

A legnagyobb dotcom társaságok adóztatása az Amerikai Egyesült Államokban

Bevezetés

A 20. század elején betonba és vasba álmódott nemzetközi kereskedelmi és adózási rendszert alapjaiban rendítette meg a digitális gazdaság megjelenése, tornádószerű mozgása, amellyel először felszívta a korábban stabilnak hitt alapokat, hogy merőben új formában és persze máshová ejtse vissza azokat. Eközben a korábban nem ismert gazdálkodási formák új menedzserképeségeket és vállalatszervezési gyakorlatot követeltek ki maguknak. Az amerikai dotcom cégek üstököszerű felemelkedése pedig új vállalati formát honosított meg, a látható terméket nem, vagy alig előállító, de bárhol, bármikor és olykor bármennyi szolgáltatást láthatatlanul nyújtó vállalatét, amelyik nem köti le tőkéjét a termelés számára, így elképzelhetetlen mennyiségű készpénzzel rendelkezik. Ennek a készpénzfolyamnak azonban olyan medret épít, amely messze kanyarodik az adófizetési kötelezettségeket előíró törvények szellemétől, sőt azok betű szerinti teljesítése szinte teljes adómentességet biztosít.

A kutatás célja

A globalizáció kiteljesedése új lehetőséget hozott a multinacionális vállalatok számára, egyrészt olyan impériumokat alapítottak, ahol sohasem megy le a nap, másrészt a korlátlan piaci lehetőségek mellett a korlátlan adóelkerülés előtt is megnyitották a kapukat. A Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) felmérése szerint évi 100–240 milliárd dollárra tehető az a kár, amit a multinacionális cégek okoznak, miután jövedelmüket különböző, alacsony adókulcsot alkalmazó vagy adót egyáltalán nem kérő országokba transzferálják.¹ A nemzeti és nemzetközi adózási szabályok nem tartottak lépést a cégek fejlődésével, és a globalizáció kihívásaira sem voltak képesek válaszolni. Furcsa módon éppen a nemzeti adózási érdekek, a nemzeti költségvetési pozíciók védelmének igénye miatt a G20-ak új alapra helyezték korábbi együttműködésüket, közösen kívántak fellépni a káros adóelkerülési gyakorlat ellen. Ennek egyenes következményeként 2014-ben akciótervet fogadtak el *tax base erosion and profit shifting* (BEPS) néven, amelynek első fejezete a digitális gazdaság multinacionális szereplőit veszi célba, hogy adófizetésre bírja azokat. Az intézkedésterv célja, hogy ezek a cégek ott adózzanak, ahol

¹ OECD: *Study into the Role of Tax Intermediaries 2008*. OECD Publishing, 2008.

gazdasági tevékenységüket kifejtik, és ahol az értékteremtés végbemegy.² A BEPS-akciótervhez természetesen Magyarország is csatlakozott, és emiatt már a magyar kormány is módosította a hazai jogszabályokat, az automatikus információcsere, az együttműködés nemzetközi kereteinek beépítése a hazai joggyakorlatba már megkezdődött.

Az alábbi tanulmány célja a dotcom iparág zászlóshajójának számító, az elmúlt öt évben számos ország – az Amerikai Egyesült Államok, Nagy-Britannia, Ausztrália adóhatóságainak, valamint különböző parlamenti bizottságainak – célkeresztjébe került multinacionális vállalatok, az Amazon, a Google, a Facebook, az eBay, valamint a Booking.com adóoptimalizálási tevékenységének bemutatása. Ezek a cégek azonos úton, de néha eltérő ösvényen igyekeztek ugyanazon cél felé, vagyis a lehető legnagyobb mértékben elkerülni az adófizetést bármely államban. Nem véletlen, hogy ugyanannak az iparágban a vezető vállalatai kerültek föl a káros adózási gyakorlatot követő cégek toplistájára, sajátos termékeik, globális szereplői mivoltuk és rendkívül magas készpénzállományuk révén az adóelkerüléssel járó kockázat eltörpült a megtakarítható adódollárok, -fontok és -eurók mellett. A kutatásom rávilágít elsősorban az amerikai adórendszerben tátongó lyukakra, amelyek eleve lehetővé tették az USA-n kívül bonyolódó forgalom eltüntetését az adóhatóság elől. A kutatás további részében bemutatom, hogy egyetlen ország adórendszerében tátongó kiskapuk önmagukban még nem teszik lehetővé a profit adófizetés alóli mentesítését, ehhez a nem klasszikusan adóparadicsomként ismert országok, Írország, Hollandia és Luxemburg, jelesül három európai uniós tagország hatékony közreműködésére is szükség volt.

Az adóelkerülési modellek – bár vállalatonként némileg eltérnek egymástól – ugyanazt a sémát tükrözik, éppen ezért az USA és ehhez kapcsolódóan Írország, Luxemburg, Hollandia jogszabályi környezetének bizonyos aspektusaira, a kivételes eljárások bemutatására helyeztem a hangsúlyt, hogy érthetővé váljon a vállalatok belső felépítése és az adóelkerülés menete. Ugyanakkor a tanulmány felveti ezeknek az uniós államoknak a felelősségét is, hiszen elfogadták az Európai Unió egyenlő bánásmódra vonatkozó alapelvét vagy éppen a kivételezett bánásmód tilalmát, de ezeket önmagukra elfelejtették alkalmazni.

A kutatás módszertana

Az elmúlt években a 2008-as gazdasági és pénzügyi válság egyenes következményeként a központi költségvetések hiánya a magasba szökött. Ennek ellenére a magas munkanélküliség, az alacsony növekedési ütem, általában a kereslet visszaesése – néhány kivételesnek tartott országot nem számítva – nem tette lehetővé az adókulcsok, ezen belül a társaságiadó-kulcsok növelését. Éppen ellenkezőleg, egy általános társaságiadó-kulcs-csökkenés ment végbe elsősorban Európában. Továbbá újabb és újabb adóalap- vagy adócsökkentő kedvezmények jelentek meg a jogszabályokban. Például a tőkét terhelő

² OECD: *Taxing Multinational Enterprises: Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) II*. OECD Policy Brief, 2014.

implicit adórátá 2010-ben az Európai Unió – Románia és Bulgária nélkül számított – átlagában 32,2%-ot tett ki, 0,9 százalékponttal kevesebbet, mint 2000-ben.³ A költségvetési bevételek visszaesésében azonban nem csak az adókulcsok csökkenése játszott szerepet, éppen a legnagyobb profitot magukénak mondható cégek effektív adórátája csökkent drámai mértékben, tulajdonképpen éves forgalmukhoz képest irreálisan alacsony befizetendő adót sikerült kalkulálniuk. Volt olyan év, amikor az Amazon 0,77%-os effektív adókulcsot tudhatott magáénak, míg a Facebook 0,6%-ot fizetett az USA-n kívül realizált profitból. A tanulmány ebből az aspektusból vizsgálja az egyes vállalatok adóelkerülési modelljeit.

A tanulmány következő részében bemutatom az USA társasági adórendszerének releváns részeit, az eredeti elképzeléseknek megfelelő társaságiadó-kötelezettséget, az F alcikkelyt, amely az ellenőrzött külföldi társaságoktól származó jövedelmek hazaival történő összevonását írta elő. Majd a paragrafusok szigorát lazító újabb és újabb amerikai engedményeket veszem sorra, végül a fogadó országok, Írország, Luxemburg és Hollandia speciális adóeljárásai szabályait ismertetem. A három uniós tagország esetében viszont nem az általános előírások, hanem az egyedi kivételek mutatják az adóelkerülési modellek felé az utat. Végül elemzem az egyes cégek által alkalmazott megoldásokat.

A kutatás alapját egyrészt az USA szenátusa által 2011-ben az Apple ellen indított eljárás során feltárt összefüggések adják, hiszen a vállalatok által nyilvánosságra hozott adatokból nem volt egyértelműen megállapítható még az sem, hogy valójában mekkora nyereségre tettek szert. Ugyancsak feldolgoztam az Egyesült Királyság parlamentje mellett működő Számvevőszéki Bizottság vizsgálati anyagait, illetve a jelenséghez kapcsolódó szakirodalom néhány tanulmányát. Ezen túlmenően a folyamatosan publikált Panama Papers, illetve LuxLeaks, végezetül pedig az úgynevezett Paradise-iratok nyújtottak segítséget az adóelkerülés feltérképezéséhez.⁴

Az egyes dokumentumok nemcsak eltérő időintervallumokat vizsgáltak, hanem egymástól eltérő módszerrel becsülték az elmaradt adó nagyságát. A tanulmányban három forrást tekintettem relevánsnak, egyrészt az OECD dokumentumaiban közzétett adatokat, az amerikai szenátusi vizsgálatokban közölt, valamint a Paradise-iratok napvilágra kerülése után Thomas Tørsløv, Ludvig Wier, valamint Gabriel Zucman által egységes metodológia szerint összesített számokat, indikátorokat használtam fel.

Az egyes cégeknél közölt effektív adókulcsokat, illetve a meg nem fizetett adó nagyságát egyrészt a parlamenti vizsgálóbizottságok számításai, saját adóbevallásaik és az előbb említett tanulmány alapján jelöltem meg.

³ KSH: Adózás az Európai Unióban. *Statisztikai Tükör*, 4. (2010).

⁴ A Wikileaks nevű nonprofit szervezet eredetileg diplomáciai titkos dokumentumokat tett elérhetővé. A Panama Papers és a Paradise Papers kiszivárogtatói azonban már kifejezetten az offshore paradicsomokban elhelyezett pénzek valódi forrásait hozták napvilágra, elsőként a *Süddeutsche Zeitungban*, majd később az ebből a célból alakult International Consortium of Investigative Journalists (ICIJ) szervezeten keresztül. A LuxLeaks 2014 decemberében került nyilvánosságra, amiből kiderült, hogy a luxemburgi kormány mintegy háromszáz multinacionális vállalattal kötött kölönszerződést, kedvezményes elbánást garantálva számukra.

A nemzetközi adózás keretrendszere

Az ötvenes évek újjáéledő világkereskedelme nemcsak két- vagy többoldalú kereskedelmi, hanem az adózási egyezmények használatát is megkövetelte. A gazdasági kapcsolatok fejlesztéséhez elengedhetetlenül szükség volt a kettős adóztatást kizáró vagy legalábbis minimális szintre szorító bilaterális adózási rendszer kialakítására. Még a 60-as években megszületett a kétoldalú kapcsolatokat előmozdító, a fogalmak, eljárási szabályok, alkalmazott módszerek tekintetében egységes elveket lefektető, a Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) által kidolgozott modellegyezmény szövege, amely ajánlasként szolgál az országok közötti tárgyalásokhoz és a kétoldalú szerződésekhez.⁵ A fogalmak és jövedelemtípusok, valamint a tárgyalandó és szabályozandó tárgykörök standardizálásával megteremtette a kölcsönös előnyökön alapuló megegyezés jogi kereteit.⁶ Másfelől felvázolta az adóztatási jog két szerződő állam közötti megosztásának elvi kereteit, amelyek mintát adtak és adnak a konkrét szerződésekhez.

Az eredeti ajánlást az elmúlt évtizedekben újabb és újabb módosításokkal egészítették ki.⁷ Az alapelv változatlan maradt, a nemzetközi együttműködés előmozdítása érdekében a határon átnyúló üzletekből származó haszon esetében el kell kerülni a kettős adóztatást, vagyis azt, hogy mindkét ország adókötelezettségének hatálya alá essen egy jövedelem, másrészt a „nem adóztatást”, vagyis azt, amikor a jövedelem kikerül mind a forrásország, mind a rendeltetési ország adójogának hatóköréből.

Az adóztatási jog megosztása mint a nemzetközi kereskedelem egyik alappillére azonban az 1980-as évektől kezdve fokozatosan háttérbe szorult. A globalizáció teljes vitorlabontásával új célok tűntek fel a látóhatáron, a nemzetgazdaságok gyors integrálódása, a pénzügyi liberalizáció és az 1990-es évektől kezdve az információtechnológiai iparág berobbanásával megváltoztak a gazdaság keretei. A fogyasztók egyre szélesebb körből rendelhettek virtuális áruházakból árut, virtuális térben nyújtott szolgáltatást, miközben a multinacionális vállalatok végleg elhagyva a nemzeti kereteket globális szereplővé váltak. A globális verseny – írják az OECD szakértői (például Owens)⁸ – azonban globális nyomás alá helyezte a szereplőket, rákényszerítve őket az állandó költségek és értelemszerűen ezen belül az adók csökkentésére. Az adók együttesen előkelő helyen szerepelnek minden cég top 5-ös költséglistáján.⁹ Ugyanakkor az egyes kormányok az országok közötti, a külföldi tőkebefektetésekért folytatott egyre agresszívabb versenyben az adócsökkentés eszközéhez nyúltak. Normatív vagy testre szabott adókedvezményekkel igyekeztek és igyekeznek vonzani a tőkét, amely nem képes ellenállni az alacsony adókulcsú országok csábításának.¹⁰ Az adókulcsok közti arbitrázs végzetes vonzerővel bír. A statisztikai adatok szerint például Barbados, Bermuda és a Brit Virgin-szigetek

⁵ OECD (2014): i. m.

⁶ Simon István: *Pénzügyi jog II.* Budapest, Osiris, 2012.

⁷ OECD (2014): i. m.

⁸ Jeffrey Owens: *Abusive Tax Shelters: Weapons of Tax Destruction?* *Tax Notes International*, 10. (2005).

⁹ Owens (2005): i. m.

