aineettoman omaisuuden luonteeseen liittyä, että omaisuus-erät ovat hyvin ainutlaatuisia ja poikkeuksellisia, jonka takia voi olla jopa mahdotonta löytää vertailukelpoisia riippumattomia liiketoimia verrokkiyritysten välillä. (Linnanvirta & Repo, 2012, 299)

2.6.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä

Jälleenmyyntihintamenetelmässä markkinaehtoinen hinta johdetaan vähentämällä tuotteen lopullisesta jälleenmyyntihinnasta asianmukainen kate, joka kuuluu jälleenmyyjälle. Vähennettävä kate koostuu myynti- ja muista kuluista sekä jälleenmyyjän toiminnoista, riskeistä ja varoista johtuvasta myyntivoitosta. (OECD, 2017, 105-106) Menetelmä on käytännöllinen silloin, kun jälleenmyyntiä suorittava konserniyhtiö ei lisää tuotteen arvoa ennen kuin se myydään konsernista (Collin et al., 2017, 648).

Aineettoman omaisuuden osalta menetelmä on käytännöllinen silloin, kun omaisuuserä vaihtaa omistajaa tuotteen myynnin seurauksena. Tällöin markkinaehtoisuus voidaan osoittaa jälleenmyyntihintamenetelmää hyväksikäyttäen, kun liiketoimen markkinaehtoisuus osoitetaan jälleenmyyjälle jäävän myyntikatteen perusteella. Markkinaehtoperiaatteen katsotaan noudatetuksi, jos jälleenmyyjän saama kate tuotteesta ja siihen liittyvästä aineettomasta omaisuuserästä on sama, kuin riippumattomien yritysten välisen kaupan jälleenmyyjä veloittaisi, jotta kustannukset tulisi katetuksi ja voittomarginaali olisi realistisella tasolla. (Linnanvirta & Repo, 2012, 299)

2.6.3 Kustannusvoittolisämenetelmä

Kustannusvoittolisämenetelmässä tuotteiden ja palveluiden siirtohintaa lasketaan siten, että tuotteen tuottamisesta aiheutuneiden kustannuksien päälle lisätään voittolisä. Kustannusvoittolisämenetelmä soveltuu erityisesti puolivalmisteiden ja palveluiden siirtohinnoitteluun. Palveluiden osalta kyseiseen menetelmää sopivat erityisesti konsernin hallintopalvelut, mutta myös valmistuspalvelut ja tuotekehityspalvelut. Hinnoittelussa olennaisena pidetään oikean kustannusrakenteen ja relevantin voittolisän määrittämistä. (Collin et al., 2017, 648; Karjalainen & Raunio, 77)

Myyjälle kuuluva voittolisä voidaan laskea siitä voittolisästä, jonka sama myyjä veloittaisi myydessään tuotteita riippumattomalle ostajalle (sisäinen verrokki). Jos sisäisiä verrokkeja ei löydy, sopiva voittolisä voidaan määrittellä tarkastelemalla voittolisää, jonka ulkopuolinen riippumaton yritys saa toiminnastaan. (Karjalainen & Raunio, 2018, 122) OECD:n siirtohinnoitteluoheiden kohdan 2.47 mukaan etupiiritransaktio ja riippumattomien osapuolten keskinäinen transaktio ovat vertailukelpoisia, mikäli 1) mikään vertailtavien transaktioiden tai niiden osapuolena olevien yritysten keskinäinen ero ei merkittävästi vaikuttaisi kustannusvoittolisän määrään vapailla markkinoilla tai 2) tällaisten erojen merkittävät vaikutukset voidaan eliminoida tekemällä kohtalaisen tarkkoja oikaisuja.

2.6.4 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä

Liiketoiminettomarginaalimenetelmässä määritetään yrityksen toimintojen nettotuotto liiketoiminnoittain ja vertaillaan sitä toisistaan riippumattomien yritysten vastaaviin tuottoihin. Myyjän saama nettomarginaali etuyhteysliiketoimesta saadaan määriteltyä siitä nettomarginaalista, jonka sama yritys ansaitsee riippumattoman kumppanin kanssa suoritetussa vertailukelpoisessa transaktiossa. Menetelmän hyötynä on se, että vertaileminen riippumattomiin yrityksiin eliminoi kustannusvaihtelun vaikutuksen vertailussa. (Collin et al., 2017, 648; Karjalainen & Raunio, 2007, 85)

Liiketoiminettomarginaalimenetelmä on yleinen menetelmä, kun testataan markkinaehtoisuutta, mutta sen sijaan hintojen oikea asettaminen menetelmää hyödyntäen on haasteellisempaa (Karjalainen & Raunio, 2018, 136).

2.6.5 Voitonjakamismenetelmä

Voitonjakamismenetelmässä etuyhteydessä olevien konserniyritysten yhteenlaskettu voitto määritellään ja jaetaan vastaavalla tavalla, kuin toisistaan riippumattomat yritykset jakaisivat samankaltaisesta liiketoiminnasta kertyneen voiton. Menetelmä edellyttää, että konserniyritysten panostukset, riskit ja toimintojen jakautuminen huomioidaan toimintoarvioinnin kautta ja voitto jaetaan niiden perusteella määritettyjen voitonjakotekijöiden avulla. Menetelmää voidaan käyttää, vaikka vertailukelpoisista liiketoimista ei ole tietoa käytettävissä. (OECD, 2017, 133; Kukkonen & Walden, 2016, 208) Voitonjakamismenetelmää hyväksikäyttäen voidaan jakaa yhdistetty voitto tai jäännösvoitto, joista ensimmäisenä mainitussa voitto jaetaan osapuolten välillä heidän toimintojensa arvon keskinäisen suhteen perusteella. Jäännösvoitossa puolestaan erotellaan kummankin rutiiniluontoisille liiketoimille heidän perusvoitto, jonka jälkeen jäännösvoitto voidaan jakaa osapuolten välillä. (Karjalainen & Raunio, 2007, 87)

Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelumenetelmäksi voitonjakamismenetelmä voi soveltua hyvin silloin, kun liiketoimeen liittyy esimerkiksi erittäin arvokkaita aineettomia oikeuksia (Pankakoski, 2018, 167). Lisäksi edellä mainittua jäännösvoittomenetelmää hyödyntämällä voidaan jäännösvoitto jakaa osapuolten välillä aineettoman omaisuuden kehittämispanosten suhteessa osapuolten välillä (Karjalainen & Raunio, 2007, 87).

2.7 Kustannustenjako- ja palveluveloitusjärjestelmä

Kustannustenjakojärjestelyt ovat osapuolten keskinäiseen sopimukseen pohjautuvia järjestelyitä, joilla järjestelyn kohteena olevan aineettoman omaisuuden kehittämistä ja hankkimisesta aiheutuvat riskit ja kustannukset jaetaan järjestelyyn osallistuvien kesken. (Karjalainen & Raunio, 2018, 244) Näin ollen myös aineettomasta omaisuudesta tulevaisuudessa syntyvät tuotot jaetaan osapuolten kesken ja kustannustenjakojärjestelmän etuna toimii se, että jokaisella konserniyhtiöllä on tällöin oikeus hyödyntää tuotekehityksen seurauksena syntyneitä aineettomia omaisuuseriä liiketoiminnassaan ilman erillisiä rojaltimaksuja emoyhtiölle tai ilman erillisiä sopimuksia. (Collin et al., 2017, 680)

Kustannustenjakojärjestelyille oleellista on kaikkien osapuolten aktiivinen yhdessä osallistuminen. Jokainen osallinen siis osallistuu järjestelyyn omalla toiminnallaan tavoitteena hyötyä järjestelystä, koska yhtiöitä, jotka eivät odota hyötyvänsä järjestelyistä, ei voida katsoa olevan todellisuudessa kustannustenjakojärjestelmään osallinen. Kustannustenjakojärjestelyn sopimusosapuolten panostuksien määrä on myös mitattava, jotta saadaan jaettua kustannukset suhteessa odotettavissa oleviin hyötyihin. (Karjalainen & Raunio, 2018, 245)

Palveluihin liittyvissä palveluveloitusjärjestelyissä on paljon yhtäläisyyksiä kustannustenjakojärjestelyihin verrattuna. Olennainen ero on kuitenkin siinä, että palveluveloitusjärjestelmässä riskin kantaa palvelun tarjoaja, eikä sitä jaeta osallisten kesken. Käytännössä se tarkoittaa sitä, että mikäli jonain vuonna palvelua tai toimintoa ei lainkaan käytettäisi, niin palveluntarjoaja kantaa kaikki käyttämättömästä palvelusta aiheutuvat kustannukset. Näkyvin ero näiden kahden järjestelyn välillä on siinä, että palveluveloitusjärjestelmässä yksittäinen yhtiö veloittaa kaikki palvelujen tuottamisesta aiheutuvat kustannukset lisättynä voittolisällä ja maksaa palvelumaksua kaikista käyttämistään palveluista. Kustannustenjakojärjestelmässä puolestaan maksetaan tai saadaan tasausmaksuja siltä osin, kun yksittäisen yhtiön osuus kustannuksista ja hyödyistä eivät täsmää. (Karjalainen & Raunio, 2018, 217)

3 Tutkimusmetodologia ja aineisto

Tässä luvussa tarkastellaan tutkielman empiirisen aineiston keruuta ja tutkimuksen toteutusta sekä siinä käytettäviä menetelmiä. Tutkielman empiirinen aineisto kerättiin asiantuntijahaastattelulla ja kolmesta korkeimman hallinto-oikeuden tekemästä ratkaisusta koskien siirtohinnoittelua.

Haastattelun tukena käytetään aiempaa tutkimusta teemoihin liittyen. Täten saatujen tutkimustulosten luotettavuus paranee. Lisäksi näin ollen saadaan syvällisempää ymmärrystä aiheeseen liittyen.

