

TRANSZFERÁRAZÁSBÓL FAKADÓ NEMZETKÖZI ÜZLETI KONFLIKTUSOK ÉS ALTERNATÍV KEZELÉSÜK HATÁSVIZSGÁLATA

DR. DANKÓ LÁSZLÓ(1) – TÓTH ZSÓFIA MA (2)

(1)intézeti tanszékvezető, egyetemi docens, (2)közgazdász, adótanácsadó
ME-GTK MI, ME Vállalkozáselemélet és gyakorlat DI doktorjelölt

A nemzetközi marketing lehetőséget nyújt a határon átnyúló tevékenységeket végző vállalatoknak, hogy nemzetközi árképzésüket adóoptimalizálási céljaiknak is alárendeljék. Tanulmányunkban a multinacionális vállalatok és az egyes kormányok közötti konfliktusokat elemezzük az eredménymegosztás terén. Bemutatjuk ezek mikro- és makrogazdasági megközelítéseit, a kormányok és nemzetközi szervezetek transzferár szabályozását, az EB közös konszolidált társasági adóalap direktíva javaslatát, valamint primer kutatás alapján vizsgáljuk ennek hatását az unióban működő vállalatok adóterhelésére. A formuláris eredmény-megosztási modell európai bevezetésével a vizsgált vállalatok transzferárakon keresztüli erőforrás-allokációja háttérbe szorulna, adóterhelésük pedig átlagosan 4,02 százalékponttal csökkenne. Az adóteher-változásban a nemzetközi veszteségkonszolidáció jelentősebb szereppel bír, mint a jövedelemallokáció EB által ajánlott módszertana.

Kulcsszavak: nemzetközi marketing, MNV árképzés, transzferár szabályozás, CCCTB hatásvizsgálat.

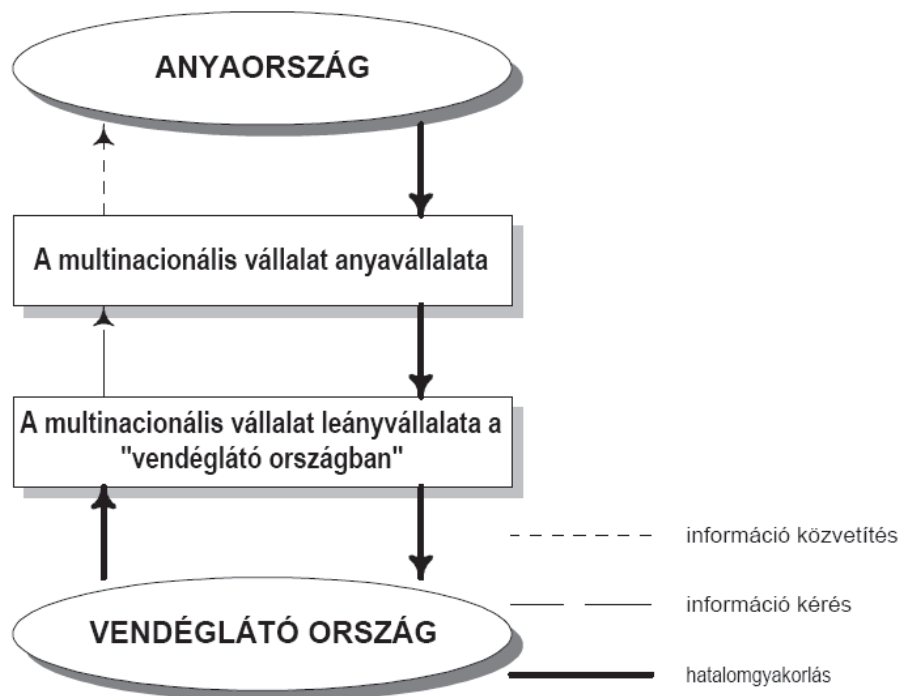
1. MULTINACIONÁLIS VÁLLALATOK ÉS KORMÁNYOK KÖZÖTTI GAZDASÁGI KONFLIKTUSOK FORRÁSAI

A multinacionális vállalatok (MNV) jellegükből következően állandóan konfliktusba kerülnek a különböző országok kormányaival. Legfőbb céljuk, hogy a termékeik világszerte történő értékesítése folytán maximális profitra tegyenek szert, kihasználva az e vállalatokra jellemző előnyöket. Ezek az előnyök számtalan formában jelentkezhetnek a különböző térségekben: marketing ismeretek, márkanévek, védjegyek, termelési és folyamattechnológiák, nyersanyagok, illetve más inputok kínálatának befolyásolása, nemzetközi piacokra történő bejutás, rendkívüli szakmai és vezetői ismeretek.

A profit maximalizálása érdekében a MNV-k úgy gazdálkodnak, hogy világszerte a legnagyobb előnyhöz jussanak. E stratégia következtében kerülnek konfliktusba az anyaország, illetve a „vendéglátó” országok kormányaival, valamint a multilaterális kormánysszervezetekkel. Mindhárom területnek lehetnek olyan céljaik, amelyek ellentétben állnak a MNV-val. Ennek ellenére a kormányok gyakran kívánatosnak tartják a MNV részvételét a kereskedelemben, a befektetésekben és technológiai-átadásokban, mivel ezáltal hozzájárulnak az adott ország gazdasági és társadalmi jólétéhez. Természetesen, az ilyen jellegű elvárások változásokat eredményezhetnek a MNV működésében.

A MNV befolyása kapcsán sok „vendéglátó” ország részéről felmerülő aggodalmat illusztrálja az 1. sz. ábra. A MNV-t a különböző nemzetek és az anyaország kulturális, politikai és gazdasági értékei közvetítőinek tekintik a „vendéglátó” országok felé. A MNV leányvállalatai valóban információközvetítő szerepet játszanak az anyavállalaton keresztül, ám nemcsak az anyaországból a „vendéglátó” országok felé, hanem az információk ellentétes irányú áramlása is megvalósul. Azonban sajnos többnyire sikertelennek mutatkozik a

vendéglátó ország értékeinek és gondolkodásának közvetítése az anyaországba a MNV anyavállalatain keresztül.



1. sz. ábra: Kapcsolatok asszimetriája a nemzetközi üzleti életben

Forrás: Dankó L. (2005) p.214.

Az utóbbi időkben – különösen térségünkben - a hatalmi mérleg a nemzeti kormányok javára mozdult el a MNV-kal szemben. A korábbi helyzettel ellentétben, napjainkban a MNV-k néha képtelenek megvalósítani az állami szabályozással ellentétes stratégiai céljaikat. Gyakran kerülnek konfliktusba a velük szemben támasztott elvárások miatt a „vendéglátó” és az anyaország kormányaival, valamint a multilaterális szabályozó testületekkel. A vonatkozó jogszabályok, határozatok és a közvélemény-kutatások mind-mind akadályozzák a MNV-t az eredményes működésben. A MNV és a kormányok között a hatalmi mérlegnek ez a fajta elmozdulása fokozatosan ment végbe. E kulcsfontosságú trend okait és következményeit tárjuk fel a következőkben.

A MNV célja az, hogy maximalizálja a nemzetközi kereskedelemről, licencek átadásáról és közvetlen külföldi befektetésekből származó jövedelmét az e vállalati formára jellemző előnyök révén. A MNV-k hasonló előnyök birtokában vannak, mint a monopóliumok: erőforrások, input és termelési tényezők fölötti hatalom, késztermékek piacának megszerzése, szakmai ismeretek, információk. A MNV-k célja az, hogy kiválasszák azt a nemzetközi szintű működési módot - kereskedelem, licence-átadás, közvetlen külföldi befektetés -, amely maximalizálja a MNV által elérhető jövedelem nettó jelenértékét. E maximalizálási eljárás két, egymástól független összetevőből áll, amelyek egyidejűleg érvényesülnek.

Egyrészt, a MNV-k arra törekednek, hogy javítsák belső piacaik hatékonyságát, amelyeket azért alakítottak ki, hogy kiküszöböljék a termékek és szolgáltatások szabad áramlását gátló természetes és a kormányok által felállított mesterséges korlátokat. Ennek érdekében a MNV-k olyan erőforrásallokációt valósítottak meg, amelynek során előnyben részesítették a

leghatékonyabb cégeket, vagyis amelyeknél a bevételek és ráfordítások különbsége a legnagyobb.

Másrészt, a MNV-k arra törekednek, hogy az elért nyereségnek a lehető legnagyobb hányadát visszaforgassák. Ugyanis egyáltalán nem érdekük, hogy ezt a nyereséget nemzetközi szinten bármely részvényessel megosszák, legyen az akár versenytárs, kormány, vagy magánszemély az anya-, illetve a „vendéglátó” országban.

A MNV által működtetett belső piacok költségeit kompenzálják a monopoljövedelmek. A gyakorlatban a MNV átlagos profitja nem haladja meg a nem-MNV profitját. A MNV-k képesek arra, hogy vállalat-specifikus előnyeik révén maximalizálják nyereségüket azáltal, hogy hatalmat gyakorolnak az erőforrásaik világméretű allokációja fölött és minden megmaradó, működésükből származó nyereséget visszaforgatnak.