¹⁰ Robert Couzin: *Tax Options for Competitiveness. Report of Proceedings of the Forty-Third Tax Conference, Canadian Tax Foundation*, 7. (1991), 10–11.

együttesen a teljes külföldi közvetlen tőkebefektetés (FDI) 5,11%-át vonzották 2010-ben. Ez több, mint amit Németország mondhatott magáénak a maga 4,77%-ával, és az onnét induló befektetések is meghaladták a németekét.¹¹

Ebben a versenyben az amerikai költségvetés eleve a vesztes oldalon állt, az akkori szisztémában a legmagasabb, 35% egyike volt a fejlett országok legmagasabb adókulcsainak. Trump elnök 2017 őszén bejelentett előzetes adóreformtervei¹² gyökeres szakítást jelentettek a múlttal, de a korábbi kormányzatok makacsul ragaszkodtak az 1986-ban meghatározott magas kulcsokhoz.¹³

Önmagában nemcsak a magas adókulcs okozott problémát, hanem mindazok a keret-szabályok, amelyek alapján eldönthető, mely típusú jövedelem után kell társasági adót fizetni, és melyik után nem az USA-ban, illetve milyen jövedelmekről szerez vagy nem szerez tudomást a büdzsé. Tovább bonyolította a helyzetet az USA és az Európai Unió egymástól gyökeresen eltérő forgalmiadó-rendszere, amely újabb adótervezésre adott lehetőséget. A technikák kidolgozásában úttörő szerepe van az információtechnológiai kategóriában is abszolút első helyen álló Apple-nek, így a modell leírását – a forradalmian új eszköz, az iPod kifejlesztése után – az iTax fogalmát is meghonosító cég adótervezési struktúrájával kezdem.

Fogalmak

Az utóbbi években egyre több tanulmány foglalkozik az adóelkerülés módjaival és okaival. Érdekes írások születtek az adóelkerülés etikai vonatkozásait vallási alapon taglaló elméletektől kezdve¹⁴ a gazdagok adóztatására újfajta megközelítést alkalmazó tanulmányokon át¹⁵ az adóelkerülés egyéb eszközeit, például a transzferárazás módszereit,¹⁶ illetve ezen belül az immateriális javak értékelését az adótörvények szelleméhez igazító munkákig. Ugyanakkor még mindig nincs egyetértés magának az adóelkerülésnek vagy inkább összefoglaló néven „adó nem fizetésnek” a definíciójáról. Az adótervezés, az adóelkerülés és az adócsalás nem szinonim fogalmak.

A nemzetközi adózás egyik sarkalatos és megkerülhetetlen alapelve a következő: „minden jövedelemnek egyszer, de csak egyszer adóznia kell valahol” – írja a Nemzetek Szövetsége alapokmánya.¹⁷ A jelen tanulmány keretei között célszerű egy többé-kevésbé konszenzuson alapuló meghatározást alkalmazni. „Az adócsalás az az illegális, törvényt

¹¹ Mark J. Mazur – Alan H. Plumley: Understanding the Tax Gap. *National Tax Journal*, 60. (2007), 3.

¹² PwC: *Worldwide Tax Summaries, Corporate Taxes, 2017/2018*. 2017.

¹³ Trump Defends Tax Plan as 'Great Christmas Gifts' to Middle Class. *Reuters*, 2017. december 16.

¹⁴ Robert W. McGee (szerk.): *The Ethics of Tax Evasion: Perspectives in Theory and Practice*. New York, Springer Science & Business Media, 2011.

¹⁵ Rebecca S. Rudnick – Richard K. Gordon: Taxation of Wealth. In Victor Thuronyi: *Tax Law Design and Drafting*. Washington, D. C., IMF, 1996.

¹⁶ Susan C. Borkowski: Transfer Pricing of Intangible Property: Harmony and Discord Across Five Countries. *The International Journal of Accounting*, 36. (2001), 3.

¹⁷ League of Nations: *Double Taxation and Tax Evasion. Report Presented by the Committee of Technical Experts on Double Taxation and Tax Evasion*. New York, League of Nations, 1927.

sértő cselekedet, amikor is az adófizető nem, vagy csak részben vallja be jövedelmét, illetve olyan költségeket állít a bevételeivel szemben, amelyek máshol merültek fel, mind-
ezt avval a céllal teszi, hogy elkerülje vagy minimalizálja az adófizetési kötelezettségét.”¹⁸

Az adóelkerülés viszont olyan adótervezést jelent, amelynek segítségével minimalizálják – a törvény betűjének betartásával – az adófizetési kötelezettséget.¹⁹ A jelen tanulmányban taglalt esetek ez utóbbi kategóriába esnek avval a megkülönböztetéssel, hogy mind az USA szenátusa mellett működő, a visszaéléseket 2011–2012-ben vizsgáló állandó nyomozó bizottság (Permanent Subcommittee of Investigations), mind 2015-ben az Egyesült Királyság parlamenti számvevőszéki bizottsága (Public Accounts Committee) az általuk vizsgált esetekben a törvény betűjét pontosan betartó, ám annak szellemét sértő, a paragrafusok között nyíló rések adóelkerülésre való felhasználását is károsnak és csalásnak minősítették, bár ez büntetőjogi következményeket nem vagy alig vonhatott maga után.

A másik gyakran használt fogalom az adóparadicsom, amelyre szintén nincs általánosan elfogadott definíció. Általában olyan, alacsony adókulcsot vagy jövedelemadót egyáltalán nem alkalmazó, a külföldön szerzett és odaautalt jövedelmeket mindössze valamiféle adminisztrációs díjjal sújtó, előnyös jogi, banki háttérrel rendelkező országokat szokás idesorolni, amelyek az esetek többségében garantálják a tranzakciók és tulajdonosok teljes anonimitását.²⁰ További besorolási feltétel a más országokkal való együttműködés hiánya, ezek az országok általában nem rendelkeznek kettős adóztatást elkerülő egyezményekkel sem.²¹ De ebben az esetben Írország, Luxemburg, sőt Hollandia sem lenne idesorolható, habár alapvető szerepet játszanak a dotcom vállalatok káros adótervezési modelljeiben.

Az OECD szerint három fő sajátosság alapján lehet egy területet adóparadicsomként számontartani:

- Nincs vagy csak névleges társaságiadó-kötelezettség vonatkozik a megtelepedő külföldi cégekre, ha ott nem végeznek termelőtevékenységet. A módszer egyébként ismert olyan fejlett országok gyakorlatában is, mint Luxemburg, vagyis ez önmagában kevés a megbélyegzéshez.
- Az adóparadicsomok nem adnak semmilyen információt vagy csak minimálisat a náluk bejegyzett cégekről, azok vezetőiről és tulajdonosairól, valamint elkerülik az együttműködést más adóhatóságokkal.
- A szabályozás jelentős része rejtve marad az avatatlan szemek előtt, a bezárt ajtók mögött újabb és újabb részletek segítik az együttműködést, közelítve a nullához a fizetendő adót.

¹⁸ League of Nations (1927): i. m.

¹⁹ Jasmine M. Fisher: Fairer Shores: Tax Havens, Tax Avoidance, and Corporate Social Responsibility. *Boston University Law Review*, 94. (2014); Feetham, Nigel: *Tax Arbitrage: The Trawling of the International Tax System*. Dublin, Spiramus Press Ltd., 2011.

²⁰ OECD: *Study Into the Role of Tax Intermediaries 2008*. OECD Publishing, 2008; Bryan A. Garner: *Black's Law Dictionary*. Toronto, Thomson Reuters, 2009.

²¹ Herich György: *Nemzetközi adózás II*. Pécs, Penta Unió, 2012.

Az USA Kormányzati Ellenőrzési Hivatala azonban két egyéb szempontot is figyelembe vesz; elsőként ellenőrzik, hogy vajon szükséges-e valódi jelenlét a cégalapításhoz. A Kajmán-szigeteken egyetlen épület 12 ezer amerikai cégnek ad otthont, négyzetmilliméterekben mérve a kiadott „irodák” nagyságát. Vagyis elég egyetlen cégtáblát a kapualjba kifüggeszteni, miközben a kajmán-szigeteki „cég” Floridában külföldi vállalkozásként zavartalanul működik.

A másik szempont szerint a hivatal a magukat pénzügyi központként definiáló és hirdető területek reklámszövegeit veszi górcső alá. Ahol a termék maga az adóelkerülés, a cégalapítás nem tart tovább, mint egy csekk aláírása, ott a gyorsaság csak felhívja a figyelmet a valóságra, a korlátlan, vagyis inkább gátlástalan adóelkerülésre.

Erdemes tehát kiterjesztett módon használni a fogalmakat, vagyis olyan területek számítanak adóparadicsomnak, ahol a szabályozás lehetővé teszi külföldről származó jövedelmek fogadását és adómentes továbbutalását olyan országokba, amelyek nem vagy alig adóztatják azokat. Vagyis jelen tanulmány szerint a Kajmán-szigetek és a Bermudák mellett Írország, Luxemburg és részben Hollandia is adóparadicsomként volt definiálható.²²

Az OECD-modellegyezmény jó néhány fogalmat tartalmaz, ezekből a dotcom cégek adóelkerülési technikáinak ismertetésekor a telephely-keletkeztetés ismérveit kell tisztázni. A telephely keletkezése az adóügyi illetőség, rövidebben az adóztathatóság megállapítását teszi lehetővé. Általános szabály szerint egy vállalkozás abban az országban adóztatható, ahol telephelye keletkezik. Telephely pedig ott jön létre – és itt a modellegyezmény már maga is csak példajellegű felsorolást hoz –, ahol valamely személy (itt adó- és jogképes személyről van szó) állandó jelleggel, nyereség céljából gazdasági tevékenységet végez (1996. évi LXXXI. törvény a társasági adóról és az osztalékadóról 4. § 33. pont). Telephely ezen túlmenően létrejöhet ott, ahol egy cég valamely ország joga szerint megalakul, vagyis székhelyét ott regisztrálják. Az ügyvezetés helye is telephelyet keletkeztet, ha ott hozzák a tényleges üzleti döntéseket. Ezek a szabályok látszólag a kettős adóztatás elkerülését és a jövedelmek egy helyen történő adóztatását segítenék elő, garantálva az egyik ország jogát, de a gyakorlatban ennek éppen az ellenkezője következett be, a jövedelmek hontalanná váltak, és sehol sem adóztak.

Az ellenőrzött külföldi vállalat (CFS) elnevezés az amerikai társasági törvény később elemzett F alcikkelye szerint olyan céget takar, amelyben a szavazati jogok vagy a jegyzett tőke több mint 50%-a amerikai részvénytulajdonos kezében van legalább a pénzügyi év egy napján.²³

Végezetül az aktív jövedelem valamilyen termelőtevékenységhez kapcsolódik, a passzív jövedelem esetében a vagyonból, befektetésből, szellemi termékek eladásából származó bevételekről van szó, ide tartozik a kamat, a jogdíj, az osztalék és az árfolyamnyereség is.²⁴

²² Sinclair Davidson: *Multinational Corporations, Stateless Income and Tax Havens*. ACCA working paper. London, ACCA, 2014. 1–20; Owens (2005): i. m.

²³ PwC: *Worldwide Tax Summaries, Corporate Taxes, 2013/2014*. 2013.

²⁴ Herich György: *Nemzetközi adótervezés*. Pécs, Penta Unió, 2006.

A következő részben először a dotcom cégek sajátosságait elemzem, majd pedig az USA társaságiadó-rendszerének néhány, a dotcom cégek szempontjából kiemelt fontosságú tulajdonságát mutatom be, amelyek kijelölték 2018-ig az utat az adóelkerülés felé.

Az amerikai dotcom cégek sajátosságai adózási szempontból

A multinacionális vállalatok adóoptimalizálási tevékenysége jól ismert az amerikai és persze egyéb adóhatóságok előtt. Ezek a szerveződések – kihasználva nagyságukból fakadó érdekérvényesítő képességeiket – megvásárolhatnak egy sajátos árut, az „adó nem fizetést” maguknak, így torzítva a szabad versenyt a saját javukra.²⁵

Más szerzők szerint az adóelkerülés mint gazdasági tevékenység a multinacionális cégek működésének alapvető sajátosságává vált.²⁶

Ugyanakkor a dotcom cégek néhány olyan speciális tulajdonsággal rendelkeztek, amelyek lehetővé tették számukra az adó csaknem teljes elkerülését:

- szolgáltatásaik internetalapúak, ezért a teljesítés helye nehezen állapítható meg;
- ugyanebből az okból kifolyólag a szolgáltatás nyújtása gyakorlatilag nincs helyhez kötve;
- a tevékenységük rendkívül magas profitot hoz;
- a kezdeti K+F-befektetést egy hosszabb megtérülési szakasz követi;
- a cégek nagy, mobilizálható készpénzállománnyal rendelkeznek.

Az amerikai dotcom cégek egyedi vállalati struktúrát hoztak létre:

- a valódi profitadatok a mentességek miatt nem olvashatók ki a vállalati szintű mikroadatokból;
- a cégek abnormálisan magas profitot mutatnak ki az adóparadicsomokban;
- költségmegosztási megállapodásokkal rendelkeznek az anya- és különböző leány-cégek között;
- mindegyik alapított egy klasszikus értelemben vett offshore céget Európán kívül, illetve a három felsorolt EU-s adóparadicsomban.

Szintén közös vállalatszervezési alapelvük, hogy reorganizációs tevékenységüket kizárólag a profit alacsonyabb adókulcsú területek felé történő átcsatornázása és az adó elkerülése motiválta.²⁷

²⁵ Joseph E. Stiglitz – Mark Pieth: *Overcoming the Shadow Economy*. International Policy Analysis. Berlin, Friedrich Ebert Stiftung, 2016.

²⁶ Fischer (2014): i. m.

²⁷ Thomas R. Tørsløv et al.: *€600 Billion and Counting: Why High-Tax Countries Let Tax Havens Flourish?* Working paper. Copenhagen, University of Copenhagen – Department of Economics, 2017.