3.1 Empiirisen aineiston keruu ja tutkimusmenetelmät

Tämä tutkielma on suoritettu kvalitatiivisena tutkimuksena, joka pitää sisällän laajan katsauksen sekä kotimaista että kansainvälistä kirjallisuutta ja tutkimusta. Tutkielman empiirinen aineisto on kerätty asiantuntijan teemahaastattelulla ja korkeimman hallinto-oikeuden vuosikirjapäätöksistä.

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa paneudutaan usein myös hyvin suppeaan määrään tapauksia ja pyritään analysoimaan niitä mahdollisimman kattavasti. Kvalitatiivisella aineistolla tarkoitetaan yksinkertaistettuna aineistoa, mikä on ilmiänsuhtaan tekstiä. (Eskola & Suonranta, 1998, 13) Kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä sopii täten hyvin kolmen oikeustapauksen analysointiin ja teemahaastattelun tekemiseen.

Asiantuntijahaastattelun tarkoituksena on ollut syventää aineettoman omaisuuden roolin ymmärrystä nykypäivän liiketoiminnassa ja sitä kautta pohtia sen merkitystä siirtohinnoittelussa. Haastattelun teemana on ollut nimenomaan aineeton omaisuus ja sen roolin ymmärtäminen, eikä niinkään siirtohinnoittelu itsessään. Teemaan liittyen on yritetty selvittää haastattelun avulla myös aineettoman omaisuuden arvoketjuja ja arvon määräytymistä. Teemahaastattelun tarkoitus on näin ollen auttaa vastaamaan tutkimusongelman yhteen alakysymykseen siitä, kuinka aineettoman omaisuuden arvo tulisi määrittää konsernin sisäisissä liiketoimissa. Haastattelun teema on siltä osin erittäin relevantti, sillä haastateltava asiantuntija on aineettoman omaisuuden asiantuntija, jolla on vuosikymmenien kokemus aineettomien oikeuksien parista.

Oikeustapausten ja lainsäädännön analysointi suoritetaan siis lainopillisella tutkimuksella. Kyseisten oikeustapausten analyysiosio koostuu kolmesta korkeimman hallinto-oikeuden vuosikirjapäätöksestä, joita tutkitaan mahdollisimman laajasti ja yksityiskohtaisesti. Oikeustapauksia yhdistää se, että niissä on tutkimuksen aiheen kannalta relevantti oikeudellinen luonne eli kyseessä on verohallinnon, hallinto-oikeuden ja viimekädessä korkeimman hallinto-oikeuden päätöksiin perustuvia aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelutapauksia. Vuosikirjapäätöksistä pyritään poimimaan esiin tutkimusongelman kannalta oleelliset siirtohinnoitteluun liittyvät asiat eli analysoimaan niitä tekijöitä, jotka johtavat veronsaajan ja verovelvollisen näkemyseroihin siirtohinnoittelussa. On myös huomattavaa, että jokainen tapaus on viimekädessä käsitelty korkeimmassa hallinto-oikeudessa, joten nykyisen lainsäädännöllisen linjan analysointi tulee mahdolliseksi.

3.2 Haastattelun tulokset

Aineettomuuteen kuten esimerkiksi palveluihin, tutkimus- ja kehitystoimintaan sekä brändeihin kietoutuu yhä laajempi osa taloudesta käytännössä kaikissa kehittyneissä maissa. Fyysisillä tuotteilla on toki edelleen oma roolinsa, mutta aineettomuuden ja immateriaalisten seikkojen rooli kasvaa monella tapaa lisäksi myös fyysisten tuotteiden ominaisuuksissa. (Ali-yrkkö & Pajarinen, 2015, 25) Aineettoman pääoman merkitys on saanut yhä enemmän jalansijaa sitä mukaa kuin osaaminen ja ymmärrys työn tuottavuuden lisäämisestä on kasvanut. Tuottavuuden kasvuun puolestaan vaikuttaa positiivisesti nopea tietoteknisten kokonaisuuksien kehittyminen ja digitalisaation nopea eteneminen. (Puusa, 2015, 30) Näitä väitteitä tukee myös haastattelussa ilmi nousseet seikat:

”Erilaiset indikaattorit ja selvitykset viittaavat siihen, että aineettoman omaisuuden merkitys nykypäivän liiketoiminnassa on kasvanut ja investoinnit aineettomaan on kivunnut fyysisten investointien rinnalla. Yleinen maailmankauppaan liittyvä ilmiö johtanut siihen. Tuotteen arvonmäärityksessä varsinainen fyysinen komponentti voi olla hyvin pieni, eli jos meillä on sellainen tuote kuin vaikka kännykkä tai henkilöauto, niin nää on ollu jo pitkään sellaisia, että siellä on tällaisilla ohjelmointi komponenteilla, data komponenteilla ja bränditekijöillä siinä arvonmuodostuksessa paljon isompi rooli, kun sillä itse fyysisellä kokoonpanolla. Eli kaiken kaikkiaan aineettoman omaisuuden merkityksen kasvuun on vaikuttanut suurilta osin maailmankaupan ilmiö, tietotekniikan lisääntyminen, digitaalisten palveluiden lisääntyminen ja data-analytiikan osuus tuotteissa.”

Aineettomaan omaisuuteen liittyvillä liiketoiminnan uudelleenjärjestelyillä ja hallinnoinnin fokuksinnilla pyritään saamaan todellisia taloudellisia hyötyjä. Toisaalta aineeton omaisuus voi olla myös aggressiivisen verosuunnittelun tehokeino, jota useat globaalit suuryritykset käyttävätkin sellaisessa verosuunnittelussa, joka ei välttämättä näyttäydy suotuisana esimerkiksi yritysten kilpailuasetelman tai valtioiden välisen reilun verotulojen allokoinnista näkökulmasta. (Knuutinen, 2016, 5) Helpon siirrettävyyden vuoksi aineettomasta omaisuudesta on tullut merkittävä verosuunnittelun väline ja kyseisiä omaisuuseriä pyritään sijoittamaan alhaisemman verokannan valtioihin (Griffith, 2014, 22). Eniten monikansallisen konsernin efektiivisen verokannan tasoon vaikuttaa emoyhtiön sijainti, ja vähemmissä määrin tytäryhtiöiden sijainti (Markle & Shackelford, 2012, 493) Monissa valtioissa on säädetty aineetonta omaisuutta koskevia verohuojennuksia ja tehty jopa yksilöllisiä sopimuksia, joilla houkutellaan yhtiöitä sijoittamaan aineettomia omaisuuksia alueilleen. Toisin sanoen EU:n yhtenäisen veropolitiikan läpinäkyvyyden puute on aiheuttanut epäreilua ja haitallista verokilpailua. (Knuutinen, 2016, 9). Myös asiantuntijahaastattelu tukee väitettä, kun kysytään aineettoman omaisuuden merkityksen kasvun tuomista mahdollisuuksista verosuunnittelussa:

”Kun sulla on jotain arvokasta assettia yrityksessä, niin tottakai sitä mietitään myös verotuksellisesta aspektista, mutta en tarkoita, että se on ainut tekijä. Esimerkiksi Hollanti on esimerkki sellaisesta maasta, jossa on jopa tällainen aika aggressiivinen verokannustin IPR-aseteille eli siellä on alennettu verokanta patenttituloille ja muulle IPR-tulolle ja se on tavallaan sellainen ilmiö, jota voidaan moraalisella tavalla arvostella kun se on tollasta verokilpailua, mutta siinä on myös toinen puoli, jos ajatellaan, että sulla on jotain arvokasta assettia, jota voit tulouttaa Hollannissa, niin luulen, että aika moni yritys tässä tapauksessa siirtää assetit hollantiin, kun että maksaisi siitä 20-prosenttia veroa jossain muualla kun taas 6-prosenttia Hollannissa.”

Knuutisen (2016, 9) mukaan EU:n komissiolla on tutkinnassa ovatko maat rikkoneet edellä mainituilla verohuojennuksilla ja yksilöllisillä sopimuksilla unionin valtiontukea koskevia normeja. Myös OECD on käsitellyt tätä haitallista verokilpailua uusimmissa raporteissaan ja pyrkinyt jatkamaan työtä BEPS-hankkeen yhteydessä. Asiantuntijalta kysyttäessä siitä, tulisiko EU-maiden noudattaa yhtenäisempää verolinjaa, hän toteaa:

”Verokantaa on yritetty yhtenäistää EU-tasolla, mut siin on vähä sellane ristiriita et joillakin mailla on – tai mä olin kerran kerran yhdessä kokouksessa Brysselissä, jossa komissio oli kutsumut mut keskustelemaan tästä aiheesta ja mä pidin sellasen alustuksen ja sitten ne kysy puheenvuoroja, niin ei tullu yhtään puheenvuoroa—ei ne kato lähe avaa suunnitelmia, tää on vähä tälläne arka aihe.. Toisaalta mä ymmärrän et halutaan tehä yhteistyötä EU:n sisällä, mut sit taas on vähä sellane intressi pitää omii kortteja.”