A „vendéglátó” országoknak gyakran más, sőt, néha éppen ellentétes céljaik vannak, mint az országukban működő MNV-nak. A „vendéglátó” ország kormányának legfőbb célja az, hogy maximalizálja a határain belül működő MNV tevékenységből származó nettó nyereségét. Ez az állítás kiterjeszhető a multilaterális szervezetekre is, amelyek szintén arra törekednek, hogy tagjaik számára maximalizálják a MNV működéséből származó hasznukat. A szuverén kormányok mindezt nemzetük gazdasági, társadalmi, politikai és kulturális céljaiként tüntetik fel. A nemzetgazdaságnak, illetve annak a világgazdasághoz való kapcsolódásának - az előbb megjelölt célok elérése érdekében történő - állami szabályozása torzulást eredményezhet az erőforrások világméretű allokációjában.

A „vendéglátó” országban működő MNV-k erre a piactorzításra azzal reagálhatnak, hogy az erőforrásokat a vállalaton belül allokálják hatékonyan. Ezzel csökkentik a „vendéglátó” ország kormányának hatalmi befolyását a nemzetgazdasága fölött, továbbá csökkenthetik az országnak a MNV működéséből származó nyereségét.

Annak érdekében, hogy ellenőrizhessék a MNV erőforrás-allokációját, a nemzeti kormányok annyit akarnak megszerezni a MNV által termelt nyereségből, amennyit csak lehet. A kormányok igényt tartanak „tisztességes nyereségrészesedésükre”. Általánosan igaz ez mindazon kormányokra, amelyek országában MNV-k működnek, s vonatkozik ez a MNV valamennyi tevékenységére.

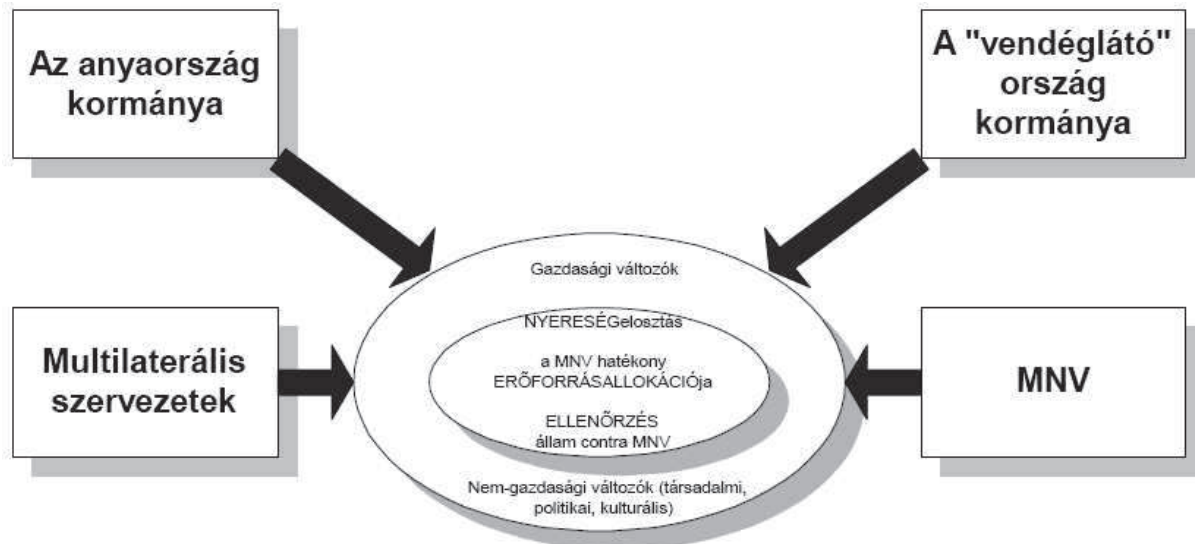
Amióta a nemzeti kormányok és a multilaterális szervezetek céljai eltérnek a MNV-tól, állandó konfliktusba kerülnek, s így egyre több lehetőség van a vitákra. A MNV-nak egészen más, gyakran ellentétes elvárásai lehetnek az erőforrás- és nyereségelosztás fölötti hatalommal kapcsolatban. Ez főként érvényes a recesszió időszakában. Például a jelenlegi rendkívül nyomott olaj-és gázárak ellenére Irak növeli cseppfolyósított földgáz exportját a Basra gázipari cégen keresztül, amelynek többségi tulajdonosa az állami South Gas Company, míg a brit-holland Royal Dutch Shell 44, a japán Mitsubishi Corp. 5 százalékban tulajdonos a közös vállalatban³⁹.

A MNV működéséből származó nyereség elosztása mellett a konfliktus másik forrása az, hogyan osszák el az erőforrásokat az anyaország, illetve a „vendéglátó” országok között. Ha a MNV-k hatékony piacokon működnek, akkor ez a két probléma - nevezetesen a nyereség és az erőforrások allokációja - nem merül fel mindaddig, amíg ezek az allokációk a

³⁹ http://hvg.hu/gazdasag/20160320_Irak_tortenelmi_gazexportba_kezdet

leghatékonyabban mennek végbe. Ilyen feltételek mellett azonban a MNV-ra nem is lenne szükség, hiszen működésük éppen a piaci tökéletlenségek miatt kívánatos. A valóságban a MNV-k tipikusan nem olyan iparágakban működnek, amelyekben az elosztás, a termelés és az értékesítés hatékonyan működik és versenypiacról beszélünk.

A MNV és a kormányok közötti konfliktus forrásait körvonalazza a 2. sz. ábra.



2. sz. ábra: A gazdasági konfliktusok forrásai
Forrás: Rugman et-al.(1985) p.257.

A konfliktus három forrása (a körben) a disztribúció, allokáció és az ellenőrzés⁴⁰. A konfliktus a MNV és a kormányok három fajtája között alakul ki. E konfliktusok megoldása nagyon nehéz a gazdasági, társadalmi, politikai és kulturális tényezők eltérő aspektusból való megközelítése miatt.

1.1 Az anyaországok kormányainak érdekei

Az anyaország kormányának érdekei gyakran megegyeznek a MNV-éval az elért nyereség elosztása, az erőforrásallokáció fölötti ellenőrző szerep megszerzéséért folyó küzdelemben. A MNV-nak a nemzetközi működésük folytán elért nyereségük általában a részvényesekhez áramlik osztalék formájában, másrészt a MNV alkalmazottaihoz magasabb munkabér formájában, végül egy része az anyaország lakosságának jólétét fokozza a befizetett adókon keresztül.

A MNV és anyaországaik érdekegyezőségének ellenére időnként felbukkannak az anyaországokban is olyan csoportok, amelyek ellenzik a MNV működését. Ezen csoportok megpróbálják kormányaikat befolyásolni, hogy azok korlátozzák a MNV működését. Szerintük a nemzetközi kereskedelem megváltoztatja a piaci termékek árarányait, s ily módon csökken egyes vásárlók reáljövedelme.

Hasonlóképpen a kereskedelem a termelési tényezők megtérülési rátáját is megváltoztatja. Mivel a munkaerő- és a tőkeállomány rövidtávon rugalmatlan, így egyes tőke-, illetve

⁴⁰ Rugman A.M. et-al.(1985): International Business McGraw-Hill Book Co., Singapore, pp. 253-268.

munkaerő-tulajdonosokra aránytalanul nagy teher hárul. Ugyanez elmondható a licence-átadások és a közvetlen külföldi befektetések kapcsán is, mivel azok a kereskedelmet helyettesítik.

Az anyaországukkal szemben nem elfogult MNV-at az erőforrások hatékony allokációja arra ösztönözheti, hogy vonják ki erőforrásaikat az anyaországból. Az anyaországban észlelhető gyenge gazdasági feltételek, vagy a magas munkabéreköltségek, társasági adók oda vezethetnek, hogy a MNV-k pénzüket külföldön fektetik be és ott létesítenek munkahelyeket. Időnként az anyaországok megpróbálják megakadályozni a tőkének és a munkalehetőségeknek ezt a fajta kiáramlását. Az 1970-es évek közepéig például Japán szigorúan korlátozta a tőkeexportot azért, hogy a kevés meglévő befektethető tőkét az országban tartsa.

Az anyaországok kormányai és lakosai, nagyon helytelenül, a nemzet szerves részének tekintik a MNV-okat. Az e vállalatokra jellemző előnyöket pedig a nemzet közvetlen termékének tartják. Ennélfogva néhány kormány azt hiszi, a MNV-nak kötelességük tőkájukat úgy befektetni, hogy ez az anyaország számára minél nagyobb hasznot biztosítson, s nemzeti érdekből esetleg még akkor is folytassa tevékenységét, ha a profit csökken. Franciaországban, például, a francia MNV-k legfőbb döntéseiket gyakran megvitatják a kormánnyal. Ily módon biztosítva van az ország nagy részesevé a MNV nyereségéből. A konfliktusok ellenére - tisztán gazdasági szempontból vizsgálva - a MNV és az anyaországaik céljai többnyire összeegyeztethetők.

A MNV nemzetközi működéséből származó nyereség nagy része visszaáramlik az anyaországba osztalék, illetve technológiai licence díjaként. A MNV és az anyaországaik közötti nagyobb problémák a MNV-nak az anyaország és a világgazdaság közötti integráló szerepének következményei. Az anyaország ellenőrző szerepe csökken a termékek, szolgáltatások és a tőkeáramlások fölött.

