

PK-/startup-yrityksen laajentumisessa Yhdysvaltoihin huomioitavat asiat

Virtasalo Erja

Opinnäytetyö
Kauppa, hallinto ja oikeustieteet
Liiketalouden koulutus
Tradenomi

2017

Kauppa, hallinto ja oikeustieteet
Liiketalouden koulutus
Tradenomi

Tekijä	Erja Virtasalo	Vuosi	2017
Ohjaaja(t)	Satu Valli		
Toimeksiantaja	Kirsi Miinala, Minefield Oy/Suomen Talousverkko Oy		
Työn nimi	PK-/startup-yrityksen laajentumisessa Yhdysvaltoihin huomioitavat asiat		
Sivu- ja liitesivumäärä	56+1		

Yhdysvaltojen markkinoilta haetaan kasvua, sillä se on maantieteellisesti että väestöllisesti yksi suurimpia yhtenäisiä markkina-alueita. Eurooppa ja Aasia ovat vastaavan kokoisia alueita, mutta vaatii useamman kulttuurin ja kielen hallintaa. Opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia pienen ja keskisuuren tai startup-yritysten kohdalla, mitä tulisi ottaa huomioon, kun suunnitellaan markkina-alueen laajentumista Yhdysvaltoihin. Tavoitteena oli luoda tutkimustulosten pohjalta pieni taulukko, josta saadaan nopeasti tietoa huomioitavista asioista.

Teoriaosa käsittelee laajentumisen vaihtoehtoja, rahoitusmahdollisuuksia, siirtohinnoittelua sekä verosopimusta. Tutkimuksessa käsitellään myös tytäryhtiön voiton tulouttamista Suomalaiseen emoyhtiöön. Tutkimuksen empiirinen osa koostui taulukosta, joka antaa tarvittavaa tietoa yrittäjälle.

Opinnäytetyö toteutettiin laadullisena tapaustutkimuksena, jonka tutkimusaineisto koostui useista eri lähteistä, jota analysoimalla saadaan riittävän syvällistä ja laajaa tietoa. Teoreettinen viitekehys koostui alan kirjallisuudesta, tulo-, osakeyhtiö- ja kirjanpitoista sekä verotusmenettely laista.

Tutkimuksessa todettiin, että yrittäjä voi onnistua markkina-alueen laajentumisessa, mikäli panostaa suunnitteluun huolellisesti. Markkina-alueen lakien ja säännösten sekä verotuksen tunteminen on kuitenkin työlästä, minkä vuoksi suositeltavaa on käyttää kohdevaltiossa sijaitsevaa asiantuntijaorganisaatiota. Tutkimuksen tuloksena syntyi taulukko, josta voidaan helposti hahmottaa Yhdysvaltoihin laajentumisessa huomioitavia asioita.

Avainsanat

laajentaminen, siirtohinnoittelu, verosopimus

School of Business, Administration
and Law
Business Administration
Bachelor of Business Administration

Author	Erja Virtasalo	Year	2017
Supervisor	Satu Valli		
Commissioned by	Kirsi Miinala, Minefield Oy/Suomen Talousverkko Oy		
Subject of thesis	Point to be considered for SME/Startup company aiming to expand market of the United States		
Number of pages	56+1		

Companies search for growth from the United States market area, because it is the largest uniform market, with similar culture and language. Asia and Europe are equal areas, when compared to the United States, but you have to know many cultures and languages.

The aim of this thesis was to study, what small, medium-sized and start-up enterprises have to know before they start to expand in the United States market area. The goal of this thesis was to draw up a worksheet, from which entrepreneurs could easily find information.

The theoretical part consists of options of expansions, funding opportunities, transfer pricing and tax agreement between Finland and the United States. One part of this thesis was distribution of profit from subsidiary company to Finnish controlling company. The empirical part of this thesis was the compilation of the worksheet for entrepreneurs.

This thesis is a case study with features of qualitative study. Research materials were analysed for in-depth and board information. The theoretical framework consists of income tax act, limited-liability companies' act, bookkeeping act and act tax assessment procedure, and literature related to the field.

The results of the case study show that entrepreneurs can succeed by expansion of business, if it is carefully planned. Legislation and provision of law concerning marketing area and knowledge of tax assessment are quite laborious, which is why it is recommended to use a local expert. The results of this work is the worksheet, from which entrepreneurs could get information to expand of business to the United States.

Key words the expansion of business, transfer pricing, tax agreement

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	8
1.1	Toimeksiantajan esittely.....	9
1.2	Tutkimuksen tavoitteet ja rajaus	9
1.3	Tutkimusmenetelmä.....	10
1.4	Luotettavuus	12
2	YRITYSTOIMINAN LAAJENTUMISEN VAIHTOEHDOT	13
2.1	Kiinteä toimipaikka	14
2.2	Konserni.....	15
2.3	Emo- ja tytäryhtiö	15
2.4	Etuyhteys	16
3	RAHOITUSMAHDOLLISUUDET	18
3.1	Julkiset rahoituslähteet	19
3.2	Muita rahoituslähteitä.....	23
4	SIIRTOHINNOITTELU	24
4.1	Markkinaehtoisuus.....	25
4.2	Siirtohinnoittelumenetelmät.....	26
4.2.1	Markkinahintavertailumenetelmä.....	26
4.2.2	Jälleenmyyntihintamenetelmä	27
4.2.3	Kustannusvoitonjakomenetelmä.....	28
4.2.4	Liiketoiminettomarginaalimenetelmä	29
4.2.5	Voitonjakamismenetelmä	29
4.3	Immateriaalioikeudet.....	30
4.4	Dokumentointi.....	31
5	YRITYKSEN PERUSTAMINEN YHDYSVALTOIHIN.....	33
6	VEROTUS KANSAINVÄLISESSÄ LIIKETOIMINNASSA.....	35
6.1	Kansainväliset verosopimukset.....	35
6.2	OECD	35
6.3	Yhdysvaltojen ja Suomen välinen verosopimus.....	36
7	VOITON TULOOUTUS SUOMALASEEN EMOON.....	39
7.1	Voiton tulouttamismenetelmät.....	39

7.2	Varojen tulouttamisesta aiheutuvat valuutta kurssierot.....	41
8	LAAJENTUMISESSA HUOMIOITAVIA ASIOITA	43
8.1	Kansainvälistymisen edellytykset.....	43
8.2	Rahoitus.....	44
8.3	Laajentumistapa	45
8.4	Yhtiömuodon valinta Yhdysvalloissa.....	46
8.5	Siirtohinnoittelun valinta.....	47
8.6	Verosopimuksen sisältämät verot	48
9	POHDINTA	49
	LÄHTEET.....	52
	LIITTEET	56

ALKUSANAT

Haluan kiittää tämän opinnäytetyön toimeksiantajaa Minefield Oy/Suomen Talousverkko Oy:n Kirsi Miinalaa, erittäin mielenkiintoisesta tutkimusaiheesta, innostavasta ja osaavasta ohjauksesta sekä mahdollisuudesta perehtyä alaan ja syventää omaa osaamistani. On ollut suuri kunnia päästä läheltä seuraamaan uuden kasvutarinan syntymistä. Haluan kiittää myös muita Jyväskylän toimiston työntekijöitä osaamisensa jakamisesta.

Erityiskiitokset haluan antaa kotijoukoilleni, jotka mahdollistivat omalla toiminnallaan opinnäytetyön tekemisen ja työskentelyn Jyväskylässä. Saadun tuen ja kannustuksen avulla olen jaksanut viikoittain kulkea Kemin ja Jyväskylän väliä. Haluan lisäksi kiittää koko sydämestäni siskoani Virpi Ruuskaa, joka omalla toiminnallaan edesauttoi opinnäytetyön valmistumista ja mahdollisti viikoittaiset työskentelyni Jyväskylässä.

KÄYTETYT MERKIT JA LYHENTEET

OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development (Isomaa-Myllymäki, 2016)
RPM	Resale price method, jälleenmyyntihintamenetelmä (Jaakkola, Laaksonen, Nikula, Palmu, Paronen, Sandelin, Vasenius. 2012)
CUP	Comparable uncontrolled prise method, markkinahin-tavertailumenetelmä (Jaakkola ym. 2012)
CPM	Cost plus method, kustannusvoitonjakomenetelmä (Jaakkola ym. 2012)
TNMM	Transactional net margin method, liiketoiminettomarginaalimenetelmä (Jaakkola ym. 2012)

1 JOHDANTO

Suomen markkinat ovat kohtuullisen suppeat, mikäli tahdotaan hakea yritykselle markkinaosuuden kasvua. Euroopan taloustilanne on ollut viime aikoina heikko ja vaatii useamman kielen, kulttuurin ja lainsäädännön tuntemusta, joten laajentuminen Eurooppaan ei ole erityisen houkuttelevaa. Rupalan kurssi romahti Venäjän pakotteiden myötä, eikä enää vakaana tunnettu kauppakumppani innosta yrittäjiä laajentamaan itään. Aasiassa on kasvupotentiaalia, mutta lainsäädäntö, kulttuuri- ja kielierot ovat suuret alueen sisällä. Miksi kasvua tulisi hakea Yhdysvalloista saakka, selittynee maailman suurimmalla yhtenäisellä markkina-alueella. Yritystoiminnan kasvun hakemista Yhdysvalloista tukee myös maan talouskasvu, joka on noussut vuoden 2008 talouskriisin jälkeen odotettua nopeammin. (Lahtinen 2014.)

Yhdysvallat on viime aikoina ollut paljon otsikoissa presidenttivaalien myötä. Se, kuinka uusi presidentti vaikuttaa yritysten toimimiseen Yhdysvalloissa, on vielä epäselvää. Yhdysvaltojen politiikkaa on yleisesti pidetty vakaana, mutta aina on pieni epävarmuus uuden presidentin myötä voimaan tulevista laista ja säädöksistä, kuinka ne vaikuttavat Yhdysvaltojen rajojen sisäpuolelle hamuavien yritysten toimintaan. (Lahtinen 2014.)

Yhdysvalloissa on jo pitkään toiminut suuria suomalaisia yrityksiä, esimerkiksi Outokumpu, M-Real ja Wärtsilä. Vuonna 2007 tehdyn tutkimuksen mukaan suomalaisia yrityksiä toimi Yhdysvalloissa eniten metalli- ja elektroniikka-aloilla. Metalliteollisuuden Yhdysvaltojen markkinaosuuden uskotaan kasvavan entisestään sen työntensiivisen luonteen vuoksi. Elektroniikkateollisuuden yrityksiä on kuitenkin aina kiinnostanut Piilaakson tarjoamat mahdollisuudet sen lisäksi, että markkinat laajenevat kerralla voimakkaasti. Viimeisimpiä elektroniikan alan Yhdysvaltojen valloittajia on Siili Solutions Oy, jonka keskeinen kasvustrategian on kansainvälistyminen. (Kotilainen, Kaitila, Nikula & Suni 2009. 112–118; Siili Solutions Oy 2016.)

1.1 Toimeksiantajan esittely

Toimeksiantajana toimivat vuonna 2010 perustettu jyvskyläinen tilitoimisto Minefield Oy ja heidän liiketoimintansa marraskuussa 2016 ostanut Suomen Talousverkko Oy. Suomen Talousverkko on valtakunnallinen taloushallintopalveluja tuottava yritys, jonka palveluihin kuuluvat palkanlaskenta, kirjanpito sekä neuvonta-, hallinto- ja raportointipalvelut. Se on Suomen suurin franchise-tilitoimistoketju, joka keskittyy sähköiseen taloushallintoon. (Miinala 2017; Suomen Talousverkko Oy 2017a)

Suomen Talousverkko Oy on osa Divest Group -konsernia, joka toimii talous- ja rahoitusmarkkinoilla, ja se mahdollistaa startup-yritysten syntymistä omalla toiminnallaan. Yrittäjä lähtöisyys ja yritystoiminnan tukeminen, yritystoiminnan eri vaiheissa on niin, Minefield Oy:n kuin myös Suomen Talousverkko Oy:n tavoitteena. Laadukas asiakaspalvelu on tärkeä osa yhtiötä, sillä se tahtoo antaa yrittäjille kaiken mahdollisen tietotaidon avukseen, helpottamaan päätöksentekoa. (Miinala 2017; Suomen Talousverkko Oy 2017b; Divest Group 2016)

1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaus

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää Yhdysvaltoihin laajentuvan yrityksen mahdollisuuksia ja ongelmia. Työn tavoitteena on laatia konkreettinen taulukko, jota tarkastelemalla yrittäjä pystyy hahmottamaan, mitä laajentumisessa on huomioitava. Taulukko sisältää kuvauksen rahoitusmahdollisuuksista, siirto-hinnoittelumenetelmästä ja yrityksen verotuksesta.

Työ rajattiin koskemaan yritystoiminnan laajentumista Yhdysvaltoihin, joka nähtiin tällä hetkellä yritysten kannalta mielenkiintoisimmaksi kasvupaikaksi. Se tarjoaa yhdellä kertaa suurimmat ja vakaat markkinat. Yhdysvaltoihin rajauksen puolesta puhui myös toimeksiantajan asiakasyrityksen laajentuminen Yhdysvaltoihin keväällä 2016. Jotta asiakasyrityksiä voidaan jatkossa konsultoida ja auttaa ongelmatilanteissa, on syytä tunnistaa mahdolliset yritystoiminnan karikat. Yrityk-

sellä on laajentuessaan mahdollista ostaa jo olemassa oleva yritystoiminta, perustaa kiinteä toimipaikka tai perustaa tytäryhtiö kohdevaltion. Laajentumisen vaihtoehtoilla on paljon yhtäläisyyksiä käytännössä, mutta eroavat ne silti toisistaan esimerkiksi verotuksellisesti. Tutkimusta lähestytään tytäryhtiön näkökulmasta toimeksiantajan toiveesta.

Kirjallisuudesta esiin nousseista keskeisistä asioista esiin on nostettu seuraavat kysymykset:

Mitä laajentumista suunnittelevan yrityksen tulee ottaa huomioon?

Mistä voidaan saada rahoitusta laajentumiseen?

Mikä on siirtohinnoittelun merkitys ja menetelmät?

Miten voitto saadaan tuloutettua suomalaiseen emoyhtiöön?

Rahoitusta yritystoiminta tarvitsee koko elinkaaren ajan, ja rahoitustarpeita voidaan tyydyttää useilla eri lähteillä. Opinnäytetyössä keskitytään kuitenkin rahoituksen osalta pk-yritysten rahoitustarpeisiin yrityksen elinkaaren alkuvaiheissa. Siirtohinnoittelu voidaan jakaa tavara/tuote kauppaan, palvelu kauppaan, sisäiseen rahoitukseen ja immateriaalisiin oikeuksiin, ja opinnäytetyö keskittyy immateriaalisiin oikeuksiin. Voiton tulouttaminen suomalaiseen emoyhtiöön on toimeksiantajan pyynnöstä toteutettu tutkimuskokonaisuus. Vaikka voiton tulouttaminen on tärkeä osa yritystoimintaa, sitä ei kuitenkaan lisätä toteutettavaan taulukkoon, vaan pidetään erillisenä kokonaisuutena.

1.3 Tutkimusmenetelmä

Kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus kokoaa tarvittavaa tietoa, tutkimusaineistosta analysoinnin avulla ja pyrkii saavuttamaan uutta tietoa. Sen synonyyminä käytetään usein case eli tapaustutkimusta. Tyypillistä laadulliselle tutkimukselle onkin tulevaisuuteen painottaminen; tutkimuksen avulla parannetaan tai kehitetään olemassa olevaa, mutta myös uudistetaan ja luodaan kokonaan uutta. Laadulliselle tutkimukselle ominaista on johtoajatuksesta siirtyminen eri suuntiin laajenevassa kehässä ja palaaminen sitten takaisin johtoajatuksen. Ajattelu kulkee

edestakaisin, ja sillä pyritään luomaan erilaisia tulkintoja, merkityksiä ja mallinuksia. (Lapin AMK 2017; Pitkäranta 2014, 12–14, 22.)