Puusan (2015, 32) mukaan organisaatioiden keskeinen aineeton pääoma on organisaation henkilöstöön sitoutunutta, jolloin heidän kokemus, tiedot, taidot, asenne ja motivaatio ovat ratkaisevassa asemassa. Hänen mukaansa aineettomalla pääomalla on vahva sidos yritysten tuloksellisuuteen ja sen takia aineettomasta muodostuu olennainen ja merkittävä johtamisen mielenkiinnon kohde. Knuutisen (2016, 7) mukaan ristiriitaista on se, että yhä enemmän yritysten liiketoiminnan arvonmuodostuksesta ja samalla markkina-arvosta on riippuvainen aineettomasta omaisuudesta, jota ei ole fyysisesti olemassa. Tämä johdattelee pohtimaan aineettoman omaisuuden arvoketjuja. Asiantuntijalta kysyttäessä aineettoman omaisuuden arvoketjuista eli siitä missä asiantuntija näkee aineettoman omaisuuden arvon muodostuvan, ei hän osannut luonnollisesti antaa asian moniulotteisen ja vaikeahkon luonteen vuoksi yksiselitteistä ratkaisua, mutta nosti esiin em. Puusan mainitsemia tekijöitä, jotka pohjautuvat niin ikään inhimilliseen pääomaan:

”Arvomuodostuksessa jotenkin se haitari voi olla niinku hirveen iso et siel on varmaan niiku kaikest mitä kehitetään ja tehdään niin varmaan sellast arvotonta on ihan mielettömästi mut sit siel toises pääs voi olla jotain ihan mielettömän arvokkaita asettejä ja tavallaan se on mun mielestä sellanen erikoinen ilmiö. Esimerkiksi peliala on sellanen, että se arvo ei skaalaudu työpaikoiksi et tavallaan siinä voi niiku nousta silleen et sä voit olla yhtäkkiä miljardisarjassa, mut sul on silti vaan sata työntekijää et tavallaan voi syntyä tällaisia bisneksiä. Ja jos nyt mietitää et mitä nää arvonmuodostustekijät on, nii kyl nää tollaset kokeneet yritysjärjestelijät ja sijoittajat yleensä sit kuitenkin kattoo aika paljo sitä leadership puolta eli onks se tiimi hyvä et tavallaan niiku vaik yritykses on ongelmia, mut jos tiimi on hyvä ni he tietää et se ratkasee sen ja sit taas toisinpäin jos se tiimi ei oo hyvä ja vaik se keissi näyttäs hyvältä ni ne ryssii sen ennen pitkään et tavallaaan täs on niiku tää inhimillinen komponentti kans joka vaikuttaa siihen arvonmuodostukseen.”

Aineettoman omaisuuden arvonmäärittäystä pidetään yhtenä vaikeimmista kansainvälisen konsernin siirtohinnoitteluun liittyvistä kysymyksistä. Aineettomien osalta markkinaehtoperiaatteen tulkinnassa käytetyt OECD:n suositukset eivät ole tarpeeksi tarkkoja tai siirtohintaan merkittävästi vaikuttava tekijä ei käy OECD:n ohjeista riittävän selvästi ilmi. (Pankakoski, 2016, 186) Siirtohinnoitteluun liittyvien arvonmäärittämyskysymysten ratkaisemiseksi täytyy usein hyödyntää sijoittajakäyttäytymiseen ja rahoitusteoriaan perustuvia arvonmäärittäysteorioita sekä yleisiä arvonmäärittäykseen liittyviä malleja ja periaatteita. Tässä tulee ottaa huomioon se, että edellä mainitut mallit on kehitetty ensisijaisesti liike-elämän tarpeisiin (kirjanpito ja investointisuunnitelmien laadinta) ja ne nojautuvat usein muihin standardeihin ja käsitteisiin kuin siirtohinnoittelun kannalta oleelliseen markkinaehtoisen hinnan standardiin. (Koivuneva, 2014, 286). Lisäksi aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun liittyvässä arvonmäärittäyksessä olennaista on vertailutiedon hyödyntäminen. Haasteena kuitenkin on tiedon rajallinen saatavuus, koska sopimusten ehdot harvoin ovat julkisia. Toiseksi, aineettoman omaisuuden luonteesta johtuen omaisuuserät ovat yleensä hyvin ainutlaatuisia ja erilaisia keskenään, joka lisää verrokkien käytön haasteellisuutta. (Linnavirta & Rapo, 2012, 299) Kysyttäessä asiantuntijalta aineettoman omaisuuden arvonmäärittäksen haasteista, nostaa myös hän esille aineettoman omaisuuden arvon tulkinnanvaraisuuden ja verrokkeihin liittyvät haasteellisuudet:

”Luin aikanaan kirjan joka päättäyi kutakuinkin niin että ”finally the price of the company is what somebody is ready to pay for” eli nyt niiku sit tietenki jos on sellanen tilanne et toinen on toisen määräysvallan alaisena niin sillonhan sä voit niiku lähtee epäilee sitä et tää ei oo nyt niiku markkinaehtoisesti määräytyny tää hinta ja sit varmaan seuraavaa vaihe on se et sä lähet etsii jotai vertailukeissejä ja käytäntöä ja KHO ratkaisua, mut siinä voi sit tulla se vastaa et se on nii uniikki tapaus et siihe meinaa millää löytyy.. Joo toi on niiku suurin ongelma must tossa ja sitten kun sä et löydä mitään vertailukohtaa niistä tai keissejä sittenhän sä rupeet miettii jotain simulaatiota tavallaan et miten sä nyt noilla oletuksilla ja näillä oletuksilla mihin päädyttäis, mut se menee niiku aika hähmäseks sitten et jotenki tavallaa niiku kombinaatio näist kaikista se arvio et siin joudutaa ottaa erilaisii tekijöitä mukaan.. Yks arviopohja, joka on itsestias aika konkreettinen mutta myös aika huono on kustannuspuoli et sä voit niiku kattoo et okei keksinnön kehittämiseen meni niiku ton verran fyrkkaa ja patentoimisee ton verran ni okei tos on niiku sun kulupuoli ja voit siitä johtaa et tää on se arvo, mut se ei niiku pidä välttämät ollenkaa paikkansa ku se arvo voi olla 0 tai tosi paljon isompi you never know. Et tavallaa se on niiku haasteellista mut se kustannuspuoli lisää sitä informaatiota et se on yks sellanen tekijä, jonka voi ottaa siin arvioinnis huomioon”

3.3 Suomalaista oikeuskäytäntöä

Tässä luvussa esitellään ja analysoidaan yksitellen kolme suhteellisen tuoretta enemmän tai vähemmän aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun liittyvää oikeustapausta. Ratkaisujen sisältöä analysoidaan ottaen huomioon verohallinnon, hallinto-oikeuden ja korkeimman hallinto-oikeuden näkemykset.

Tämän jälkeen pohditaan esille nousseiden epäkohtien avulla syitä näiden viranomaisten ja oikeuslaitosten erimielisyyksille ja tulkitaan nykyistä lainsäädännöllistä linjaa. Lopuksi tehdään yhteenveto kaikista kolmesta tapauksesta.

3.3.1 KHO:2017:145

Korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisussa oli kyse tapauksesta, jossa A-konserni oli käynnistänyt vuonna 2004 Enterprise Resource Planning eli ERP-hankkeen, jota varten konserniin oli perustettu uusi yhtiö B Oy vastaamaan järjestelmän lisensioinnista ulkopuoliselta toimittajalta ja B Oy oli määrittänyt järjestelmän toiminnalliset ominaisuudet A-konsernin tarpeita varten. B Oy kehitti ERP-järjestelmää muiden konserniyhtiöiden tekemiensä palvelusopimusten mukaisesti siten, että se hankki tarvittavat ohjelmistolisenssit, laitteistot, toimisto- ja konsultointipalvelut sekä tarjosi kustomoituja palveluja konserniyhtiöiden käyttöön. B Oy:lle oli kertynyt hankkeesta kustannuksia materiaalien ja palveluiden hankinnoista, henkilöstökuluja, korko- ja muita kuluja vuosien 2005-2009 välillä ja B Oy oli veloittanut näitä kuluja lisätynä voittoliikällä muilta konserniyhtiöiltä vuodesta 2006 alkaen palvelumaksuina sitä mukaa, kun kyseessä oleva konserniyhtiö oli ottanut ERP-järjestelmän käyttöönsä. Hanke oli siis järjestetty palveluveloitujärjestelmää hyväksikäyttäen.

Verohallinto oli tehnyt siirtohinnoitteluoikaisun verovelvollisen vahingoksi, koska oli katsonut, että B Oy:n olisi tullut veloittaa ERP-järjestelmään kohdistuvat kulut hankkeeseen osallistuvilta sitä mukaan, kun ne olivat syntyneet. Näin ollen verotettaviin tuloihin oli lisätty sanottuina verovuosina veloittamatta jääneeksi katsotut summat. Tarkemmin ottaen verohallinnon perusteluista ilmenee, että verohallinnon mielestä kustannustenjakoperiaatteista huolimatta B

Oy:n veloitus tapa oli käytännössä johtanut siihen, että hankkeen kustannukset olivat realisoituneet jo vuodesta 2004 alkaen, mutta B Oy:n palvelumaksutuotot olivat kertyneet vasta vuodesta 2006 alkaen, kun ensimmäiset konserniyhtiöt ottivat järjestelmän käyttöönsä. Tämän perusteella verohallinto katsoi, että B Oy oli poikennut konserniyhtiöiden kanssa tekemissään sopimuksissa siitä, mitä toisistaan riippumattomien yritysten välillä olisi sovittu.

Yhtiö valitti tästä hallinto-oikeuteen, mutta hallinto-oikeus hylkäsi yhtiön valituksen perustelun asiaa sillä, että yhtiön toteuttamaa ERP-järjestelmän kehittämisen sekä kulujen jaksottamisen ei voida katsoa tapahtuneen markkinaehtoisesti. Hallinto-oikeuden näkemyksen mukaan B Oy ei saa välitöntä hyötyä ERP-järjestelmän käytöstä, joten järjestelmän kustannukset olisi pitäneet veloittaa kokonaisuudessaan niiltä konserniyhtiöiltä, joiden on voitu odottaa ensisijaisesti hyötyvän järjestelmästä, eikä B Oy:llä olisi riippumattomana yhtiönä taloudellista kantokykyä selvittää ERP-järjestelmän kehittämiskuluista käytetyillä hinnoittelulla ja veloitusperiaatteilla.