Vitatható, hogy az ellenőrző szerep elvesztése akkor is bekövetkezett volna-e, ha nem jelennek meg a MNV-k, s a nemzetközi gazdasági interakciók (export, licence-átadás, pénzügyi befektetések) csak „karnyújtásnyi távolságban” mentek volna végbe. Azáltal, hogy a MNV elősegíti a nemzetközi interakciókat, az anyaországaikat határaikon és ellenőrzésükön kívüli gazdasági erőknél tesz ki. Az is igaz viszont, hogy a MNV nélkül az anyaországoknak a nemzetközi kapcsolatokból származó haszna sokkal kisebb lenne.

1.2 A „vendéglátó” országok kormányainak érdekei

A MNV és a „vendéglátó” országok kormányai közötti kapcsolat többnyire sokkal összetettebb, mint a MNV és anyaországaik közötti. A „vendéglátó” országok kormányai is észreveszik, hogy a MNV működése hasznot hoz a gazdaságuknak, azonban úgy vélik, hogy ez a haszon túl csekély. A vita nehezen eldönthető, mivel a „vendéglátó” országoknak a MNV működéséből származó költségeinek és nyereségének kiszámítása nagyon nehéz, szubjektív és költséges feladat. Azonban tény, hogy a fejlett és a kevésbé fejlett „vendéglátó” országokban gyakran felmerül annak gondolata, hogy ők húzzák a rövidebbet.

A MNV és a „vendéglátó” országok közötti kapcsolat nagyon összetett, mivel a működésükből származó költségei a „vendéglátó” országnak inkább társadalmi, politikai és kulturális természetűek, míg előnyök esetében többnyire gazdasági hasznonról beszélhetünk.

1. Gazdasági jellegű konfliktusok

A MNV és a „vendéglátó” országok kormányai közötti viták gazdasági hátterét könnyen fel lehet ismerni. A „vendéglátó” országok célja, hogy maximalizálják az országukban működő MNV révén elérhető hasznukat. A „vendéglátó” országok kormányai azt hiszik, hogy a MNV működéséből - kereskedelem, licence-átadás, külföldi közvetlen befektetések - származó hasznuk annak tulajdonítható, hogy ezek a vállalatok a helyi erőforrásokat használják fel, nevezetesen a nyersanyagokat, a munkaerőt, a tőkét, valamint annak, hogy bejutnak a belföldi piacokra. Ebből a szemszögből vizsgálva, a MNV által termelt nyereség nagy hányadát a „vendéglátó” országoknak kellene megkapniuk, s ellenőrzési joggal kellene rendelkezniük a MNV erőforrás-allokációja fölött országhatáron belül és kívül is. Ezzel szemben a MNV-k úgy vélik, hogy minden általuk elért nyereség a vállalat-specifikus előnyeik hatékony allokációjának és alkalmazásának tulajdonítható. Ez az erőforrás-allokáció és nyereség-disztribúció fölötti ellenőrzési jogról szóló vita áll a MNV és a „vendéglátó” országok kormányai közötti gazdasági konfliktusok középpontjában.

Ezek a MNV és a „vendéglátó” kormányok közötti problémák, amelyek a költségek, a nyereség és a kockázat eltérő szemléletéből erednek, kiegészülnek az alku-hatalmi változásokkal. Még mielőtt bárhova befektetnének, a MNV-k többnyire erős alku-pozícióval rendelkeznek, mivel jogukban áll visszalépni a befektetési szándékuktól, amennyiben elvárásaik nem teljesülnek. Mihelyst azonban a befektetés megtörtént, a kivonása már túl költséges lenne. Ebben a helyzetben már a „vendéglátó” kormány rákényszerítheti a multinacionális vállalat leányvállalatát saját elképzelései végrehajtására.

Természetesen egy multinacionális vállalat nyereséges, illetve veszteséges részegységei nem feltétlenül vannak ugyanabban a „vendéglátó” országban. A MNV-k azt remélik, hogy azok az országok, amelyekben vállalkozásuk sikeres, támogatni fogják azokat az országokat, ahol a vállalat nem ér el túlzott sikereket. Ennek azonban a „vendéglátó” kormányok nem könnyen tesznek eleget. Így, ha a kormányok megkísérlik kisajátítani a sikeres vállalkozások „profit-feleslegét”, akkor a MNV-k válaszképpen minden szinten csökkentik nemzetközi működésüket - minden ország kárára.

A MNV-k egyik lehetséges válaszreakciója az ilyen diszkriminációs elbánásmód ellen az, hogy megpróbálják a különböző kormányokat egymás ellen kijátszani. Például egy új leányvállalat létesítésekor a MNV-k előnyben részesítik azokat az országokat, ahol a lehető legnagyobb hasznot érhetik el a sikeres működés, másrészt a különböző adókedvezmények révén. Amennyiben valamely leányvállalatuk nem az elvárásoknak megfelelően működik, a MNV a „vendéglátó” kormánynál lobbizik - fokozott vámilletékek, adókedvezmények és tőkemozgások elősegítése érdekében -, hogy ezáltal növelhessék a sikertelen leányvállalatuk profittermelő képességét. Ez a reakció teljes mértékben érthető, ám megkérdőjelezi annak az elméletnek a helyességét, miszerint a sikeres, illetve kevésbé sikeres vállalkozások között egyensúlyt biztosító mechanizmus működik.

2. A vállalaton belüli kereskedelem során alkalmazott ár, a transzferár

A transzfer ára olyan belső ár, amit a MNV a vállalaton belüli – kapcsolt vállalkozásai közötti - kereskedelem során állapít meg. A transzfer ára lehet, hogy megközelíti az „önálló” árat, de az is lehet, hogy nem. Sok esetben lehet, hogy az „önálló” ár nem is létezik. Ez akkor lehetséges, ha a MNV egy belső piacot alakított ki és nem létezik szabályos piac. A transzfer

árának meghatározását a MNV a globális költségek csökkentésére és a valuta - és devizaárfolyamok feletti ellenőrzés megkerülésére is felhasználja.

A társasági nyereségadó és az importra kivetett vámok mértéke országoként változik. Ha a befogadó ország adókulcsai magasabbak az anyaországban érvényben levő adókulcsoknál, akkor a MNV a külföldi leányvállalata felé irányuló exportra magas transzferárakat fog meghatározni. Ezzel csökkenti nyereségét és az ezután fizetendő adó mértékét a befogadó országban. Ezenkívül a leányvállalat nagyobb vámköltséget fog elszámolni, mivel a vámot az import bejelentett értéke után vetik ki. Ezért a MNV a transzfer árának meghatározásakor az adókat és a vámokat is figyelembe veszi. Általában akkor alkalmaznak magas transzferárakat, ha a befogadó ország adóin való megtakarítás meghaladja a többletvám költségeket. Alacsony transzferárak pedig akkor kerülnek alkalmazásra, ha a vámon való megtakarítás meghaladja a többlet jövedelemadót.

A nemzeti fizetőeszköz leértékelése, ellenőrzése és az osztalék után fizetendő adók szintén befolyásolják a vállalaton belüli transzfer árát. A nemzeti fizetőeszköz ellenőrzése a leányvállalat profitját a befogadó országban belül tarthatja. Az osztalék után fizetendő adó tulajdonképpen a profit kétszeres megadóztatását jelenti, ami arra ösztönzi a MNV-ot, hogy a tőkét inkább a magas transzferárak révén vonja ki az országból. A valuta gyors leértékelése szintén a magas transzfer megállapítására ösztönöz. A magas transzferár idejében gondoskodik egy keményebb valutába való konverzióról, az árfolyamveszteségek csökkentése érdekében, ami akkor következik be, ha a tőkét sokáig a leértékelődő valutában tartják.

Általánosan elismert, hogy mindenkinek joga van az adó csökkentése érdekében így rendezni üzleti ügyeit. A MNV-ok ezt a koncepciót nemzetközi viszonylatban alkalmazzák. A MNV a kormányzat adó-, vám és ellenőrzéspolitikája miatt alkalmaz a piaci ártól eltérő transzferárakat. A MNV transzferár-meghatározó mechanizmusa az exogén piaci tökéletlenségekből származó veszteségek csökkentését irányozza elő.

A befogadó országnak a MNV-ok vállalaton belüli kereskedelmére vonatkozó szabályozása, különösen a MNV különböző országokban levő leányvállalatai között alkalmazott transzferárak elfogadhatóságára összpontosul. Ez a probléma különösen a technológia intenzív és kisebb mértékben a védjeggyel ellátott termékeket forgalmazó MNV-ok számára égető. A transzferár-meghatározásának problémájával foglalkozó tanulmányok úgy találják, hogy a MNV-ok akkor csökkentik a befogadó országba irányuló import transzferek árát, ha a befogadó ország vámjai magasak, vagy a helyi adókulcsok alacsonyak.

A MNV-ok transzferárai akkor haladják meg az „önálló” árakat, amikor a befogadó ország kormányzata a tőke és osztalék kivonását korlátozza, vagy a nemzeti fizetőeszközt ellenőrzi. Az anyaországból a befogadó országba irányuló export transzfer árak abban az esetben magasak, ha a befogadó ország nyereségadói is magasak. Ekkor a befogadó országban működő leányvállalatok profitjukat csökkentik, ami a MNV-ok természetes válasza az adókulcseltérésekre, vagy az ellenőrzésekre.