Opinnäytetyön tavoitteena on koota kvalitatiivisen tutkimuksen tapaan taulukko, jonka perusteella laajentumisesta haaveileva yrittäjä voi nopealla silmäyksellä saada yleiskuvan huomioitavista asioista. Taulukko on raakaversio, jota voidaan jalostaa oppaaksi. Taulukkoon tarvittava tieto koostetaan useista eri lähteistä, millä pyritään laajentamaan ja syventämään ymmärrystä.

Case-tutkimuksen tapaan opinnäytetyössä on yksi tapaus, vaikka niitä voisi olla muutamakin. Case-tutkimus käsittelee aina tämän hetken ilmiötä, ei koskaan mennyttä, vaikka teoreettinen viitekehys voi sisältää aineistoa, joka käsittelee tapahtuneita ilmiöitä (Kananen 2013, 54). Opinnäytetyössä tutkitaan nykyhetkeä ja tulevaisuutta, kun pyritään etsimään asioita, joita tulisi huomioida yrityksen kansainvälisessä laajentumisessa. Case- ja kvantitatiiviselle tutkimukselle toinen yhdistävä tekijä on käytettävän aineiston laajuus sekä niiden tutkimuskysymysten muodot; miten, kuinka, mitä ja miten (Kananen 2013, 54, 66). Vastaukset tutkimuskysymyksiin eivät vaadi mitattavaa tulosta, eikä opinnäytetyössä saada aikaan mitään mitattavaa tulosta, joka vastaisi kysymykseen paljonko.

Opinnäytetyön teoreettisen viitekehysten tarkoituksena on hahmottaa kokonaiskuva Yhdysvaltoihin laajentumisen mahdollisuuksista ja haasteista sekä ymmärtämään niitä, siksi voidaan puhua kvalitatiivisesta eli laadullisesta tutkimuksesta. Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys pohjautuu pitkälti alan kirjallisuuteen ja aiempiin tutkimuksiin sekä aihetta koskeviin lakeihin. Aineiston keräämisessä ja käsittelyssä käytetään siis samoja keinoja kuin laadullisessa tutkimuksessa, ja kerättyä aineistoa käytetään empiriaosan tukemiseen. Tarvittava aineisto koostetaan erilaisista dokumenteista, joita ovat esimerkiksi kirjat ja muut tekstidokumentit. Case-tutkimukselle tyypilliseen tapaan kerätyistä aineistoista koostetaan suuri ja syvälinen kokonaisuus. (Kananen. 2010, 36, 48–49, 63–64.)

1.4 Luotettavuus

Opinnäytetyön luotettavuutta tarkastellaan laajan tutkimusaineiston vuoksi kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuuden näkökulmasta. Käytännössä tämä tarkoittaa, että aineisto kootaan mahdollisimman monipuolisista ja luotettavista lähteistä. Opinnäytetyössä esitetyt seikat, tulee pystyä näyttämään toteen luotettavilla lähteillä. Tutkimustuloksia ei tarvitse voida yleistää, mutta ne pitää voida siirtää. Siirrettävyys tarkoittaa, että saadut tulokset toimivat ja pysyvät muuttumattomina toisissa vastaavanlaisissa tapauksissa. (Kananen 2013,114–122.)

2 YRITYSTOIMINAN LAAJENTUMISEN VAIHTOEHDOT

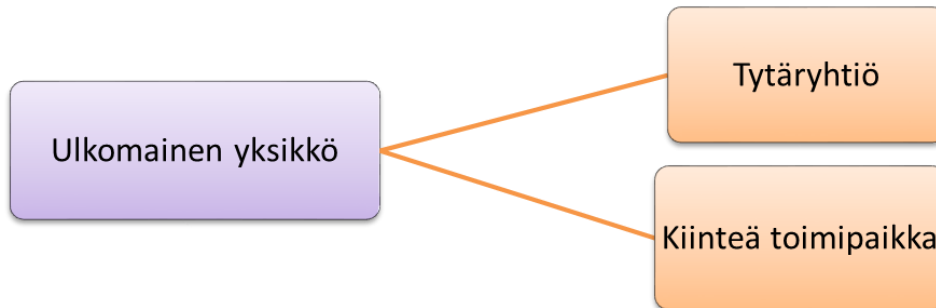
Kansainvälistyvän yrityksen täytyy täyttää yritykselle annetut edellytykset ennen uusien markkinoiden valloitusta. Edellytykset muodostuvat kolmesta pääkohdasta: yrityskohtaisista edellytyksistä, tuotekohtaisista edellytyksistä ja markkina-kohtaisista edellytyksistä. Yrittäjän on pohdittava, onko yrityksellä tarpeeksi resursseja valloitukseen, miten tuote vastaa uusien markkinoiden lainsäädäntöä, onko laadittu strategia, mikä ohjaa laajentumista. (Karhu 2001, 18–32.)

Yrityksillä on eri syitä laajentua ulkomaille; toisinaan oman maan markkinat eivät vain riitä, kohdemaan asiakkuuksia on helpompi palvella samasta maasta tai tuotteen raaka-ainehankinta on helpompaa. Oli laajentumisen syy mikä tahansa, pitää yrityksen pohtia, halutaanko perustaa kokonaan uusi yhtiö tai yksikkö vai ostetaanko valmis toiminta eli yritysosto (akvisitio). Valmiin yrityksen osto on nopeaa ja kohtalaisen edullista verrattuna kokonaan uuden yhtiön perustamiseen, ja siksi se on suosittu vaihtoehto. (Karhu 2001, 261–270.)

Ulkomaille laajentuessa yrittäjän on syytä pohtia, millä keinolla lähdetään laajenusta hakemaan. Perustetaanko kokonaan uusi yhtiö tai yksikkö kohdemaahan vai haetaanko kasvua sivuliikkeen tai rekisteröidyn toimipaikan kautta? Sivuliikkeen toiminnasta yritys vastaa koko omaisuudella, joten taloudellinen vastuu voi olla suurempi kuin kohdevaltion perustettavan tytäryhtiön. Siirtohinnoitteludokumentaatio voi tulla pakolliseksi myös sivuliikkeen osalta, mikäli kohdevaltion lainsäädäntö sitä vaatii. Rekisteröidyn toimipaikka ei välttämättä oikeuta varsinaisen liiketoiminnan harjoittamiseen kohdemaassa. Yleensä rekisteröityä toimipaikkaa käytetään kansainvälisten markkinoiden selvittämiseen, millaisia mahdollisuuksia kohdevaltio tarjoaa. Sivuliikkeen ja rekisteröidyn toimipaikan toimintaa määrittelee kohdevaltion lainsäädäntö. Joissain maissa esimerkiksi määritellään kuinka monta henkilöä voi työskennellä rekisteröidyssä toimipaikassa. (Äimä & Kujanpää 2013, 122–126.)

Uutta yhtiötä tai yksikköä suunnittelevalla yrityksellä on käytössä kaksi erilaista vaihtoehtoa. Ulkomaille perustettavan tytäryhtiön sijaan voidaan perustaa kiinteä toimipaikka (Kuvio 1). Se kumpaan yritys päättyy käyttämään, riippuu yrityksen käytettävissä olevista resursseista. Ulkomaille perustettujen yksiköiden tehtävät

voivat vaihdella tai koostua useasta eri tehtävistä, myynnistä varastointiin. (Karhu 2001, 253–254.)



Kuvio 1. Ulkomaisten yksiköiden päätyypit (Karhu 2001, 254.)

2.1 Kiinteä toimipaikka

Kiinteän toimipaikan perustaminen on edullisempaan, sillä se ei vaadi pääoma-panosta, toisin kuin tytäryhtiön. Kiinteä toimipaikka määritellään OECD:n verosopimuksen mukaan: liikepaikka, jossa yrityksen toimintaa suoritetaan kokonaan tai osittain. Kiinteän liikepaikan määritelmän mukaan liikepaikan pitäisi olla maantieteellisesti tai ajallisesti pysyvä, mutta toimipaikalta ei vaadita kuitenkaan täydellistä liikkumattomuutta. On huomioitava, että kiinteän toimipaikan määritelmä on hieman erilainen, riippuen verotussopimuksesta. Suomessa kiinteästä toimipaikasta määritelmä löytyy tuloverolaista, jonka mukaan kiinteäksi toimipaikaksi luokitellaan paikka, jossa voidaan harjoittaa liiketoimintaa, tai paikka, jossa on ryhtytty erityisiin toimiin. Kiinteäksi liikepaikaksi katsotaan tuloverolain mukaan myös kaivos tai muu löydös, kuten turvesuo. (Reimers, 2017; Tuloverolaki 1992/1535 2:13 §)

Kiinteässä toimipaikassa verotus tapahtuu kunkin kohdemaan lainsäädännön mukaan, jolloin tarvitaan enemmän kohdemaan lainsäädännöllistä tuntemusta, mutta yrityksen on maksettava veroa myös Suomen verolainsäädännön mukaan. Yritys voi anoa veroilmoituksellaan kaksinkertaisen verotuksen poistamista. Pelkästään verotuksen tunteminen ei riitä, vaan vaaditaan myös kohdemaan kirjanpidon lainsäädännön tuntemusta. Kiinteän toimipaikan ja yrityksen välisessä hinnoittelussa käytetään verotuksellisesta syystä markkinaehtoisuutta. Käytännössä

tämä tarkoittaa sitä, että hinnoittelun tulisi olla markkinoiden mukaista ja verottaja voi tarvittaessa määrätä jälkiveroseuraamuksia. (Reimers 2017, Verohallinto 2017a; Verohallinto 2017b.)

2.2 Konserni

Konserni koostuu yhdestä tai useammasta yrityksestä, jotka yhdessä luovat taloudellisen kokonaisuuden, ja sillä on määräysvalta yhteen tai useampaan yritykseen. Konserni on määritelty kirjanpito-laissa, että kirjanpito-velvollinen omistaa yli puolet kohdeyrityksen äänimäärästä, kirjanpito-velvollinen voi erottaa tai nimittää kohdeyrityksen hallituksen tai muun vastaavan toimielimen henkilöitä tai kirjanpito-velvollinen johtaa yhdessä kohdeyrityksen kanssa yritystä tai käyttää muulla tavoin tosiallista määräysvaltaa. (Mäkelä, Reponen, Pohjanen & Honkamäki, 2005,17–19; Kirjanpitolaki 1336/1997 1:5 §.)

2.3 Emo- ja tytäryhtiö

Emoyhtiö on yritys, jolla on suora tai välillinen määräysvalta toiseen yritykseen. Määräysvallan alla olevaa yritystä kutsutaan tytäryhtiöksi. Tytäryhtiötä voi olla useampia, ja niiden keskinäisten riippuvuussuhteiden osalta voidaan puhua alistus- ja rinnakkaisyhtiöstä. Tytäryhtiöiden välinen riippuvuussuhde ei kuitenkaan vaikuta emoyhtiön taloudelliseen tilanteeseen eikä konsernin tulokseen, mutta se määrittelee tilinpäätöksen laadintatekniikkaa. Emoyhtiö muodostaa yhdessä yhden tai useamman tytäryhtiön kanssa konsernin, jossa emoyhtiöllä on kirjanpito- ja osakeyhtiölain mukaan konsernitalinpäätöksen laadinta velvollisuus. (Kirjanpitolaki 1336/1997 1:6 §, 1:4a §, Osakeyhtiölaki 624/2006 8:9 §.)

Kirjanpito-laissa on määritelty pientä konsernia koskevat rajat: liikevaihto tai sitä vastaava tuotto on alle 12 000 000 €, taseen loppusumma on alle 6 000 000 € ja henkilöstöä on tilikauden aikana keskimäärin alle 50 henkilöä. Konserni, joka täyttää pienen konsernin rajat eli korkeintaan yksi kohta edellisestä ylittyy, on vapautettu konsernitalinpäätöksestä. Raja-arvot lasketaan konsernin yhteenlasketujen arvojen perusteella emoyrityksen tilinpäätöspäivänä. Emoyritys joka on toisen konsernin tytäryhtiö, muodostaa välikonsernin, joka niin ikään on vapautettu konsernitalinpäätöksen teosta. Konsernin velvollisuudet määrittää kuitenkin myös

osakeyhtiölaki, jonka mukaan konsernitilinpäätös vaaditaan helpotuksista huolimatta yhtiöiltä, jotka jakavat osinkoa tai ovat julkisia yhtiöitä. (Kirjanpitolaki 1336/1997 1:6 §, 1:4a §; Osakeyhtiölaki 624/2006 8:9 §.)

Tytäryhtiön perustaminen aiheuttaa aina kustannuksia; yhtiöön on sijoitettava vähintään 2 500 € pääomaa, lisäksi rekisteröinnistä yms. aiheutuvat kustannukset. Mainitut kustannukset aiheutuvat, kun Suomessa perustetaan osakeyhtiö. Se mitä kustannuksia yhtiön muodostaminen ulkomailla aiheuttaa, riippuu sen valtion käytännöistä. Yhdysvalloissa yhtiö pitää rekisteröidä kaikissa niissä osavaltioissa, missä se aikoo toimia, ellei kyseessä ole julkinen osakeyhtiö. Tytäryhtiötä perustaessa onkin huomioitava, että joudutaan noudattamaan emoyhtiön eli Suomen lainsäädäntöä sekä tytäryhtiön valtion lainsäädäntöä. Vaikka alussa aiheutuu kustannuksia, pidetään emo-tytäryhtiökombinaatiota kustannustehokkaana vaihtoehtona. Emoyhtiö voi tarjota tytäryhtiölleen edullisia palveluita, kuten hallinnointi palvelu. Emoyhtiön keskittyessä vain hallinnoimaan ja omistamaan tytäryhtiöitään, puhutaan holding-yhtiöstä. Holding-yhtiön tehtävänä on lähinnä tulouttaa tytäryhtiön tai yhtiöiden voitto emoyhtiön kotimaahan. (Osakeyhtiölaki 624/2006 1:3 §; Heikkilä & ym. 2016; Patentti ja rekisterihallinto 2017.)

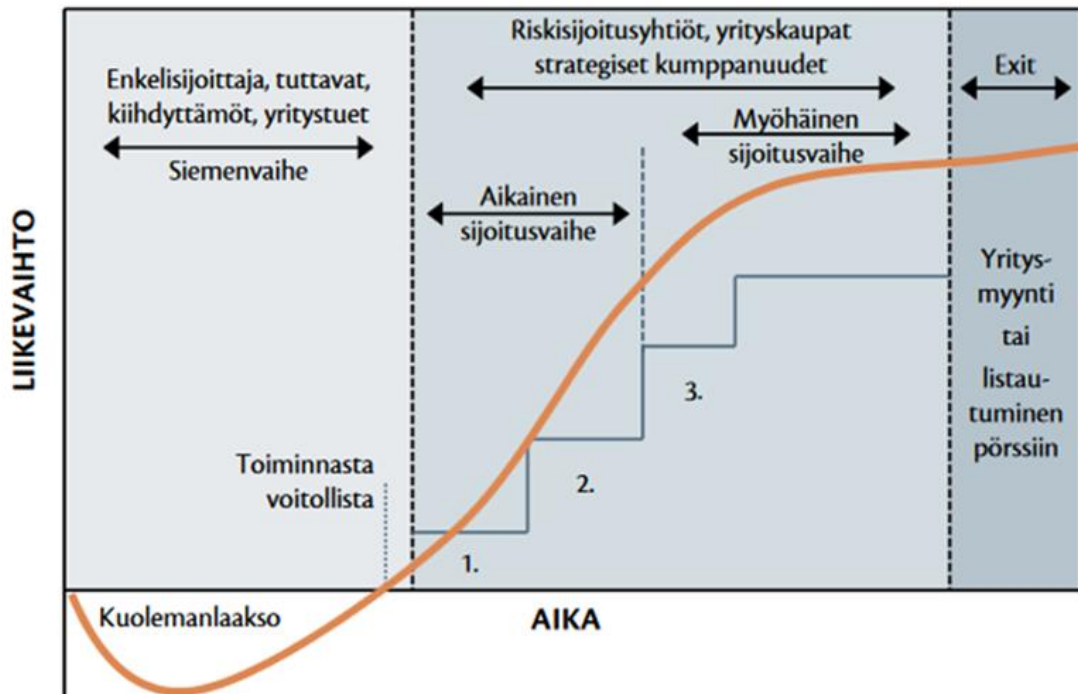
2.4 Etuyhteys

Etuyhteys muodostuu silloin, kun toinen yhtiö/yritys omistaa toisesta yrityksestä puolet tai sillä on äänenemmistö tai muulla tavalla määräysvalta yrityksestä (Laki verotusmenettelystä 1558/1995 31 §). Käytännössä etuyhteys voi muodostua myös siten, että kolmannella osapuolella on yksin tai yhdessä lähipiirin kanssa määräysvalta molemmista etuyhteyden yrityksistä. Etuyhteyden määrittäminen vaikuttaa yrityksen verotukseen, onko yrityksellä mahdollisuutta saada korkomenoja vähennyksiin. Etuyhteisyryyksiltä vaaditaan Suomen verolainsäädännössä kirjallista selvitystä ja hinnoittelun markkinaehtoisuutta eli ns. siirtohinnoitteludokumentointia. Kuitenkin pienet ja keskisuuret yritykset vapautetaan siirtohinnoitteludokumentoinnin pakosta. Pienen ja keskisuuren yrityksen määritelmässä käytetään verotusmenettelylain määritelmää. Yrityksen on täytettävä lain kaikki kolme vaatimusta, jotta määritelmä täyttyy. On huomioitava, ettei dokumentoin-

nista vapautus tarkoita ettei selvitystä markkinaehtoisuudesta vaadita. (Laki verotusmenettelystä 1558/1995 14 §; Laaksonen, Kemel & Koskinen. 2007, 10–13.)