Hallinto-oikeuden ja verohallinnon perustelut ilmentävät siis sitä, että heidän näkemyksen mukaan järjestelmän kehittämisestä vastaava yhtiö olisi riippumattomissa liiketoimissa veloittanut aiheutuneet kustannukset välittömästi järjestelmässä mukana olleilta yrityksiltä. Tämä kertoo siitä, että heidän käsityksen mukaan konsernin olisi tullut soveltaa kustannustenjakojärjestelmää eikä palveluveloitusjärjestelmää eli toisin sanoen käyttää toista hinnoittelumallia. Tämä puolestaan on ongelmallinen näkökulma, koska korkein hallinto-oikeus oli jo aikaisemmassa vuosikirjaratkaisussaan (KHO:2014:119) linjannut, että edellä mainitun kaltainen yhtiön liiketoimen hinnoittelumallin sivuuttaminen ”uudelleenluonnehtimalla” liiketoimea siten, että se johtaisi oikeampaan lopputulokseen, ei ole sallittua ilman VML 28 § eli veron kiertämisen ehtojen täyttymistä.

Valituksessaan korkeimpaan hallinto-oikeuteen A-konserni korosti sitä, että B Oy on harjoittanut ERP-palveluiden myyntiä varsinaisena liiketoimintanaan, kun järjestelmä on ollut käyttöön otettavissa, ja että yhtiö on soveltanut palvelun myyntiin markkinaehtoista hinnoittelua. Lisäksi konserni tuo valituksessaan esille sen, että toimintamalli on normaali ja IT-alan markkinakäytäntöjen mukainen tapa tarjota ohjelmistoa palveluna asiakkaalle, eikä yhtiön liiketoiminnassa ole kyse hallinto-oikeuden ratkaisussa esitetystä kustannustenjakojärjestelmästä vaan riippumattomien palveluntuottajien toimintaan vertailukelpoisesta tavasta järjestää konsernin sisäinen ohjelmistopalveluiden tarjonta.

Veronsaajien oikeudenvilvontayksikkö on puolestaan omassa vastineessaan todennut, että toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönoton ja konsernille sopivaksi muokkaamisen seurauksena konsernille on syntynyt aineetonta omaisuutta, joka on hyödyksi koko konsernille, mutta kehitetty järjestelmä ei hyödytä B Oy:tä, joten järjestelmän kehityskulut eivät ole vähennyskelpoisia B Oy:n verotuksessa. Lisäksi vastineessa vedotaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kohtaan, jossa ohjeistetaan, että kustannustenjakojärjestelmää käytetään nimenomaan aineettomien oikeuksien kehittämisessä. Näin ollen perustellaan sitä, että kulujen kattamiseksi valitulla palveluveloitussjärjestelmällä ei voida kattaa aineettomien oikeuksien kehittämiskuluja, koska OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan kyseisistä palveluista maksettava markkinaehtoinen korvaus yhtiön kaltaiselle sopimuskehittämistoimintaa harjoittavalle yhtiölle on kustannusvoitollisällä määritetty tuotto.

Korkeimman hallinto-oikeuden ratkaistavana olikin, että olivatko B Oy ja muut A-konsernin yhtiöt poikenneet siitä, mitä toistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu, kun B Oy ei ollut kustannustenjakojärjestelmän mukaisesti veloittanut sille ERP-hankkeesta kertyneitä kustannuksia muilta konserniyhtiöiltä sitä mukaa, kun kustannukset olivat syntyneet. Korkein hallinto-oikeus katsoi, että A-konsernissa ERP-hankkeen toteuttamistavaksi oli valittu malli, jossa konserniyhtiö oli tarjonnut muille konserniyhtiöille ERP-järjestelmän kehittämis- ja muita palveluja ja jossa muut konserniyhtiöt ovat suorittaneet palvelumaksuja vastikkeena saamistaan palveluista. B Oy:n ja muiden konserniyhtiöiden ei ollut katsottava sopineen markkinaehtoperiaatteen vastaisista ehdoista, eli poikenneet siitä mitä toistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu, joten korkein hallinto-oikeus kumosi verohallinnon ja hallinto-oikeuden päätökset verovelvollisen eduksi, mutta palautti asian verohallintoon palveluveloitusten markkinaehtoisuuden selvittämiseksi.

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että siirtohinnoittelu-oikaisua koskeva VML 31 § oikeuttaa korkeimman hallinto-oikeuden määrittelemän nykyisen lainsäädännöllisen linjan mukaan ainostaan konserniyhtiöiden sisäisen liiketoimien ehtojen markkinaehtoisuuden selvittämiseen. VML 31 §:n perusteella ei voida yrityksen käyttämää liiketoimea luonnehtia uudelleen toiseksi liiketoimeksi, vaan se edellyttäisi VML 28 §:n soveltamisalaa, jota tässä tapauksessa ei tullut mahdolliseksi soveltaa. Tässä tapauksessa siis palvelumaksujen markkinaehtoisuuden selvittäminen oli VML 31 §:n mukaan perusteltua, mutta yrityksen koko liiketoimintamallia ei voitu sivuuttaa verohallinnon ja hallinto-oikeuden esittämällä tavalla. Verohallinto ei siis käytän-

nössä hävinnyt tapausta kokonaan, mutta herää kysymys miksi verohallinnon ja hallinto-oikeuden näkemykset olivat vieläkin pinttyneet koskemaan palveluveloitussjärjestelmän muuttamista kustannustenjakojärjestelmäksi, vaikka korkein hallinto-oikeus oli edellisissä ratkaisuisaan selvästi linjannut, että liiketoimia ei voida em. tavalla uudelleen luonnehtia verovelvollisen vahingoksi.

3.3.2 KHO:2017:146

Korkein hallinto-oikeus käsitteli tapausta, jossa A Oyj oli tuottanut tytäryhtiölleen toimitusketjuja koskevia palveluita, markkinointi- ja tuotemerkkien hallinnointipalveluja sekä henkilö- ja atk-palveluja. A Oyj oli siis palveluita tuottaessaan hallinnoinut aineettomia omaisuuseriä kuten konsernin tuotemerkkejä. A Oyj:n tuottamat palvelut olivat pääsääntöisesti sisältäneet konserniyhtiöiden toimintojen koordinoimista ja yhdenmukaistamista. A Oyj:n liikevaihto oli koostunut lähes pelkästään näiden hallintopalvelujen myynnistä veloitetuista palvelumaksuista. Palvelumaksut olivat veloitettu palveluiden tuottamisesta aiheutuneiden kustannusten perusteella ilman minkäänlaista voittolisää.

Verohallinto oli verotarkastuksen perusteella oikaissut A Oyj:n verotettavaa tulosta verovelvollisen vahingoksi, koska katsoi, että A Oyj:n olisi tullut veloittaa konserniyhtiöiltä seitsemän prosentin voittolisää. Verohallinto oli päätenyt seitsemän prosentin voittolisään verotarkastuksen yhteydessä tehdyn vertailuhaun perusteella ja vertailuyhtiönä oli ollut yhdeksän konsultointia harjoittavaa itsenäistä yritystä. Tarkemmin sanottuna verohallinto on katsonut, että toiminnassa on ollut kyse jatkuvaluonteisesta palvelukokonaisuuden tarjoamisesta ja että konsernin hallintopalvelut ovat muodostaneet merkittävän osan yhtiön toiminnasta. Sen takia verohallinnon näkemyksen mukaan veloitukset eivät ole voineet koostua pelkästään kustannuksia vastaavasta summasta ja sen perusteella haettu vertailuyhtiöistä tietoa mahdollisesta markkinaehtoisesta riippumattomien yritysten välisestä vastaavasta veloituksesta.

Hallinto-oikeus oli niin ikään verohallinnon kanssa asiassa samalla linjalla ja hylkäsi yhtiön valituksen verohallinnon päätöksestä. Yhtiö oli valituksessaan esittänyt, että palveluiden tuottamiseen osallistuivat kustannustenjakojärjestelmän mukaisesti kaikki A-konsernin hallintotoimista vastaavat yhtiöt ja että palvelut on tuotettu niissä konserniyhtiöissä, joissa on kulloinkin

parhaat edellytykset palveluiden tuottamiselle. Tätä hallinto-oikeus ei kuitenkaan pitänyt uskottavana, koska vuosina 2005-2007 solmituissa sopimuksissa ei ollut mainintaa muiden konserniyhtiöiden velvollisuudesta tuottaa palveluita eikä yhtiö ollut osoittanut myöskään näin tapahtuneen. Hallinto-oikeuden päätöksen mukaan A Oyj laskuttaa vain suorittamistaan palveluista eikä sopimuksilla siirretä konserniyhtiöille minkäänlaisia oikeuksia tai riskejä. Kun otettiin huomioon vielä erityisesti se, että A Oyj:n solmimissa kustannustenjakosopimuksissa maksut on sovittu maksettavaksi kustannusten syntyessä eikä palvelun luovutuksen tai käyttöönoton jälkeen, hallinto-oikeus katsoi, että A Oyj:n konserniyhtiöiltä veloittamia määriä on pidettävä verotuksessa luonteeltaan konsernin sisäisinä palveluveloituksina eikä kustannustenjakojärjestelynä. Lisäksi hallinto-oikeus piti verokkiyhtiöiden perusteella verohallinnon määrittelemiä voittolisää tarpeeksi vastaavina eikä lähtenyt arvioimaan niitä uudelleen.