A decentralizált MNV-ok transzferár-meghatározása jobban tükrözi az „önálló” árakat, mint a centralizált MNV-oké. A MNV-ok vegyes vállalként működő leányvállalatai sokszor az „önálló” árakon exportálnak és importálnak, mivel a vegyesvállalati partner tisztában van a leányvállalat felmerülő költségeivel. A partner nem hajlandó elfogadni a befogadó országban belüli csökkentett profitot.

A befogadó ország megkísérli szabályozni a transzferár-meghatározás eljárásait és az ár mértékét. Mint már korábban említettük, elméletileg a kormányzat által preferált árszint az az „önálló” ár, amennyiért a MNV anyaországában a termék, vagy szolgáltatás értékesítésre kerül. Természetesen az integrált MNV-ok belső piacain levő árakat nem lehet megfigyelni. A termék, vagy szolgáltatás olyan „nemzetközi” ára, amiről az adó-és vámszerveknek tudomása van, a kormányzat számára is elfogadható ár. A kereskedelem ugyanolyan szintje mellett egy harmadik világbeli ország piacán lévő „önálló” árat egyes kormányzatok mércének tekintik.

Sajnos a MNV-ok vállalaton belüli kereskedelme nagyban kiterjed a differenciált termékekre, amiknek nincsen „önálló” piaci ára. Ilyenkor a kormányzatoknak szabályozniuk kell a transzferár-meghatározását a fair, „önálló” piaci árak helyettesítésére. Ezek a szabályozási megoldások országonként változnak és általában egyik fél számára sem kielégítő.

Így az árat úgy határozzák meg, hogy a termelési költségekhez hozzáadnak egy „normál” profitot. Ennek két nyilvánvaló problémája a termelés költségének megállapítása és a MNV-ot és a befogadó országot egyaránt kielégítő „normál” profit meghatározása.

3. Nem gazdasági jellegű konfliktusok

A MNV és a „vendéglátó” kormányok közötti konfliktusok társadalmi, politikai és kulturális forrásait sokkal nehezebb leírni, sokkal kevésbé vizsgálhatók, s nehezebben oldhatók fel, mint a gazdasági jellegű problémák. A társadalmi, politikai és kulturális tényezők néha kulcsfontosságúak a MNV és a „vendéglátó” kormányok közötti kapcsolat alakulásában. A „vendéglátó” kormányokban fölmerülhet az a gondolat, hogy a MNV révén a nemzetközi gazdaságba történő integráció a gazdasági ellenőrző szerep elvesztéséhez vezethet.

Sőt, úgy is érezhetik, hogy a megnövekedett számú nemzetközi társadalmi, kulturális és politikai interakciók révén az országban folyó élet felett is elveszítik a kontrollt. Ez a félelemérzet különösen erős azokban a „vendéglátó” országokban, amelyek politikai és társadalmi rendszere, valamint kulturális értékei jelentősen eltérnek a MNV anyaországétól, ugyanis a MNV-k - akár szándékosan, akár nem - változást idézhetnek elő az országokban.

A MNV gazdasági hatásainak szintén vannak társadalmi, politikai és kulturális mellékkövetkezményei a „vendéglátó” országokra nézve. A MNV-k befektetései a hatalmon levőkkel szemben egy új vállalkozói csoport gazdasági (és ezáltal társadalmi és politikai) jólétének növekedését eredményezhetik. Ennek persze az ellenkezője is megtörténhet: a MNV tovább erősíthetik a hatalmon lévő csoportokat. A MNV-k esetenként a helyi vállalatok által fizetett bérnél többet biztosítanak, amely az ipari szektorban az átlagfizetés emelkedését eredményezi. Azoknak a csoportoknak, amelyeknek előnyük származik a „vendéglátó” országban található MNV működéséből, azonosak az érdekeik a MNV-val, s a kormánynál azért lobbiznak, hogy jobban támogassák ezeket a vállalatokat.

A MNV mérete és nemzetközi elterjedtsége szintén odavezet, hogy a „vendéglátó” országokban a behódolás, a gyengeség és az alsóbbrendűség érzése válik általánossá. A „vendéglátó” ország népességének egy részében olyan gondolatok fogalmazódhatnak meg, hogy ők képtelenek a fejlődésre, a termék-előállításban és értékesítésben nem tudnak versenyezni a MNV-kal, sőt, segítségük nélkülözhetetlen. Azzal erősíthetik ezt az érzést a MNV-k ezekben az országokban, hogy az anyaországba helyezik a kutatás-fejlesztés központját, s a középvezetői beosztásokat is saját nemzetiségűek számára tartják fenn.

Előfordulhat, hogy a MNV által kínált termékeket nem értékelik a „vendéglátó” országban, vagy nincsenek összhangban az adott ország kulturális értékeivel, jövedelemszintjével, vagy fejlődési stratégiájával. Például ez az eset áll fenn egy olyan ország esetén, amely gazdasági célkitűzése az, hogy támogassa a megtakarításokat és a befektetéseket, s kielégítse az alapvető táplálkozási és egészségügyi igényeket. Ez ütközik egy olyan multinacionális vállalat értékesítési stratégiájával, amely luxus termékeket szeretne reklámozni, illetve eladni.

2. A NEMZETKÖZI SZERVEZETEK VÁLASZA AZ ADÓOPTIMALIZÁLÁSRA

2.1 A jelenlegi szabályozás

A nemzetközi adózás mai rendszere a Nemzetek Szövetsége által az 1920-as években alkotott alapelveken nyugszik. Elsődleges célja a nemzeti szabályok egymásra hatásából fakadó túladóztatás, azaz a kettős adóztatás elkerülése, azért hogy a torzításoktól mentes gazdaság és kereskedelem megteremthesse a fenntartható növekedés alapjait. Ez azonban magában hordozza a rendszer hézagait is, melyeket kihasználva a nemzetközi szinten működő vállalkozások akár a végletekig is minimalizálhatják adóterhelésüket.

A nemzetközi vállalatcsoportoknak egy rendkívül összetett rendszer alapján kell dönteniük a vállalatcsoporton belüli tranzakciók adózásának mikéntjéről, a transzferárakról, és nem tudják az egyik tagállamban keletkezett veszteségüket a másik tagállamban keletkezett nyereségükkel szemben elszámolni. Ez a helyzet a nagyobb vállalkozásoknál hatalmas költségeket és bonyolult struktúrákat eredményez, míg a kisebb vállalkozásokat gyakran teljesen eltántorítja a nemzetközi terjeszkedéstől.

A nemzetközi gazdasági tevékenységből eredő jövedelmek adóztatásának fentebb jelzett kérdéseit kezdetben a nemzetállamok főként szuverén, unilaterális módon szabályozták. Az országok azonban hamarosan ráébredtek arra, hogy a jövedelemszerzés alapját képező nemzetközi gazdasági ügyletek főként hosszú távú, szerves kapcsolódásban lévő szereplők között zajlanak, aminek következménye, hogy a közbeékelődő nemzetállamok egyéni szabályozó képessége elkerülhetetlenül gyengül⁴¹.

A vállalatok nemzetközi jelenlétével kapcsolatban Raymond Vernon rámutatott arra, hogy a multinacionális vállalatok és az érintett államok aszimmetrikus erőviszonyban állnak egymással: azaz amíg a multinacionális vállalatoknak lehetőségük van áthelyezni tevékenységüket egyik ország területéről a másik ország területére, addig a kormányzatok elkötelezettek a nemzetállam területét illetően. Ezen egyenlőtlen erőviszony kezelésére a nemzetállamok szupranacionális szervezetek formájában összehangolt adópolitikai törekvésekkel álltak elő⁴².

A multinacionális vállalatok fokozódó befolyásoló képessége ráirányította a nemzetállamok figyelmét a koordinált monetáris és fiskális politikák szükségességére és az országok – a belföldi adószabályokon túlmenően - egyre inkább bilaterális és multilaterális megállapodásokkal próbálták a nemzetközi tevékenységből eredő jövedelmek adóztatásának problémás kérdéseit rendezni⁴³.

⁴¹ Raymond Vernon, *Economic Sovereignty at Bay*, Foreign Affairs, 1968., Vol 47., No.1., 119.o.

⁴² Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay ten years after*, International Organization, 1981., Vol. 35., No.3., 517.o.

⁴³ Adrian A. Kragen: *Avoidance of International Double Taxation Arising From Section 482 Reallocations*, California Law Review, 1972. november, Vol. 60., No. 6., 1498.o.

Nemzetközi adóügyi megállapodások bár elvételre már az 1800-as években is születtek, elterjedté azonban csak az 1. világháborút követően váltak. 1927-ben a kor fontos adópolitikai konszenzus teremtője, a Nemzetek Ligája (League of Nations) az államközi adóügyi együttműködések elősegítéséhez ajánlásokat fogalmazott meg (ezen ajánlásokat átfogó néven modellegyezményként nevesítették, Model Bilateral Convention). A Népszövetség átalakulása után a nemzetközi jövedelemadóztatás kérdéseit az Európai Gazdasági Együttműködés Szervezete (Organisation for European Economic Cooperation, a továbbiakban: OEEC), majd annak jogutódja, az OECD gondozta. A folyamatosan aktualizált modell megállapodás-tervezetek ajánlásait követve, a fejlett nyugat-európai országok és az Amerikai Egyesült Államok számos bilaterális adóügyi megállapodást kötöttek már az 1950-es években.