3 RAHOITUSMAHDOLLISUUDET

Yritystoiminnan laajentuminen ja kehittäminen vaativat aina resursseja, investointeja ja rahoitusta, erityisesti kun päätetään aloittaa uusi toiminta toisessa valtiossa. Erityisesti yritystoiminnan alkuun tarvitaan pääomaa, sillä kustannukset juoksevat, vaikka tuloja ei vielä ole. Uuden toiminnan myötä rahoituksen tarve on pysyvää, mutta rahoituksen lähde muuttuu yrityksen elinkaaren eri vaiheissa. Kuviossa 2 on kuvattu startup/kasvuyrityksen rahoituksen tarve ja sen elinkaaren vaiheet. (Kuusela 2013, 19–21.)



Kuvio 2. Startup/kasvuyrityksen rahoituksen elinkaari (Kuusela 2013, 20)

Rahoituksen määrään vaikuttaa yrityksen toimialan lisäksi, liiketoiminnan luonne, yleinen taloudellinen tilanne, liiketoiminnan vakiintuneisuus sekä taloudellinen asema, mutta myös yrityksen elinkaaren vaihe. Kansainvälisessä liiketoiminnassa on myös huomioitava, että eri kulttuureissa maksukäyttäytyminen vaihtelee suuresti. Rahoituksen tarve on usein jatkuvaa, jos liiketoiminta on jatkuvaa. Yrityksen rahoituksen suunnittelu on ensiarvoisen tärkeää realistisen rahoitustarpeen arviointiin. (Leppiniemi 2005, 175; Yrittäjät 2017.)

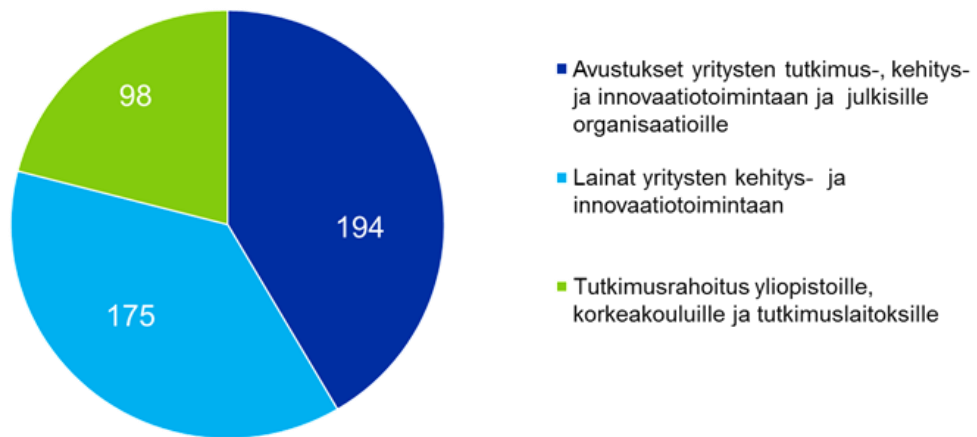
3.1 Julkiset rahoituslähteet

Ely eli elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus myöntää pk-yrityksille kehittämisavustusta. Avustus on tarkoitettu uusille sekä olemassa oleville, kasvua ja uudistamista hakeville yrityksille. Sillä voidaan kehittää jo olemassa olevaa liiketoimintaa tai rakentaa kokonaan uutta. Ely haluaa tukea yrityksen kasvumahdollisuuksia erityisesti kansainvälistyvien pk-yritysten kohdalla. Elyn maksamaa kehitysavustusta on haettava ennen kehityshankkeen aloitusta. Hankkeesta on laadittava hankesuunnitelma, jossa on aikataulutetut toimenpiteet ja kustannukset sekä hankkeesta saatavat tulokset. (Ely 2016.)

Finnvera on Suomen valtion omistama erityisrahoitusyhtiö, jonka tarkoituksena on auttaa suomalaisia yrityksiä kasvussa ja kehityksessä. Finnvera toimii ensilainoissa pankin takaajana, mutta myöntää myös itse suoria lainoja, riippuen lainan tarpeesta, joko yksin tai yhdessä muiden rahoitusyhtiöiden esimerkiksi pankin kanssa. Finnveran lainapäätöstä varten tarvitaan omarahoitusosuutta, ja investoinneissa se on 10–15 %. Rahoituksen hinta vaihtelee yrityksen riskiluokituksen mukaan, joka vaikuttaa marginaaliin. Marginaali ja 6 kk euribor-korko määrittelevät maksettavan koron määrän. (Finnvera 2017.)

Euroopan unionin Horisontti 2020 -ohjelmalla rahoitetaan vuosien 2014–2020 aikana eurooppalaisia innovatiivisia ja kehittyviä pk-yrityksiä. Horisontti -ohjelman tarkoituksena on parantaa eurooppalaisten hyvinvointia ja kilpailukykyä. Rahoitettavalla hankkeella tulisi olla eurooppalaista lisäarvoa ja vaikuttavuutta. Rahoitus on jaettu kolmeen vaiheeseen, joista kahteen rahoitusta hakevan yrityksen on haettava määräaikaan mennessä. Vaihe yksi on 6 kk mittainen ideasta konseptiksi, jossa yritys laatii noin 10 sivuisen liiketoimintasuunnitelman. Vaihe kaksi on vuonna 2017 36 kk mittainen konseptin testaamista markkinoilla, joka sisältää laajemman liiketoimintasuunnitelman lisäksi pilotointia, testausta ja muita tuotetta tai palvelua kehittäviä toimenpiteitä. Vaihe kolme on tarkoitettu markkinoille tuloon, jolloin ohjelma tarjoaa pk-yritykselle edelleen tukea ja ohjausta. Rahoituksen määrä on ennalta jaettu kategorioiden mukaan, ja kokonaisuudessaan rahoitusta on budjetoitu vuodelle 2017 437,5 M€. (Europa 2017.)

Työ- ja elinkeinoministeriön alaisuudessa toimiva Tekes myöntää rahoitusta ja avustusta, sekä tarjoaa asiantuntija- ja rahoituspalvelukokonaisuuksia. Tärkeä osa Tekesin toimintaa on yritysten verkostoituminen. Kuvion 3. mukaan vuonna 2016 Tekes maksoi noin 467 M€ avustusta, lainaa ja tutkimusrahoitusta, josta Tekes maksoi 98 M€ tutkimusrahoitusta yliopistoille, ammattikorkeakouluille ja tutkimuslaitoksille. Avustusta ja lainaa yritykset saivat 369 M€ josta pienet ja keskisuuret yritykset saivat 77 %. Startup -yrityksille eli alle 5 vuotta toimineille yrityksille Tekes myönsi 142 M€ rahoituksen ja avustuksen. Vuodelle 2017 Tekesin budjetti on 470 M€, jolla on tarkoitus avustaa innovatiivisia ja uutta luovia yrityksiä. Rahoitusta myönnetään sellaisille yrityksille, jotka ovat kansantaloudellisesti pitkällä aikavälillä hyödyllisiä. (Tekes 2017a.)



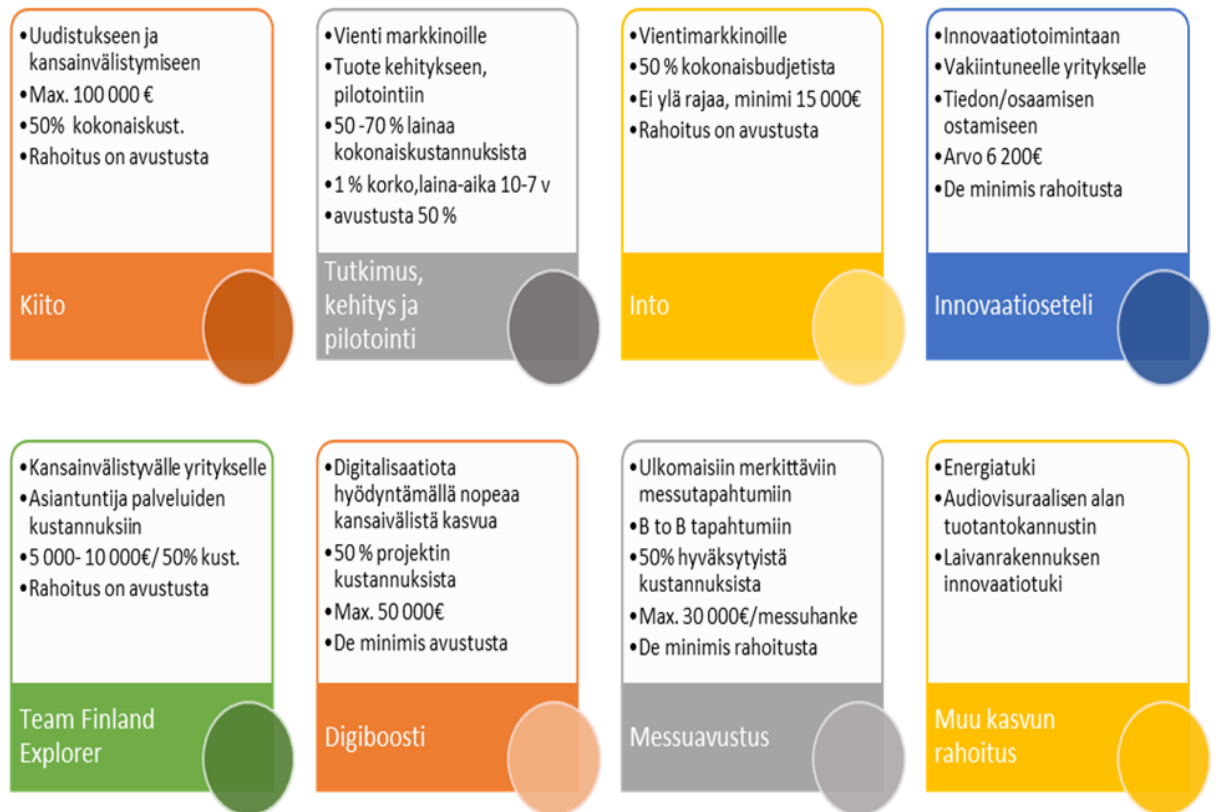
Kuvio 3. Tekesin vuoden 2016 myöntämät rahoituspäätökset (M€) (Tekes 2017b.)

Tekes on eritellyt isojen, pienten ja keskisuurten sekä startup -yritysten rahoituksen ja avustukset. Kuviossa 4 on esitelty startup -yrityksen rahoitus mahdollisuuksia. Temporahoituksen de minimis-tuki on Tekesin tukimuoto, jota maksetaan maksimissaan 200 000 € kuluva ja kahden edellisen verovuoden aikana. (Tekes 2017c.)



Kuvio 4. startup yrityksen rahoitusvaihtoehdot (Tekes 2017c.)

Tekes myöntää pk-yrityksille rahoitusta ja avustusta erilaisiin hankkeisiin. Rahoitusten käyttökohteet voivat olla ennalta määriteltyjä. Joissain rahoituksissa ja avustuksissa voidaan määritellä myös mihin rahoitusta ei voida käyttää, siksi on syytä perehtyä huolella hakemaansa rahoitukseen. Rahoitus voi olla kokonaan avustusta, jolloin rahoituksella ei ole takaisinmaksu velvoitetta. Vaikka rahoituksella olisikin takaisinmaksuvelvoite, korko on yleensä kohtalaisen edullinen, eli noin 1 %, eikä Tekes vaadi useinkaan vakuuksia lainoilleen. (Tekes 2017c.)



Kuvio 5. Tekesin rahoitus ja avustus pk-yrityksille (Tekes 2017c.)

Keksintösäätiö edistää suomalaisia keksintöjä, tukemalla yrityksiä liiketoiminnan alkuvaiheissa. Keksintösäätiö jakaa vuoden 2017 kunniaksi 100 000€ katalyytti-rahoitusta. Rahoitus on tarkoitettu sellaiselle hankkeelle, jolla on jo osaava tiimi, omaa rahoitusta tai siihen verrattavaa panostusta sekä valmis merkityksellinen tavoite. (Keksintösäätiö 2017.)

Tesi eli Teollisuussijoitus tarjoaa pääomaa, liiketoimintaosaamista ja verkostoja kansainväliseen kasvuun. Tesin sijoitusyritykset ovat liikevaihdoltaan 15 – 300 M€ suuruisia, ja se sijoittaa myös potentiaaliin kasvaviin pk-yrityksiin. Euroopan aluekehitysrahasto on tarkoitettu parantamaan heikompien alueiden kilpailukykyä ja työllistymistä. Se ei ehkä suoraan sovi kasvuyrityksen rahoittamiseen, vaikka se pyrkii edistämään toimillaan innovaatioita ja ympäristöteknologian kehittämistä. Finnfund ja Finnpartnership on tarkoitettu kehitysmaihin kohdistuviin hankkeisiin. (Teollisuussijoitus 2017, Euroopan aluekehitysrahasto 2017; Finnfund 2017; Finnpartnership 2017.)

3.2 Muita rahoituslähteitä

Yrittäjä voi koota rahoitusta myös yksityisistä rahoituslähteistä, esimerkiksi perheeltä, ystäviltä ja tutuilta, mutta myös ulkopuolisilta kuten enkelisijoittajilta. Enkelisijoittajien osuus rahoituksesta on merkittävä, sillä vuonna 2013 sijoitettiin kaikkiaan 7,5 Mrd.€, joista enkelisijoittajien osuus oli peräti 5,5 Mrd.€. Enkelisijoittajien etu on myös toimialatuntemus, joka voi auttaa uutta yritystä verkostoitumaan ja käytännön tietotaidossa. Suomessa toimivia enkelisijoittajia yrittäjä voi etsiä Bisnesenkelit ry:stä, joka sijoittaa keskimäärin 2–4 vuoden ajalle 10 000–150 000 €. FiBAN eli Finnish business angels networkin tehtävänä on yhdistää potentiaaliset sijoituskohteet sijoittajien arvioitavaksi. Verkoston kautta jaettiin vuonna 2015 322 yritykselle 37 M€. BAF eli Businessangels.fi-portaalin kautta yrittäjä voi esitellä omaa hanketta ja saada sitä kautta sijoittajia. (Businessangels.fi 2017; FiBAN 2017; Suomen Bisnesenkelit ry 2017.)