Yhtiö ei tyytynyt hallinto-oikeuden ratkaisuun, vaan pyysi lupaa valittaa päätöksestä korkeimpaan hallinto-oikeuteen, joka myönsikin valitusluvan ja otti asian tutkittavaksi. Yhtiö väitti valituksessaan pääpiirteittäin niin, että asiassa oli tapahtunut verohallinnon toimesta konsernin hallintopalveluita koskevan kustannustenjakojärjestelmän uudelleenluonnehtiminen palveluveloitussjärjestelmäksi. Palveluveloitussjärjestelmässä olisikin perusteltua myös periä voittolisää kustannusten päälle, mutta yhtiö kuitenkin painotti, että uudelleenluonnehtiessaan kustannustenjakojärjestelmän palveluveloitussjärjestelmäksi verohallinto oli sivuuttanut yhtiön tosiasialliseen toimintaan perustuvan näytön, joka kuvasi kustannuspohjaisen mallin. Lisäksi yhtiö esitti valituksessaan, että voittolisään soveltaminen A Oyj:n veloituksiin ei ollut välttämätöntä edes siinä tapauksessa, vaikka A-konsernin kustannustenjakojärjestelmä katsottaisiin palveluveloitussjärjestelmäksi. Tätä yhtiö perusteli viittaamalla OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin, jossa sanotaan että, kun markkinaehtoista veloitusta määritetään, on myös huomioitava palvelun vastaanottajalle tarjolla olevat taloudelliset vaihtoehdot.

Korkein hallinto-oikeus lopulta katsoi, että A Oyj:n olisi pitänyt veloittaa konserniyhtiöiltään palveluiden tuottamisesta aiheutuneita kustannuksia vastaavan määrän lisäksi voittolisää, jotta sen olisi voitu katsoa menetelleen markkinaehtoperiaatetta noudattaen. KHO siis katsoi, että toiminnassa oli kyse hallintopalveluiden myymisestä toisille konserniyhtiöille. KHO:n päätöksen mukaan markkinaehtoista voittolisää ei olisi pitänyt kuitenkaan määrittää ulkopuolisten verokkiyritysten voittotason perusteella, sillä itsenäisten konsultointiyhtiöiden ja konsernien emoyhtiöiden tarjoamat palvelut eroavat siten, että erot vaikuttavat merkittävästi voittolisään

määrään vapailla markkinoilla eikä eroja ole mahdollista eliminoida kohtuullisen tarkkoilla korjauksilla. Näin ollen KHO alensi voittolisien määriä vastaamaan kolmen prosentin voittolisää, koska huomioon tuli ottaa se hyöty, mitä A Oyj:n tarjoamat hallintopalvelut olivat mahdollisesti konserniyhtiöille tuottaneet.

Johtopäätöksinä voidaan todeta, että tässä tapauksessa tulkinnan perusteena käytettiin viimekädessä OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden (2010) kohtaa 2.41, jonka perusteella KHO teki ratkaisunsa, että palvelumaksujen markkinaehtoista voittolisää ei tullut määrittää vertailuyritysten voiton tason perusteella. Tämä on siinä mielessä poikkeuksellista, että OECD:n siirtohinnoitteluohjeet ovat lähtökohtaisesti ohjeistaneet määrittämään markkinaehtoisen voittolisän konsernin sisäisille palveluille vertailutietojen ja OECD:n voittolisäsuositusten perusteella. Tämän lisäksi KHO ei perusteluissaan kerro, millä perusteella kolmen prosentin voittolisään on päädytty. Koska asiaa ei ole KHO:n ratkaisussa perusteltu tarkemmin, ei ratkaisusta ole uskoakseni juurikaan apua Suomessa toimivien yritysten pyrkiessä määrittämään markkinaehtoisena pidettävän voittolisän. Toisaalta ratkaisun tarkoituksena on voinut olla kohtuullistaa verovelvollisen kärsimää vahinkoa, kun täysin varmaa markkinaehtoisen hinnan määrittämistä ei ole voitu KHO:n toimesta tehdä.

Lisäksi tapauksesta ilmenee se, että yhtiö selvästi yritti saada sekä hallinto-oikeuden että korkeimman hallinto-oikeuden näkemään liiketoimintansa kustannustenjakojärjestelmänä, jotta se olisi voinut veloittaa konserniyhtiöiltä vain kustannuksia vastaavan määrän. Ratkaisu ilmentää sitä, että vaikka yhtiö olikin nimennyt sopimuksensa kustannustenjakosopimukseksi, ei se poista sopimuksen tosiasiallista sisältöä, joka viittasi nimenomaan palveluveloitussjärjestelmään. Näin ollen oli nähdäkseni täysin perusteltua lisätä yhtiön verotettavaan tulokseen voittolisää vastaava määrä, koska tässä tapauksessa ei voida katsoa verohallinnon siirtohinnoittelu-oikaisun perustuvan yhtiön käyttämän liiketoiminnan uudelleenluonnehdintaan niiden tosiasiallisesta luonteesta poikkeavaksi, vaan kyse oli verotettavan tuloksen oikaisusta liiketoiminnan varsinaisen luonteen perusteella.

3.3.3 KHO:2018:173

Korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisussa (KHO:2018:173) oli kyse tapauksesta, jossa A-konsernin yhtiöt olivat vuosina 2006-2008 myyneet ja valmistaneet rakennusalan tuotteita ja konsernin emoyhtiön A Oy:n konsernin valmistusyhtiöiltä veloittamien lisenssimaksujen markkinaehtoisuus oli määritetty markkinahintavertailumenetelmän avulla. Valmiiden tuotteiden myynnin siirtohintaa konserniyhtiöiden välillä oli puolestaan määritetty jälleenmyyntihintamenetelmän avulla.

Verohallinto oli tehnyt siirtohintaoikaisun emoyhtiö A Oy:n verovuosien 2006-2008 ja valmistusyhtiö B Oy:n verovuoden 2006 vahingoksi, sillä verohallinnon näkemyksen mukaan lisenssimaksujen osalta vertailtavana olleet sopimukset olivat poikenneet tuotteiden, markkina-alueiden ja sopimusehtojen osalta siten, että sopimukset eivät olleet vertailukelpoisia. Verohallinnon tulkinnan mukaan myöskään valmiiden tuotteiden myynnin osalta jälleenmyyntihintamenetelmän ei katsottu antaneen riittävän perusteltua kuvaa vertailuyhtiöiden toiminnan tuloksellisuudesta, koska vain yksi neljästä verrokista oli myynyt samanlaisia tuotteita, kuin A-konsernin yhtiöt. Tarkemmin ottaen verotarkastajat olivat katsoneet, että paras menetelmä olisi ollut voitonjakamismenetelmä, koska sen avulla olisi voitu ottaa huomioon asiakaslähtöiseen toimintatapaan liittyvä aineeton omaisuus ja lisäarvoa tuottava toiminta. Verohallinto oli näin ollen tulkinnut OECD:n vuoden 2010 siirtohintaoikaisuja ja todennut, että voittotasojen markkinaehtoisuuden määrittämiseen olisi tullut käyttää pikemminkin voitonjakamismenetelmään pohjautuvaa jäännösvoittolisämenetelmää.

Yhtiö valitti verohallinnon päätöksestä hallinto-oikeuteen, mutta hallinto-oikeus hylkäsi valituksen ja pysyi näin ollen verohallinnon kanssa samalla linjalla. Hallinto-oikeus perusteluisaan korosti sitä, että markkinahintavertailumenetelmän soveltaminen yhtiön veloittamiin rojalTIMAKSUIHIN edellyttäisi OECD:n siirtohinnoitteluoikaisujen mukaan erittäin tiukkojen samankaltaisuuden vaatimusten täyttymistä vertailukelpoisuutta arvioitaessa ja tässä tapauksessa yhtiön vertailukelpoisiksi esittämien sopimusten vertailukelpoisuuteen on liittynyt niin suuria epävarmuuksia, ettei niitä voida käyttää verrokkeina. Lisäksi sopimukset ja olosuhteet olivat poikenneet niin paljon, ettei niiden vaikutusta olisi ollut mahdollista poistaa riittävän tarkoin oikaisuin.

Yhtiö pyysi lupaa valittaa korkeimpaan hallinto-oikeuteen ja vaati, että yhtiön vahingoksi toimitetut veronoikaisut kumotaan. Yhtiö toi perusteluissaan ilmi, että verohallinnon ja hallinto-oikeuden määräämän voitonjakamismenetelmän soveltaminen johti yhtiön tapauksessa tilanteeseen, joka ei ollut markkinaehtoinen eikä kyseistä menetelmää näin ollen voitu soveltaa yhtiön tilanteeseen. Yhtiön mukaan verohallinto oli hylännyt yhtiön soveltamat siirtohinnoittelumenetelmät riittämättömin perustein ja voitonjakamismenetelmän soveltaminen koko konserniin oli johtanut siihen, että yhtiölle oli tunnistettu täysin vieraita ja siihen kuulumattomia kuvitteellisia aineettoman omaisuuden liiketoimia konserniyhtiöiden välille. Yhtiö perusteli, että voitonjakamismenetelmän soveltaminen johtaa näin ollen koko operatiivisen liiketoimintamallin ja konsernin arvoketjun sivuuttamiseen ja uudelleen luonnehdintaan.

Korkein hallinto-oikeus myönsi yhtiölle valitusluvan ja otti asian tutkittavaksi. Asiassa oli ratkaistavana, oliko A Oy ja B Oy antaneet verovuosilta 2006-2008 virheelliset veroilmoitukset, koska olivat määritelleet siirtohintojen markkinaehtoisuudet OECD:n siirtohintaohjeissa esitetyjen markkinahintavertailumenetelmän ja jälleenmyyntihintamenetelmän avulla. Korkein hallinto-oikeus teki ratkaisunsa ja kumosi hallinto-oikeuden päätöksen, joka oli tehty verovelvollisen vahingoksi. KHO perusteli asiaa sillä, että asiassa esillä olevina verovuosina julkaistuna olleiden OECD:n vuoden 1995 siirtohintaohjeiden mukaan yhtiön käyttämät menetelmät oli tullut asettaa etusijalle muihin menetelmiin nähden ja mikäli näitä menetelmiä sovellettaessa etuyhteydessä tehtyjen transaktioiden ja vertailtavaksi haettujen transaktioiden välillä olisi eroja, tulisi ensisijaisesti oikaista vertailutietoja markkinaehtoisen hinnoittelun selvittämiseksi.