A jelenlegi szabályozás értelmében a multinacionális vállalatcsoport az adófizetési kötelezettségét nem összvállalati szinten megállapított eredmény alapján határozza meg, hanem az üzleti tevékenységéből származó adóköteles bevételeket és elismerhető ráfordításokat megosztja a leányvállalatai között. Az eredménymegosztás a külső, független felekkel szemben folytatott ügyletek esetében egyszerűen és pontosan elvégezhető. A komplikációk akkor jelentkeznek, ha a vállalatcsoporthoz tartozó kapcsolt vállalkozások egymás között is bonyolítanak belső elszámolású ügyleteket. Ez utóbbi esetben a résztvevő kapcsolt vállalkozások érdekei nem feltétlenül a piaci árak használatát diktálják különböző – az előzőekben részletezett - okokból kifolyólag.

A fejlett és a fejlődő országok kifejlesztettek számos bilaterális egyezményt, amely a nemzeti adórendszerek ütközését, illetve hézagait kezeli. Ezen adóegyezmények – egyéb kettős adózással összefüggő kérdés mellett – az eredménymegosztás kérdését is szabályozzák.

Mára az OECD és az ENSZ ajánlásai alapján az államok több mint 3.000 bilaterális, a kettős adóztatás elkerülését és az adókijátszás megakadályozását célzó adóügyi egyezményt kötöttek⁴⁴.

2.2 Az OECD transzferár modellegyezmény és aktuális újdonságai

Az integrált üzleti tevékenységet végző kapcsolt vállalkozások jövedelmüket természetesen a belső elszámoló ügyletek és a külső, független piaci szereplőkkel bonyolított ügyletek együttes eredménye alapján állapítják meg. A belső elszámoló ügyletek árának kialakításakor a kapcsolt vállalkozások külső (piaci) és belső információkból (például a csoporton belül továbbított szolgáltatás előállítási költsége és elvárt hozama) építkezhetnek⁴⁵. A kapcsolt vállalkozás könyvviteli kimutatásából kiinduló (önálló, separate entity) eredmény azonban tartalmazhat a piaci árhoz képest rosszul kiszámított, vagy a piaci ártól szándékosan eltérített (manipulált) transzferárral elért, hamis eredményt is.

1933-ban a Nemzetek Ligája erre a problémára a szokásos piaci ár elmélet (arm's length principle) bevezetését javasolta⁴⁶. A szokásos piaci ár fogalma az elmúlt évtizedek alatt lényegét tekintve nem módosult, az OECD modellegyezményének mai értelmezése szerint a

⁴⁴ BEPS 8.o.

⁴⁵ Anita Benvignati: An Empirical Investigation of International Transfer Pricing by U.S. Manufacturing Firms, 1985.

⁴⁶ A szokásos piaci ár elvárás 1933-ban a Nemzetek Ligája első modellegyezményében szerepelt. J. Owens, 101.o

szokásos piaci ár az az ár, amelyet független vállalkozások egymás között, hasonló körülmények között kötött hasonló ügyletekben alkalmaznának.

A nemzetközi üzleti folyamatok adókérdéseivel foglalkozó három fő szervezet (azaz az OECD⁴⁷, az ENSZ⁴⁸ és az Amerikai Egyesült Államok adóhatósága⁴⁹) a belső elszámolású ügyletek kezelésére fő irányvonalként a különálló eredmény-elszámolás (separate accounting) és a szokásos piaci ár elv (arm's length price) mellett tette le a voksát.

Az OECD ajánlásai főként a fejlett, tőkeexportáló országok számára kedvez, a fejlődő, tőkeimportáló országok eltérő elvek alapján kívánták kialakítani bilaterális adóügyi megállapodásaikat. A fejlődő országok nem fogadták el az OECD modellegyezmény által ajánlott megközelítést és magasabb adóterhelést kívántak érvényesíteni a tőkeimportáló („vendéglátó”) ország területén. A fejlődő országok érdekeit tartalmazó adóügyi megállapodás-tervezetet az ENSZ Gazdasági és Társadalmi Tanácsa (Economic and Social Council, United Nations) által alapított szakértő csoport alakította ki, munkájukat 1967-ben kezdték meg⁵⁰.

Az OECD legfőbb érve a szokásos piaci ár elv mellett, hogy az lényegében azonos megközelítést biztosít a vállalatcsoportok és a független vállalkozások számára, azaz elkerüli az olyan adóelőnyök és adóhátrányok kialakulását, amelyek egyébként eltorzíthatnák a vállalkozások versenyhelyzetét. A modellegyezményen túl, az OECD - elsőként 1979-ben - a szokásos piaci ár témakörében irányelveket is közreadott, amelyben az OECD a szokásos piaci ár elméletének részletkérdéseivel foglalkozik⁵¹.

Az OECD mellett, az ENSZ is a szokásos piaci ár elv mellett tette le a voksát, 1980-ban vezette azt be a modellegyezményébe⁵². Az ENSZ modellegyezményén túl – hasonlóan az OECD-hez - transzferárakkal kapcsolatos irányelveiben is megerősítette a szokásos piaci ár elmélet követelményét, amelyet 2012 őszén adott közre. Az ENSZ ebben a kiadványában egyéb, a szokásos piaci ár elmélettől eltérő megközelítésre nem ad lehetőséget⁵³, annak ellenére, hogy a többségi állásponttal szemben, Brazília, India és Kína a szokásos piaci ár elv helyett alternatív módszerek alkalmazását kívánta elérni, sikertelenül.

Az OECD és az ENSZ ajánlásait követve mára számos tagállam és tagsággal nem rendelkező ország is átemelte adórendszerébe a szokásos piaci ár elvárását, ma mintegy 100 ország – többek között Magyarország - adórendszere alkalmazza a szokásos piaci ár elméletét. Tekintve, hogy az Európai Unió tagállamainak többsége (21 tagállam) tagja az OECD-nek, megállapítható, hogy jelenleg az európai térség országai a belső elszámolású ügyletek adókezeléséhez a szokásos piaci ár elméletét alkalmazzák.

Az OECD modellegyezményének ajánlásai mentén megállapíthatjuk, hogy a nemzetközi gazdasági tevékenységből eredő jövedelem adóztatásának elsődleges joga azon országot illeti meg, ahol a tőkét használják (a leányvállalat országa, más néven tőkét importáló „vendéglátó”

⁴⁷ OECD Modellegyezménye (2010. július 22.), 9.1 cikk

⁴⁸ ENSZ Modellegyezménye (2001.), 9.1 cikk

⁴⁹ Amerikai Egyesült Államok Modellegyezménye (2006. november 15.), 9.1 cikk

⁵⁰ Stanley S. Surrey: United Nations Model Convention for tax treaties between developed and developing countries, Selected Monographs on Taxation, IBFD, 1980., 1.o.

⁵¹ OECD Transfer Pricing Guidelines, 1979

⁵² ENSZ Modellegyezménye (2001.), 9.1 cikk

⁵³ Roubert Goulder, U.N. Transfer Pricing Manual Wont't Copy OECD Guidelines, Official Says, Tax Notes International October 15, 2012.

ország, vagy forrás ország). A leányvállalat által kimutatott adózás előtti eredményt a forrás ország szuverén hatáskörében megállapított jövedelemadóval terheli, illetve a leányvállalat által teljesített kamat, jogdíj és osztalék kifizetéseket a bilaterális államközi adómegállapodásban rögzített korlátozott mértékű forrásadóval terheli⁵⁴.

1. BEPS elleni OECD akcióterv

A BEPS az angol „Base erosion and profit shifting⁵⁵” kifejezésből származik, mely magyarul „a nyereség másik államba való áthelyezéséből eredő társasági adóalap amortizációt” jelenti.

A BEPS jelenség komoly adóbevétel kiesést jelenthet. Hiszen miközben bizonyos országok a külföldi befektetők számára kedvező adózási környezetet teremtve próbálják meg a tőkét magukhoz vonzani, a vállalkozások és mögöttük álló tulajdonosaik pedig mindezt kihasználva igyekeznek globális adóterhelésüket minimalizálni.



3. sz. ábra: A BEPS akcióterv bevezetésének ütemezése
Forrás⁵⁶

A 15 pontból álló BEPS (Base Erosion and Profit Shifting⁵⁷) program célkitűzései elsősorban a multinacionális vállalatok jövedelem-átcsoportosításának megakadályozását és elkerülését, valamint a transzferázással kapcsolatos nagyobb átláthatóságot célozzák meg.

⁵⁴ Charles McLure, Globalization, Tax Rules and National Sovereignty, Bulletin for International Fiscal Documentation, 2001. augusztus, 335.o

⁵⁵ Base Erosion and Profit Shifting <http://www.oecd.org/ctp/beps.htm>

⁵⁶ http://adozasrolerthetoen.blog.hu/2014/09/22/jancsa-pek_judit_beps_akcioterv_a_karos_adoverseny_es_az_agressziv_adotervezes_elleni_fellepes_allom

⁵⁷ <http://www.oecd.org/ctp/beps.htm>

2. Transzferár dokumentáció kibővítése az országokénti jelentéssel

2014. szeptember 16-án látott napvilágot az OECD BEPS akciótervének 13. pontjában vállalt transzferár-szabályozást felülvizsgáló jelentés, mely egy új eszközt is bevezet: az országokénti jelentést.