Muita vastikkeellisia rahoituslähteitä ovat erilaiset luottolaitokset, joita ovat talletuspankit ja muut luottolaitokset. Vastikkeellista rahoitusta tarjoavat erilaiset, usein pankkien tytäryhtiöinä toimivat rahoitusyhtiöt. Nämä rahoitusyhtiöt tarjoavat usein luottoa ilman takausta, kuten osamaksurahoitus, muita rahoitusmuotoja ovat mm. leasingrahoitus ja factoringrahoitus. Sijoitusyhtiöt ja sijoitusrahastot sijoittavat puolestaan pörssiyrityksiin ja pörssissä noteerattuihin osakkeisiin. (Lepiniemi 2005, 141–156.)

4 SIIRTOHINNOITTELU

Konsernin sisällä käytävä tuotteiden ja palvelun kauppa voi joissain tapauksissa olla suurempaa kuin riippumattoman yrityksen välinen kauppa. Konsernin sisäisen kaupan osuus on arvioitu 2000-luvun alkupuolella olleen noin 60 prosenttia koko maailmankaupasta ja liikevaihdoltaan noin kaksi kertaa maailman viennin verran. Konsernien sisäinen myyntien ja ostojen määrä on merkittävässä asemassa maailmankaupan näkökulmasta, ja siksi se saa ansaitsemaansa huomiota yrittäjien mutta myös verottajien näkökulmasta. (Krichenbauer 2006, 15–24.)

Suurissa konserneissa tuotantoketjun kaikki osaset voidaan koota konsernin omista yhtiöistä raaka-aineista kokoonpanoon ja markkinointiin. Konsernin sisäinen kauppa vaatii siirtohinnan määrittämistä, kun tapahtuma kirjataan kirjanpitoon. Kauppaa harvoin käydään konsernin sisällä normaalilla markkinahinnalla, vaan usein kauppahinta voi olla nimellinen korvaus, mutta se täytyy verotuksellisesti syystä markkinoiden mukaisen hinnan perusteella kirjata kirjanpitoon. Markkinaehtoisien hinnan määrittäminen on hankalaa, silloin kun puhutaan täysin uudesta tuotteesta tai palvelusta, jota ei vielä markkinoilla ole. Siirtohinnoittelun tavoitteena on tasata verotuksellisia eroja, toisistaan riippumattomien ja etuyhteydessä olevien yritysten välillä. (Verohallinto 2017b; Krichenbauer 2006, 15–24.)

Siirtohinnoittelu liitetään usein veronkierron mahdollisuuteen, jolloin konserni siirtää tuloja pienen verotuksen maihin. Toisaalta tytär voi maksaa markkinoita korkeampaa hintaa, jolloin pienennetään tytäryhtiön kohdemaahan kohdistuvaa verotusta. Koska verotus tapahtuu kohdemaan verolainsäädännön mukaan, halutaan kohdemaan verotuksessa huomioida todelliset veron alaiset tulot. (Verohallinto 2017b; Krichenbauer 2006, 15–24.)

Siirtohinnoittelulla on suora vaikutus yrityksen tuloverotukseen ja sitä kautta voittoon/tappioon. Yrityksen tuloksen lisäksi sillä on suuri merkitys myös verotettavan valtion kansantalouteen. Jotta siirtohintana olisi mahdollisimman totuuden mukai-

nen, vaaditaan yritysten siirtohinnoilta *markkinaehtoisuutta*. Globalisaatio ja siirtohinnoittelussa kadonneet verovarot ovat herättäneet niin valtioiden kuin medioiden kiinnostuksen, joiden seurausta veroparatiisiotsikoinnit ovat. (Verohallinto 2017b; Krichenbauer 2006, 15–24; Isomaa-Myllymäki 2016,1–5.)

Siirtohinnoittelua ei kuitenkaan tulisi nähdä vain negatiivisena, veronkierron mahdollisuutena, sillä se antaa yritykselle mahdollisuuden esimerkiksi kilpailukyvyyn säilyttämiseen, tullimaksujen minimoimiseen, inflaation ja valuuttariskin hallintaan. Kansainvälisessä liiketoiminnassa yritys ottaa aina riskin toimiessaan muulla kuin omalla valuutallaan, mutta siirtohinnoittelulla tätä riskiä voidaan kuitenkin pienentää. Siirtohinnoittelun mahdollisuudet huomioidaan yleensä jo yrityksen liiketoimintastrategiassa ja johtamisessa. (Krichenbauer 2006, 17–19.)

4.1 Markkinaehtoisuus

Markkinaehtoisuus on kansainvälinen peruseriaate, jossa toimitaan siten, kuin toimittaisiin toisistaan riippumattomien yritysten välillä. Käytännössä se tarkoittaa sellaista hintaa, jonka riippumaton yritys olisi valmis maksamaan, ei yli- eikä alihintaa. Markkinaehtoisuus sisältää myös ehdot, millaisilla ehdoilla riippumaton yritys olisi valmis käymään kauppaa. Markkinaehtoisuuden tarkoituksena on kohdentaa tulot ja verot oikeaan valtioon. Se on merkittävässä osassa siirtohinnoittelua, mutta markkinaehtoisuutta on noudatettava myös kiinteän toimipaikan yhteydessä. Verotusta varten yrityksen on kuitenkin hyväksytyjä menetelmiä soveltamalla pystyttävä osoittamaan, että konsernissa käytetyt hinnat vastaavat riippumattomien osapuolten välisiä hintoja ja muita ehtoja. (Verohallinto. 2017b) Markkinaehtoisuus voidaan näyttää toteen erilaisilla menetelmillä, kuten markkinahintavertailumenetelmä. (Verohallinto. 2017b, Jaakkola ym. 2012, 260; Myllysilta 2012, 26.)

Markkinaehtoisen hinnan määrittelemine voi vaihdella suuresti, riippuen hinnoiteltavasta tuotteesta tai palvelusta. Markkinoilla jo vuosia olleen tuotteen markkinahinta on helpommin löydettävissä kuin markkinoille tuotavan täysin uuden tuot-

teen tai palvelun. Markkinahinnoittelussa on syytä käyttää useampaa menetelmää tai muuta kuin Organisation for Economic Co-operation and Developmentin (jäljempänä OECD) mainitsemaa, mikäli se soveltuu paremmin tuotteen tai palvelun hinnoitteluun. Mikäli valittu menetelmä poikkeaa OECD:n ohjeistuksesta, tulee valintaan johtaneista seikoista tehdä kirjallinen selvitys. Markkinaehtoisuuden määrittämättä jättäminen ei kuitenkaan missään tilanteessa ole sallittua. On hyvä muistaa, että aina markkinaehtoinen hinta ei sovi yrityksen strategiaan. Tilanteissa joissa uusi tuottaja pyrkii markkinoille, on hinta usein aluksi halvempi kuin markkinoilla on totuttu. (Jaakkola yms. 2012, 261; Myllysilta 2012, 27–28.)

4.2 Siirtohinnoittelumenetelmät

Siirtohinnoittelumenetelmät pohjautuvat pitkälti OECD:n ohjeistukseen, mutta huomioitavaa on, että joissakin maissa saattaa olla käytössä muitakin menetelmiä, joita voidaan soveltaa eri tavalla tai niiden valintakriteerit poikkeavat ohjeistuksesta. Markkinahintavertailumenetelmä eli CUP-menetelmä (comparable uncontrolled price method) on OECD:n suosituin menetelmä. Konsernin tulee kuitenkin aina valita omaan tarpeeseen toimivin menetelmä, riippumatta niiden käytösuosiosta. Joissakin tuotteissa hinta voi olla julkista, mutta siltikään se ei ole suoraan markkinahintaverrannollinen, esimerkiksi raaka-öljyn hinta noteerataan päivittäin USD/barreli, mutta tuotteen arvo ei jalostettuna dieseliksi tai polttoöljyksi ole enää sama. (Jaakkola ym. 2012, 73–75, 261–262; Myllysilta 2012, 28; Öljy & bio polttoaineala 2017; Investing.com 2017.)

4.2.1 Markkinahintavertailumenetelmä

Comparable uncontrolled price method- eli ns. Cup-menetelmässä hintaa verrataan konsernin ja ulkopuolisen tahon väliseen kauppahintaan tai kahden itsenäisen osapuolen väliseen kauppahintaan. Vertailu lähtee liikkeelle tarkastelemalla ensin sisäistä verrokkia, joka on helpoin ja nopein tapa. Tarkastellaan onko joku konserniyhtiöistä tehnyt vastaavaa kauppaa riippumattoman osapuolen kanssa. Mikäli sisäistä verrokkia ei löydy, haetaan sellaista ulkopuolelta eli kahden riippumattoman yrityksen kauppahinnasta. Tuotteen/palvelun, markkinoiden ja muiden

hintaan vaikuttavien olosuhteiden tulisi olla mahdollisimman identtiset. Markkina-hintavertailumenetelmä on erittäin luotettava, kun kaksi riippumatonta yritystä myy täsmälleen samanlaista tuotetta kuin yhtiöt konsernin sisällä. toisinaan hinnat ovat jopa julkisessa tiedossa. (Jaakkola ym. 2012, 75–78; Krichenbauer 2006, 29–30.)

Ongelmana voivat olla hintatiedon saaminen kahden riippumattoman yrityksen kaupasta tai vertailukelpoisen liiketoiminnan löytäminen, erityisesti uusien tuotteiden tai palveluiden kohdalla. On lähes mahdotonta löytää täysin identtistä verrokkia ulkopuolelta, mutta se on silti teoriassa paras vertailutapa. Harvinaista on myös sisäisten verrokkien löytäminen. Konsernin sisällä harvoin myydään identtisiä tuotteita/palveluita, identtisillä ehdoilla sekä konsernin yhtiölle että riippumattomalle toimijalle. (Jaakkola ym. 2012 75–78,129, 262; Krichenbauer 2006, 29–30.)

4.2.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä

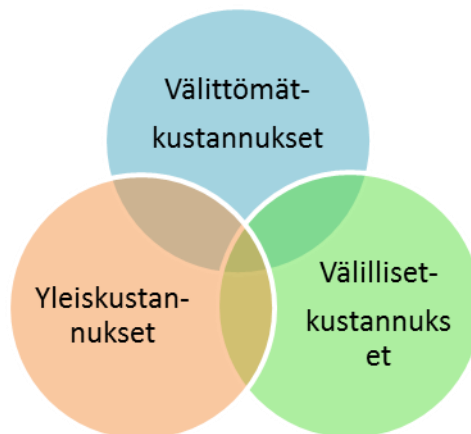
Resale price method- eli ns. RPM-menetelmässä hinta määräytyy myyntihinnasta, jonka konserni saa myydessään tuotteen/palvelun riippumattomalle toimijalle. Suoraan myyntihinta ei ole markkinaehtoinen hinta, sillä hinnasta vähennetään jälleenmyyjän kate. Kuten CUP-menettelyssä, RPM-menettelyssä on ulkoinen ja sisäinen verrokki. Samalla periaatteella sisäinen verrokki antaa nopeasti luotettavaa tietoa, samoilla ehdoilla myyvää ulkoista verrokkia voi olla vaikea löytää. Ulkoisen verrokin löytämisen haastavuutta lisää myyntikate, jota harvoin ilmoitetaan. (Jaakkola ym. 2012, 78–79.)

Menetelmä on tehokas tilanteissa, joissa suomalaisen emoyhtiön ulkomailla toimiva tytäryhtiö huolehtii tuotteen myynnistä ja markkinoinnista. Välissä tytär ei tuota tuotteelle lisäarvoa. Ulkomailla toimiva tytäryhtiö toimii vain valmiin tuotteen myynti- ja markkinointiyhtiönä, mutta menetelmän luotettavuus heikkenee heti, mikäli yhtiö tekee tuotteeseen merkittäviä muutoksia. Pelkästään tuotenimen muutos voi johtaa menetelmän heikkenemiseen, jos jälleenmyyjäyriksen omalla tuotenimellä voidaan saada tuotteelta parempi hinta. (Jaakkola ym. 2012, 78–79.)

4.2.3 Kustannusvoitonjakomenetelmä

Cost plus method- eli CPM-menetelmässä lisätään kustannuksiin kohtuullinen voitonlisä. Kuten edellisissä tässäkin menetelmässä on helpointa käyttää sisäistä verrokkia, jolloin voitonlisä on helppo määrittää. Sisäisten verrokkien kustannusrakenne on luonnollisesti helppo selvittää, toisin kuin ulkoisten verrokkien. Ulkoisten verrokkien kustannusrakenteen selvittäminen ei ole kovin helppoa, eikä suorien ja epäsuorien kustannusten suhdetta voida välttämättä selvittää. Kustannusrakenteesta voi olla haastavaa löytää tuotteen/palvelun kustannuksiin vaikuttavia välillisiä kustannuksia, erityisesti silloin, kun yrityksellä on muitakin tuotteita/palveluita kuin tarkastelun kohteena oleva. (Jaakkola ym. 2012 80–83.)

Yrityksen kulurakenne muodostuu kolmesta tekijästä (kuvio 6.). Ensimmäinen ryhmä muodostuu välittömistä kustannuksista, toisen ryhmän muodostavat välilliset kustannukset ja kolmannen yleiskustannukset. Kustannusvoitonlisämenetelmä on luotettava, mikäli kaikki mahdolliset kustannukset voidaan kohdistaa hinnoittelun kohteena olevalle tuotteelle, palvelulle tai oikeudelle. Kustannusten kohdistamisen vaikeuden vuoksi menetelmän soveltaminen käytännössä on vaikeaa. Lisäksi menetelmän käyttöä vaikeuttaa kustannusten voitonlisän määrittäminen. Kustannuksen voitonlisän määrittämiseen tarvitaan riippumattoman yrityksen kustannuksen voitonlisää. Voitonlisään vaikuttaa tuotteeseen/palveluun kohdistuneet toiminnot, riskin jakautuminen ja myyntihetken markkinaolosuhteet. (Jaakkola ym. 2012 80–83; OECD 2010, 70–71.)



Kuvio 6. Yrityksen kustannusrakenne

4.2.4 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä

Transactional net margin method- eli TNMM-menetelmä lasketaan yhdessä voitonjakamismenetelmän kanssa liiketoimivoittomenetelmiin. Liiketoiminettomarginaalimenetelmässä verrataan liiketoimintojen voittoa riippumattoman yrityksen vastaaviin voittoihin. Menetelmä on omiaan tilanteisiin, jossa konsernin toinen yhtiö tuottaa vähäistä liikearvoa verrattuna toiseen yhtiöön, jolloin menetelmä toimii juurikin vähäisemmän liikearvon tuottavan yhtiön siirtohinnoitteluun. (Jaakkola ym. 2012, 83.)

Liiketoiminettomarginaalimenetelmän vahvuudet löytyvät sen käyttämisestä tunnusluvuista. Liiketapahtumakohtaiset ja tuotekohtaiset erot vaikuttavat vähemmän, kuin mitä ne muihin menetelmiin verrattuna saattaa vaikuttaa. Lisäksi konsernin sisäisessä liiketapahtumassa selvitetään vain toisen osapuolen tunnuslukuja. Merkittävin etu menetelmässä on kuitenkin liikevoittoa koskevien tietojen saatavuus. Käytettävä liikevoitto on lukuna sellainen, joka yleensä ilmoitetaan ja on helposti löydettävissä yrityksen tuloslaskelmalta. (Jaakkola ym. 2012, 84.)