Lisäksi KHO perustelee päätöstään sillä, että vuoden 1995 OECD:n ohjeiden mukaan voitonjakamismenetelmää olisi suotavaa käyttää tilanteessa, jossa liiketoimet ovat niin integroituneita, ettei niitä voisi arvioida erillisenä tai kun vertailuliiketoimia ei ole saatavilla. Tässä tapauksessa KHO kuitenkin katsoo, että konserniyhtiöiden liiketoiminnat eivät olleet niin integroituneita, ettei niitä olisi voinut arvioida erillisenä. Lisäksi valmiiden tuotteiden myyntiä koskevassa vertailukelpoisten yhtiöiden haussa oli löytynyt ainakin yksi verrokkiyritys, joten vertailukelpoisia riippumattomien yritysten liiketoimia oli ollut tunnistettavissa. Näin ollen korkein hallinto-oikeus nosti esille sen epäkohdan, että yhtiöiden markkinaehtoisten voittojen tasoja ei silti oltu pyritty määrittelemään käytettävissä olleiden vertailutietojen perusteella tai tekemällä niihin oikaisuja, kun yhtiöiden verotuksia on oikaistu niiden vahingoksi.

KHO:n ratkaisu ilmentää ensinnäkin sitä, että tässäkin tapauksessa merkittävänä tulkinnan lähteenä käytettiin OECD:n siirtohinnoitteluohjeistusta. Tässä ratkaisussa oleellisesti korostuu se, että yhtiöiden tulee soveltaa siirtohinnoittelussaan ennen kaikkea sitä viimeisintä OECD:n ohjeistusta, joka on ollut julkaistuna silloin, kun veroilmoitus tulee antaa. Ratkaisussa merkittävää on mielestäni tulevaisuuden kannalta se, ettei jatkossakaan OECD:n päivittyvää ohjeistusta voida soveltaa takautuvasti. Verohallinto ja hallinto-oikeus katsoivat ”virheellisesti” voivansa soveltaa vuoden 2010 OECD:n ohjeistusta vuotta 2010 vanhempiin tapauksiin markkinaehtoisien hinnoittelun arvioinnissa. Tämä kertoo mielestäni tapauksen ainutlaatuisuudesta. Tätä ratkaisua voidaan pitää nyt tärkeänä ja ennaltaehkäisevänä ennakkotapauksena tulevaisuuden varalle.

Toinen merkittävä ratkaisusta ilmi käyvä seikka on mielestäni se, ettei KHO käsitellyt tapausta uudelleenluonnehtimisen tai liiketoimen sivuuttamisen näkökulmasta, vaikka se olikin yksi merkittävä yhtiön valituksessa esittämä epäkohta. Jää siis siltä osin pimentoon, mikä olisi ollut KHO:n kanta, jos verohallinto ei olisi tapauksessa soveltanut ”virheellisesti” uutta OECD:n ohjeistusta vanhaan tapaukseen ja asiaa olisi käsitelty yhtiön esittämästä näkökulmasta. Lisäksi silmiin pistävää on se, ettei verohallinto alun perin lähtenyt vetoamaan siihen, että yhtiön valitsemien siirtohinnoittelumenetelmien tuottamat voittotasot eivät ole tulleet markkinaehtoisien hintojen määrittämisen kautta, vaan lähti esittämään toisen siirtohinnoittelumenetelmän paremmuutta markkinaehtoisuuden osoittajaksi. Tämän takia korkeimmassa hallinto-oikeudessa ei otettu kantaa siihen, oliko käytetyn menetelmän tuottamat voittotasot markkinaehtoisia, vaan ainoastaan todettiin, että markkinaehtoisten voittojen määrät oli voitu määrittää soveltamalla yhtiöiden käyttämiä siirtohinnoittelumenetelmiä. Voi siis olla, että siirtohintoja olisi KHO:n toimesta oikaistu, jos verohallinto olisi alun perin edes toissijaisesti vaatinut markkinaehtoisten voittotasojen selvittämistä käytettävissä olleiden vertailutietojen ja yhtiön käyttämän siirtohinnoittelumenetelmän perusteella.

3.3.4 Oikeuskäytännön yhteenveto

Kaikkia kolmea tässä tutkielmassa esitettyä siirtohinnoittelutapausta yhdistää se tekijä, että verohallinnon ja hallinto-oikeuden näkemykset markkinaehtoperiaatteen soveltamisesta poikkeavat kokonaan tai osittain korkeimman hallinto-oikeuden näkemyksestä. Tämä kertoo ennakkotapausten puutteesta ja siirtohinnoittelun luonteen monimuotoisuudesta. On tärkeää, että täl-

laisten oikeusprosessien läpiviennellä pystytään määrittelemään ennaltaehkäisevää ja yrityksiä siirtohinnoittelukysymyksissä ohjaavaa lainsäädännön tulkinnan linjaa, jotta yrityksillä ja veroviranomaisilla on käytettävissään aineistoa niiden arvioidessaan siirtohinnoittelukysymyksiä, ja jotta veroviranomaisten tekemien ratkaisujen yhdenmukaisuus ja luottavuus paransivat.

Oikeustapauksissa toinen yhdistävä tekijä on niiden kytkeytyminen enemmän tai vähemmän uudelleenluonnehtimisen ja liiketoimen sivuuttamisen kysymyksiin. Tätä ilmentää tapauksissa se, että yhtiöiden mielestä verottajan toimet perustuivat poikkeuksesta siihen, että verottaja siirtohintaoikaisuissaan uudelleenluonnehtisi tai sivuuttaisi yhtiön käyttämän tosiasiallisen liiketoimen. Näin tekemällä yhtiöt määrätietoisesti nojautuivat KHO:n aiemman ratkaisun (KHO:2014:119) määrittelemään merkittävään lainsäädännölliseen linjaukseen, jossa KHO oli selvästi määritellyt, että yhtiön tosiasiallisen liiketoimen sivuuttaminen tai uudelleenluonnehdinta edellyttäisi siihen oikeuttavaa lain säännöstä. On syytä muistaa, että kyseisissä tapauksissa sovellettiin siirtohinnoitteluoikaisua koskevaa VML 31 §:ää, joka ei sovellu veronkierto-tapauksiin. Veron kiertämistä koskevassa VML 28 §:ssä sen sijaan säännellään nimenomaisesti tilanteita, joissa olosuhteelle tai toimenpiteelle on annettu sellainen oikeudellinen muoto, joka ei vastaa asian varsinaista luonnetta tai tarkoitusta.

Kolmas silmiinpistävä tekijä tapauksissa oli OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden suuri merkitys ja rooli siitä huolimatta, että ohjeet eivät ole sitovia oikeuslähteitä. Varsinkin markkinaehtoperiaatteen tulkinnassa OECD:n ohjeet ovat suuressa roolissa KHO:n arvioinnissa, koska VML 31 § tai muu Suomen kansallinen lainsäädäntö ei taivu markkinaehtoperiaatteen soveltamisen tarkkaan määrittelyyn yksittäisissä siirtohinnoittelutapauksissa.

4 Johtopäätökset ja yhteenveto

Tämän tutkielman tavoitteena oli selvittää aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluoikaisuihin vaikuttavia taustatekijöitä ja aineettoman omaisuuden arvostamiseen liittyviä haasteita. Tavoitteena oli myös arvioida suomalaisen oikeuskäytännön avulla nykyistä lainsäädännöllistä linjaa liittyen aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun. Tutkielman alussa esiteltiin aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelua sisältäen katsauksen yleisesti siirtohinnoitteluun, lainsäädäntöön ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin. Tämän jälkeen esiteltiin oleellisia siirtohinnoit-

telu periaatteita, dokumentointia ja perehdyttiin tarkemmin aineettoman omaisuuden määritelmään sekä arvonmäärittelyyn. Siirtohinnoittelumenetelmien esittelyn jälkeen esiteltiin empiirisessä osuudessa saadut tulokset asiantuntijahaastattelusta ja suomalaisesta oikeuskäytännöstä.

Asiantuntijahaastattelussa ilmi nousseet seikat ovat linjassa aikaisempien eri tahojen tekemien tutkimusten kanssa. Haastattelun ja aikaisempien tutkimuksien tulokset ilmentävät ensinnäkin aineettoman omaisuuden merkityksen kasvua yleisesti nykypäivän liiketoiminnassa. Aineettoman omaisuuden merkityksen korostuminen juontaa juurensa mm. globalisoitumisesta, tietotekniikan ja digitaalisten palveluiden lisääntymisestä sekä data-analytiikan osuudesta nykytuotteissa. Tulokset ilmentävät myös aineettoman omaisuuden merkityksen kasvun lisäävää vaikutusta yritysten käyttämään verosuunnittelun tasoon ja uusiin verosuunnittelumahdollisuuksiin. Täten myös EU-valtioiden jossain määrin epäyhtenevä veropolitiikka korostuu, kun veroetuuksia pyritään hakemaan aineettoman omaisuuden sijoittamisella efektiivisen verokannan kannalta optimaalisesti. Aikaisempi tutkimus ja asiantuntijahaastattelun tulokset osoittavat myös sen, että yhtenäisen veropolitiikan luominen EU-tasolla on hankalaa, sillä valtiot pyrkivät pitämään oman kilpailukenttensä verotuksen kannalta houkuttelevana yrityksille ja turvaamaan näin ollen työpaikkojen sekä verotulojen syntymisen. Lisäksi tulokset ilmentävät aineettoman omaisuuden arvonmäärittelyn hankaluuden pohjautuvan aineettoman omaisuuden abstraktiin ja aineettomaan luonteeseen. Tutkimusten ja haastattelun perusteella voidaan todeta, että suuren painoarvon aineettoman omaisuuden arvonmäärittelyssä saa yrityksen henkilöstö ja johtaminen. Tämä entisestään korostaa arvonmäärittelyn ongelmallisuutta, koska kyseessä on tällöin yrityksen inhimillinen pääoma, joka ei ole helposti mitattavissa.