Az USA társasági adórendszere

Az amerikai társasági adózás elvei (Internal Revenue Code) alig térnek el a fejlett országok jövedelemadó-rendszereitől. A cégek általános és teljes körű adókötelezettség alá esnek otthon és külföldön szerzett jövedelmeik után. Hazai vállalkozásnak számít az USA joga szerint alapított cég, akkor is, ha nem végez az Egyesült Államokban gazdasági tevékenységet. A külföldiek nyilvánvalóan USA-beli telephelyük révén szerzett jövedelmeik után adókötelesek. A vizsgált időszakban, vagyis 2018 végéig a progresszív adótábla alsó kulcsa 50 ezer dollárt meg nem haladó jövedelem esetén 0%, míg a határadókulcs 15 millió dollár felett 35% volt, de bizonyos kiigazítások miatt alkalmaztak egy 38, illetve 39%-os alternatív kulcsot is, hogy kiegyenlítsék a progresszivitás miatt fellépő aszimmetriát.²⁸ Az adóreform utáni változásokat a tanulmány végén foglalom össze.

Az amerikai adórendszer is ismeri a minimum- (elvárt) adót, ahogy az úgynevezett S vállalatokat is: ezeknek kevesebb mint száz magánszemély a tulajdonosa, és szintén az általánostól eltérő módon adóznak. A szövetségi szintű elvonási rendszert egészítik ki az egyes tagállamok adói, akadnak olyan államok, ahol például ezen túlmenően egyáltalán nem szednek adót, de ez nem tartozik jelenlegi témánkhoz.²⁹

A társasági adó alapját csökkentő kedvezmények köre széles volt, de néhány közülük csak 2011 végéig volt hatályos. De Barack Obama elnök adócsökkentési programja révén továbbra is érvényben maradtak a kutatáshoz, a munkahelyteremtéshez adott vagy éppen a kiadásra épített ingatlanokhoz, éttermi épületekhez nyújtott kedvezmények. Szintén könnyítést kaptak az USA-ban ingatlanberuházást végrehajtó külföldi befektetők.

A külföldön alapított, de amerikai tulajdonossal rendelkező ellenőrzött külföldi vállalatok világjövedelmük után adóztak. A külföldi jövedelmek csoportja magába foglalja az aktív, vagyis a termelő, kereskedelmi tevékenységből származó jövedelmek mellett a passzív, vagyis az osztalék- és jogdíjbevételeket is. A külföldön már megfizetett adó beszámítható az amerikai adókötelezettségbe, ennek módja a két ország közötti kettős adóztatást elkerülő egyezménytől függ, és a fel nem osztott nyereség is adóztatható (ahogy Magyarországon is). Az ellenőrzött külföldi vállalatból származó aktív és passzív jövedelmek adóztatását előíró F alcikkelyt az USA szenátusa még 1962-ben John F. Kennedy elnöksége idején fogadta el. Miután a passzív és jól mobilizálható jövedelmek (ilyenek az osztalék- és jogdíjfizetések) is beleszámítottak az amerikai anyavállalat adóalapjába, nem lett volna értelme a jövedelmet külföldön képezni.

Az amerikai adószisztémát a Trump-féle reform előtt és után is – ha csak a paragrafusokat nézzük – egy szigorú, a kivételekre is szabályt alkotó rendszernek tekinthetjük, amely idejekorán felismerte, hogy az ellenőrzött külföldi társaságok alapításával, földrajzi

²⁸ PwC (2013): i. m.

²⁹ A jelenlegi szabályozás kényesen ügyel arra, hogy a külföldi cégek USA-beli leánycégei azonos feltételek mellett működjenek, éppen ezért esetenként kiegészítő *branch taxet* is fizetniük kell a társasági adó mellett. Igaz, speciális szerződések révén akár a költségvetés ettől eltekinthet, vagy pedig a vagyoni változásával növelhető, vagy éppen csökkenthető az adó alapja. Bizonyos esetekben pedig az amerikai cégeknek külföldről nyújtott hitelre fizetett és persze költségként elszámolt kamatára is 30%-os forrásadót számolnak föl.

elhelyezkedésük pontos és adózási szempontból körütekintő megválasztásával el lehet kerülni egyrészt a társasági adó fizetésének egy részét, másrészt az osztalék-, kamat-, jogdíjbevételek „túlzott” adóztatását.

Csak hogy a globalizációval az egyes nemzeti vállalatok érdeke helyett a holdingérdekek léptek előre, és megszülettek a csoportadózási kivételek.

Az első kivétel az aktív jövedelmekre vonatkozott, a külföldi ellenőrzött külföldi cégektől származó aktív jövedelmekre jutó társasági adót mindaddig nem kellett megfizetni, amíg azt osztalék formájában nem repatriálták az USA-ba.³⁰ Ezt a jogintézményt *deferral*nak, halasztásnak hívták.

Mint látható, már ebben az egyszerű fázisban a jogszabály külön kezelte a belföldön, vagyis a székhely adóügyi illetősége szerint keletkezett jövedelmeket és a külföldi ellenőrzött külföldi társaságoknál keletkező jövedelmet.³¹

Az F alcikkely újabb sorozatos módosítása kivételek egész sorával enyhítette az eredeti szigor, és végeredményben véglegesen meggyengítette az általános szabályt.³² Ezek közé sorolható az 1997-ben elfogadott törvénymódosítás, az úgynevezett *check the box* szabályozás. Eredetileg az anyavállalatnak a leányvállalatait be kellett sorolnia alacsonyabb státuszú, az USA-ban nem adózó, és magasabb szintű formát jelentő, az USA-ban adózó leányvállalatokra. A stressztesztnek nevezett bonyolult eljárás túl sok időt igényelt, és egyáltalán nem adott egyértelmű besorolási szempontokat. A módosítás révén a cégforma meghatározása egy „úrlapon lévő kérdésekre adott válaszok kipipálásával” történt, vagyis a cég maga sorolta be a leányvállalatait az USA-ban is adóztatható gazdálkodónak (vállalatnak) vagy csak köztes cégnek minősítve azokat. A köztes cég mintha nem is létezett volna adózási szempontból, mármint az USA társaságiadó-rendszere ilyen típusú cégeket nem tartott a társasági adó alanyának (IRC Sections 301.7701-1 through 301.7701-3). (Ha a hierarchia alacsonyabb fokára sorolták be a külföldi leánycéget, akkor az tulajdonképpen az anyavállalat része lett.)

A telephely-keletkeztetés szabályai már korábban is léteztek – csak bejegyzés és nem az ügyvezetés keletkeztet adókötelezettséget –, de az F alcikkely miatt korábban nem volt értelme ezt a kikaput használni. Csak hogy a *check the box* szabály bevezetésével megnyílt az út olyan vállalatok, pontosabban személyi társulások alapítása előtt, amelyeket azért neveznek hibridnek, mert nem egységes a megítélésük, társaságként vagy személyi egyesülésként is lehet adóztatni azokat. (A legjobban ehhez a magyar betéti társaság hasonlít.) Vagyis a cég társasági formája miatt nem lett adóalany az USA-ban, a másik országban pedig az ottani jog szerint ítélték meg a státuszát. Viszont az F alcikkely lazításával már nem esett összevonás alá az ott szerzett jövedelem más jogcímen sem.

³⁰ Office of Tax Policy, U.S. Department of Treasury: *The Deferral of Income Earned Through U.S. Controlled Foreign Corporations*. 2000.

³¹ Az osztalék, amennyiben hazai (USA-beli) cégtől származik, 70%-ig, bizonyos esetekben 80%-ig mérsékli az adó alapját. A csoporton belüli (kapcsolt vállalkozások közötti) osztalékfizetés pedig nem adóköteles.

³² Paul R. McDaniel et al.: *Introduction to United States International Taxation*. New York, Kluwer Law International, 2005.

Végezetül, ha egy alacsonyabb lépcsőfokon álló cég osztalékot, kamatot, jogdíjat utalt ugyanannak az anyavállalatnak egy másik cégéhez, egy hibrid céghez, ami szintén alacsonyabb „rangban volt”, akkor ez az összeg végleg eltűnt az adóhatóság szeme elől. (Vagyis a költségvetést nem érdekelte, hogy hová megy a pénz, számára ez mindenképpen láthatatlan maradt, mert az F alcikkely módosításával kétféle adóelkerülésre alkalmas cégfajtát is lehetett alapítani.)

Miután az anyacég az összes leányvállalatot besorolta, az egymás közti utalások már eltűntek az adóhatóság szeme elől. Vagyis a könyvekben feltüntettek a befolyt bevételt, de az adóalapban teljesen legálisan már nem jelent meg. Tehát az F alcikkely eredetileg adminisztrációs terheket célzó módosításai megnyitották a kaput az agresszívabb adótervezés előtt.

Az adóügyi tisztségviselők a hibát korrigálandó újabb módosító paragrafusokat próbáltak elfogadtatni, amelyek a vállalati besorolás ellenére adókötelessé tették volna az USA-ban ezeket a jövedelmeket. A képviselők által elfogadott szabályok azonban még tovább gyengítették az eredeti szigort. A *look through*, vagyis az engedményszabály már a külföldi leányvállalatok passzív jövedelmeinek egy részét szintén mentesítette az eredeti, nevezzük talán összevonási szabály alól.

További kedvezményt adott a törvénykezés, amikor az ugyanabban a „külföldi” országban alapított leányvállalatok közötti osztalék, kamat, jogdíj, bérleti díj transzferket is mentesítették az adófizetés alól.³³

Mindezek mellett azonban további lyukak is tátongtak az amerikai társasági adórendszer falán. Bár korán felismerték a csoporton belüli, egymás közötti árazás, az úgynevezett transzferárazás jelentőségét, és előírták egymás között is a piaci ár alkalmazásának kötelezettségét,³⁴ a dotcom cégek speciális szolgáltatási struktúrája miatt ennek alig tudtak érvényt szerezni.

A jövedelmet ugyanis költségként át lehet csoportosítani a magas adózást alkalmazó törvényi szabályozásból az alacsony felé. A módszerek között első helyen szerepelt a szellemi termékek, szabadalmak, *know how*-k jogainak részbeni vagy teljes átadása, illetve termékek és szolgáltatások átszámlázása. Az amerikai szabályozás az IRS 482-es paragrafusával próbálta a piaci árakhoz és a valós gazdasági érdekekhez kötni az árazást, de a lehetőségek tárháza rendkívül gazdag. Például az anya- és a leányvállalat olyan licencmegállapodást kötött, ahol a gazdasági (hasznosítási) jogokat megkapta a leánycég, és cserébe licencdíjat vagy jogdíjat fizetett. Vagy különböző központi szolgáltatásokat nyújtottak a felek egymásnak „kedvező” áron. További lehetőségként adódott, hogy a szellemi termékekre, kutatásra és fejlesztésre költött összegeket költségmegosztási megállapodáson keresztül továbbterhelték egymás között az anya- és leánycégek. A tulajdonjog és a használati (gazdasági) jog megosztása is része lehetett az egyezményeknek. Tehát ha az egyik fél költségként számolta el a jogdíjat, akkor az nyilvánvalóan csök-

³³ Permanent Subcommittee on Investigations: *Offshore Profit Shifting and the U.S. Tax Code*. Memorandum of U.S. Senate Hearings. Washington, D. C., U.S. Senate Committee on Homeland Security & Governmental Affairs, 2013.

³⁴ Piaci ár, amit független felek piaci körülmények között egymás közötti gazdasági kapcsolataikban alkalmaznak, vagy alkalmaztak volna. (1996. évi LXXXI. tv. 4. § 33. pont.)

kentette a nyereséget, míg a másikinál növelte a bevételt, de egy szabadalom árát aligha lehet pontosan meghatározni.³⁵ Vagyis akár a valós piaci árnál többet is lehetett érte kérni csoporton belül, főleg akkor, ha az eladó (anya- vagy leány-) vállalat országában a társasági adórendszer az immateriális javakhoz kapcsolódó bevételekhez adóalapkedvezményeket kapcsolt. De ha az eladó országa magas adókulcsot vetett ki a jövedelmekre, akkor érdemes volt a licencdíjat alulárázni, így például az értékénél kevesebbet kapott az összes K+F-költséget viselő anyavállalat, hogy ne nőjön túlságosan a jövedelme az USA-ban. Akármelyik módszert is alkalmazták a cégek, ezek valamelyike bizonyult a legfőbb fegyvereknek az adófizetés elleni harcban.³⁶

A költségmegosztási megállapodások általában hasonló sémát követtek, az amerikai anyacég teljeskörűen birtokolta a licencjogokat az USA-ban, beleértve a marketing- és előállítási, forgalmazási jogosítványokat, míg a leánycékéké lett a világ többi részére szóló hasonló jogosítvány a költségekhez való hozzájárulásuk fejében. Miután így megosztották egymás között a gazdasági jogokat (!), a leányvállalat valamekkora költség-hozzájárulást fizetett az anyavállalatnak az USA-n kívüli forgalom után, de a forgalomhoz képest ez aránytalanul kevés maradt. Persze az adózás utáni eredményből osztalékot fizettek, de nem az anyavállalatnak, hanem egy külföldi „holdingközpontnak” utalták a pénzt, ami ugyanabban az USA-n kívüli országban helyezkedett el. Ha a leányvállalat csak egy személyi társulásként működött, amely a csoporthierarchia alján állt, akkor az F alcikkely módosításai miatt már nem vonatkozott rá az a bizonyos, külföldön szerzett jövedelmeket is beszámító szabály, a holding pedig ugyanabban az országban volt, mint ez a leányvállalat, tehát az utalás rejtve maradt. Végezetül a holding hontalan, hibrid céggként egyik országban sem volt adóalany, és bárhová utalhatta a nyereségét.