Az egyes államok adóhatóságai már nem csak az adott államra vonatkozó információkhoz fognak hozzáférni, hanem a többi országban folyó működésről is lesz ismeretük, így megakadályozhatóvá válnak a nemzetközi vállalatok adóelkerülési trükkjei.

Az ajánlás újrafogalmazza az OECD Transzferár Irányelv V. fejezetét annak érdekében, hogy a javaslat alapján elkészülő dokumentumok valóban betölthessék eredeti céljukat, vagyis hogy a hatóság valóban felmérhesse, ha egy vállalkozásnál transzferár-kockázatok merülnek fel; hogy az érintett vállalkozások betarthassák a transzferárak kialakítására és a kapcsolt vállalkozások közötti ügyletekre vonatkozó kötelezettségeiket, és elégséges információval szolgáljanak az alapos ellenőrzések elvégzéséhez.

Az irányelv-módosítás háromszintű dokumentáció bevezetését javasolta. Ennek értelmében a transzferár-dokumentáció része a fődokumentum, az országspecifikus nyilvántartás (e kettő már korábban is része volt az EU-transzferár dokumentációknak ún. „közös nyilvántartás”-nak), mellett az országokénti jelentés is.

A *fődokumentum* alapvető rendeltetése, hogy átfogó tájékoztatást nyújtson a vállalat globális üzleti tevékenységéről, általános transzferár-képzési politikájáról, jövedelmének és gazdasági tevékenységének globális megoszlásáról. A fődokumentum adatai tehát a multinacionális vállalatcsoport vázlatos képét adják.

Az *országspecifikus nyilvántartásban* szereplő információk kiegészítik a fődokumentumot, és általuk ellenőrizhetővé válik, hogy az adózók eleget tesznek-e az adott adórendszer által előírt szokásos piaci árak alkalmazásával kapcsolatos szabályoknak. A fődokumentummal ellentétben az országspecifikus nyilvántartás a helyi leányvállalat és egy másik államban működő kapcsolt vállalkozás közötti tranzakciók transzferár-elemzésével összefüggő információkra fókuszál, melyek elsősorban az érintett állam adórendszerének vonatkozásában érdekesek. Ez tartalmazza tehát az egyes ügyletekről szóló pénzügyi információkat, a versenytársi összehasonlítást és a legmegfelelőbb transzferár-képzési módszer kiválasztását és alkalmazását.

Az OECD Transzferár Irányelvének V. fejezetének 1 és 2. mellékletei ismertetik részletesen fődokumentummal és az országspecifikus nyilvántartással kapcsolatos szabályokat, míg hazánkban a szokásos piaci ár meghatározásával összefüggő nyilvántartási kötelezettségről szóló 22/2009. (X. 16.) PM rendelet 5.§-a szabályozza azokat.

Az OECD ajánlásai szerint, a fentiekén túl, a MNV-knek évente kellene elkészíteniük az *országokénti jelentést* is minden olyan államra vonatkozóan, ahol üzleti tevékenységet folytatnak. Ebben be kell számolniuk az érintett országokban elért bevételeikről, az adózás előtti eredményükről, a megfizetett és elhatárolt nyereségadójukról. Be kell mutatniuk továbbá foglalkoztatási adataikat, tőkéjüket, visszatartott nyereségüket, valamint tárgyi eszközeiket. Fel kell sorolniuk az adott országokban működő összes, a csoporthoz tartozó leányvállalatukat, és meg kell nevezniük ezek tevékenységét.

Ez az új jelentés típus lehetővé tenné, hogy az adóhatóságok ne csak a saját államukra vonatkozó információkat lássák, így hasznos eszköz lehet a transzferár és más, a BEPS akciótervvel kapcsolatos kockázatok értékelésében is.

Az iránymutatás tartalmaz egy mintát az országokénti jelentések elkészítéséhez, mely a vállalatok bevételeit, nyereségét, megfizetett adóit és a gazdasági tevékenységének egyéb releváns mérőszámait mutatja be a működés összes államában. Az OECD Transzferár Irányelvének V. fejezetének 3. melléklete részletezi azokat az információkat, amelyeket ebben az új országokénti jelentésben fel kellene tüntetni.

Az OECD hangsúlyozza annak fontosságát, hogy a tagállamok gyorsan és a fő célokat szem előtt tartva emeljék be saját jogrendszerükbe Transzferár Irányelv V. fejezetére vonatkozó útmutatót, különösképpen annak leginnovatívabb elemét az országokénti (CBCR) jelentést.

Aktuális fejlemények a transzferár szabályozásban: 2016. január 27-én harmincegy ország elfogadta az OECD és G20 kezdeményezésű CBCR (Country-by-Country) reporting⁵⁸ bevezetésére irányuló multilaterális egyezményt. Magyarország nincs az aláíró államok között, hazánk 10 legfontosabb külkereskedelmi partnerei közül ugyanakkor 8 is aláírta az egyezményt⁵⁹.

2.3 Az Európai Bizottság alternatív társasági jövedelemadóztatási javaslata

Az Európai Bizottság 2011. március 16-án előterjesztette javaslatát a régóta várt, közös konszolidált társaságiadó-alapról (“Common Consolidated Corporate Tax Base –CCCTB” – „KKTA”) szülő irányelvre⁶⁰. A CCCTB egy olyan szabályrendszer tervezet, amely lehetővé tenné a tevékenységüket az EU területén végző vállalatoknak, hogy az adóköteles eredményüket egységes szabályrendszer, az új “közös” Európai Unió adóalapra vonatkozó szabályok szerint számítsák ki⁶¹.

A kezdeményezés célja az EU-ban működő, jelen állapotok szerint az adóköteles eredményt akár 28 különböző nemzeti rendszer szerint megállapítani kényszerülő vállalkozásokat sújtó adminisztratív terhek, megfelelési költségek és az őket övező jogi bizonytalanság jelentős mértékű csökkentése. A javasolt közös konszolidált társaságiadó-alap (KKTA) azt jelentené, hogy a vállalatok az „egyablakos ügyintézés” előnyeit kihasználva intézhetnék az adóbevallásukat, és összevonhatnák az EU-n belül keletkező teljes nyereségüket, veszteségüket.

A javaslattal kapcsolatban fontos megjegyezni, hogy a javaslat csak a társasági adóalap harmonizációjára vonatkozik, nem egységesen meghatározott adóra, tehát arról nincs szó, hogy az adókulcsokat is az EU szabná meg: ez mindenütt továbbra is nemzeti hatáskör maradna.

A fenti problémák megoldására a KKTA a társaságiadó-alap számításának egységes szabályozását, valamint azt a lehetőséget kínálja a vállalkozások számára, hogy egyetlen

⁵⁸ http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/transfer-pricing-documentation-and-country-by-country-reporting-action-13-2015-final-report_9789264241480-en

⁵⁹ <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/a-boost-to-transparency-in-international-tax-matters-31-countries-sign-tax-co-operation-agreement.htm>

⁶⁰ Tóth Zs.: A multinacionális vállalatok adózása és egy lehetséges alternatíva elemzése ME, Miskolc, pp.66-92.

⁶¹ http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/common_tax_base/index_en.htm

konzolidált adóbevallást adjanak be egyetlen adóhatóságnál az EU területén folytatott tevékenységük egészét lefedően.

Az egységes adóbevallás alapján a vállalat adóalapja egy egyedi képlet szerint kerülne megosztásra azon tagállamok között, ahol tevékenységet folytat. A képlet három tényezőt fog figyelembe venni: az eszközöket, a munkaerőt és ennek költségeit és az árbevételt. Az adóalap részarányosítását követően a tagállamok az adóalap rájuk eső részét a saját társaságiadó-kulcsuknak megfelelően megadóztathatják.

A Bizottság számításai szerint a KKTA révén a vállalkozások az adminisztrációs költségekből 700 millió eurót, a konszolidációval 1,3 milliárd eurót takarítanak meg. A tevékenységüket határon túlra kiterjeszteni szándékozó vállalkozások további 1 milliárd eurót spórolhatnak meg. A KKTA ezen felül sokkal vonzóbb piaccá teszi az EU-t a külföldi befektetők szemében is.

A társasági adóalap harmonizálása már évek óta szerepel az unió napirendjén: a harmonizáció egyértelmű előnyökkel járna az uniós vállalkozások számára, ugyanakkor számos tagállam félti adópolitikai önállóságát, ezért mostanáig nem sikerült a kérdésben előrelépni.

A válság ugyanakkor számos, korábban a nemzeti szuverenitás kényes feltétele miatt elutasított gazdaságpolitikai törekvést hozott felszínre - a rendkívüli körülmények olyan döntések meghozatalát hozták elérhető közelségbe, amelyek korábban elképzelhetetlennek tündek.

Ilyen kérdés a vállalkozások társasági adóalapjának harmonizált szabályozása is; a javaslat fontos részét képezi az európai gazdaság fellendítését szolgáló Európa 2020 stratégiának is, valamint bekerült egy sor olyan politikai alapidokumentumba is, amelyek az egységes piac akadályainak felszámolását, illetve az európai uniós növekedést és munkahelyteremtést tűzték ki célul (Egységes piaci intézkedéscsomag, Éves növekedési jelentés és az „Európaktum”).

A KKTA bevezetéséhez minden tagállam beleegyezése szükséges, amely azonban a tagállamok megosztottsága miatt jelenleg is kétséges. A Bizottság szerint elképzelhető, hogy – hasonlóan a szabadalmak ügyében született megállapodáshoz – ezt a szabályozást is megerősített együttműködés keretében vezetik be, amelyhez a hatályos uniós szabályozás szerint minimum 9 tagállam egyetértése szükséges.