Aikaisempien tutkimusten, haastattelun ja yleisen vallitsevan käsityksen mukaan pidetään selvänä, että aineettoman omaisuuden arvonmäärittely on yksi vaikeimmista kansainvälisen konsernin siirtohinnoitteluun liittyvistä kysymyksistä. Tätä korostaa entisestään se, että edes lain-tulkintaa ohjaavat OECD:n siirtohinnoitteluohjeet eivät kykene tarpeeksi tarkasti määrittämään suuntaviivoja aineettoman omaisuuden arvonmäärittelykselle. Tämän takia hyvin usein joudutaan hyödyntämään muuhun kuin markkinaehtoperiaatteelle perustuvia arvonmäärittelysteorioita, jotka on tehty ensisijaisesti liike-elämän tarpeisiin. Lisäksi tilannetta hankaloittaa se, että oleellisen rooliin aineettoman arvonmäärittelyssä on noussut vertailutiedon hyödyntäminen, jota on usein kuitenkin vain rajallisesti saatavilla, koska tällaisten omaisuuserien sopimusehdot

ovat luonnollisesti lähes poikkeuksetta salaisia. Tämä on johtanut siihen, että hyvin usein joudutaan tyytymään erilaisiin todellisuutta jäljitteleviin malleihin, kun arvoa yritetään määrittää. Tämä puolestaan aiheuttaa riskejä yritysten oikeussuojan kannalta, koska voi olla, että arvo ei tällöin määrity todellisuutta vastaavaksi.

Kustannustietoa voidaan pitää arvonmäärityksessä yhtenä konkreettisena huomioitavana tekijänä, mutta sekään ei välttämättä johda ollenkaan markkinaehtoiseen lopputulemaan. Nämä kaikki edellä mainitut tekijät ilmentävät sitä epäkohtaa, että ei ole olemassa mitään mallia tai teoriaa, jolla aineettoman omaisuuden arvo voitaisiin aina määrittää. Näin ollen voidaan pitää luonnollisena sitä, että nykyinen lainsäädännöllinen linja korostaa, että veroviranomaisilla on oltava kiistattomat perusteet markkinaehtoperiaatteen rikkomiselle tehdessään siirtohintaoikaisuja verovelvollisen vahingoksi.

”Voisikin todeta, että jos siirtohinnoittelu on luonteeltaan tapauskohtaista, aineettoman tai kokonaisen liiketoiminnan arvonmääritys siirtohinnoittelussa on erityisen tapauskohtaista.”
– Janne Koivuneva (2014, 293)

Mielestäni edellä mainittujen seikkojen takia ei ole mielekästä lähteä antamaan yksiselitteistä vastausta liittyen yhteen tutkimuskysymyksistäni ”Kuinka aineettoman omaisuuden arvo tulisi määrittää konsernin sisäisissä liiketoimissa?”. Voitaneen kuitenkin todeta, että käytetyllä menetelmällä ei ole niin paljon merkitystä kuin itsestään sillä, että lopputulema on markkinaehtoinen eikä se jätä mahdollisuutta VML 31 §:n mukaiselle siirtohinnoitteluoikaisulle tai VML 28 §:n mukaiselle veronkiertoa koskevan yleislausekkeen soveltamiselle. OECD on kuitenkin pyrkinyt vastaamaan aineettomien tuomaan haasteisiin ja siirtohinnoitteluriitoihin päivittämällä ohjeistustaan liittyen juurikin aineettomien arvostukseen ja dokumentointiin. Pyrkimällä noudattamaan näitä ohjeita arvonmäärityksessä voitaneen sen todeta mahdollisesti vähentävän erimielisyyksiä verottajan kanssa, sillä verottaja niin kuin oikeuslaitoskin nojaavat tulkinnoissaan samoihin ohjeisiin.

Luvussa 3.3 käsiteltiin oikeustapauksia laajemmin, mutta tässä kappaleessa vastaan yhteen tutkimuskysymyksistäni: ”Minkälainen on tämän hetkinen Suomen lainsäädännöllinen linja koskien aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelua?”. Voitaneen todeta, että OECD:n siirtohinnoitteluohjeet ovat saaneet yhä enemmän jalansijaa KHO:n perusteluissa. Tämä tarkoittaa sitä,

että yhä laajemmissa määrin Suomen lainsäädännöllinen linja pohjautuu OECD:n ohjeistukseen. Lisäksi ilmeistä on se, että Suomen siirtohinnoittelua koskevan lainsäädännön soveltamisessa tärkeää näyttää olevan se, että markkinaehtoisesta hinnasta osoittamiseksi tulee näyttää toteen kohtuullinen arvio luotettavaan lähteeseen perustuvasta riippumattomien yritysten välisestä markkinaehtoisesta hinnasta. Niin kun aikaisemmassa luvussa 3.3 on useampaan kertaan todettu, tutkielmassa käsitellyt tapaukset osoittavat lainsäädännöllisestä linjasta myös sen, että verottajan ei ole mahdollista uudelleenluonnehtia tai sivuuttaa yrityksen käyttämää liiketoimea siirtohintaoikaisuissaan joksikin muuksi ilman VML 28 §:n soveltamisalaa. Lisäksi tapauksen (KHO:2018:173) perusteella on selvää, että yhtiöiden tulee soveltaa siirtohinnoittelussa sitä OECD:n ohjeistusta, joka on ollut julkaistuna silloin, kun veroilmoitus tulee antaa, ja että vain yksikin vertailukelpoinen yritys voi toimia markkinaehtoisuuden osoittajana. Tapauksen (KHO:2017:146) ratkaisu ilmentää lainsäädännöllisestä linjasta myös sen, että yhtiön käyttämän sopimuksen tosiasiallinen sisältö määrittää yhtiön liiketoimen varsinaisen luonteen, eikä esimerkiksi se, miten verovelvollinen on sopimuksensa nimennyt. Mielestäni ratkaisu (KHO:2017:146) osoittaa myös sen, että korkein hallinto-oikeus voi määrittää voittotason määrän verovelvollisen eduksi sellaisissa tapauksissa, jossa täyttää varmuutta markkinaehtoisesta hinnasta ei voida määrittellä.

Tutkielman päätutkimusongelmana oli kysymys siitä, mitkä tekijät johtavat aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa verottajan tekemiin siirtohinnoitteluoikaisuihin. Suomen lainsäädännön VML 31 §:n mukaan verottaja on oikeutettu tekemään siirtohinnoitteluoikaisu, mikäli verovelvollisen ja häneen etuyhteydessä olevan osapuolen välisessä liiketoimessa on sovittu ehdoista, jotka poikkeavat siitä, mitä toisistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu. Tutkimuksen perusteella on selvää, että yrityksillä, verottajalla ja oikeuslaitoksilla voi olla hyvinkin poikkeavat näkemykset siitä, milloin ja minkä verran VML 31 §:n mukaiset sopimuksen ehdot poikkeavat riippumattomien yritysten vastaavista sopimuksista. Tämä on osaltaan seurausta siitä, että OECD:n ohjeistusta markkinaehtoperiaatteen noudattamisesta voidaan tulkita eri tavoin. Yritys voi esimerkiksi tarkoituksellisesti pyrkiä tulkitsemaan ohjeita veroastetta optimoiden tai sitten puhtaasti virheellisesti osaamisen puutteesta johtuen.

Verohallinnon tavoitteena on varmistaa etuyhteydessä tehtyjen liiketoimien markkinaehtoisuus. Tässä suureen rooliin nousevat yrityksen tekemä siirtohinnoitteludokumentointi ja sopimukset. Yrityksen kannalta tärkeää on, että se on tunnistanut etuyhteysliiketoimet ja aineettoman omaisuuden sekä suorittanut tarkan toimintoanalyysin kaikista osapuolista, koska mikäli

näin ei ole, kasvaa riski verottajan tekemälle siirtohinnoitteluoikaisulle. Lisäksi OECD:n päivittämän BEPS-hankkeen myötä aineettoman omaisuuden osalta korostuu se, että voittoihin on oikeutettu vain ne yhtiöt, jolle todelliset taloudelliset riskit kuuluvat. Tätä ilmentää myös tutkielmassa käsitelty tapaus (KHO:2017:146), jossa verohallinto perusteli siirtohintaoikaisuun sillä, että katsoi yrityksen toiminnan olevan puhtaasti palveluiden myyntiä eikä niissä siirretty konserniyhtiöille minkäänlaisia oikeuksia tai riskejä, joten veloituksia ei voitu tehdä pelkästään kustannusperusteisesti. Voi olla, että kyseisessä tapauksessakin siirtohinnoitteluoikaisulta olisi vältytty, mikäli yritys olisi huolellisemman toimintoanalyysin avulla määritellyt liiketoimen tosiasiallisen luonteen ja sitä kautta todennut voittolisän veloittamisen välttämättömäksi edellytykseksi markkinaehtoperiaatteen noudattamisessa.