4.2.5 Voitonjakamismenetelmä

Profit split method- eli, kuten menetelmän nimikin kertoo, on voitonjakoon perustuva siirtohinnoittelumenetelmä. Se on toimiva siirtohinnoittelumenetelmä silloin, kun molemmat kaupan osapuolet ovat ainutlaatuisia sekä arvokkaita. Se toimii hyvin myös silloin, kun kysymyksessä on integroituneen toimintakokonaisuuden siirtohinnoittelu. Menetelmä voisi sopia myös konsernisynergiahyödyn jakamiseen, integroituneeseen riskinjakoon tai kun kyseessä on monipuoliset toimintamallit sekä toiminta on pirstaloitunut useaan konserniyhtiöön. Liiketoiminnan voitto jaetaan etupiiriyrityksille liiketaloudellisesti hyväksyttävällä perusteella, samoin kuin toisistaan riippumattomat yritykset jakaisivat voittonsa. (Raunio 2016; Jaakkola ym. 2012, 91–92.)

OECD:n mukaan voitonjakamismenetelmää voidaan lähestyä joko jäännösvoiton jakamiseen pohjautuvan analyysin kautta tai osapuolten panoksiin perustuvan

analyysin kautta. Panoksiin perustuvassa lähestymistavassa voitto jaetaan suhteessa käytettyihin panoksiin, esimerkiksi riskeihin tai sidottuun pääomaan. Jäännösvoittoon perustuvassa menetelmässä ensin rutiinitoiminnoille määritetään markkinaehtoinen korvaus, jonka jälkeen ylijäämävoitto tai -tappio kohdennetaan samassa suhteessa kuin panoksiin perustuvassa menetelmässä. Menetelmässä täytyy ensin määritellä jaettava voitto, jonka jälkeen määritellään jakotapa, jolla voitto kohdennetaan osapuolille. (Raunio 2016; Jaakkola ym. 2012, 90–92.)

Voitonjaon perusteita ei ole määritelty erikseen, vaan ne valitaan tapauskohtaisesti. Selkein tapa on suorittaa voitonjako toisistaan riippumattomien osapuolten tapaa, mutta vertailukelpoisen tilanteen löytäminen ja tietojen saanti on lähes mahdotonta. Käytännössä voitonjaossa käytetään muita jakoperusteita, kuten markkina-arvo. Tämä kuitenkin mahdollistaa useamman jakoperusteen yhtäaikaisen käytön, kunhan suhteet jakoperusteiden välillä on selkeät. (Jaakkola ym. 2012, 92.)

4.3 Immateriaalioikeudet

Immateriaalioikeuksilla eli aineettomilla oikeuksilla tarkoitetaan mm. patentteja, piirroksia tai mallinnuksia, joita käytetään tavaran tai palvelun tuottamiseen, tavaramerkkejä sekä nimiä, symboleja ja merkkejä, joilla on myynnillisesti merkittävä asema. Immateriaaliset oikeudet voivat olla erittäin merkittävässä asemassa, mutta niiden arvonmäärittäminen on huomattavasti hankalampaa kuin konkreettisen tuotteen tai palvelun. Immateriaalisten oikeuksien markkinahinnan määräytyminen pohjautuu arviointiin, mikä on sen arvioitu hyöty. (Kukkonen & Walden 2016, 211–213.)

Immateriaalisen oikeuden hintaan vaikuttaa useampi tekijä, mutta selkein hinnan määrittävä tekijä on, luovutetaanko oikeus kokonaan vai osittain. Mikäli immateriaalinen oikeus ulottuu pitkälle aikavälille ja on luonteeltaan syvä, eli käsittää laajan oikeuden, tulisi markkinaehtoisen hinnan olla korkea. Immateriaalisen oikeuden hinnan on oltava vähintään myyjän tai ostajan arvioidun hyödyn suuruinen. (Kukkonen & Walden 2016, 187–189.)



Kuvio 7. Immateriaalisen oikeuden hinnanmäärittämiseen vaikuttavat tekijät (Kukkonen & Walden 2016, 188–189)

Kuviossa 7 on listattu immateriaalisen oikeuden hintaan vaikuttavia asioita, joita olisi hyvä miettiä markkinaehtoista hintaa määriteltäessä. Millainen oikeus myydään, millaisia kustannuksia oikeus aiheuttaa hankkijalle, myydäänkö oikeus kokonaan vai osittain, saako myyjä oikeuden myydä oikeutta eteenpäin tai kehittää oikeutta? (Kukkonen & Walden 2016, 188–189.)

4.4 Dokumentointi

Siirtohinnoittelun merkittävyyden vuoksi, verotusmenettelylaissa on määritelty siirtohinnoittelun dokumentoinnista. Lain mukaan pienillä ja keskisuurilla yrityksillä, joilla on työntekijöitä tilikauden aikana vähemmän kuin 250 henkilöä, liikevaihtoa enintään 50 Milj.€ tai taseen loppusumma enintään 45 Milj.€ tai yritys täyttää mikro-, pien- ja keskisuurten yrityksen komission antaman määritelmän,

ei vaadita siirtohinnoittelun dokumentointia. Se ei kuitenkaan poista markkinahinnoittelun esittämisvelvollisuutta. (Laki verotusmenettelystä 1558/1995, 2:14 §.)

Mikäli yritys ei täytä VML:n asettamaa rajaa pienestä tai keskisuuresta yrityksestä tulee, sen laatia siirtohinnoittelusta dokumentointi. Dokumentoinnista, sen sisällöstä ja esittämisestä sekä täydentämisestä määrätään veronmääräytymislaisissa. Tarvittaessa verovelvolliselta voidaan vaatia lisäselvitystä, mikäli siirtohinnoitteludokumentointi on ollut puutteellinen. Verovelvollisen on varauduttava toisinaan huomattavasti kattavampaan selvitykseen kuin varsinainen dokumentointi on ollut, sillä viranomaisen voi vaatia sellaisia tietoja, jotka eivät lain mukaan ole olleet välttämättömiä. (Laki verotusmenettelystä 1558/1995 2:14a-b §; Jaakkola 2012, 32–36.)

5 YRITYKSEN PERUSTAMINEN YHDYSVALTOIHIN

Yhdysvaltoihin perustettavan tytäryhtiön on noudatettava Yhdysvaltojen lainsäädäntöä ja verotusta, mutta myös emoyhtiön kotimaan lainsäädäntöä ja verotusta. Huomioitava on, että Yhdysvaltojen käytännöt voivat poiketa suomalaisesta tavasta paljonkin, koska Yhdysvalloissa noudatetaan osavaltiolakeja, jotka eivät ole keskenään identtisiä. Myös verotus ja erilaiset yrityksen perustamiseen liittyvät maksut poikkeavat osavaltioiden välillä. Jo perustamisvaiheessa on hyvä miettiä yrityssalaisuuksia, joiden suojaaminen on jokaisen osavaltion omien lakeihin perustuva oikeus, sillä yritystä ei tarvitse perustaa siihen osavaltioon, missä yrityksen toimipaikka tulee sijaitsemaan. (Laitinen 2007, 89–91, 97–98.)

Osakeyhtiön perustaminen Yhdysvalloissa on vaivatonta, riittää kun tekee perustettavaan osavaltioon perustamisilmoituksen, jonka saa usein osavaltion internet sivuilta. Osavaltio määrittää yritykselle perustamismaksun, joka saatetaan joissain osavaltioissa periä useamman kerran, esimerkiksi Delawaressa peritään vuosittain yritykseltä maksuja. Yleensä yritysten pitää vuosittain tehdä osavaltiolle ilmoitus osavaltion määrittämällä lomakkeella. (Laitinen 2007, 93.)

Yhdysvalloissa on käytössä neljä perus yritysmuotoa, joista C Corporation vastaa parhaiten suomalaista osakeyhtiötä. Tässä yritysmuodossa osakkaat eivät pääsääntöisesti vastaa yrityksen toiminnasta henkilökohtaisella tasolla, sillä verotus on osingot pois lukien yrityksen vastuulla. S Corporation eroaa edellisestä siten, että yrityksen voitot ja tappiot ovat osakkeiden verotuksessa, eikä osakkeen omistajana voi olla kuka tahansa, vaan sitä rajoittaa verosäännöksillä. General partnership on lähin vastine suomalaiselle avoimelle yhtiölle. Se ei vaadi perustamisilmoitusta, vaan on kahden tai useamman osakkaan välinen sopimus. Osakkailla on rajaton vastuu, ja verot lankeaa heille maksettavaksi, eikä omistusta voida siirtää vapaasti. Limited liability partnership on yhdistelmä general partnershipin joustavuutta ja osakeyhtiön vastuullisuutta, ja siitä puuttuu myös kaksoisverotus. Tässä yritysmuodossa voitot ja tappiot verotetaan suoraan osakkeilta, eivätkä osakkeiden omistajat kannan henkilökohtaista vastuuta. (Laitinen 2007, 90–93.)

Yhdysvalloissa ei osakeyhtiömuotoiselta yritykseltä vaadita tarkastettua tilinpäätöstä, ja vaikka sellainen laadittaisiin ja tarkastettaisiin, ei sitä tarvitse mihinkään toimittaa. Kuitenkin verojen ja konsernitilinpäätöksen laadinta veloitteen vuoksi, yhdysvaltalaisesta tytäryhtiöstä on laadittava jonkinlainen tilinpäätös. Konsernitilinpäätös tulee laatia mikäli yhtiö jakaa osakkailleen osinkoa. Poikkeuksena ovat pörssivalvoja SEC:n velvoittamat julkisesti noteeratut pörssiyhtiöt, jotka ovat tilinpäätösvelvollisia. (Laitinen 2007, 93; Osakeyhtiölaki 624/2006, 8:9 §)

6 VEROTUS KANSAINVÄLISESSÄ LIKETOIMINNASSA

Yrityksen on noudatettava sen maan verotusta, missä se toimii, mutta suomalainen yritys maksaa veroja ulkomailla ansaitusta tulosta myös Suomeen. Kansainvälinen verotus koskee niitä yrityksiä, joiden tulo tulee muusta kuin yrityksen kotivaltiota tai yrityksen varallisuus on muualla kuin yrityksen kotivaltiossa. Useissa maissa toimivien yritysten tulee hallita useiden maiden verotuslainsäädäntöä, mutta se myös voi olla merkittävä verotuksellinen etu, jos se osataan hyödyntää oikein. Verosuunnittelulla voidaan vaikuttaa suoraan kansainvälisen yrityksen verotuksenmäärään. Yritysten verokannat, oikeudet vähennyksiin ja jaksotuksiin, luovutusvoittoihin ja lähdeveroihin, verokannustimet sekä siirtohinnoittelua koskeva lainsäädäntö, voivat vaihdella suuresti eri maiden välillä. (Helminen 2016, 3; Myrsky & Linnakangas 2009, 268; Verohallinto 2017c.)

6.1 Kansainväliset verosopimukset

Kansainvälisillä verosopimuksilla on useita tavoitteita, joilla pyritään edistämään yritysten mahdollisuuksia ja valtioiden välistä yhteistyötä. Moninkertaisen verotuksen ehkäisemiseksi sopimuksilla jaetaan vero-objekteja eri maiden kesken. Käytännössä se tarkoittaa tulon ja varallisuuden jakamista valtioiden välillä. Samalla ehkäistään veropakoa valtioiden veroviranomaisten yhteistyöllä, jota edistetään tiedonvaihtoa koskevilla säädöksillä. Verosopimuksilla estetään syrjintää siten, ettei kansainvälisen verotuksen piirissä olevan yrityksen verotus poikkea oleellisesti kotimaassa toimivan yrityksen verotuksesta. Lisäksi verosopimuksilla on erityistavoitteita, joiden tarkoituksena on tukea kehitysmaiden ulkomaalaisia investointeja. (Helminen 2016.)

6.2 OECD

Suomea ohjaa useampikin kansainvälinen verosopimus, joista merkittävin lienee OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) eli taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö. OECD pyrkii olemaan asiantuntija organisaatio erilaisissa yhteiskuntapoliittisissa ja taloudellisissa asioissa, mutta se ei kuitenkaan anna suoranaisia määräyksiä. OECD on malliverosopimus 1960-luvulta, joka luo pohjan useille kansainvälisille verosopimuksille. Sen muodostaa

34 valtiota, mukaan lukien Suomi (1969) ja Yhdysvallat (1961). Sopimusten tarkoituksena on poistaa kaksinkertaista verotusta. (Jaakkola ym. 2012, 46–47, 73–75; Myllysilta 2012, 24.)

Vaikka OECD muodostaa pohjan siirtohinnoittelulle, niin se ei tarkoita, että maiden siirtohinnoittelu lainsäädännöt olisivat OECD:n ohjeistuksen kopioita, mutta toisaalta se on luonut pohjan myös järjestön ulkopuolisten maiden verosopimuksille ja siirtohinnoitteluille. Edes OECD:n jäsenvaltioita ei sido ohjeistus, vaan jokaisella valtiolla on itsemääräämisoikeus verolajeista. Esimerkiksi Brasilian säädökset poikkeavat paljonkin ohjeistuksesta. OECD:n siirtohinnoittelua koskeva ohjeistus muodostuu 9 luvusta, joita päivitettiin viimeksi vuonna 2010. Keskeisimpiä ohjeistuksen sisällöistä ovat siirtohinnoittelumenetelmät, joita käytetään vain konsernin sisäisen markkinaehtoisuuden arviointiin, ja siirtohinnoittelun dokumentointi. (Jaakkola ym. 2012, 46–47, 73–75; Myllysilta 2012, 25.)

6.3 Yhdysvaltojen ja Suomen välinen verosopimus

Suomen ja Yhdysvaltojen välinen verosopimus on laadittu vuonna 1991, ja sitä on myöhemmin päivitetty. Valtioiden välisen verosopimuksen tarkoituksena on ehkäistä kaksinkertaista verotusta sekä toimia veronkiertoa vastaan. Kuviossa 8 on jaoteltu sopimusmaittain mitä veroja sopimus sisältää.



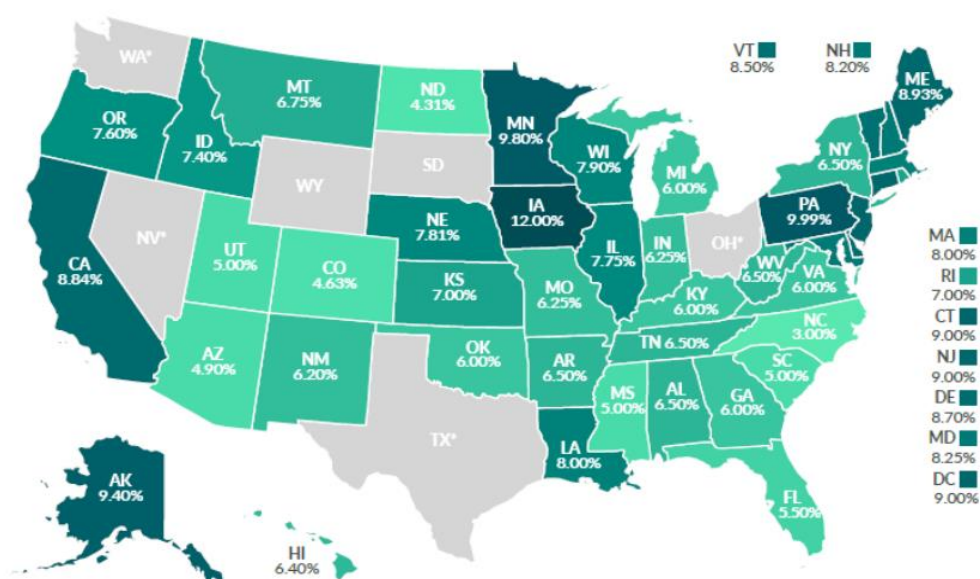
Kuvio 8. Verosopimuksen sisältämät verot

Verosopimukseen sisällytetään kuitenkin yllä mainittujen verojen lisäksi, sopimukseen kuuluvat kaikki samankaltaiset tai saman luontoiisiin veroihin kuuluvat

verot, joita sopimuksen voimaantulon jälkeen asetetaan. (Valtionsopimus 2/1991, 2 artikla.)