Külön irodalma van a licencdíjak, jogdíjak transzferárazásának. Röviden összefoglalva a szerzők véleményét: képtelenség a reális árat meghatározni, ráadásul minden, a költségmegosztási megállapodásokat keretek közé szorítani akaró törvénymódosítás csak újabb árazási módszerek kidolgozására sarkallta a multikat.³⁷

A kutatások még arra is rávilágítottak, hogy az USA-ból induló dotcom cégek végeredményben ott számolták el a fejlesztési költségeik jelentős részét, így mérsékelve az adó alapját, az ebből származó nyereségük pedig az alacsony adózást alkalmazó országokban landolt. Mindehhez pedig a további beépített fékek elkerülése végett úgynevezett közbenső, fedővállalatokat használtak, így fosztva meg az amerikai költségvetést milliárdokban mérhető bevételektől. Elég beszédes adat egyébként, hogy a profitadatait nyilvánosságra hozó száz legnagyobb amerikai multinacionális vállalat közül már 2008-ban 83-nak volt adóparadicsomban vagy alacsony adózási országban leányvállalata.³⁸

³⁵ Michelle Markham: Tax in a Changing World: The Transfer Pricing of Intangible Assets. *Tax Notes International*, 40. (2007), 10.

³⁶ Patrick Temple-West: IRS forms 'SWAT Team' for Tax Dodge Crackdown. *Reuters*, 2012. március 20.

³⁷ Andrew P. Solomon: Final Section 482 Cost Sharing Regulations: A Renewed Commitment to the Income Method. *Tax Management Transfer Pricing Report*, 20. (2012), 17.

³⁸ U.S. Government Accountability Office: *Large U.S. Corporation and Federal Contractors With Subsidiaries in Jurisdictions Listed as Tax Havens or Financial Privacy Jurisdictions*. No GAO-09-157, at 4, 12/4/2008.

Tehát a sorozatos módosításokat kihasználó olyan, az amerikai 35%-nál alacsonyabb adóteherrel rendelkező országokat kellett felkutatni, amelyek a nemzetközi porondon elfogadott szereplőnek számítanak, többek között az USA-val is van kettős adóztatást elkerülő egyezményük. Továbbá együttműködő országnak számítottak adójogi szempontból, de vagy hajlandóak voltak az odatelepülő „termelőtevékenység” miatt egyedi kedvezményeket adni, vagy eleve alacsony kulcsokat alkalmaztak, és egyes, nem nálunk termelt jövedelmekre pedig kedvezményes elbánást, gyakorlatilag mentességet adtak. Mindezeket a kivételeket megtaláljuk a vizsgált dotcom cégek adóstruktúrájában.

Adóparadicsomok az Európai Unióban

Írország

A szigetország felmérve saját gazdaságfejlesztési lehetőségeit meglehetősen korán a kedvező adózási környezet kialakításához látott. A társaságiadó-kulcs alacsony, 12,5%, de emellett sok egyéb rendkívül előnyös paragrafust alkalmaztak.³⁹ Ilyen a telephely keletkeztetése, különös összhangban az amerikai szabályokkal, vagyis a bejegyzés nem, csak az ügyvezetés helye keletkeztetett telephelyet, valamint a termelőtevékenység. Ha egy Írországban bejegyzett cég ügyvezetése az USA-ban van, és nincs helyben alkalmazott dolgozója, akkor nem esik adókötelezettség alá a zöld szigeten, de az USA-ban sem, hiszen ott a bejegyzés jelenti az adókötelezettséget, ami viszont Írországban történt meg. Ez a klasszikus hibrid cég alapításának menete. Továbbá érdemes volt még egy ír adóalany céget is alapítani, ahová befolyhatott a más országokból érkező bevétel, viszont ezzel szembe lehetett állítani költségeket, például az amerikai anyavállalatnál felmerült fejlesztési kiadások egy részét. A mindenkorai költség mértékét pedig a teljes holding adóoptimalizációs terveivel összhangban volt érdemes meghatározni.

További fontos szabály, hogy Írország az Európai Unió tagországa révén kötelezően alkalmazza az ott elfogadott, a vállalatok versenyképességét elősegítő szabályozást. Vagyis az anya-leány irányelv szerint a két fél közötti osztalék utalása mentes az adó alól, az egyik cég által a másiknak nyújtott hitelért fizetendő kamat után nincs forrásadó, valamint a jogdíjak utalása is forrásadómentes.

Mint láttuk, az USA társasági adózásában éppen ezek a jövedelemtípusok szerepeltek a kedvezmények között. S nem véletlen, hogy az alább felsorolt információtechnológiai és dotcom cégek mind rendelkeztek ír leányvállalattal. Innét már valóban csak egy lépés az adóparadicsom. Az Írországban alapított, akár részben offshore cégek által tulajdonolt és ott adóköteles cégek esetében az adóparadicsomba történő utalás után minimális volt az adókötelezettség. Tehát a profitegyesítő, Írországban alapított, de ott nem adóköteles cég tulajdonosai valamelyik adóparadicsomban lehettek rezidensek, így nyitva szélesre a kaput az adómentes profittranszferek előtt.

³⁹ PwC (2013): i. m.

Hollandia

Hollandia jelentős adókedvezményeket ad a szellemi tulajdonhoz (szabadalmak, jogdíjak, szoftverek stb.) kapcsolódó üzleti tevékenységekből származó jövedelmekre. 2010-ben a holland kormány a szellemi tulajdonból eredő jövedelmek adóját 10%-ról 5%-ra csökkentette. A nemzetközi gyakorlatban ismert formák, az IP Box, Patent Box mellett a holland kedvező adózású rendszer neve Innovation Box.⁴⁰

Az adókedvezmény igénybevételére alkalmasak a szellemi tulajdonból eredő bevételek, beleértve az eladott termékekből keletkező nyereséget, a jogdíjakat és a tőkenyereséget is.

Az alacsony adózást jelentősen megkönnyítette, hogy eltörölték a mennyiségi korlátot. 2010 előtt ugyanis a csökkentett adót csak a kutatásba befektetett összeg négyszeresének erejéig lehetett igénybe venni. Az Innovation Box program keretében azonban eltörölték az adótervezésbe bevont összeg felső határát.

A csökkentett kulcsú adót az immateriális javak tulajdonosai fizethetik. A másik lehetőség a holland külgazdasági minisztérium által szabadalmakra, know-how-ra stb. kiadott R&D bizonyítvány megszerzése. Ilyen bizonyítványt kaphatnak például a szoftverekhez kapcsolódó szellemi tulajdonjogok, de kereskedelmi titkokra is érvényes lehet. Megkötés, hogy a szabadalomnak legalább 30%-ban részesednie kell a várható jövedelemből. Más, szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jövedelemtermelő eszközökkel együtt azonban nem részesedhetnek 70%-nál többel a teljes bevételből. Marketinghez és brandhez kapcsolódó jogokra nem alkalmazható a holland adókedvezmény. Mivel az 5%-os társasági adó csak az előírásoknak megfelelő tevékenységekre érvényes, az összes többi jövedelemre már a kedvezményen kívüli, rendes holland adókulcsok vonatkoznak.

Nem véletlen, hogy sok külföldi cég, különösen a multinacionális vállalatok előszeretettel alkalmazzák a holland Innovation Box jelentette adókönnyítést, ami a külföldi kutatási és fejlesztési tevékenységekre is alkalmazható.

Luxemburg

A kis ország társasági adója nem túl alacsony, 29%. De a luxemburgi adójogszabályi környezet lehetővé teszi, hogy az oda betelepülni vágyó cégek már a pénzügyi hatóságokkal folytatott első megbeszélés után minimalizálják az ott fizetendő, jogdíj- vagy kamatbevételek miatt jelentkező adót.⁴¹ Ha a cégalapításhoz megkapták az előzetes jóváhagyást, akkor azonnal alkalmazhatták az egyéni tárgyalások során kialakított, testre szabott adókulcsokat. Sőt a tárgyalások befejeztével a luxemburgi hatóságok írásba adták, hogy elfogadják a cég kialakított adóstruktúráját, tehát nem kell adóvizsgálattól sem tartani.

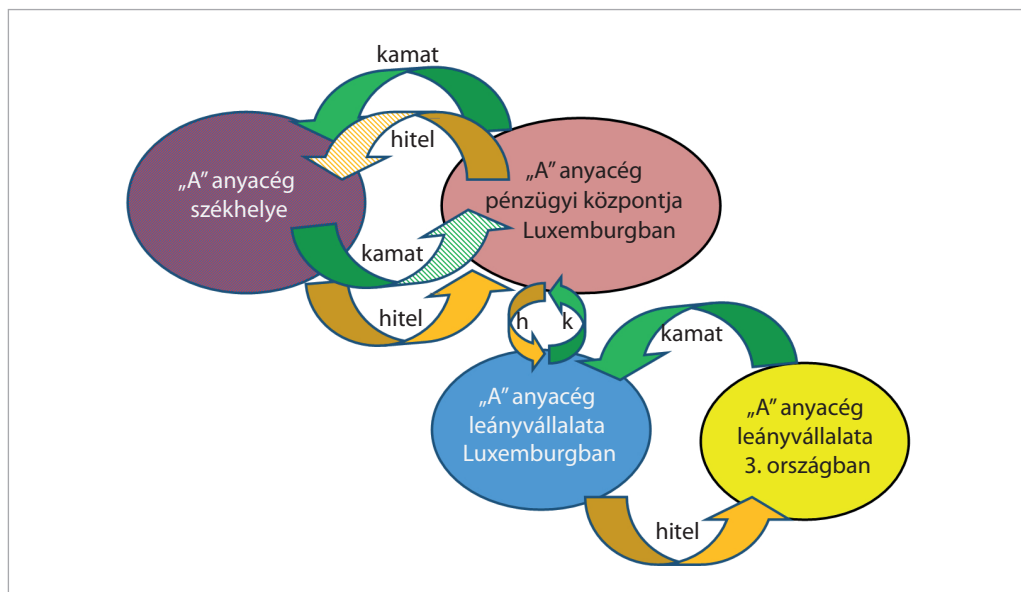
A profittranszfer módja a luxemburgi illetőségű leányvállalat alapítása volt akár vagyonegyesítő, akár személyegyesítő társaság formájában. (Az előbbi társaságként,

⁴⁰ PwC (2013): i. m.

⁴¹ Simon Bowers: Luxembourg Tax Files: How Tiny State Rubber-Stamped Tax Avoidance on an Industrial Scale. *The Guardian*, 2014. november 5.

a másik magánszemélyként is adózhat.) Ez a leányvállalat pénzügyi holdingként funkcionál a többi leányvállalat felé a következő módon.

Az amerikai anyavállalat alapított egy holdingközpontot Luxemburgban (1. cég) és még egy céget (2. cég), amely a leányvállalatokkal állt kapcsolatban (1. ábra). Ezek a leányvállalatok ez utóbbi cégtől kaptak hitelt, amiért kamatot fizettek. A kamat mindenhol költség- és forrásadó-mentesen volt utalható, vagyis azoknál költségnek számított, és csökkentette a fizetendő adó alapját, és a 2. számú luxemburgi leányvállalatnál landolt. Ez a cég viszont szinte ugyanakkora kölcsönt kapott a holdingként működő, luxemburgi székhelyű pénzügyi központtól (1. cég), amely viszont ugyanekkora hitelt kapott az amerikai anyavállalatától. A luxemburgi cégek, ugyanannak a vállalatcsoportnak a tagjai megtárgyalták a luxemburgi hatóságokkal, hogy a kölcsönügyleteket az adóbevallások szintjén együtt kezeljék, az adott és kapott kölcsön kiváltotta egymást, és végeredményben az amerikai anyavállalat adta a kölcsönt, de neki sem kellett a kapott kamatért adót fizetnie, hiszen az F alcikkely a passzív jövedelmekre egyazon országban végrehajtott tranzakciók esetében mentességet ad – mint már az amerikai adórendszer ismertetésekor felmerült –, vagyis a csoporton belüli passzív utalásokat nem számította be az adó alapjába.



1. ábra: A luxemburgi finanszírozási modell

Forrás: Dina Gusovsky: Taxes, Multinational Firms Luxembourg – Revealed. *CNBC.com*, 2014. november 6. adatai alapján a szerző szerkesztése

Tehát minden kamatjövedelem Luxemburgban landolt adómentesen, ahol az egyéni tárgyalások révén a 29%-os társasági adó helyett ráadásul még egyéni elbírálás alapján jóval alacsonyabb kulcsot kaphattak. De ez még csak a kedvezmény egyik oldala lehetett, hiszen természetesen semmi sem tiltotta, hogy ez a luxemburgi központ kölcsönöket nyújtson az USA-ban bejegyzett és működő anyavállalatnak, amire a fizetett kamat ter-

mésztesen adómentes. (Vagyis az USA-beli anyavállalat kamatot fizetett a luxemburgi cégnek a saját pénze után, amit nem terhelt forrásadó-fizetési kötelezettség, amikor a pénz elhagyta az USA-t.)

Az USA-beli anyavállalat jövedelme csökkent a hitel költségével, ez a luxemburgi „holding” bevétele, abban a Luxemburgban, ahol a cégek egymást hitelezték körbe, ugyanannak a hitelezési láncnak a tagjai, így kölcsön és hitel egymást gyakorlatilag annullálta. Az adómentességet jól illusztrálja, hogy a vizsgált időszakban egy ilyen konstrukcióban nyújtott 50 millió dolláros kölcsön adója Luxemburgban 100 ezer dollár lett volna, míg az USA-ban ennél sokkal többet kellett volna utána fizetni.⁴²

Általában a luxemburgi székhelyű holdingközpontok semmiféle termelő vagy kereskedelmi tevékenységet sem végeztek, hanem vagy hitelt kaptak, vagy nyújtottak, illetve a jogdíjból származó jövedelmet „kezelték”.

A másik adóoptimalizálási lehetőségként az immateriális javakhoz tartozó jogok, például jogdíjak adásvétele, illetve a fejlesztési költségek áterhelése kínálkozott az ír rendszerben már megismert módon. Vagyis a passzív jövedelmek leányvállalatok közötti áramoltatása, egy luxemburgi cégben történő összegyűjtése és a cég kivételezett kezelése tette lehetővé az adó elkerülését.