Kaiken kaikkiaan voitaneen todeta, että siirtohinnoitteluoikaisuihin johtaa viimekädessä verottajan ja verovelvollisen arvostuserimielisyydet. Tutkimustulosten perusteella tämä on seurausta hyvin usein luotettavan vertailutiedon puuttumisesta ja aineettoman omaisuuden arvomääritykseen liittyvistä hankaluuksista. Suomen lainsäädäntö sekä OECD:n ohjeet antavat hyvin niukasti suuntaviivoja aineettoman omaisuuden käytännön arvomääritykselle, jonka vuoksi joudutaan turvautumaan muuhun kuin markkinaehtoperiaatteen perustuviin arvomääritysmalleihin.

Tulevaisuuden kannalta lienee selvää, että olisi kaikkien edun mukaista vähentää siirtohinnoittelua koskevia riitoja. Siirtohinnoitteluun liittyvät rahamäärät mitataan sadoissa miljoonissa, ellei miljardeissa, joten summat ovat kansantaloudellisestikin merkittäviä. Tutkimuksessa ilmi nousseiden kysymysten perusteella on kummallista, että tällaisten summien verotuksessa ei ole ikään kuin selvää linjaa vaan suuntaa haetaan milloin OECD:n ohjeista ja milloin kansallisesta lainsäädännöstä. Riitojen välttäminen on varmasti myös yritysten intresseissä, sillä oikeusprosessit ovat pitkiä sekä aikaa ja rahaa vieviä prosesseja, joiden seurauksena yhtiön verotettavaan tuloon voidaan lisätä pahimmissa tapauksissa kymmenien, ellei satojen miljoonien oikaisut. Näin ollen tutkimukselle relevantti jatkotutkimusaihe voisikin olla se, että vähentäisikö yhtenäisempi ja läpinäkyvämpi EU-valtioiden veropolitiikka aineettoman omaisuuden osalta siirtohinnoitteluriitoja, eli menettäisikö nykyisen kaltainen efektiivisen verokannan optimointiin pyrkivä toiminta jokseenkin kannattavuuttaan.

On perusteltua kysyä, miksi EU-tasolla ei kyetä tekemään yhtenäisempää veropolitiikka. Toisin sanoen minkä takia tutkimuksessakin ilmi nousseiden maiden kuten Hollannin ja Luxem-

burgin annetaan sanella omat verokantansa siten, että se rapauttaa muiden EU-valtioiden houkuttelevuuden yritysten toimintaympäristöä silmällä pitäen. Tähän on toki jo herätty EU:n komissiossa (Eduskunta, 2017), mutta veropoliittisten ehdotusten läpimenoa jarruttaa juurikin eri jäsenvaltioiden keskenään ristiriitaiset intressit.

Tämän tutkimuksen perusteella on kuitenkin selvää, että yhtenäisemmät pelisäännöt EU-tasolla hyödyttäisi jokaista osapuolta. Hollannille, Luxemburgille ja muille alennetun verokannan maille ei tulisi antaa kyseisen kaltaista veropohjaa rapauttavaa vetoimatekijää muiden jäsenmaiden kustannuksella. Näin ollen muiden jäsenmaiden tulisi yhtenäistää ja alentaa omaa verotustaan kyseisten maiden kanssa samalle tasolle tai vastaavasti painostaa ko. maita nostamaan omaa verotusta muiden kanssa samalle tasolle.

Lähdeluettelo

Ali-Yrkkö, J. & Pajarinen, M. (2015) Aineettomien investointien rooli taloudessa, Työ- ja elinkeinoministeriö. S. 25-29 [Verkkodokumentti]. [Viitattu 7.4.2019]. Saatavilla <https://tem.fi/documents/1410877/3169892/Aineeton+arvo+-+Talouden+uusi+menestystekij%C3%A4/5e9e953e-4ffa-44df-ba0d-2677ac3da190/Aineeton+arvo+-+Talouden+uusi+menestystekij%C3%A4.pdf>

Collin, S., Engblom, A., Holla, J., Järvinen, J., Lamminsivu, S., Lampinen, A., Lepistö, M., Paronen, V., Rautajuuri, A., Sandelin, E., Torkkel, T., Äimä, K., (2017) Elinkeinoverotus 2017. 1. painos edn. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Dischinger, M. (2011) Corporate taxes and the location of intangible assets within multinational firms. *Journal of Public Economics*, 95(7), pp. 691-707.

Eduskunta (2017) Ajankohtaista veropolitiikasta EU:ssa. [Verkkodokumentti]. [Viitattu 10.5.2019] Saatavilla <https://www.eduskunta.fi/FI/tiedotteet/Sivut/Ajankohtaista-veropolitiikasta-EU.aspx>

Eskola, J. & Suonranta, J. (1998) Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere: Vastapaino.

Griffith, R. (2014) Ownership of intellectual property and corporate taxation. *Journal of Public Economics*, 112, pp. 12-23.

Helminen, M. (2018) EU-vero-oikeus: välitön verotus. 4. uudistettu painos. Helsinki, Alma Talent.

Hirsjärvi, S. (2015) Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. [Helsinki]: Gaudeamus Helsinki University Press.

Hirvonen, A. (2011) Mitkä metodit? Opas oikeustieteen metodologiaan. Helsinki, Yleisen oikeustieteen julkaisuja 17.

Immonen, R. (2014) Markkinaehtoperiaate pk-yrityksen verotuksessa. [Verkkodokumentti]. [Viitattu 10.4.2019] Saatavilla <https://www.lrhto.fi/artikkelit/vero-oikeus/markkinaehtoperiaate-pk-yrityksen-verotuksessa/>

Karjalainen, J. & Raunio, M. (2018) Siirtohinnoittelu. 2. uudistettu painos. Helsinki, Alma Talent

Karjalainen, J. & Raunio, M. (2006) Siirtohinnoittelu. Helsinki. Talentum Media.

Knuutinen, R. (2016) Aineeton omaisuus, liiketoiminnan uudelleenjärjestelyt ja verotus: veropoliittisia tarkastelukulmia, Verotus 1/2016, s. 5-20.

Koivuneva, J. (2014) Markkinaehtoisen hinnan standardin ja käyvän markkina-arvon (IRFS) standardin väliset erot aineettomien arvonmäärittämisessä, Verotus 3/2014, s. 285-293

Kukkonen, M. & Walden, R. (2016) Pk-konsernin verosuunnittelu. 2. uudistettu painos edn. Helsinki: Talentum Media Oy.

Laaksonen, S. (2014) Soveltuuko suomen sisäisen lainsäädännön siirtohinnoittelusäännös aineettomaan omaisuuteen liittyvän siirtohinnoittelun oikaisuun? Edita Publishing Oy

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

Markle, K. & Shackelford, D. (2012) Cross-country comparisons of corporate income taxes. *National Tax Journal*. S. 493-528

OECD (2017). Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. OECD publishing.

Ossa, J. (2017) Taloushallinnon verolait 2017. 2., uudistettu painos edn. Helsinki: Alma.

Pankakoski, K. (2018) Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelusta. [Verkkodokumentti]. [Viitattu 10.3.2019]. Saatavilla <https://iprinfo.fi/artikkeli/aineettoman-omaisuuden-siirtohinnoittelusta>

Pankakoski, K. (2018) Tavaramerkin siirtohinnoittelu – etuyhteysliiketoimen markkinaehtoisien hinnoittelun rajat. Väitöskirja. Vaasa, Vaasan Yliopisto, Laskentatoimen ja rahoituksen yksikkö, talousoikeus, acta wasaensia 397.

Pankakoski, K. (2016) Aineettomia koskevat OECD:n päivitettyt siirtohinnoittelusuositukset, Verotus 2/2016, s. 186-198.

Pankakoski, K. (2018) Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelu - etuyhteysliiketoimet, toimintanalyysi ja arvon muodostuminen. [Verkkodokumentti]. [Viitattu 8.3.2019]. Saatavilla <https://www.linkedin.com/pulse/aineettoman-omaisuuden-siirtohinnoittelu-ja-arvon-pankakoski/>

Pikkarainen, S. (2014) Lainoppia ja empiiristä oikeustutkimusta. [Verkkodokumentti]. [Viitattu 9.5.2019]. Saatavilla <https://www.ulapland.fi/loader.aspx?id=ac673275-3b07-40e9-949f-4ae28f7cd7ec>

Puusa, A. (2015) Johtaminen arvonluonnin välineenä. Työ- ja elinkeinoministeriö. S. 30-33 [Verkkodokumentti]. [Viitattu 7.4.2019]. Saatavilla <https://tem.fi/documents/1410877/3169892/Aineeton+arvo+-+Talouden+uusi+menestystekij%C3%A4/5e9e953e-4ffa-44df-ba0d-2677ac3da190/Aineeton+arvo+-+Talouden+uusi+menestystekij%C3%A4.pdf>

Ruusuvuori, J., Tiittula, L. & Aaltonen, T. (2005) Haastattelu: Tutkimus, tilanteet ja vuorovaikutus. Tampere: Vastapaino.

Räbinä, T., Myrsky, M. & Myllymäki, J. (2017) Verotusmenettelyn perusteet. Helsinki. Alma Talent

PwC (2015) International Transfer Pricing. [Verkkodokumentti]. [Viitattu 3.3]. Saatavilla: <https://www.pwc.com/gr/en/publications/assets/international-transfer-pricing-guide-2015-2016.pdf>

Taylor, G. (2015) Multinationality, Tax Havens, Intangible Assets, and Transfer Pricing Aggressiveness: An Empirical Analysis. *Journal of International Accounting Research*, 14(1), p. 25.

Van Rhyn, J. (2014) OECD revised discussion draft on transfer pricing aspects of intangibles – still a lot of work to do. *Journal of International Taxation*, 25(4), pp. 61-63.

Verohallinto, (2016) Siirtohinnoittelu. [Verkkodokumentti]. [Viitattu 7.3.2019]. Saatavilla: <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/siirtohinnoittelu/>