Verosopimuksen mukaan osinkoa saavan yhtiön ei tarvitse maksaa veroa Suomeen, mikäli omistaa suoraan vähintään 80 % osinkoa maksavan yhtiön osakkeista. Osakkeiden omistusoikeus on pitänyt olla 12 kuukautta voimassa. Mikäli omistussuhde on vähemmän kuin 10 %, voidaan tuloista verottaa 15 % lähdevero. Jos omistussuhde on 10 % tai sen yli, mutta alle 80 %, on osingoista maksettava 5 % lähdevero. (Valtionsopimus 2/1991, 23 artikla; Äimä & Kujanpää 2013, 141.)

Yhdysvalloissa verotus perustuu sen osavaltion verotukseen ja lakeihin, mihin yrityksen rekisteröinti on tehty. Verotus poikkeaa paljonkin eri osavaltioiden välillä, siksi on syytä miettiä, mikä osavaltio on yrityksen laajentumisen kannalta strategisin vaihtoehto. Kuviossa 9 on esitetty eri osavaltioiden tuloveroprosentit vuodelle 2017. Huomioitavaa on, ettei Ohiossa, Teksasissa, Nevadassa ja Washingtonissa ole käytössä samaa yrityksen tuloverotusta, vaikka niiden bruttotuloon perustuva verotus onkin vastaava verotusmuoto. Etelä-Dakota ja Wyoming eivät verota kummankaan kaltaista tuloveroa. (Laitinen 2007, 91; Scarboro 2017.)



Kuvio 9. Osavaltioiden tuloveroprosentit vuonna 2017 (Scarboro 2017)

Mikäli Yhdysvallat ja Suomi molemmat perivät samaa veroa, esimerkiksi tuloveroa, voidaan kaksinkertainen verotus poistaa Suomessa. Käytännössä kaksinkertainen verotus poistetaan Suomessa tehtävän veroilmoituksen yhteydessä. Ilmoituksella on käytävä ilmi, minkä maan tuloista ja veroista on kysymys sekä minkä laatuista tulo on. Kaksinkertaiseen verotukseen voi varautua jo ennakkoperinnän yhteydessä, mutta mikäli ulkomaan tuloja ei ole voitu ennakoida, voidaan hakea hyvitystä tai vapautusta. Yleisesti käytössä olevalla hyvitysmenettelyssä Suomen veroviranomaiset hyvittävät verotuksessa ulkomaille maksetun veron määrän. Mikäli verosopimus edellyttää, käytetään vapautusmenetelmää. Tässä menetelmässä ulkomaan tuloja ei veroteta Suomessa erikseen, vaan ulkomaan tulo vaikuttaa muihin Suomessa maksettaviin progressiivisiin veroihin. (Valtionsopimus 2/1991, 23 artikla; Verohallinto 2017d.)

7 VOITON TULOUTUS SUOMALAISEEN EMOON

Tytäryhtiön voiton tuloutus suomalaiseen emoyhtiöön tapahtuu sisäisen voitonjaon kautta, sulautumalla, tytäryhtiön purkamisella tai jakamalla muuta voittoosuutta. Voiton tulouttamisessa on huomioitava, ettei vahingossa synny peiteltyä voitonsiirtoa, jolloin toinen valtio jäisi vaille verotuloja. Verotus valtioiden välillä voi olla merkittävä, ja siksi tulonsiirto verotuksellisesti kevyempään valtioon voi olla houkuttelevaa. (Myrsky & Linnakangas 2009, 266–269.)

Oleellisinta voiton tuloutuksessa on, ettei synny ketjuverotusta, kun varoja siirretään yhtiöstä toiseen. Mikäli tahdotaan saada voitot mahdollisimman edullisesti tuloutettua suomalaiseen emoyhtiöön, pitää yrityksen rakennetta suunnitella huolella jo perustamisvaiheessa. Huomioitava on myös eri valtioiden varainsiirtoverot, jos tahdotaan hakea maksimaalista hyötyä. Rajat ylittävältä verotukselta vältytään, jos osakkeiden omistaja omistaa samassa valtiossa olevan yhtiön kautta osakkeet. (Helminen 2017.)

7.1 Voiton tulouttamismenetelmät

Sisäinen voitonjako tarkoittaa konsernin sisällä tapahtuvaa varojen siirtoa yhtiöltä toiselle, ja yleensä se tapahtuu osingon jaon kautta. Tuloksen vääristymisen estämiseksi varat siirretään edellisten tilikausien voittovaroiksi ja eliminoidaan sisäinen voitonjako. Silloin kun konsernin eri yhtiössä käytetään samaa valuuttaa, on sisäinen voitonjako kohtalaisen helppoa, mutta kun valuutta on eri yhtiöiden välillä, täytyy oikaista myös syntyneet kurssierot. (Mäkelä ym. 2005, 126–131.) Tytäryhtiön jakaessa voittoa suomalaiselle emolle, kirjataan kirjanpidossa esimerkki yksi tavalla, tytäryhtiön voitonjako kelpoisista varoista emoyhtiön osinkotuotto tilille.

Esimerkki 1. Sisäisen voitonjaon kirjaaminen..

Emoyhtiö		Tytäryhtiö	
Osinkotuotto		Voitonjako kelpoiset varat	
200			200

Saatu osinkotuotto kirjataan pois emoyhtiön osinkotuotoista edellisen tilikauden voittoon, kuten esimerkki kaksi voidaan nähdä. Tytäryhtiön jakama osinkotuotto kirjataan myös vähentämään kuluva tilikauden voittoa, jotta kirjaus ei vääristä verotettavaa tuloa. (Mäkelä ym. 2005, 126–131.)

Esimerkki 2. Sisäisen voitonjaon eliminointi. Kuinka tytäryhtiö voiton jako eliminoidaan tuloslaskelmalta, sekä kuinka tupla kirjaus poistetaan emoyhtiön taseelta.

Tuloslaskelma	Emo	Tytär
Rahoitustuotot- ja-kulut:		
Osinkotuotto	-200	
Tase		
Edel. tilikauden voitto	200	
Tilikauden voitto	-200	

Tytäryhtiön sulautumisella tarkoitetaan, että tytäryhtiön sen hetkiset velat ja varat siirtyvät ilman vastiketta emoyhtiölle. Sulautuessa voi yhtiölle tulla joko sulautumistappiota tai sulautumisvoittoa, riippuen sulautuvan yhtiön oman pääoman suhteesta sulautettavan yhtiön taseen osakkeiden arvoon. Sulautumisen tulos kirjataan erillistilinpäätöksessä omana eränä taseeseen tai tulokseen tai kohdistetaan tase-erille. Sulautunut yhtiö lakkaa toimimasta, joten vaihtoehto ei tule sil-

loin kysymykseen, kun tahdotaan jatkaa liiketoimintaa tytäryhtiön kautta. Emoyhtiön on kuitenkin jätettävä kiinteä toimipaikka sulautuvan tytäryhtiön kohdemaaan, mikäli halutaan hakea veroneutraalia kohtelua. Kiinteän toimipaikan tarkoituksena on, että sulautuvan tytäryhtiön varat ja velat jäävät sinne tosiasiallisesti liittymään, tällöin noudatetaan kiinteän toimipaikan verotuskäytäntöjä ja asetuksia. (Mäkelä ym. 2005, 199–203; Äimä & Kujanpää 2013, 207–209.)

Tytäryhtiön purkaminen on monimutkaisempi tapahtuma kuin sulautuminen, vaikka tapahtumat voidaan helposti rinnastaa toisiinsa. Kuten sulautumisessa, myös purkamisessa varat siirtyvät emoyhtiölle. Ero sulautumiseen löytyy tyttären arvostuksesta: sulautumisessa arvostus tulee kirja-arvoista, purkamisessa käytetään käypää arvoa, ellei tase-erän käypäarvo ole alle kirjanpidonarvon. Purku, kuten muutkin sisäiset tapahtumat, eliminoidaan tase-erien osalta. Tytäryhtiön purku voi toisinaan kestää vuosia, joten sen nettovarot siirretään emolle ennakkojako-osuutena. Tytäryhtiö on huomioitava konsernitilinpäätöksessä, kunnes se virallisesti lakkaa olemasta. (Mäkelä ym. 2005, 203–204.)

7.2 Varojen tulouttamisesta aiheutuvat valuutta kurssierot

Ulkomaisen tytäryrityksen tase-erät muunnetaan konsernitilinpäätökseen yhdistelemistä varten Suomen rahan määräisiksi käyttäen tilinpäätöspäivän kurssia ja tuloslaskelmaerät käyttäen tilikauden keskikurssia (KPL 6:6 §). Kurssieroa syntyy usein aina tyttären ja emoyhtiön välisissä sisäisissä toimenpiteissä, kuten sisäisten katteiden, tuottojen ja kulujen kirjaamisessa, mikäli kirjauskurssi ja tuloslaskelman keskikurssi eroavat toisistaan tai eliminoinnin valuuttakurssi on eri kuin tilinpäätöspäivän valuuttakurssi. Kirjanpitolain määrittämä keskikurssi saadaan seuraavasta kaavasta:

$$\frac{(\text{tilinpäätöspäivän valuuttakurssi} + \text{edellisen tilinpäätös päivän valuuttakurssi})}{2}$$

2

Esimerkki 3. Tytäryhtiön tuloksen 100 € muuttaminen emoyhtiön valuuttaan, konsernitilinpäätöksen laadintaa varten, käyttäen keskikurssieroa. Valuuttakurssi 1,0859 USD (28.3.2017) ja edellisen tilinpäätöksen valuutta-kurssi 1,1200 USD (28.3.2016). (Kauppalehti 2017.)

$$\text{Keskikurssi: } \frac{(1,0859+1,1200)}{2} = 1,10295$$

Keskikurssiero:

$$\text{Yhtiön tilikauden tulos} * (\text{tilinpäätöspäivän valuuttakurssi} \\ - \text{tuloslaskelman keskikurssi})$$

$$\text{Keskikurssiero: } 100 * (1,1200 - 1,10295) = 1,705$$

Tytäryhtiön käyttämän valuutan ja emoyhtiön valuutan välistä eroa kutsutaan muuntoeroksi. Tämä johtuu siitä, että lain mukaan tytäryhtiön valuutta tulee muuttaa emoyhtiön valuutaksi tilinpäätöshetkellä. Keskikurssiero muodostuu, kun tuloslaskeman keskikurssi ja tasekurssi eroavat toisistaan. Esimerkissä 3 on käytetty kirjanpitolain määrittelemää keskikurssia keskikurssieron määrittelemiseen. Syntynyt keskikurssiero kirjataan konsernitilinpäätöksen yhteydessä omaan pääomaan. (Kirjanpitolaki 1336/1997 6:6 §; Mäkelä yms. 105–107.)

Esimerkki 4. Muuntoero tilinpäätöshetkellä. Ulkomaalaisen tytäryhtiön omapääoma 100 €, tilinpäätöshetken valuuttakurssi 1,0859 USD (28.3.2017) ja edellisen tilinpäätöksen valuuttakurssi 1,1200 USD (28.3.2016). (Kauppalehti 2017.)

Muuntoero tilinpäätöshetkellä:

$$\text{Tilikauden tulos} * (\text{edellisen tilikauden valuuttakurssi} \\ - \text{tilinpäätöshetken valuuttakurssi})$$

$$100€ * (1,1200 - 1,0859) = 3,41$$

Muuntoero kirjataan konsernin omaan pääomaan ja ilmoitetaan tilinpäätöksen liitetiedostoissa. Muuntoero konkretisoituu tuloslaskelmalla tuloksi tai kuluksi, riippuen muuntoeron laadusta. Esimerkitapauksessa muuntoero näkyy tuloslaskelmalla tulona. Osinko, jonka ulkomaalainen tytäryhtiö maksaa, muodostaa kursieron, kun emolla on eri valuutta käytössä tyttäreeseen nähden. (Mäkelä ym. 105–107.)

8 LAAJENTUMISESSA HUOMIOITAVIA ASIOITA

Laajentumista suunnittelevan yrittäjän on huomioitava erilaisia tekijöitä jo ennen kansainvälisen kasvun hakemista. Tärkeintä on tutustua ennalta kohdemaahan, sen lainsäädäntöön, kulttuuriin ja tapoihin. On hyvä selvittää, onko Suomi ja kohdemaat solmineet keskenään verosopimusta, ja mikäli on, mitä se sisältää. Tutkimusaineistosta olen koonnut A4 sivun kokoisen taulukon, joka antaa silmäilemällä tietoa, mitä vähintään yrittäjän olisi huomioitava. Taulukko rakentuu kuudesta seuraavasta vaiheesta; kansainvälistymisen edellytykset, rahoitus, laajentumistapa, yhtiömuodonvalinta Yhdysvalloissa, siirtohinnoittelun valinta ja verosopimuksen sisältämät verot. Tutkimuksen tuloksena on syntynyt yksi yhtenäinen taulukko, vaikka se muodostuu useammasta vaiheesta. Taulukon vaiheet on kuvattu seuraavissa luvuissa omina kokonaisuuksina.

8.1 Kansainvälistymisen edellytykset

Kansainvälistä kasvua hakevan yrityksen on mietittävä täyttyvätkö edellytykset. Ensimmäisessä vaiheessa yrittäjän on selvitettävä täyttyvätkö hänen yrityksen, tuotteen ja tavoitellun markkinoiden kohdalta kansainvälistymisen edellytykset. Erityisesti kun lähdetään viemään uutta tuotetta uusille markkinoille, täytyy selvittää kohdevaltion lainsäädäntö ja tuontia koskevat rajoitukset. Kalliin investoinnin jääminen tulliin voi koitua kohtalokkaaksi virheeksi.

Taulukko 1. Kansainvälistymisen edellytykset

Kansainvälistymisen edellytykset				
Yrityskohtaiset	Rahoitus	Strategia	Muu resurssit	
Tuotekohtaiset	Tuontirajoitukset	Paikallinen lainsäädäntö		
Markkinakohtaiset	Kulttuuri	Kysyntä	Kilpailijat	Yhteistyötekijät

Tuleviin markkinoihin, uusiin kilpailijoihin, kulttuuriin ja mahdollisiin yhteistyökumppaneihin on aina syytä tutustua ennen markkinoille menoa, oli kyseessä kotimaan tai kansainväliset markkinat. Kun yrittäjällä on kansainvälistymisen edel-

lytykset olemassa, on varsinainen kansainvälistyminen helpompi lähtää toteuttamaan, kun mahdolliset riskit on minimoitu ja huomioitu, laajentumisstrategian muodossa.

8.2 Rahoitus

Toisessa vaiheessa yrittäjän on hyvä miettiä mistä saadaan tarvittava rahoitus kansainvälistymiseen. Kustannukset alkavat pyöriä jo suunnitteluvaiheessa esimerkiksi kohdemaahan tutustumisesta tai resurssien tarpeen arvioinnista. Tuloja uudesta liiketoiminnasta voidaan joutua odottamaan kuukausia, voittoa toiminnasta vielä kauemmin. Oman rahoituksen lisäksi voidaan joutua hakemaan ulkopuolista rahoitusta, joka koostuu yksityisistä ja julkisista rahoituslähteistä.

Taulukko 2. Yksityisiä ja julkisia rahoituslähteitä

Rahoitus					
Yksityinen	Bisnessenkelit	Fiban	BAF	Luottolaitokset	Rahoitusyhtiöt
Julkinen	Ely	Finnvera	Tekes	Horisontti 2020	Keksintösäätiö

Yksityinen rahoitus on pääsääntöisesti vastikkeellista rahoitusta. Sieltä voi kasvua hakeva yritys saada lisätietoa, opastusta ja neuvontaa yrittäjiltä, jotka ovat sen jo tehneet. Verkostoituminen on yksi tärkeimpiä asioita, joihin esimerkiksi Fiban eli Finnish Business Angels Network keskittyy.

Julkinen rahoitus on usein ”korvamerkittyä” eli siellä on valmiiksi erilaisia määriteltä, erilaisia kohteita, joihin rahoitusta myönnetään. Esimerkiksi messuavustus on tarkoitettu kansainvälisille messuille osallistumiseen. Julkinen rahoitus voi olla avustusta, takausta tai niiden yhdistelmä. Julkisen rahoituksen korko on usein hyvin maltillinen, ja sen vuoksi se on hyvä vaihtoehto yksityisen rahoituksen tilalle. Julkisen rahoituksen tarjoajat tarjoavat usein neuvontaa ja opastusta kansainvälistä kasvua hakeville yrityksille.