Mint látható, az amerikai multinacionális vállalatok a saját adószabályaik elkerüléséhez szükséges célországokat az Európai Unión belül találták meg, Írország, Hollandia és Luxemburg a kezdetektől fogva jelentős szerepet játszott a multinacionális cégek jövedelemadó-tervezésében.

Összefoglalóan az USA adótörvényei legálissá tették, hogy a kapcsolt vállalkozástól származó bizonyos típusú jövedelmek láthatatlanok maradjanak, és ne fizessenek adót az USA-ban. A másik ország adófizetését többféle módon lehetett elkerülni, a már említett telephely-keletkeztetés esetében elég volt Írországban alapítani két, de inkább három céget, az egyik nem lett adóalany, mert ügyvezetése az USA-ban volt, a másik adóalanyként működött Írországban vagy Luxemburgban, de viselte a költségeket, és végezte a valódi tevékenységet. A termelőtevékenység telephelyet és így adókötelezettséget teremt, ezért a költségcsökkentés érdekében és esetleg újabb adókedvezmény igénybeviteléhez mindenképpen szükség volt vagy még egy harmadik ír, vagy luxemburgi cégre, vagy pedig bekapcsolódott a holland adózási kör is. A három cég egyike sem volt adóalany az USA-ban, és a tőlük származó aktív és passzív jövedelem sem növelte az amerikai adóalapot. A többszörös áttétel, végül a hibrid cégforma eltüntette a profitot, és lehetővé tette akár a klasszikus adóparadicsomba történő utalását.

Luxemburgban ugyanez a modell mintegy 300 amerikai multinacionális vállalat esetében a jogdíjakon túlmenően a kamatkiadás és -bevétel kedvező összevonására, a kialakított alacsony adókulcsra is épült.

Az első és utólag iTax-nek hívott modellt az Apple dolgozta ki, mintát adva a néhány évvel később a nyomdokaiba lépő dotcom cégeknek. Ezt a vonalat követte némi eltéréssel a Google, az Amazon, az eBay és a Facebook is.

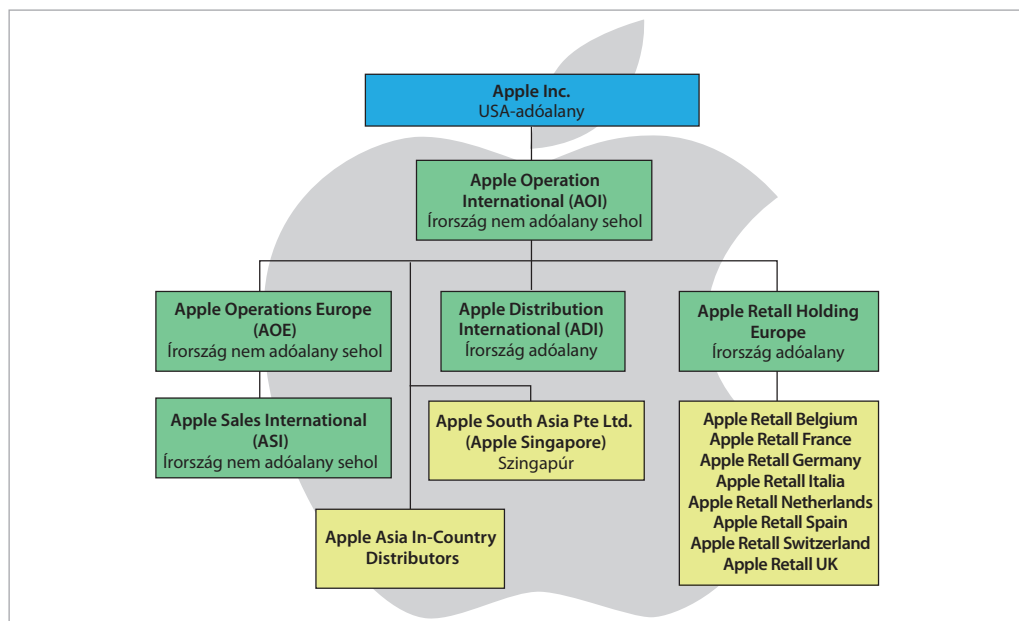
⁴² Gusovsky (2014): i. m.

Az Apple-modell – a dupla ír szendvics

Az Apple amerikai anyavállalat esetét az USA szenátusa mellett működő Állandó Vizsgáló Bizottság (Permanent Subcommittee of Investigations) tárta fel 2013-ban közzétett jelentésében, miután az adóhatóság rájött, hogy pusztán az üzleti könyvekből nem lehet az adóztatandó jövedelem nagyságára következtetni. A cég offshore struktúrákat, speciális kormánymegállapodásokat, költségmegosztási és jogdíjátruházási szerződéseket alkalmazott, így pumpálva dollármilliárdokat Írországba. Az Apple használta fel először ilyen mértékben az offshore cégeit az adó eltüntetésében.

Az Apple Inc. még 1980-ban alapította Írországban az Apple Operations Internationalt (AOI). Az Apple másik ír leányvállalata, az Apple International (ASI) birtokolta az immateriális javak, licencek, szoftverek stb. jogait, valamint ide folytak be a cég USA-n kívüli eladásából szerzett bevételei. Írországban alapították a pénz átcsatornázására használt egyéb fedőcégeket is, ahol ráadásul a pénzügyi és elosztó központok odatelepítéséért, a munkahelyek teremtéséért cserébe az ír kormány egyedi megállapodást kötött az anyavállalattal, és számára egy speciális, 2%-os adókulcsot határozott meg.

A 2. ábrán látható vállalati struktúrája modellként szolgált a dotcom cégek számára is.



2. ábra: Az Apple vállalati struktúrája

Forrás: U.S. Government Accountability Office adatai alapján a szerző szerkesztése

A két kulcsszereplő az AOI, illetve az ASI lett. Az AOI 100%-ban az anyacég, az Apple Inc. tulajdonában volt, de ez a cég zászlóshajója Írországban. Az AOI birtokolta az AOE-t, közvetve az ASI-t, de az Apple Singapore teljes tulajdonjogát is. Fő tevékenysége ezek összefogása a disztribútorokkal együtt, egyben pénzügyi központ is,

ellátta a leányvállalatokat készpénzzel, ha szükséges, és beszedte az osztalékokat. Bár 1980 óta működik, sohasem volt alkalmazottja, az ügyvezetői és egyéb feladatokat két, egyébként az USA-ban foglalkoztatott alkalmazott látja el. Tulajdonképpen nem végzett Írorszában semmilyen tevékenységet, ügyvezetésének helye az USA-ban volt. Vagyis kiesett az ír társasági adózás szabályai alól, ahol csak a központi ügyvezetés számít. De az USA-ban sem volt rezidens, mert nem ott alapították. Bevételek osztalék formájában az USA-n kívül értékesítő leányvállalatoktól tett szert, amely után egyik országban sem fizetett adót mint vállalat, miközben a pénzt New York-i bankokban helyezte el.

A következő lépcsőfok az Apple Operations Europe (AOE) leányvállalat volt, ez birtokolta közvetlenül az Apple Sales Internationalt, az ASI-t, az Apple Distributions Internationalt, az ADI-t. Az ASI-nak szintén nem voltak alkalmazottai, az USA-ból irányították, ezért a már ismert modell miatt nem is volt adóalany egyik államban sem, kizárólag fedő- vagy köztes vállalatként funkcionált. A gyártókkal való kapcsolatban kapott szerepet az ASI, megvásárolta a független kínai gyártóktól az ott gyártott Apple-termékeket, ezeket eladta az Apple egyéb disztribútor leányvállalatainak jóval magasabb áron, így nála csapódott le a profit nagyobb része. Az ASI rendelkezett az Apple szellemi vagyonának gazdasági jogaival, vagyis beszedte az ezért járó jövedelmet, miközben maga is fizetett a valóságosnál jóval kevesebb költség-hozzájárulást az anyavállalatnak. (Egy kivétellel, Kínával az ADI állt kapcsolatban, de az utalások ugyanígy folytak, az ADI viszont ír adóalany lett.) A fennmaradó hasznot már nem kellett a költségmegosztási szerződés értelmében az anyavállalatnak átutalni, a költség-hozzájárulás megfizetése után „maga” rendelkezett a pénzzel, amit végeredményben az ír holding zászlóshajójához, az AOI-hoz utalt. Vagyis az immateriális jogokkal való rendelkezésért járó haszon Írorszában maradt, míg a költségek nagy részét az amerikai anyacég fizette. Emlékeztetőül, az ír holding feje az AOI nem volt rezidens Írorszában, ezért bárhová utalhatta a pénzt adómentesen. A bonyolult ellátási lánc csak és kizárólag a költség-profit transzfert szolgálta.

Csak az ASI a 2009–2012 közötti időszakban 44 milliárd dollár hasznot csatornázott át tulajdonosán, vagyis az AOI-on keresztül különböző offshore alapokba. Összességében az adóterhelés ez alatt a négy év alatt éppen hogy elérte az 1,8%-ot,⁴³ de ez az adat részben az Apple saját számításait tükrözi, amit a parlamenti bizottság kérésére nyújtottak be.

Az USA-n kívüli jövedelmek eltüntetése mellett ezek a cégek fontos szerepet játszottak az Apple amerikai értékesítéséből származó jövedelmeinek átcsoportosításában is. Hármán, az AOE, az ASI, valamint az ADI voltak az anyacéggel kötött költségmegosztás résztvevői. Az első kettő helyet kapott az amerikai anyacégnél felmerülő kutatás-fejlesztési költségek megosztásáról rendelkező szerződésben, és ezért cserébe, tehát hogy átvállalják a költségek egy részét, megkapták a licencek gazdasági tulajdonjogát. A költségekből a valóságosnál kevesebbet fizettek, hogy ne növekedjék az amerikai anyacég adóalapja, a haszonból pedig közreműködésükhöz képest jóval többet kaptak, hogy a jövedelem a minimális adó alá essen, vagy mentesüljön az adófizetés alól.

⁴³ Antony Ting: ITax-Apple's International Tax Structure and the Double Non-Taxation Issue. *British Tax Review*, (2014), 1; Homeland Security and Governmental Affairs Permanent Subcommittee on Investigations: *Offshore Profit Shifting and the U.S. Tax Code – Part 2 (Apple Inc.)*. U.S. Hearing Report 17. Washington, D. C., U.S. Senate, 2013.

Végeredményben a vizsgált időszak végére az Apple-nek egy offshore cégben halmozódott fel mintegy 102 milliárd dollárnyi adózatlan jövedelme, miközben a teljes készpénzvagyona 145 milliárdra növekedett. Az offshore cégeknél lévő összeget pedig mégis hazautalták az USA-ba, immáron idegen pénzként, és amerikai pénzügyi intézmények számláira helyezték el.⁴⁴

Milyen adókedvezmények játszottak ebben a példában fontos szerepet?

Elsősorban a telephely és adóalanyiség-keletkeztetés hihetetlen átjátszhatósága az első és legfontosabb kedvezmény, vagyis egyszerűen lehetett sehol sem adóalany, hontalan céget kreálni. Ráadásul a pénzügyi holding (AOI) az ír szabályok szerint külföldről irányított cégnek minősült, vagyis a tulajdonosok adóügyi illetősége szerint járt el, ami lehet akár a Bermudákon is.

A jogdíj országok közötti utalása forrásadómentes az Európai Unióban, de passzív jövedelemként mentes volt az USA-ban is.

Tulajdonképpen annyi vállalat szerepelt az ügyletben, ahányféle adókedvezmény lehetett igénybe venni határon belül vagy túl, a székhelyet kizárólag a kedvezmény igénybevételének módja határozta meg.

A dupla ír–holland szendvics

Az előbb említett módszert használták az amerikai dotcom cégek, de ha nem volt egyénre szabott megállapodásuk az ír kormánnyal, akkor egy holland társaságot is be kellett kapcsolniuk, ahol – mint írtuk – a jogdíjak rendkívül kedvező adókulccsal adóznak.

A dupla ír–holland szendvicsben két ír és egy holland cég szerepelt, mögöttük részben az amerikai anyavállalattal mint fő tulajdonossal, illetve egy offshore területen bejegyzett másik tulajdonossal. Az amerikai vállalkozás Írországból alapított egy leányvállalatot, amelynek ügyvezetése az USA-ban volt. Így az Egyesült Államokban az adott társaságot ír vállalkozásnak tekintették, így nem adóztatták. Nevezzük ezt az 1-es számú cégnek! Írországból viszont amerikai céggént kezelték a szóban forgó céget, hiszen ott történt az ügyvezetés, így nem esett adófizetési kötelezettség alá. Rögtön alapított még egy „termelő” céget, amelyik összefogta az USA-n kívüli eladásokat. Legyen ez a 2-es számú cég!

Az egyébként sem magas ír adóterhet egy holland cég közbeiktatásával lehetett csökkenteni, így jött létre a dupla ír–holland szendvics. A 2-es számú ír leányvállalat állt kapcsolatban a licenc gazdasági jogait birtokló holland céggel, az ír céghez folytak be az áru vagy szolgáltatás eladásából származó USA-n kívüli ügyletek bevételei. Ez az ír cég az eladások után jogdíjat fizetett a licenc gazdasági jogaival rendelkező holland cégnek, amely az amerikai vállalkozás érdekeltségébe tartozott. A lépéssel lecsökkent az átlagosnál amúgy is alacsonyabb ír adófizetési kötelezettség, hiszen a jogdíj összegével csökkent az adóalap.

⁴⁴ Homeland Security and Governmental Affairs Permanent Subcommittee on Investigations (2013): i. m.