3. A KÖZÖS KONSZOLIDÁLT TÁRSASÁGIADÓ-ALAP (CCCTB) ALKALMAZÁSÁNAK HATÁSVIZSGÁLATA

Tóth Zsófia társszerző PhD értekezése – jelen publikáció következő részében bemutatandó - primer kutatása keretében a Bureau van Dijk által 2013. április és 2013. június között publikált Orbis adatbázisból három szektorból (autógyártás, kiskereskedelem, utazásszervezés) közel 4.000 európai vállalat pénzügyi és számviteli adata került kigyűjtésre.

Az adatok teljeskörűségének ellenőrzését követően ezen vállalatok jövedelemadózásának ökonometriai elemzése (standardizálás, súlyozott szórás számítás, kétváltozós és többváltozós lineáris regresszió számítás) valósult meg⁶².

⁶² A tanulmány ezen részének kizárólagos forrása Tóth Zsófia: Reformra várva - Mikroszintű hatásvizsgálat a vállalati jövedelemadó európai elszámolásának alternatív modelljéről című nyilvános védés előtti phd értekezése.

3.1 Az adóterhelésben bekövetkező változások a CCCTB ajánlott formulája esetén

Kezdetben feltételeztük, hogy az alternatív jövedelemadózási modell következményeként a vizsgált vállalatok európai uniós adóterhelése megnő és az adóterhelés-változásban jelentősebb szerepet játszik a jövedelemallokálás új módszertana, mint a veszteségkonszolidáció.

A jövedelemallokáció új mechanizmusának és a nemzetközi veszteségbeszámításnak adóterhelés változásra gyakorolt hatását a standardizálás módszerével vizsgáltuk. A kutatás során meghatároztuk az adóterhelést kimutató intenzitási viszonyszámot a jelenleg érvényes szabályozási környezetben (Arm's Length Standard -ALS adatok) és a CCCTB adóreform által javasolt modellben.

Ezt követően számszerűsítettük a két intenzitási viszonyszám közötti teljes különbséget (K), részhatás-különbséget (K', amely a nemzetközi veszteségbeszámítás adóterhelés-változásra gyakorolt hatását mutatja be) és összetételhatás-különbséget (K'', amely a jövedelemallokáció új módszertanának adóterhelés-változásra gyakorolt hatását mutatja).

Az adóterhelések közötti K teljes különbség az alábbi alakban írható fel:

$$K = \alpha^{CCCTB} - \alpha^{ALS}$$

1. egyenlet: K teljes különbség számszerűsítése

$$K = \frac{\sum \pi^{CCCTB} \times \omega_i \times T_i}{\sum \pi^{ALS}} - \frac{\sum \pi_i^{ALS} \times T_i}{\sum \pi^{ALS}}$$

2. egyenlet: K teljes különbség számszerűsítése

Első lépésben a K' részhatás-különbséget számszerűsítettük, mint:

$$K' = \frac{\sum \pi^{CCCTB} \times \frac{\sum \pi_i^{ALS}}{\sum \pi^{ALS}} \times T_i}{\sum \pi^{ALS}} - \frac{\sum \pi_i^{ALS} \times T_i}{\sum \pi^{ALS}}$$

3. egyenlet: K' részhatás-különbség számszerűsítése

Majd ezt követően a K'' összetételhatás-különbséget számszerűsítettük, mint:

$$K'' = \frac{\sum \pi^{CCCTB} \times \omega_i \times T_i}{\sum \pi^{ALS}} - K'$$

4. egyenlet: K'' összetételhatás-különbség számszerűsítése

Az adóterhelésben bekövetkező változás átlagos értékét, a részhatás-különbség (K') és az összetételhatás-különbség (K'') átlagos értékeit iparáganként és összesítve az alábbi 1. táblázat tartalmazza:

1.sz. táblázat:

Az effektív adóterhelés változás, a részhatás-különbség (K') és az összetételhatás-különbség (K'') átlagos értékei

Iparág	Számtani átlag/Szórás	α^{ALS}	α^{CCCTB}	K	K'	K''
Autógyártás	Számtani átlag	24,24%	19,62%	-4,62%	-5,51%	0,89%
Kereskedelem	Számtani átlag	25,65%	21,84%	-3,81%	-4,35%	0,54%
Utazásszervezés	Számtani átlag	24,17%	20,56%	-3,61%	-4,91%	1,30%
Összesen	Számtani átlag	24,97%	20,95%	-4,02%	-4,80%	0,78%
	Szórás	3,80%	6,47%	7,25%	7,26%	1,60%

A szimuláció során kapott eredmény számos tényezőre vezethető vissza:

Az összetételhatás-különbség alacsony értékét egyrészt azzal magyarázzuk, hogy a részhatás-különbség a vártnál jelentősebb hatást gyakorol az adóterhelés változására. A szimulációt keresztmetszeti adatok alapján készítettük el, az adatgyűjtéskor elérhető legfrissebb számviteli beszámolók alapján. A kutatást a 2011. üzleti év adatai alapján végeztük el.

Véleményünk szerint a 2011. üzleti évben a részhatás-különbség vártnál magasabb értéke a gazdasági válság által generált keresletcsökkenésnek tudható be. A vizsgált három iparág tekintetében a gazdasági válság által generált erősebb részhatás-különbség átlagos értéke jól megfigyelhető, legnagyobb veszteségeket (és így a legjelentősebb részhatás-különbséget) az autóiipari ágazatban működő vállalatcsoportok szenvedték el. Esetükben átlagosan 5,51 százalékponttal csökkent az effektív adóterhelés a veszteséges leányvállalatok adóalapjainak konszolidálásával.

Az autóiipari ágazattól kisebb veszteséget könyvelt el az utazásszervezéssel foglalkozó vállalatcsoportok köre, ezen esetben a számításaink átlagosan 4,91 százalékpontos adóteher csökkenést jeleznek a nemzetközi veszteségbeszámítás miatt.

A kutatás alapján a nemzetközi veszteségbeszámítás lehetősége a kiskereskedelmi ágazat vállalatainak effektív adóterhelésére enyhébb hatással van, itt átlagosan 4,35 százalékpontos csökkenést tapasztaltunk.

Az összetételhatás-különbség jelen szimulációban kimutatott alacsony értéke további érdekes eredményre enged következtetni. A kutatás készítése és annak kiértékelése során megfigyeltük, hogy a vizsgálatba bevont vállalatcsoportok – néhány ritka kivételtől eltekintve – nem mutatnak fel az aluladózást célzó jövedelem-reallokáció fontos uniós célszágáiban leányvállalatokat.

Meglepő, ugyanakkor jól értelmezhető eredmény, hogy a szimulációba bevont mintegy 4.000 vállalat közül egy sem található Cipruson, Luxemburgban, Máltán, annak ellenére, hogy mindhárom tagállam kedvező adózási környezet biztosításával az aluladózást célzó jövedelem-reallokáció fontos állomásai. Az adóterheléssel kapcsolatos adatok érzékeny vállalati információnak számítanak, az európai gazdaság vonatkozásában a Bureau van Dijk által publikált Orbis és Amadeus adatbázisoknál bővebb adatbázis kutatási célból jelenleg nem létezik.

A kapott eredményt szakértői interjú keretében megvitattuk a Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdasági Jogi Tanszékén kutató Deák Dániellel. Deák Dániel véleménye egybeesik a kapott eredményekkel, ugyanis szerinte az aluladózásban érdekelt uniós tagállamok (elsősorban Ciprus) megtagadják az információszolgáltatást. Kutatásunkban igaznak véljük Deák Dániel nézőpontját és az elvégzett szimuláció alapján megállapítható, hogy a formuláris

eredménymegosztás európai bevezetése esetén az összetétel-hatás különbség értéke a 0,78 százalékpontot eléri és/vagy meghaladja.

Az előző okfejtésen túl a szimuláció során kapott eredmény azzal is magyarázható, hogy a vizsgált vállalatcsoportok nyereségük jelentős részét Európán kívül mutatják ki adózási szempontból.

Ezzel feltételezzük egyrészt, hogy a vizsgált vállalatcsoportok Európán kívüli divíziói (például Kína, Amerikai Egyesült Államok) 2011-ben nyereségesebben működtek, mint az európai divíziók és feltételezzük azt is, hogy az adóelkerülést célzó jövedelem-reallokáció célpontjai Európán kívüli adóparadicsomi országok (például Bermuda, Kajmán-szigetek).

A CCCTB reformjavaslat által előírányzott formuláris eredmény-megosztási modell kizárólag azokat a csoporttagokat vonja be a konszolidációba, amelyek az Európai Unió területén rendelkeznek adóilletőséggel (feltételezésünk szerint székhellyel), tehát a szimuláció készítése során nem volt lehetőség bevonni ezen említett, feltehetően nyereségesen működő Európán kívüli csoporttagokat.

Ezt a nézőpontot támasztja alá a 2013 tavaszán a Bécsi Gazdaságtudományi Egyetemen Yansheng Zhuval (Xiamen University, Kína) folytatott szakértői interjúnk, aki a vizsgált formuláris eredménymegosztás európai bevezetését gyenge eszköznek tartotta az aluladózás és kettősadózás megakadályozásához. Zhu kifejtette, hogy a belső elszámolású ügyletek miatt fellépő aluladózás és kettősadózás globális probléma, amelyre nem lehet regionális politikával válaszolni.