8.3 Laajentumistapa

Kolmannessa vaiheessa haetaan vaihtoehtoja laajentumistavoille. Yrittäjän mieltityään yrityksensä kohdalta kansainvälistymisen edellytyksiä, rahoituslähteet ja tarve on kartoitettu, voidaan miettiä keinoja, millä kansainvälisille markkinoille voidaan hakeutua. Koska painotus tutkimuksessani on tytäryhtiössä ja startup-yrityksissä, ei taulukkoon haettu kaikkia mahdollisia vaihtoehtoja, vaan muutama vaihtoehto tytäryhtiön perustamisen lisäksi. Kiinteä toimipaikka on hyvä vaihtoehto tytäryhtiön perustamiselle. Sivuliike ja rekisteröity toimipaikka muodostavat kohdevaltiossa usein kiinteän toimipaikan, mutta ne eivät käyttydy kuitenkaan suoraan kiinteän toimipaikan tavoin.

Taulukko 3. Laajentumistavan valinta

Laajentumistavan valinta	Suhde emoyhtiöön	Vastuu	Siirtohinnoittelu dokumentaatio	Toiminta kohdemaassa	Muuta
Tytäryhtiö	Itsenäinen yhtiö	Yhtiö itse vastaa	Kyllä	Kohdemaan yhtiömuoto	Konsernitilinpäätös
Kiinteä toimipaikka	Epä itesenäinen	Riippuu kohdevaltiosta	Riippuu kohdevaltiosta	Kohdemaamäärittlee	Ei yhtä määritelmää
Reksiteröitytoimipaikka	Epä itesenäinen	Riippuu kohdevaltiosta	-	Kohdemaan lainsäädännön mukaan	Ennen varsinaista liiketoimintaa
Sivuliike	Epä itesenäinen	Yritys vastaa	Ei Suomessa, riippuu kohdevaltiosta	Kohdemaan yhtiön lukuun	-

Laajentumistavan sarakkeista voidaan nähdä, millainen suhde on emoyhtiöön tai kotimaiseen yritykseen. Tytäryhtiö on selkein tapa, sillä se toimii itsenäisenä yhtiönä, vastaa itse omista toimistaan, veloistaan ja varoistaan. Siirtohinnoittelu kuuluu tytäryhtiön ja emoyhtiön velvollisuuksiin, kuten myös mahdollisen konsernitilinpäätöksen laatiminen. Tytäryhtiön perustaminen vaati kohdemaan yhtiömuotoihin, ja niiden vastuisiin sekä velvollisuuksiin perehtymistä.

Kiinteä toimipaikka määritellään eri tavoin eri valtioissa, siksi kohdemaahan ja sen määritelmään on syytä tutustua etukäteen. Kohdevaltio määrittlee vastuut ja velvollisuudet. Kiinteä toimipaikka muodostuu silloin, kun sen kautta harjoite-

taan edes osittaista liiketoimintaa. Rekisteröityä toimipaikkaa käytetään usein ennen varsinaista liiketoimintaa kartoittamaan tulevia markkinoita. Sen vastuu ja toiminta riippuu kohdemaan lainsäädännöstä.

Sivuliike toimii epäitsenäisenä yksikkönä, jonka toiminnasta varsinainen yritys vastaa koko omaisuudellaan, vaikka se toimii kohdemaassa kohdemaan yhtiön lukuun. Suomessa sivuliikkeeltä ei vaadita siirtohinnoittelun dokumentointia, mutta kohdevaltiossa dokumentointi voi kuulua yrityksen velvollisuuksiin. Sivuliike muodostaa yleensä kohdevaltioon kiinteän toimipaikan, jollei se harjoita pelkästään avustavaa ja valmistelevaa liiketoimintaa.

8.4 Yhtiömuodon valinta Yhdysvalloissa

Neljännessä vaiheessa keskitytään Yhdysvaltoihin ja tytäryhtiön perustamiseen. Yrittäjän on selvitettävä, millaisella yhtiömuodolla hänen yrityksensä kannattaa Yhdysvalloissa toimia. Yhtiö muodot eivät ole suomalaisten yhtiömuotojen täydellisiä kopioita, vaikka hyvin paljon samoja piirteitä voidaan niistä löytää. Yhdysvalloissa osavaltioilla on itsellään paljon päätäntä valtaa, ja osavaltiot voivat itse määrittellä, mitä uudelta perustettavalta yritykseltä vaaditaan. Osavaltiosta riippuen esimerkiksi yrityksen rekisteröinnistä voidaan periä kerta korvaus tai se voi olla vuosittain maksettava kustannus. Yritys voidaan perustaa myös eri osavaltioon kuin missä sen on määrä harjoittaa liiketoimintaa.

Taulukko 4. Yhdysvaltalaiset yhtiömuodot

Yhtiö-muoto Yhdysvalloissa	Perustamisilm.	Verotus	Vastuu	Omistus-oikeus	Muuta
C corporation	X	Osingot osakkailta, muut yhtiön tasolla	Ei henk.koht. Vastuuta	Voidaan siirtää	Osakeyhtiön vastine
S corporation	X	Osakkaiden verotukseen	Ei henk.koht. Vastuuta	Voidaan siirtää verosäännösten puitteissa	
General partnership	-	Osakkaiden verotukseen	Rajaton vastuu	Ei vapaasti siirrettävissä	Avoimen yhtiön vastine
Limited liability partnership	X	Osakkaiden verotukseen	Ei henk.koht. Vastuuta	Riippuu sopimuksista	Hybridi, useampaa yhtiömuotoa

Suomalaiselle osakeyhtiölle lähin vastine Yhdysvaltojen yhtiömuodoista löytyy C Corporationista. Sen perustamiseen riittää perustamisilmoitus osavaltion ohjeiden mukaisesti. Vastuun ja verot kantaa yhtiö itse, kuten suomalaisessa vastineessa. Lisäksi yhtiön omistusoikeuden siirrolta ei vaadita mitään erityistä, vaan se voidaan siirtää kuten mikä tahansa kauppa tavara.

General Partnership on puolestaan lähin vastine suomalaiselle avoimelle yhtiölle. Yrityksen perustamisesta ei tarvitse ilmoittaa mihinkään erikseen, mutta yrittäjällä on itsellään rajaton vastuu yrityksen toiminnasta. Rajaton vastuu sisältää vastuun luonnollisesti myös verojen maksusta. Omistusoikeus ei general partnership muotoisessa yrityksessä ole vapaasti siirrettävissä, johtuen sen henkilöyhtiömäisestä piirteestä.

S corporation ja limited liability partnership yhtiöiden perustamiseen riittää osavaltion verkkosivuilla tehtävä perustamisilmoitus. Niiden verotus on osakkaiden vastuulla, vaikka varsinaista vastuuta yritystoiminnasta ei tarvitse. Omistusoikeus ei ole täysin vapaasti siirrettävissä, vaan sen siirrettävyys riippuu limited liability partnershipissä osakkaiden välisistä sopimuksista ja s corporationissa sen määrittelee verosäännökset. Limited liability on eräänlainen hybridi yhtiömuoto, jossa yhdistyy sekä general partnership -yhtiömuodon joustavuus, että osakeyhtiö vastuullisuus.

8.5 Siirtohinnoittelun valinta

Taulukon viides vaihe sisältää siirtohinnoittelumenetelmän valinnan. Valintaan vaikuttaa liiketoiminnan laatu, eli myydäänkö tuotteita, palveluita vai aineetonta oikeutta etuyhteisyriykselle. Vaikka siirtohinnoitteludokumentoinnin velvollisen yrityksen rajat eivät ylittyisi, on yritys silti velvollinen noudattamaan markkinaehtoperiaatetta. Yrityksen on näytettävä toteen siirtohinnoittelumenetelmä ja markkinaehtoisuus veroviranomaisen sitä pyytäessä.

Taulukko 5. Siirtohinnoittelumenetelmän valinta

Siirtohinnoittelun valinta	Markkinahintavertailumenetelmä	Liiketoiminetto marginaalimenetelmä	Voitonjakomenetelmä	Kustannusvoitonjakomenetelmä	Jälleenmyyntihintamenetelmä
Immateriaaliset oikeudet	x	x	x	-	-
Tavarat/Tuotteet	x	x	-	-	x
Palvelut	x	x	-	x	-

Taulukosta 5 saadaan nopeasti silmäiltyä vaihtoehtot omaan liiketoimintaan sopivimmiksi. Varsinaisen menetelmän valinta vaatii kuitenkin enemmän perehtymistä vallitseviin markkinoihin. Paras menetelmä, joka sopii kaikkiin tuotteisiin, palveluihin ja oikeuksiin, on markkinahintavertailumenetelmä. Menetelmä vaatii laajaa markkinatuntemusta, eikä toimi uusien tuotteiden, palveluiden ja oikeuksien kohdalla, joista ei ole täysin vastaavaa markkinoilla.

8.6 Verosopimuksen sisältämät verot

Vaihe kuusi sisältää taulukon, jossa on listattu Yhdysvaltojen ja Suomen verosopimukseen kuuluvat verot. Verosopimuksen yksi tavoitteista on kaksinkertaisen veron poistaminen. Käytännössä tämä tarkoittaa, että vain toinen valtio voi verottaa verosopimuksen mukaan esimerkiksi tuloveroa. Kaksinkertainen vero poistetaan emoyhtiön kotimaassa verohallinnon ohjeiden mukaisesti.

Taulukko 6. Verosopimuksen sisältämät verot

Verosopimuksen sisältämät verot					
Suomi	Tuloverotus	Kirkollisvero	Lähdevero	Varallisuusvero	Kunnallisvero
Yhdysvallat	Liittovaltion tulovero	Hen.holding-yhtiönvero	Sosiaaliturv.vero	Vakuutusmaks. valm.vero	Yks.säätiöiden vero

Kaksinkertainen verotus poistetaan yleensä hyvitysmenetelmällä, mikäli verosopimuksella ei erikseen vaadita käyttämään vapautusmenetelmää. Yrittäjän on huolehdittava itse kaksinkertaisen verotuksen ilmoittamisesta veroilmoituksen yhteydessä.

9 POHDINTA

Yhdysvallat on aina kiinnostanut kohdevaltiona, sillä vaikka Eurooppa tai Aasia ovat pinta-alaltaan ja väestöltään suunnilleen Yhdysvaltojen kaltaisia alueita, tarvitaan niissä useamman kielen ja kulttuurin hallintaa. Yritysten kansainvälistyminen voi tietyillä aloilla olla lähes pakollista, mikäli tahdotaan hyödyntää tuotteen koko potentiaali. Nykyisin tuotteilla elinkaariodote on lyhentynyt ja Suomen markkinat ovat kohtalaisen suppeat, jolloin markkinakasvua on haettava rajojen ulkopuolelta.

Yhdysvallat on elänyt muutoksessa uuden presidentin myötä, eikä tulevaisuuden näkymiä yrittäjien kannalta voida ennustaa. Yhdysvalloissa on pitkään arvostettu aloja, joissa työllistetään paikallista väestöä, ja näitä ovat olleet muun muassa perinteiset teollisuusalat. Nykyinen presidentti Donald Trump on tällä hetkellä epävarmin tekijä Yhdysvaltojen markkinoilla. Trumpin tavoitteena on parantaa yhdysvaltalaisten työllistymistä, mikä voi tarkoittaa rajojen sulkemista tai maahantuonnin rajoittamista esimerkiksi tullimaksujen avulla. Millä tavalla Trumpin hallinto tulee lopulta vaikuttamaan Yhdysvaltojen markkinoille pyrkivien yritysten mahdollisuuksiin, on vielä epävarmaa. Mutta toisaalta on syytä miettiä, onko tällä hetkellä oikea aika investoida Yhdysvaltojen markkinoille menoon.

Laajentuminen kansainvälisille markkinoille vaatii aina paljon resursseja yrittäjältä, joten hyvä suunnittelu on hyvin toteutetun laajentumisen elinehto. Tarkastetaan, että yrityksen, tuotteen ja markkinoiden laajentumisen ehdot täyttyvät. Strategian suunnittelu, markkinoihin ja paikalliseen lainsäädäntöön perehtyminen sekä rahoitusmahdollisuuksien selvittäminen hyvissä ajoin ennen varsinaista laajentumista voi säästää yrittäjän resursseja. Tutkimuksessa korostui rahoituksen tärkeys; kustannuksia syntyy jo hyvissä ajoin ennen varsinaista liiketoimintaa. Julkisia ja yksityisiä rahoituslähteitä on useita, ja niissä tarjotaan myös paljon apua kasvuyritysten kansainvälistymiseen, startup-yrityksille sekä innovatiivisille tuotteille ja palveluille.

Asiantuntijoiden apu ja neuvonta on laajentumisen eri vaiheissa erittäin tärkeää. Yhdysvalloissa on paljon asioita, joita tulee ymmärtää ja tietää, joten parhaimman

avun saa sellaiselta, joka tuntee markkina-alueen valmiiksi. Tutkimuksessa selvisi, että parhaiten Yhdysvaltojen lainsäädännöstä, velvollisuuksista, määräyksistä ja muista liiketoiminnan kannalta merkittävistä asioista tietää siihen koulutautunut paikallinen henkilö. Suositeltavaa olisikin, että yrittäjä konsultoi resursien puitteissa paikallista asianajotoimistoa tai tilitoimistoa. Yhteistyö suomalaisen emoyhtiön tilitoimiston ja kohdevaltion konsulttiyrityksen välillä on tärkeää, jotta voidaan huomioida molempien valtioiden lainsäädännöt, niin verotuksen kuin myös tilinpäätöksen osalta.

Tutkimuksen suurimpia yksittäisiä osa-alueita oli siirtohinnoittelu, jonka merkitys yritykselle on tärkeä. Siirtohinnoitteludokumentoinnin ehdot täyttävältä yritykseltä vaaditaan virallista siirtohinnoitteludokumentointia. Muiltakin yrityksiltä verohallinnon edustaja voi tarvittaessa vaatia selvitystä siirtohinnoittelusta, jolloin yrityksen on syytä miettiä, millä tavoin se toteutetaan. Koska etuyhteisyriyten välinen kauppa on verotuksellisesti merkittävä tekijä, ovat sekä emoyhtiön että tytäryhtiön valtiot kiinnostuneita etuyhteisyriyten välisistä liiketoimista. Yli- tai alihinnoittelua markkinoinnin nähdessä pidetään helposti veronkiertona, jossa pyritään siirtämään tuloja pienemmän verotuksen valtioon.

Yhdysvaltojen ja Suomen välillä on laadittu verosopimus, jonka tarkoituksena on estää veronkiertoa mutta myös poistaa kaksinkertaista verotusta. Yhdysvalloissa verotus vaihtelee osavaltioittain, joten hyvä tuntemus paikallisesta toiminnasta voi säästää yrittäjältä pitkän pennin. Verosopimus sisältää verolajeja, joista voidaan hakea emoyhtiön verotuksessa kevennystä, mikäli se on jo tytäryhtiön kohdevaltiossa peritty. Tämä on verovelvollisen itse muistettava tehdä veroilmoituksen yhteydessä.

Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena case-tutkimuksena, jonka tuloksena syntyi laajentumista suunnittelevalle yrittäjälle taulukko. Taulukon avulla voidaan nopeasti hahmottaa, mitä kaikkea asioita tulee selvittää ja huomioida. Tutkimuksessa käytetty aineisto koottiin mahdollisimman monesta lähteestä, lähteiden luotettavuutta on tutkimuksen aikana varmistettu ja ne on pyritty pitämään monipuolisina. Tutkimuksen luotettavuuteen perustuu myös sen siirrettävyys; taulukon rakenne

ja sisältö pysyvät samana, oli yritys mikä tahansa tytäryhtiön perustamista suunnitteleva yritys.