A holland cég azonban nem tartotta meg jogdíjbevételeit, hanem visszautalta azokat az 1-es számú, Írországból bejegyzett vállalkozásnak. A végállomásnak számító vállalkozás viszont már nem fizetett adót. Az ír szabályok szerint ugyanis egyrészt az Európai Unió belüli tranzakciók után nem kell forrásadót fizetni, ráadásul az Írországból bejegyzett, de tevékenységeit külföldről irányított cégnek pedig a teljes jövedelme után sem kellett adót fizetnie. De ennek az 1-es számú ír vállalatnak a tulajdonosa már egy klasszikus adóparadicsomban (Bermuda, Kajmán-szigetek, Virgin-szigetek stb.) adókötelezett vállalkozás, így a jövedelem végleg eltűnt az adóhatóság vigyázó szemei elől.

Nézzünk egy – nem fiktív – példát! Egy cég londoni márkaboltjában elad egy iPhone-t, és az ebből származó bevételét rögtön átutalja ír leányvállalatának, amely rendelkezik az iPhone szellemi tulajdonjogával. Ezt a tranzakciót az ír szabályok szerint 12,5%-os adószint terheli, de mivel az ír leányvállalat jogdíjat fizet egy másik, holland leányvállalatnak az eladás után, ezért ír adóalapja, a jogdíjleírásnak köszönhetően jelentősen csökken. A holland leányvállalat azonban nem tartja a megkapott pénzt, hanem továbbutalja ezt egy másik ír leányvállalatnak, a holding pénzügyi központjának, amely újfent – köszönhetően az ír szabályozásnak (EU-n belüli tranzakció után nincs forrásadó-fizetési kötelezettség, és az Írországból bejegyzett, de országon kívülről irányított cég nem fizet adót) – egyetlen eurót nem fizet. Ezek után pedig ez a bizonyos ír pénzügyi központ elutalja a bermudai székhelyű, de Írországból bejegyzett tulajdonosának a profitot.

Adóelkerülési technikák az amerikai dotcom cégeknél

Amazon: effektív adókulcs 0,77%

Az Amazon adóelkerülési módszere kettős volt, ugyanis egyrészt az Apple (a HP, illetve a Microsoft) modelljét követve a fizetendő társaságiadó-kulcsot kívánta nem kis sikerrel minimalizálni, másrészt igyekezett elkerülni – és ez az új az Amazon esetében – a termékértékesítés után fizetendő hozzáadottérték-típusú adót az Európai Unióban.

Az Amazon Luxemburgban vetette meg a lábát, ahol a kormányval kötött speciális megállapodás révén – az eddigi vizsgálatok a 2004–2014-es időszakot fogják át – az Európai Unió államaiban realizált bevétel mintegy kétharmadát mentesítette a jövedelemadó-fizetés alól.⁴⁵ Az Európai Unió alapszerződése és az erre épülő másodlagos jogszabályok szigorúan tiltják a különleges elbánás alkalmazását, éppen ezért az Európai Unió már 2014-ben vizsgálatot indított a tiltott támogatás ügyében, amit természetesen Luxemburg tagadott.

Az időközben nyilvánosságra került Paradise, illetve korábban Wikileaks-iratok szerint az egykor vas- és acéliparáról híres kis ország London versenytársává kívánt válni a pénzügyi piacokon, valószínűleg nem kis sikerrel.

⁴⁵ Harry Davies – Simon Marks: Revealed: How Project Goldcrest Helped Amazon Avoid Huge Sums in Tax. *The Guardian*, 2016. február 18.; European Commission: *State Aid: Commission Finds Luxembourg Gave Illegal Tax Benefits to Amazon Worth Around €250 Million*. Press Release, 2017.

Az Amazon már 2006, vagyis a kormánnyal kötött megállapodás előtt jelen volt Európában különböző, 100%-ban tulajdonolt leányvállalatokon keresztül. Ezek a cégek osztoztak a jogokon és a bevételeken, az Amazon.com International (AIS) birtokolta az újításokat, fejlesztéseket, az Amazon.com International Marketplace Inc. (AIM) húzta a harmadik felektől a bevételeket, és alkalmazta a különböző társaságiadó-levonási kedvezményeket, és mindketten az anyavállalattól licenccbe kapták a digitális piactér működtetéséhez szükséges jogokat.⁴⁶ Az Amazon újításai, vevőbarát megoldásai és sikeres felvásárlásai révén ebben az időszakban már az amerikai és az európai piac vezető *e-commerce* szereplőjévé vált, és milliárdokat költött arra, hogy olyan digitális platformot hozzon létre, amely könnyen használható, s gyakorlatilag korlátlan mennyiségű árut képes forgalmazni. Az állandó technológiai innovációt követte a pénzügyi megújulás, a cégstruktúra átalakítása, természetesen egyeztetve a luxemburgi kormánnyal. A megállapodásról szóló tárgyalássorozat, amely a sárgafejű királykáról, Luxemburg nemzeti madaráról kapta a nevét, 2004-től 2006-ig tartott. A cég ennek eredményeként európai uniós tevékenységét Luxemburgba helyezte át. A 28 lépésből álló átalakítássorozattal felszámolták a korábbi elkülönült struktúrát, és két céget hoztak létre, az egyik birtokolta a cég európai webhelyeit, míg a másik fogta össze az európai nemzeti leányvállalatok tevékenységét, végezte a „termelést”. Az egyik cég kedvezményes kulccsal adózott, a másik egyáltalán nem fizetett adót.

Az Amazon Europe Holding Technologies elnevezésű (AEHT) luxemburgi illetőségű, ellenőrzött külföldi holdingvállalat korlátozott felelősségű cékként jött létre, amelynek cégformája nem volt adóztatható az USA-ban. Luxemburgban pedig holdingként nem volt adóztatható, csak a hozzá tartozó cégek fizethettek adót. A másik cég az Amazon EU Sarl (AEU), amely kifejezetten Luxemburgban adóztatható, „termelő” cékként funkcionált, beolvasztva a két korábbi céget, az AIS-et és az AIM-et. Az AEHT licenccbe adta az IP, vagyis a szellemi tulajdon használatát biztosító jogokat az AEU-nak. A luxemburgi kormánnyal kötött megállapodás szerint az AEU fizetett adót, viszont adóalapját jelentős mértékben csökkentette a másik luxemburgi cégnek az AEHT-nek fizetett jogdíjakkal. A jogdíjak összege elérte a profit 90%-át is, vagyis alig maradt valamekkora adóalap. Az AEHT mint a jogdíj gazdasági rendelkezési jogának tulajdonosa fizetett ugyan költség-hozzájárulást az USA-beli anyacégnek, de jóval kevesebbet, mint amennyit saját luxemburgi „termelő vállalatától” kapott. Végeredményben hozzá került az Amazon profitjának jelentős része,⁴⁷ de adót nem fizetett. Ez az ügyletsorozat az európai jövedelmek nagy részének az adózás alóli kivonását jelentette.

Az Amazon pénzügyi szakértői természetesen elemezték a helyzetet, és az átalakulás egyetlen hozadékaként az amerikai társasági adó megkerülését jelölték meg.

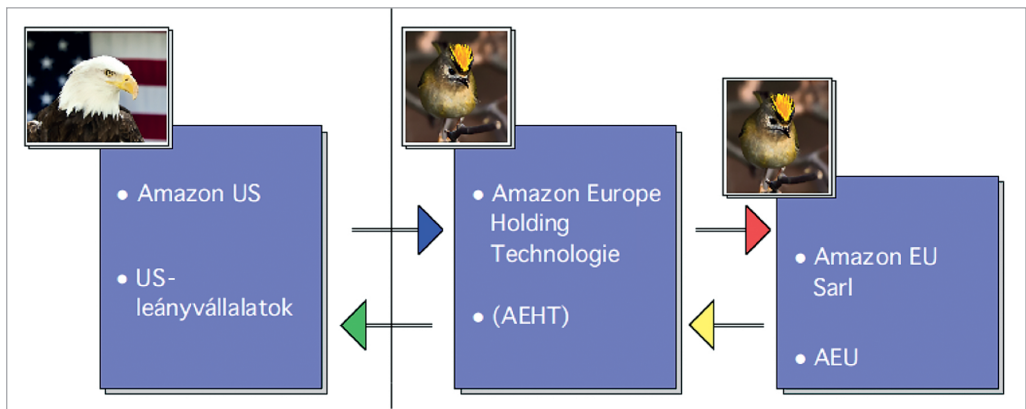
Az amerikai jövedelmek nagy részét a már ismertett költségmegosztás módszerével mentesítették a 35%-os adófizetési kötelezettség alól. A luxemburgi székhelyű AEHT rendelkezett a licencjogokkal, cserébe hozzájárult a K+F-tevékenység költségeihez az anyacégnél, ami annak adóalapjába beszámított. Néhány további költség és licencmegállapodás megkötése után az Amazon nem szerepeltette többé az amerikai adóbevallásában az európai

⁴⁶ United States Tax Court: *Amazon.Com, Inc. & Subsidiaries, Petitioner v. Commissioner of Internal Revenue, Respondent*. Docket No. 31197-12. 2017.

⁴⁷ European Commission (2017): i. m.

jövedelmeket, és természetesen felkért egy nagy tanácsadó céget, hogy tanulmányával bizonyítsa, a jogok átadása, az ezekért fizetett költségmegosztás, illetve az ezek után nála maradó haszon megfelel a piaci viszonyoknak. Ugyanis míg a fejlesztés teljes mértékben az USA-ban zajlott, az ebből eredő, USA-n kívüli bevétel, illetve profit alig jelent meg az amerikai adóalapban. Végeredményben a költségek és a haszon megosztása nem tükrözte a piaci arányokat, a költségeknek csak kisebb részét terheltek át, viszont cserébe a jövedelemből éppen a licencmegállapodások révén még ennél is sokkal kevesebbet fizettek. Végeredményben a fejlesztés költségei és annak hozama semmiképpen sem állt egymással arányban, és elsősorban azt a célt szolgálta, hogy az amerikai cégcsoport kevesebb bevételt és nagyobb költséget tudjon kimutatni, így mérsékelve az adóalapját. Végeredményben az Amazon profitjának háromnegyede után egyáltalán nem fizetett adót, köszönhetően a luxemburgi kormánnyal kötött, az EU direktíváit sértő megállapodásnak.

Az Amazon vállalati struktúráját mutatja a 3. ábra, amelyben természetesen vissza-köszön az Apple által kidolgozott iTax is.



3. ábra: Az Amazon vállalati struktúrája

Megjegyzés: ▲ Az AEHT birtokolja az Amazon szellemi termékeinek jogait az USA-n kívül.

▲ Az AEHT továbbadja a szellemi termékek jogait saját leánycégének, az Amazon EU Sarlnak.

▲ A szellemi jogokért cserébe az AEU az AEHT-nak jogdíjat fizet. A fizetett jogdíj mérsékeli az AEU adóalapját, így kevesebb adót fizet Luxemburgban. Az AEHT ugyan nagy profitra tesz szert a jogdíjbevételekből, de miután társasági formája szerint holding, így nem társasági adóalany Luxemburgban. Ahogy az USA-ban sem, mert bejegyzése szerint luxemburgi, és korlátozott felelősséggel rendelkezik. A vizsgált európai adóhatóságok szerint az idecsoportosított jogdíj összege túlárazott.

▲ Az európai szellemi termékek használati jogaiért az AEHT fizet az egyik amerikai Amazon-cégnek. Az amerikai adóhatóság szerint a fizetett rész az amerikai tevékenységhez kapcsolódó bevételhez képest túl alacsony, illetve az árazás nem felelt meg a piaci ár alkalmazása kötelezettségének.

Akadott olyan év, amikor Luxemburgban a cég az egyéni megállapodás révén mindössze 4 millió euró társasági adót fizetett, ami 0,77% effektív adókulcsnak felel meg.⁴⁸

Forrás: US-bíróági adatok és a *The Guardian* adatai alapján a szerző szerkesztése

⁴⁸ Amazon Payments Europe S.C.A. 2011.

Az ügyet egyrészt a transzferárazás, vagyis a piaci ár alkalmazásának elmulasztása miatt perre vitte az amerikai adóhatóság a mintegy 1,5 milliárd dollárnyi elmaradt adóbevétel miatt,⁴⁹ miközben az Európai Bizottság az egyenlő elbánás megsértése miatt indított eljárást, vizsgálva a luxemburgi kormánnyal kötött megállapodást.

Az időközben megszületett ítélet 250 millió euró meg nem fizetett adóösszeget állapított meg, és jogsértőnek minősítette a luxemburgi kormány eljárását is.⁵⁰

Forgalmi adó

Az Amazon a versenytársakénál alacsonyabb áraival érte el, hogy mára a világ legnagyobb internetes kereskedő oldalává vált. Az alapítás is már ennek az üzletpolitikának a jegyében zajlott, az amerikai helyi, vagyis állami és nem szövetségi szinten meghatározott forgalmiadó-rendszerben olyan helyeket, államokat kerestek, ahol nincs forgalmi adó. Így került egy San Francisco melletti indián rezervátumba a cég, ugyanis az ottani tevékenysége után nem kell állami forgalmi adót fizetni. (Egy 1992-es jogszabály csak akkor tette lehetővé forgalmi adó felszámítását, ha az adott államban a kereskedő fizikai mivoltában is jelen van, vagyis van üzlete vagy raktára. Ennek egyenes következményeként az Amazon a szolgáltatásai után mindössze öt amerikai államban számított fel forgalmi adót.)

Az Európai Unió hozzáadottérték-típusú adózásában máshol nyílnak a kiskapuk. Az adott országban megállapított áfakulcsokat a cég – saját állítása szerint – megfizeti, például a legnagyobb piacnak számító Egyesült Királyságban 20%-ot, de csak a fizikai értelemben is létező termékekért. A kinyomtatott könyvek adókulcsa viszont, amelyben az Amazon uralja a piacot, 0%. Az e-bookok piacán viszont a luxemburgi adókulcsot alkalmazza, ami 3%. (Az arányokat jól mutatja, hogy 100 eladott könyvre már most 115 e-book jut.) Vagyis az áfakötelezettség keletkezése szempontjából alapvető teljesítés helyét a cég mindig oda helyezi, ahol a legkisebb az áfa.⁵¹

eBay: 0% forgalmi adó

A másik probléma az Európán kívüli gyártóktól származó termékek uniós belüli forgalmiadó-elszámolását érinti, és itt már az Amazon mellé az eBay is felzárkózik.