A szimuláció során kapott eredmény kvantitatív módon is alátámasztja, hogy a formuláris eredménymegosztás európai bevezetése nem képes a globális szinten értelmezett problémára teljes körű megoldást kínálni.

Megállapítható, hogy a formuláris eredménymegosztás európai bevezetése növeli az európai vállalatok versenyképességét a nemzetközi veszteségbeszámítás lehetővé tételével, azaz megszűnik az önálló eredménymegosztásban veszteséget felmutató csoporttaggal rendelkező vállalat túladózása (kettősadózása), ami megteremti a tőke szabad áramlását elősegítő adópolitikai környezetet Európában. A kvantitatív elemzés értelmezéshez elengedhetetlen hozzátennünk azt is, hogy a formuláris eredménymegosztás bár korlátozza, de globális értelemben nem szünteti meg az adóelkerülést, azaz az aluladózást.

A formuláris eredménymegosztás európai bevezetése összességében kedvezően befolyásolná az európai gazdaságban működő vállalatok adóterhelését és adókörnyezetét. A CCCTB keretében bevezetendő formuláris eredménymegosztás kétoldalú érem, egyrészt a nemzetközi veszteségbeszámítás lehetővé tételével jelentősen hozzájárul a kettősadózás uniós szintű csökkentéséhez (ezzel csökkenti a vállalatok adóterhelését, a szimuláció szerint 4,80 százalékponttal), másrészt gátat szab az Európai Unió tagállamainak keretein belül jelenleg folyó adóelkerülést célzó jövedelem-reallokációnak (ezzel növeli a vállalatok adóterhelését, a szimuláció szerint 0,78 százalékponttal).

Összegzésként megállapítható tehát, hogy formuláris eredmény-megosztási modell európai bevezetésével a vizsgált vállalatok adóterhelése átlagosan 4,02 százalékponttal csökkenne. Az adóteher-változásban a nemzetközi veszteségkonszolidáció jelentősebb szereppel bír, mint a jövedelemallokáció új módszertana.

3.2 A primer kutatási eredmények felhasználási lehetőségei

A primer kutatás következtetéseként megállapítható, hogy a CCCTB adóreform által javasolt formuláris eredménymegosztás előnyösen hatna az európai gazdaságban működő nemzetközi vállalatcsoportok adózási környezetére. A CCCTB adóreform kétoldalú érem.

Egyrészt a vállalatok elveszítik az adóelkerülésre irányuló adótervezési eszköztáruk jelentős részét, hiszen adóalapjuk nemzetközi allokációjában olyan értékteremtő tényezőkre kell hagyatkozniuk, amelyek pusztán adótervezési okokból kifolyólag aligha mobilizálhatóak. Ennek eredményeként a vállalatcsoportok súlyozott adóterhelésének növekedése prognosztizálható.

Ugyanakkor az adóreform lehetőséget teremt a nemzetközi veszteségbeszámításra is, amely feloldja az európai adókörnyezetben megjelenő kettős adózási problémák nagy részét. Ennek eredményként a vállalatcsoportok súlyozott adóterhelésének csökkenése prognosztizálható.

Meggyőződésünk, hogy a CCCTB adóreform által javasolt alternatív jövedelemadó-elszámolási modell bevezetése összességében előnyös alkut jelent a nemzetközi vállalatok számára és annak bevezetése elkerülhetetlen az európai gazdaság vonatkozásában. Kritikusok állítása szerint a CCCTB adóreform utópisztikus gondolat, amelyet a tagállamok nem lesznek hajlandók elfogadni.

Véleményünk szerint azonban az integrációs folyamatok felgyorsítása és a tagállamok szuverén adópolitikai berendezkedésének egyre erősebb közelítése a vállalatok által megkövetelt út. A digitális gazdasági modellek és az egyre szorosabbá váló belső termelési láncok előretörése jelzi a világgazdaságban fellelhető trendek irányait.

Az EU ECOFIN Tanács 2015. december 8-i ülésén megvitatta a jelenlegi társasági adózást érintő jogszabályi kezdeményezéseket, amelyeket az Európai Bizottság a 2015 júniusában az ún. „méltányosabb és hatékonyabb uniós társasági adózásra vonatkozó cselekvési terv”⁶³ keretében hirdetett meg, és amelyek az Európai Parlament támogatását élvezik.

Az ECOFIN ezen ülésén (1) a Pénzügyi Tranzakciós Illetékre (FTT) és (2) a Közös Konzolidált Társasági Adózási Alapra (CCCTB) vonatkozó Irányelv-javaslatokat tárgyalta meg. Az Európai Bizottság a CCCTB-javaslat tárgyalásának újbóli megnyitására vonatkozó szándékát is bejelentette és jelenleg a teljes javaslat nyilvános konzultációjának levezénylésén dolgozik⁶⁴.

Kérdés, hogy az Európai Unió tagállamainak gazdaságpolitikai vezetői mennyire érzékeny vevői ezen követeléseknek. Az Amerikai Egyesült Államok és Kanada adópolitikájában már mintegy 100 évvel ezelőtt elfogadta, hogy szoros integráció esetén az adóelszámolás egyetlen lehetséges modellje a formuláris eredménymegosztás. Ha felmerül bennünk az Európai Egyesült Államok eszméje, akkor miért ne fogadjuk el a tengerentúlon már bizonyított adó-elszámolási modellt?

A lisszaboni célkitűzések rögzítették, hogy az Európai Unió a világ legversenyképesebb gazdasági környezetévé kíván válni. Ezen folyamatnak nélkülözhetetlen eleme a jelen tanulmányban elemzett eredmény-megosztási, jövedelem-reallokációs konfliktusok

⁶³ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5188_en.htm

⁶⁴ <http://www.eu2015lu.eu/en/actualites/articles-actualite/2015/12/08-conseil-ecofin/index.html>

felismerése és kezelése, az OECD BEPS elleni akcióterv alkalmazása, illetve az EB részéről 2015-ben ismét napirendre vett CCCTB irányelv szerinti európai vállalati jövedelemadó-harmonizáció.

IRODALOMJEGYZÉK

- Adrian A. Kragen (1972): Avoidance of International Double Taxation Arising From Section 482 Reallocations, California Law Review, november, Vol. 60., No. 6., 1498.o.
- Amerikai Egyesült Államok Modellegyezménye (2006. november 15.), 9.1 cikk
- Anita Benvignati (1985): An Empricial Investigation of International Transfer Pricing by U.S. Manufacturing Firms,
Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) <http://www.oecd.org/ctp/beps.htm>
- Charles McLure(2001): Globalization, Tax Rules and National Sovereignty, Bulletin for International Fiscal Documentation, augusztus, 335.o.
- Commission presents Action Plan for Fair and Efficient Corporate Taxation in the EU http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5188_en.htm
- Common Consolidated Corporate Tax Base –CCCTB http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/common_tax_base/index_en.htm
- Dankó L.(2005): Nemzetközi üzlet, Pro Marketing Miskolc Egyesület, Miskolc, pp.213-216.
- ENSZ Modellegyezménye (2001.), 9.1 cikk
<http://www.eu2015lu.eu/en/actualites/articles-actualite/2015/12/08-conseil-ecofin/index.html>
<https://www.kpmg.com/HU/hu/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/adoriado/Documents/20151218-DetailsOfDraftEUAnti-BEPSDirectiveReleased-m.pdf>
<http://www.oecd.org/ctp/beps.htm>
<http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/a-boost-to-transparency-in-international-tax-matters-31-countries-sign-tax-co-operation-agreement.htm>
http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/transfer-pricing-documentation-and-country-by-country-reporting-action-13-2015-final-report_9789264241480-en
- Jancsa-Pék Judit: BEPS Akcióterv: a káros adóverseny és az agresszív adótervezés elleni fellépés állomásai http://adozasrolerthetoen.blog.hu/2014/09/22/jancsa-pek_judit_beps_akcioterv_a_karos_adoverseny_es_az_agressziv_adotervezes_elleni_fellepes_allom
- Multilateral Competent Authority Agreement <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/a-boost-to-transparency-in-international-tax-matters-31-countries-sign-tax-co-operation-agreement.htm>
- OECD Modellegyezménye (2010. július 22.), 9.1 cikk
- OECD Transfer Pricing Guidelines, 1979.
- Paliwoda, S. J.(1994): International Marketing Heinemann Professional Publ. Oxford, GB,
- T. Pal-Zs. Toth (2015):Corporate Income Tax Avoidance in the European Arena – Evidence and Remedies THEORY METHODOLOGY PRACTICE: CLUB OF ECONOMICS IN MISKOLC 11:(2) pp. 61-68.
- Raymond Vernon (1968): Economic Sovereignty at Bay, Foreign Affairs, Vol 47., No.1., 119.o.
- Raymond Vernon(1981): Sovereignty at Bay ten years after, International Organization, Vol. 35., No.3., 517.o.
- Roubert Goulder (2012): U.N. Transfer Pricing Manual Wont't Copy OECD Guidelines, Official Says, Tax Notes International October 15.
- Rugman A.M. et-al.(1985): International Business McGraw-Hill Book Co., Singapore, pp. 253-268.