Opinnäytetyön koostaminen oli vaativa prosessi, jonka aikataulu ei ihan pitänyt sovitun mukaisesti. Aikataulun pettämiseen vaikutti useampi tekijä, joihin kaikkiin ei voinut vaikuttaa. Aihe oli laaja ja mielenkiintoinen mutta erittäin haastava. Opinnäytetyön aiheesta olisi helposti voinut saada useamman opinnäytetyön pienillä varioinneilla. Mielestäni onnistuin vastaamaan tutkimuskysymyksiin, vaikka alkuperäiseen toimeksiantoon en pystynyt. Alun perin oli tarkoitus laatia opas, mutta varsin pian huomasin aineiston keruun ja tutkimuksen vievän sen verran paljon aikaa, että oppaan tilalle muutettiin taulukko. Vaikkei opasta pystytty tekemään, sisältää taulukko kuitenkin ne tiedot, mitkä toimeksiantaja halusi oppaan sisältävän. Toimeksiantajalla oli toiveena myös huomioida kirjanpitäjän rooli ja tärkeys laajentuvan yrityksen yhteistyökumppanina. Näkökulma ei kuitenkaan mahtunut mukaan opinnäytetyöhön, ja vaikka se on tärkeä, niin koin sen irralliseksi kokonaisuuteen nähden. Pohjatietoa ei minulla kovin paljoa ollut, mutta olen oppinut paljon tutkimusta tehdessäni siirtohinnoittelusta, markkinaehtoisuudesta, Yhdysvaltojen säännöksistä ja käytännöistä. Taulukko menee toimeksiantajan käyttöön, ja hän voi halutessaan sen jatkojalostaa oppaan muotoon. Itse tulen käyttämään tulevaisuudessa tutkimuksen tuomaa tietoa hyväksi.

Tutkimustyöni tuloksia voidaan käyttää hyväksi Yhdysvaltoihin markkinoita havigitelevan yrittäjän opastuksessa ja neuvonnassa. Jatkotutkimuksia aiheesta saisi mielestäni useampia, taulukosta voitaisiin esimerkiksi jalostaa opas niin yrittäjälle kuin myös suomalaisen tilitoimiston työntekijöille. Siirtohinnoittelusta ja sen menetelmistä voisi helposti saada oman tutkimuksen, myös Yhdysvaltojen lainsäädäntö ja verotus tai verosopimus ja sen toteutus käytännössä, voisivat olla mielenkiintoisia aihealueita. Toimeksiantajan esiin tuoman kirjanpitäjän rooli ja merkitys kansainvälistyvän yrityksen yhteistyökumppanina ja konsulttina voisi niin ikään olla erillinen tutkimus.

LÄHTEET

Businessangels.fi 2017. Rahoitusta yrityksen eri vaiheisiin. Viitattu 16.3.2017 <http://www.businessangels.fi/rahoitusta-yrityksen-eri-vaiheisiin/>.

Divest Group 2017. Yritys. Viitattu 18.1.2017 <http://www.divestgroup.fi/yritys/>.

Ely 2016. Yrityksen kehittämisavustus. Viitattu 14.3.2017 <https://www.ely-keskus.fi/web/ely/yrityksen-kehittamisavustus#.WMe8tvLiuCw>.

Euroopan aluekehitysrahasto 2017. Viitattu 14.3.2017. http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/fi/funding/erdf/.

Europa 2017. Horizons 2020 sme Instrument. Viitattu 14.3.2017 <http://ec.europa.eu/easme/en/horizons-2020-sme-instrument>.

FiBAN 2017. Suomen bisnesenkeliverkosto. Viitattu 16.3.2017 <https://www.fiban.org/bisnesenkeli.html>.

Finnfund 2017. Finnfund lyhyesti. Viitattu 14.3.2017 https://www.finnfund.fi/yritys/fi_FI/brief/.

Finnpartnership 2017. Finnpartnership. Viitattu 14.3.2017 <http://www.finnpartnership.fi/www/fi/finnpartnership/index.php>.

Finnvera 2017. Liiketoiminta ulkomailla. Viitattu 14.3.2017 <https://www.finnvera.fi/kasvu/liiketoiminta-ulkomailla>.

Heikkilä & Co 2016. Kannattaako Holdingyhtiön perustaminen. Blogi teksti. 22.8.2016. Viitattu 27.2.2017 <http://heikkilaco.fi/kannattaako-holdingyhtion-perustaminen>.

Helminen M. 2016. Kasainvälinen verotus. Helsinki: Talentum Media Oy. Talentum Focus- palvelun teos. E-kirja. Viitattu 12.2.2017. [https://ez.lapinamk.fi:2738/teos/DABBXXBTAFHBG#kohta:KANSAINV\(\(c4\)LINEN\(\(20\)VEROTUS\(\(20\)\)](https://ez.lapinamk.fi:2738/teos/DABBXXBTAFHBG#kohta:KANSAINV((c4)LINEN((20)VEROTUS((20))).

Investing.com. 2017. Brent Oil. Viitattu 20.4.2017 <https://fi.investing.com/commodities/brent-oil>

Isomaa-Myllymäki A. 2016. Konsernin sisäisen rahoituksen markkinaehtoisuus. Yliopiston väitöskirja. Alma Talent, Helsinki

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

Kananen J. 2013. Case-tutkimus opinnäytetyönä. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja.

Kananen J. 2010. Opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja

Karhu K. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Yritysjulkaisut. Edita Prima Oy, Helsinki.

Kauppalehti 2017. Kurssihistoria. Viitattu 28.3.2017. <http://www.kauppalehti.fi/5/i/porssi/valuutat/kurssihistoria.jsp>.

Keksintösäätiö 2017. Katalyyttirahoitus. Viitattu 14.3.2017. <http://www.keksintosaatio.fi/katalyyttirahoitus/>.

Kotilainen, M. Kaitila, V. Nikula, N. & Suni, P. 2009. Suomen ja Yhdysvaltojen väliset taloussuhteet. Yliopistopaino, Helsinki.

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.

Krichenbauer H. 2006. Kansainvälisen konsernin markkinaehtoinen siirtohinnoittelu, menetelmän valinta ja dokumentaatio. Pro-gradu, Tampereen Yliopisto. Viitattu 20.1.2017 <https://tampub.uta.fi/bitstream/handle/10024/94105/gradu01506.pdf?sequence=1>.

Kukkonen M, Walden R. 2016. Pk-konsernin verosuunnittelu. 2. uudistettu painos. Alma Talent, Helsinki.

Kuusela S. 2013. Hupparihörhö ja bisnesmies, opas stratup -kulttuurin ymmärtämiseen. Unigrafia, Helsinki. Viitattu 14.3.2017 <http://www.eva.fi/wp-content/uploads/2013/02/Hupparihorho-ja-bisnesmies.pdf>.

Laaksonen, S. Kemel, A-M. & Koskinen, S. 2007. Siirtohinnoittelun dokumentointi. Verohallinto, muistio.

Lahtinen, S. 2014. Miksi nyt kannattaa laajentua Yhdysvaltoihin? Capteeni, financial success from the US. Viitattu 20.1.2017 <http://capteeni.com/english/miksi-nyt-kannattaa-laajentua-yhdysvaltoihin/>.

Laitinen S. 2007. Doing business in the USA. Opas oikeudellisten riskien hallintaan Yhdysvalloissa. Talentum, Helsinki.

Laki verotusmenettelystä 18.12.1995/1558.

Lapin AMK 2017. Opinnäytetyön toteuttaminen. Viitattu 15.3.2017. <http://www.lapinamk.fi/fi/Opiskelijalle/Opinto-opas,AMKtutkinto/Opinnaytetyoohje/Opinnaytetyon-toteuttaminen>.

Leppiniemi, J. 2005. Rahoitus. WSOY: Helsinki.

Miinala, K. 2017. Suomen Talousverkko Oy, Jyväskylän toimiston johtajan haastattelu 2.1.2017.

Myllysilta, J. 2012. OECD:n siirtohinnoitteluohjeen soveltaminen kansallisissa lainsäädännöissä. Pro-Gradu tutkielma, Aalto Yliopiston kauppakorkeakoulu. Viitattu 20.1.2017 http://epub.lib.aalto.fi/fi/ethesis/pdf/12938/hse_ethesis_12938.pdf.

Myrsky, M. & Linnakangas, E. 2009. Kansainvälinen henkilö- ja yritysverotus. Talentum: Helsinki.

Mäkelä, L. Reponen, M. Pohjonen, S. & Honkamäki, T. 2005. Konsernitilinpäätöksen laadinta. WSOY: Helsinki.

OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010. 22.7.2010. Viitattu 22.1.2017 http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2010_tpg-2010-en.

Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624.

Pitkäranta, A. 2014. Laadullinen tutkimusopinnäytetyönä, työkirja ammattikorkeakouluun. e-oppi oy: Jokioinen.

PRH 2017. Yhdysvallat. Patentti- ja rekisterihallitus. Viitattu 27.2.2017 <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/linkit/Yhdysvallat.html>.

Raunio, M. 2016. Uutta prifit split ohjeistusta odotellessa. Blogikirjoitus 10.6.2016. Viitattu 22.1.2017 <https://uutishuone.pwc.fi/uutta-profit-split-ohjeistusta-odotellessa/>.

Reimers, J. 2017. Kiinteän toimipaikan muodostuminen tuloverotuksessa. Viitattu 22.1.2017. http://joachimreimers.fi/index_htm_files/Kiinteä%20toimipaikka%20tuloverotuksessa.pdf.

Scarboro, M. 2017. State corporate income tax rates and brackets for 2017. Tax foundation, Fiscal Fact. Verkkojulkaisu. Viitattu 28.3.2017. <https://files.taxfoundation.org/20170224134124/Tax-Foundation-FF542.pdf>.

Siili Solutions Oy 2016. Siili Solutions Oyj laajentaa toimintaansa Yhdysvaltoihin. Lehdistötiedote, Siili Solutions Oyj. Viitattu 20.1.2017 <https://www.siili.com/fi/uutishuone/siili-solutions-oyj-laajentaa-toimintaansa-yhdysvaltoihin>.

Suomen Bisnessenkelit ry 2017. Toiminta. Viitattu 14.3.2017 <http://www.bisnessenkelit.fi/>.

Suomen Talousverkko Oy 2017 a. Palvelut. Viitattu 18.1.2017 <https://www.talousverkko.fi/palvelut/>.

Suomen Talousverkko Oy 2017 b. Osa Divest Groupia. viitattu 18.1.2017 <https://www.talousverkko.fi/osa-divest-groupia/>.

Tekes 2017 a. Tulokset ja vaikutus. Viitattu 14.3.2017 <https://www.tekes.fi/tekes/tulokset-ja-vaikutukset/>.

Tekes 2017 b. Tunnuslukuja Tekesin rahoituksesta 2016 Viitattu 14.3.2017 <https://www.tekes.fi/tekes/tulokset-ja-vaikutukset/>.

Tekes 2017 c. Rahoitus. Viitattu 14.3.2017 <https://www.tekes.fi/rahoitus/pk-yritys/tutkimus-kehitys-pilotointi/>.

Teollisuussijoitus 2017. Yrityksille. Viitattu 14.3.2017 <http://www.teollisuussijoitus.fi/yrityksille/>.

Tuloverolaki 30.12.1992/1535.

Valtionsopimus 17.1.1991/2.

Verohallinto 2017a. Kiinteätoimipaikka. Viitattu 18.1.2017 [https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Ulkomainen_yritys_Suomessa/Kiintea_toimipaikka_tuloverotuksessa\(10674.\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Ulkomainen_yritys_Suomessa/Kiintea_toimipaikka_tuloverotuksessa(10674.)).

Verohallinto 2017b. Siirtohinnoittelu Viitattu 20.1.2017 https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Siirtohinnoittelu.

Verohallinto 2017c. Suomalaisen yrityksen kansainväliset tilanteet. Viitattu 12.2.2017 https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Kansainvalinen_toiminta.

Verohallinto 2017d. Yritysten ulkomaan tulojen kaksinkertainen verotus poistetaan Suomessa Viitattu 18.4.2017 [https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Kansainvalinen_toiminta/Yritysten_ulkomaan_tulojen_kaksinkertain\(11928\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Kansainvalinen_toiminta/Yritysten_ulkomaan_tulojen_kaksinkertain(11928))

Yrittäjät 2017. Rahoitus ja vakuudet. Viitattu 14.3.2017 <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/kansainvalistyminen/opus-kansainvalistymiseen/rahoitus-ja-vakuudet-318610#quickset-valilehti=1>.

Ölly & bio polttoaineala 2017. Viitattu 20.4.2017 <http://www.oil.fi/fi/oljytuotteet/oljynjalostus>

Äimä, K. & Kujanpää, E. 2013. Kasvuyrityksen kansainvälinen tuloverotus. Lakimiesliiton kustannus: Helsinki.

LIITTEET

Liite 1. Laajentumisessa huomioitavat asiat, excel-taulukko

Liite 1.

Vaihe 1.

Kansainvälistymisen edellytykset				
Yrityskohtaiset	Rahoitus	Strategia	Muu resurssit	
Tuotekohtaiset	Tuontirajoitukset	Paikallinen lainsäädäntö		
Markkinakohtaiset	Kulttuuri	Kysyntä	Kilpailijat	Yhteistyötekijät

Vaihe 2.

Rahoitus					
Yksityinen	Bisnessenkelit	Fiban	BAF	Luottolaitokset	Rahoitusyhtiöt
Julkinen	Ely	Finnvera	Tekes	Horisontti 2020	Keksintösäätiö

Vaihe 3.

Laajentumistavan valinta	Suhde emoyhtiöön	Vastuu	Siirtohinnoittelu dokumentaatio	Toiminta kohdemaassa	Muuta
Tytäryhtiö	Itsenäinen yhtiö	Yhtiö itse vastaa	Kyllä	Kohdemaan yhtiömuoto	Konsernitilinpäätös
Kiinteä toimipaikka	Epä itesenäinen	Riippuu kohdevaltiosta	Riippuu kohdevaltiosta	Kohdemaamäärittely	Ei yhtä määritelmää
Reksiteröity-toimipaikka	Epä itesenäinen	Riippuu kohdevaltiosta	-	Kohdemaan lainsäädännön mukaan	Ennen varsinaista liiketoimintaa
Sivuliike	Epä itesenäinen	Yritys vastaa	Ei Suomessa, riippuu kohdevaltiosta	Kohdemaan yhtiön lukuun	-

Vaihe 4.

Yhtiö-muoto Yhdysvalloissa	Perustamisilm.	Verotus	Vastuu	Omistus-oikeus	Muuta
C corporation	X	Osingot osakkailta, muut yhtiön tasolla	Ei henk.koht. Vastuuta	Voidaan siirtää	Osakeyhtiön vastine
S corporation	X	Osakkaiden verotukseen	Ei henk.koht. Vastuuta	Voidaan siirtää verosäännösten puitteissa	
General partnership	-	Osakkaiden verotukseen	Rajaton vastuu	Ei vapaasti siirrettävissä	Avoimen yhtiön vastine
Limited liability partnership	X	Osakkaiden verotukseen	Ei henk.koht. Vastuuta	Riippuu sopimuksista	Hybridi, useampaa yhtiömuotoa

Vaihe 5.

Siirtohinnoittelun valinta	Markkinahintavertailumenetelmä	Liiketoiminetto marginaalimenetelmä	Voitonjakomenetelmä	Kustannusvoitonjakomenetelmä	Jälleenmyyntihintamenetelmä
Immateriaaliset oikeudet	x	x	x	-	-
Tavarat/Tuotteet	x	x	-	-	x
Palvelut	x	x	-	x	-

Vaihe 6.

Verosopimuksen sisältämät verot					
Suomi	Tuloverotus	Kirkollisvero	Lähdevero	Varallisuusvero	Kunnallisvero
Yhdysvallat	Liittovaltion tulovero	Hen.holding-yhtiönvero	Sosiaaliturv.vero	Vakuutusmaks.valm.vero	Yks.säätiöiden vero