A brit parlament mellett működő számvevőszéki bizottság jelentése írja a vám- és adóhivatal adataira hivatkozva, hogy az online piactereket üzemeltető dotcom óriások, mint az Amazon vagy az eBay, lehetővé teszik a harmadik országbeli cégeknek, hogy a brit 20%-os áfakulcs megfizetése nélkül hozzanak forgalomba árukat a szigetországban.

⁴⁹ United States Tax Court (2017): i. m.

⁵⁰ European Commission (2017): i. m.

⁵¹ Rajeev Syal: Amazon and eBay Profiting from Online VAT Fraud, Says Watchdog. *The Guardian*, 2017. október 18.

A 2017 őszén készült jelentés mintegy 1,5 milliárd fontra teszi a költségvetés elmaradt bevételét az áfa nélkül forgalmazott áruk miatt.⁵² Az online adócsalásokat vizsgáló bizottság jelentéséből kiderült, hogy az online értékesítés részaránya dinamikusan emelkedik, a 2006-os 2%-ról 2016-ra 14,6%-ra növekedett, és az árut mintegy 3000 raktárban tárolják, és onnét szállítják a fogyasztókhoz. Az akkori szabályozás szerint, ha az áru az értékesítés pillanatában az adott országban volt, akkor az ottani adókulcsot, jelesül 20%-ot kellett rátenni. Az online piactereket üzemeltető cégek azonban erre nem figyeltek, mondván, ez a kereskedő feladata, így lehetőséget teremtettek az áfacsalásra. Ugyanakkor a parlamenti bizottság előtt mindkét cég azt állította, hogy a nem megfelelő kereskedőket megpróbálták kizárni az online piactér használatából, és rendszeresen tájékoztatták a harmadik országbeli eladókat a jogszabályok helyes alkalmazásáról. A brit törvényhozás azonban 2016-ban olyan szabályt vezetett be, amely a kereskedők által be nem fizetett adóért az online piacterek üzemeltetőit is felelőssé teszi.

Google: 2,1%

A brit adóhatóság vizsgálata alapján derült fény a Google (az Amazon és a Starbucks) által követett adózási modell működésére.

A 2012-ben a brit adó- és vámhivatal szakemberei meghallgatásra hívták a célkeresztbe került három nagy cég képviselőit. A Google bevételei az oldalak melletti hirdetések eladásából származnak, és a keresőmotorok fejlesztésétől függ a piaci részesedése. A parlamenti vizsgálóbizottság által tartott meghallgatáson kiderült, hogy a cég az USA-n kívüli forgalmát Írországba irányította az Apple-nél megismert módszer szerint. Vagyis két céget alapított, a Google Holding Irelandot és a Google Ireland Limitedet. Ez utóbbihoz folytak be az egyes európai, afrikai és ázsiai országokban működő leányvállalatoknál realizált profitmilliárdok, 2015-ben 22,6 milliárd bevétel angol fontban számolva, de az adóalapja mindössze 341 millió font volt (adója 47 millió) nem utolsósorban a 16,9 milliárd fontnyi adminisztratív költség miatt, amit a másik ír vállalatnak, a Google Holding Irelandnak fizetett. Ez természetesen korlátozott felelősség mellett működött, és csak bejegyzés szerint létezett, a működéséhez szükséges egyéb szolgáltatásokat is csak igénybe vette, így nem keletkezett telephelye sem Írországból, csak a Bermudákon, ahol vezették a céget. Miután korlátozott felelősségű társaságként lett bejegyezve, nem kellett adóbevallást sem adnia, így bermudai társaságként az adót ott kellett megfizetnie. 2015 végéig 42,9 milliárd fontnyi készpénzt halmoztak fel a Bermudákon.⁵³

Ugyanakkor az is kiderült, hogy bár a kutatási és termékfejlesztési tevékenységet az USA-ban végezték, ennek bevételei Írországból nem az USA-ba, hanem a Bermudákon lévő offshore cégekhez vándoroltak. A költségmegosztási megállapodásban foglalt minimális összeget az ír cég átutalta az USA-ba, a többi viszont a Bermudákra vándorolt, így nemcsak a brit, hanem az amerikai költségvetést is megfosztották jogos járandóságától.

⁵² Syal (2017): i. m.

⁵³ Bowers (2016): i. m.

Facebook: 0,6%

Hasonló metódust követett a Facebook is, amelynek természetesen volt ír leányvállalata, ez felelős az eladásokért, míg az eladásokat támogató háttérstáb Londonban egy angol vállalatnál kapott helyet. A 2014-es eredménykimutatásban 28,5 millió fontnyi veszteség szerepelt, miután az alkalmazottak bőkezű részvényjuttatásban részesültek. 2016-ban a Facebook bevétele az Egyesült Királyságban meghaladta a 841 millió fontot, amiből 5,1 millió font társasági adót fizetett.⁵⁴

A megoldást a brit szabályozás utazóügynökökre vonatkozó része jelentette, ugyanis ezek önálló entitások, jogilag adóképes személyek, akik csak jutalékot kapnak az eladásaik után. Ezt a lehetőséget is beépítette a Facebook – hiszen terméke a saját oldalain megjelenő hirdetés –, amikor megtervezte a saját dupla ír–holland szendvicsét. A Facebook Ireland Ltd. és a Facebook Ireland Holdings ugyanazt a célt szolgálta, mint az Apple két vállalata, az egyik begyűjtötte a jogdíjakat, ezután fizetett szintén licenccdíjat a másik, immáron nem adóalany ír vállalatnak, ez pedig adómentessé tette a profitot, és eljuttatta a Kajmán-szigetekre.

Jelen esetben a Facebook Ireland Ltd., amely adóalany volt Írországbán, igénybe vett különböző szolgáltatásokat, és jogdíjat fizetett a Facebook Ireland Holdingsnak, amely rendelkezett a platform használati jogával. A Facebook Ireland Holdings nem rezidens – adóköteles – Írországbán, ezért nem is adott adóbevallást. De miután az USA-ban sem volt telephelye, így ott sem fizetett. Tulajdonosai a Kajmán-szigeteken bejegyzett Facebook-leányvállalatok, ahová a pénzt adómentesen átutalták. Tehát a Facebook Ireland Ltd. a magas költségek miatt nem fizetett adót, a Facebook Ireland Holdings pedig nem rezidensként szabadon utalhatta a Kajmán-szigetekre a megkeresett milliókat. Ez eddig a dupla ír szendvicsnek nevezett adóelkerülési technikát modellezi. Mire 2013-ban a működési forma a hatóságok látókörébe került, a közösségi háló 645 millió fontnyi nyereséget vont ki adózatlanul a szigetországból. Eközben a Londonban működő leányvállalat úgy tartotta alacsonyan az adófizetési kötelezettségét, hogy egyrészt jogdíjat fizetett a platform használatáért a Facebook Ireland Holdingsnak, másrészt részvényopciót adott az alkalmazottainak. Ennek összegéről egyelőre becslések állnak rendelkezésre, hiszen értéke a Facebook-részvények árfolyamától függ, ugyanis az erre az összegre jutó adót nem kell megfizetni. Ezzel gyakorlatilag a Facebook az iTax formát alkalmazta a brit–ír szigetvilágból származó jövedelmeire.⁵⁵

Bár Írország a fejlett országok nyomására 2015-től kezdve megváltoztatta a telephely-keletkeztetést szabályozó paragrafusait, vagyis aki az országban céget alapít, az egyben adókötelezetté válik, mindezt 2020-ig nem kell alkalmaznia az Apple-nek, a Google-nak és a Facebooknak sem.

⁵⁴ Facebook UK Pays Just £5.1m in Corporation Tax Despite Jump in Profit. *The Guardian*, 2017. október 4.

⁵⁵ Facebook UK Pays... (2017): i. m.

Priceline-Booking com: 0,16%

A Booking.com esete szintén jól mutatja, miként áramoltathatja egy digitális vállalat a jövedelmeit adómentesen a különböző adóstruktúrák között. Az online utazási iroda még 2012-ben szervezte át a tevékenységét, és Hollandiába irányította a szerződéseit. Az átalakítást sikeresnek nevezték a cég vezetői annak ellenére, hogy a profit 45%-kal esett. Igaz, ezzel egy időben a fizetendő adó a 2011-es 15,9 millió fontról 2012-re 5,8 millió fontra csökkent mintegy 3,5 milliárdnyi forgalom mellett.⁵⁶

A cég londoni vállalata az átalakulás után szolgáltatást nyújtott a holland cégnek, promotálta a website-ot, és a szerződött hoteleknek abban segített, hogyan használják ki jobban a website adta lehetőségeket. A Booking.com BV, vagyis a holland leányvállalat ezért a szolgáltatásért tizedannyit fizetett, mint amennyit közvetítési díjként beszedett. A holland cég lett az amerikai anya, a priceline.com zászlóshajója, és végeredményben 5,5 milliárd font bevételt ért el. De miután a bevétel beleillett – a holland hatóságokkal folytatott tárgyalás után – a kedvezményes Innovation Box szabályozásba, utána csak 5% adót kellett fizetni.

Elmaradt adóbevételek

Az amerikai szenátusi vizsgálatok szerint az eddig elemzett cégek jövedelmeik nagyobb részét az USA-n kívüli adóparadicsomokban realizálták, és még az USA-ban maradó rész után sem 35%-os, hanem ennél sokkal kevesebb effektív adókulcs szerint fizettek adót. Az Apple esetében ez nem érte el a 20%-ot. Az Amazontól az amerikai adóhatóság a cég ellen indított perben 1,5 milliárd dollár meg nem fizetett társasági adót kért. A Facebook USA-ban meg nem fizetett adóját 5 milliárd dollárra becsüli szintén az USA adóhatósága, míg a Google csak 2015-ben 3,6 milliárd dollárral csökkentette az amerikai adószámát, és annak az évnek a végéig összesen 58,3 milliárd dollárnyi jövedelmet mentett ki adózatlanul az USA-ból.⁵⁷

A Bureau of Economic Analysis adatai szerint 2016-ban mintegy 135 milliárd dollárnyi adót nem fizettek meg az amerikai multinacionális cégek saját hazájukban.⁵⁸

A francia adóhatóság a Booking.com-on 2015-ben meg nem fizetett adóként 356 millió eurót akart behajtani. A felsorolás nem teljes, és mutatja, hogy inkább csak valamiféle elrettentés és nem valódi számítások motiválják egyelőre a büntetéseket.⁵⁹

⁵⁶ Wanessa Houlder: Special Tax Rules for Internet Companies 'Not Viable'. *Financial Times*, 2014; Gabriel Zucman: How Corporations and the Wealthy Avoid Taxes (and How to Stop Them). *The New York Times*, 2017. november 11.

⁵⁷ Nick Statt: Google Cut Its 2015 Tax Bill by \$3.6 Billion Using the Infamous Dutch Sandwich Loophole. *The Verge*, 2016. december 21.

⁵⁸ Lucinda Shen: U.S. Corporations Will Dodge up to \$135 Billion in Taxes This Year. *Fortune*, 2016. május 11.

⁵⁹ Liat Clark: Loopholes and Luxuries: How Apple, Facebook and Google Stay Ahead of the Tax Man. *Wired*, 2017. május 4.

A valós összegzés azért ütközik korlátokba, mert a könyvelési adatok nem tükrözik sem a valós forgalmat, sem az egymásnak nyújtott szolgáltatásokat és kifizetéseket, és a meg nem fizetett adót sem. 2017 novemberében a Paradise-iratok napvilágra kerülésével néhány szakértő, köztük Thomas Tørsløv, Ludvig Wier, valamint Gabriel Zucman egységes metodológia szerint összesítette a nyilvánosan elérhető adatokat. Egyrészt az Európai Unióban található adóparadicsomok által az Eurostatban közölt adatok, másrészt a fizetésimérleg-számok, valamint a szolgáltatások egyenlege alapján becsülték egyrészt a profit átcsatornázásának mértékét és ennek a folyamatnak a nyerteseit és veszteseit.

A három szerző elemzése alapján⁶⁰ tehát a multinacionális vállalatok profitjának 45%-a, 2015-ben 600 milliárd dollár az adóparadicsomokban landolt. A nyertes adóparadicsomok között az első helyen Írország áll, majd ezt követi Hollandia, illetve Luxemburg.

A társasági adóbevételek százalékában mérve Németország veszítette a legtöbbet, a társasági adóból származó költségvetési bevételek 33%-a nem a német büdzsébe folyt be, a második helyen Franciaország áll csaknem 24%-os veszteséggel, a harmadik helyen pedig Magyarország valamivel több mint 22%-kal.

A tanulmány a Google adózás alól kivont profitját 15,5 milliárd dollárra becsüli 2015-ben, amit Bermudára vitt. A Facebook adózatlan nyeresége 12 milliárd dollárra tehető. Az Amazon adózás alól kivont nyeresége 2015-ben elérte a 22 milliárd dollárt.

Az európai adóparadicsomok pedig magas folyófizetésimérleg-többséggel rendelkeznek, elsősorban a befolyt kamatok, osztalékok stb. révén, a más országoknak nyújtott szolgáltatások között általában a szellemi tulajdonjogok átadása, pénzügyi szolgáltatások nyújtása szerepel, és az ott realizált amerikai vállalati profit nem vagy nehezen kimutatható a nemzeti statisztikákból.

Elsőfokú ítéletek, változó szabályozás

Az ipari szintű adóelkerülés ellen egyrészt – mint látható – nemzeti szinten, illetve nemzetközi, vagyis országok és szervezetek közti összefogás révén történt változás. A legfontosabb lépés, az adóelkerülési piacon a termékre, vagyis az adóelkerülésre keresletet teremtő egyesült államokbeli adórendszer megváltoztatása volt. A Trump elnök által 2017 végén bejelentett és 2018-ban hatályba lépett adóváltozásokról, amely *A törvény az adócsökkentésről és munkahelyteremtésről* nevet viseli, a szakértők az eddigi adótervezési stratégiák visszaszorulását várják (Tax Cuts and Jobs Act of 2017).

Az adócsomag egyik legfontosabb intézkedéseként a korábbi 35%-os társasági adókulcs 21%-ra mérséklődött. A külföldön lévő, vagyis ott teaurált vagyon- és készpénzállományra egyszeri adót vetettek ki. Ez kedvezmény, ugyanis így a korábbi adóterhekhez képest sokkal olcsóbban lehet hazautalni a kint rekedt jövedelmeket.

A nyereségalapú kamat levonhatóságát költségként korlátozták, illetve az ellenőrzött külföldi társaságnak minősülő leányvállalatok, az immateriális javaik értékesítéséből

⁶⁰ Tørsløv–Wier–Zucman (2017): i. m.

származó, könnyen mozgatható jövedelmeik után minimumadót kötelesek fizetni egy bonyolult szabályrendszer szerint, amely a tárgyi eszközökön elért profithoz kapcsolja az adózást. Az adó alapját csak az a jövedelemrész képezi, amely meghaladja a tárgyi eszközökhöz rendelhető nyereséget, és – talán beszédes az elnevezés – amely a GILTI nevet viseli.

További fontos lépés, hogy a korábban ismertetett hibrid adóstruktúrákkal szemben a korábbinál keményebben lépnek fel, vagyis nem lehet sehol sem adót fizetni majd. Szintén minimumadót vezettek be adóelkerülési minimumadó néven a külföldi kapcsolt vállalkozásoktól igénybe vett, vásárolt szolgáltatások, áruk ellenértékére. A tiltás mellett természetesen megpróbálják kedvezőbbé tenni az USA-ban történő adófizetést az eddigi adózási alapelv megváltoztatásával.

Korábban a teljes jövedelmet, vagyis az otthon és külföldön szerzett jövedelmet adóztatta az USA kormánya. Ehelyett a területiális adóztatás elvét alkalmazza úgy, hogy akárcsak az EU, mentesíti az adófizetés alól a külföldi osztalékjövedelmeket. Vagyis csak a területén keletkezett jövedelmet adóztatja az államhatalom, a külföldön szerzett jövedelmet nem. Ezzel párhuzamosan azonban megszűnt a halasztott adófizetés lehetősége, amikor is addig nem adózott a külföldi leányvállalatnál megtermelt nyereség, amíg azt ki nem osztották. Ehelyett a külföldi leányvállalat által fizetett osztalék adómentes lett végérvényesen, némi kivétellel. Az F alcikkely alá tartozó leányvállalati jövedelmek esetében megmaradt az amerikai adóztatás a külföldön fizetett adó teljes beszámításával, de az új csoportba (a GILTI-csoportba) tartozó jövedelmek esetében 50%-os kedvezményre és a külföldön már megfizetett adó 80%-ának a beszámítására van lehetőség. (Az F alcikkely alá azon cégek tartoznak, amelyek együttesen legalább 50%-ban amerikai tulajdonban voltak, és bizonyos típusú holdingjövedelemmel rendelkeztek, és azok a kifizetés tényétől függetlenül azonnal adókötelezetté váltak volna, de éppen a sorozatos módosítások révén végeredményben kibújtak a szabályozás és adófizetés hatálya alól, ahogy erről már a fentiekben volt szó.)

Összefoglalva tehát, adókulcsmérés, általános mentességek, illetve minimumadók alkalmazása révén reméli az amerikai kormányzat, hogy növeli az adóbevételeit, illetve mérsékli az eddigi példátlan adóelkerülést.

Az Európai Unió berkein belül is, a BEPS gyakorlatba való átültetésén túl történtek bizonyos lépések. Az Európai Parlament 2018. év végén a digitális jelenléttel rendelkező vállalatok adóztatásáról, illetve a digitális szolgáltatási adóról szóló állásfoglalást fogadott el. Ennek értelmében a tagországok 2019. január 1-től adót vehetnek ki az online hirdetési bevételekre, amelynek mértéke 3%, és kizárólag a reklámbevételekre vonatkozna. A jogalkotók szándéka egyértelmű, az IT-cégek legnagyobb bevételeit kívánják így megadóztatni. Ezen túlmenően a tagországok egyéb IT-bevételeket is adóztathatnak. Franciaország pedig 2019. január 1-től be is vezette a digitális adót. Ugyanakkor 16 technológiai cég, köztük a Spotify és a Booking.com is az unió pénzügyminisztereinek írt levelükben a versenyképesség szempontjából kifejezetten károsnak ítélték meg a digitális adót, különösen azért, mert a direktíva tárgyi hatályát még ki is terjesztették a képviselők. Az adóköteles tevékenységek közé bekerült a digitális interfészeket keresztül történő tartalomszolgáltatás, mint például videók, hanganyagok, játékok vagy szöve-

gek szolgáltatása is, függetlenül attól, hogy valaki tulajdonosa vagy éppen terjesztője az adott tartalomnak, abban az esetben, ha az Európai Unió területén szerzett bevétele eléri az évi 40 millió eurót.

Eközben jónéhány perben is született legalább elsőfokú ítélet. Mint már arról volt szó, az Amazon luxemburgi adótervezését illegálisnak minősítette az Európai Bizottság, vagyis Luxemburg törvénytelen előnyt biztosított a cégnek, amelynek értékét 250 millió euróra becsülték.

Az Apple kamatokkal együtt 14,3 milliárd eurót fizetett Írországnak 2018-ban az elmaradt adó okán, így az ellene 2015-ben indított vizsgálatot lezárták. Szintén elmarasztaló ítélet született a Starbucks esetében is. A Facebook pedig bejelentette, hogy felhagy korábbi adóelkerülési gyakorlatával, és ott fog adót fizetni a képződött reklámbevételek után, ahol azok képződnek.

Az USA-ban az Amazon adóügyeinek vizsgálata sem korlátozódik a meg nem fizetett társasági adóra, a kormányzat a kriptovaluták és a *sharing economy* új szereplői mellett változatlanul a helyi, állami szabályozás hiátusát kihasználó, így forgalmi adót nem fizető módszereket próbálja kiszorítani.⁶¹ A Legfelsőbb Bíróság 2018 nyarán hozott ítéletét azonban mindenki a maga szája íze szerint magyarázza. Donald Trump az Amazon adóelkerülésének végét látja benne, míg a cég szerint eddig és ezután is mindig megfelelnek a helyi szabályoknak. A bíróság ítélete szerint – a felperes Dél-Dakota volt – a helyi hatóságoknak joguk van forgalmi adót szedni a fennhatóságuk alá tartozó területen élők online rendelései után is függetlenül attól, hogy fizikailag jelen vannak-e, vagy sem.

Mint látható, ha lassan is, de a vállalatok ellen indított nemzeti perek, illetve a nemzetközi összefogás révén született szabályozás és annak valóra váltása próbálja az elmaradt adó megfizetésére és kevésbé káros adótervezési gyakorlat folytatására bírni a világ leggazdagabb cégvezetőit és vállalatait.

Összegzés, megoldási alternatívák, javaslatok

Eltérő elméleti megközelítés

A témában megszólalt a híres amerikai közgazdász, Gregory Mankiw is, aki szerint egyetlen megoldás létezik a probléma kezelésére: a társasági adó eltörlése. A Harvard Egyetem professzora a többi adónemen is változtatna az igazságosabb, hatékonyabb és versenyképesebb amerikai adórendszer megteremtése érdekében.

Véleménye szerint a „vállalati szökevények” viselkedése – pusztán a gazdasági szempontokat figyelembe véve – teljes mértékben racionálisnak mondható. A társaságok és azok vezetőinek démonizálása, a haza iránti lojalitás teljes hiányával való megvádolása a kérdésre adott rossz válasz Mankiw szerint. Igazságtalan lenne a vállalatvezetőket azért hibáztatni, mert arra törekednek, hogy munkájukat a lehető legjobban végezzék. A tár-

⁶¹ Supreme Court of United States: *South Dakota v. Wayfair, Inc. et al.* No. 17-494. 2018.

saságok adózás utáni eredményének maximalizálása ugyanis a részvényesek nevében eljáró felelős vagyongazdálkodó, menedzsernek szakmai kötelessége.

Mankiw szerint, ha valódi „bűnöst” keresünk, akkor az adótörvények megalkotóinak háza táján kell szétnéznünk, akik olyan jogszabályokat alkotnak, amelyek sokszor tévesek és nehezen alkalmazhatók a vállalkozások számára.⁶²

Megoldási javaslatok

Nemzetközi szint

Mint már arról volt szó, az évtized elején lezajlott vizsgálatok és a nyilvánosságra hozott USA- és brit parlamenti vizsgálóbizottsági jelentések nyomán, amelyek a nemzeti költségvetés védelmében, a forgalom növekedésétől elmaradó társaságiadó-befizetések miatt indultak az amerikai multinacionális cégek ellen, a G20-ak az OECD segítségével elfogadták a dolgozat elején említett BEPS-akciótervet. Ennek célja a nemzetállamok közötti együttműködés, az automatikus információcsere megvalósítása, amely megakadályozza majd a nemzeti adóhatóságok egymás elleni kijátszását, a jogszabályi kiskapuk kihasználását. Magyarország is csatlakozott az egyezményhez, a végrehajtás pedig megkezdődött, többek között 2018-tól kezdve a multinacionális vállalatok anyacégeinél és leányvállalatainál bevezetett országjelentések sokkal alaposabb adóhatósági vizsgálatokat tesznek lehetővé úgy, hogy azok eleve egymást tájékoztadják a beadott jelentésekről, illetve azok sorsáról.

Ennek ellenére az Európai Unió alapokmányaiban foglalt elvek, így a versenysemlegesség vagy az egyenlő bánásmód elvének eddigi megsértése arra utal, hogy a megállapodás végrehajtása rejthet további buktatókat.

Éppen ezért célszerű lenne a már eddig feltárt esetekben vállalati és személyi felelősség megállapítása is, hiszen ezeket az adóelkerülési modelleket a négy legnagyobb tanácsadó cég dolgozta ki, és mindegyiknél megtalálható ez a fajta szolgáltatás. Bár éppen az amerikai szenátusi vizsgálat nyomán a tanácsadó cégek sem kerülték el a büntetést, sőt néhány partnert börtönbüntetésre ítélték,⁶³ de ez nem szabott gátat a BIG4 agresszív, tudatos, adóelkerülést célzó tanácsadói tevékenységének. Ráadásul általában a kormányok, különösen a fejlődő országokban nem képesek önmagukban felvenni a harcot az adóelkerülésre szakosodott iparággal, hiszen a tanácsadók a büntetést saját tevékenységük szokásos kockázatának részeként kezelik. Éppen ezért megfontolandó bizonyos feltételek mellett a megrövidített államoknak járó kártérítés megfizetése vagy pedig a tanácsadói tevékenység adminisztratív felfüggesztése is.

Ugyancsak fontos lenne olyan összegzés készítése, amely az egyes vállalati vezetőknél az adóoptimalizálásban betöltött szerepét tükrözné, hiszen nem önmagukban

⁶² Gregory Mankiw: One Way to Fix the Corporate Tax: Repeal It. *The New York Times*, 2014. augusztus 24.

⁶³ Prem Sikka – Hugh Willmott: The Tax Avoidance Industry: Accountancy Firms on the Make. *Critical Perspectives on International Business*, 9. (2013), 4.

a tanácsadók, hanem a terveiket használó vezetőkkel együtt részesei az adóelkerülési iparágnak.

Ehhez újból kell értékelni az állam szerepét a piacgazdaságban, egy olyan időszakban, amikor a neoliberális minden állami szabályozást, beleértve a társasági adózást is, a káros beavatkozás eszközének minősít.⁶⁴

A Google-adó bevezetése, vagyis a megtermelt bevétel alapján történő átalány jellegű adózás átmenetileg valószínűleg megoldást jelent, mert feleslegessé teszi az eddigi, a költségek és profitok átcsoportosítására szabott adótervezési modellek használatát, feltéve, ha több ország egységesen alkalmazza azt.

Ugyanakkor az Európai Unió szükségesnek tartja a nemzeti alapon működő társasági adózás EU-szintű egységesítését, és így ismételten előkerült az egyszer már megfeneklett közös társasági adóalap bevezetésének javaslata.

Nemzeti szint

Magyarország 2010-ben eltörölte a forrásadóztatást, gyakorlatilag az olyan kiadások is, mint a jogdíj, a bérleti díj, a menedzsmentdíj, adómentesen kerülnek ki az országból. Emiatt szerepelhet az ország többek között a tanulmányban már idézett vesztesek listáján a harmadik helyen. Érdemes lenne felülvizsgálni az akkor hozott döntést, hiszen Magyarország tőkeimportőr országgént eleve csak a forrásadóztatástól remélheti a társasági adóbevételek növekedését.

A BEPS-akcióterv végrehajtását nem csak nemzeti szinten érdemes követni, az adóelkerülési iparág azért válhatott ilyen hatalmasra, mert három európai uniós tagország sem tartotta be az unió alapokmányában foglaltakat, és teheték ezt anélkül, hogy bármilyen szinten felvetődött volna a felelősségük.

⁶⁴ Charles Perrow: The Meltdown Was Not an Accident. In Michael Lounsbury – Paul M. Hirsch (szerk.): *Markets on Trial: The Economic Sociology of the US Financial Crisis*. Part A. Bingley, Emerald Group Publishing Limited, 2010.

A tanulmányban használt fogalmak

Modellegyezmény: a Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) által kidolgozott modellegyezmény szövege, amely ajánlásként szolgál az országok közötti tárgyalásokhoz és a kétoldalú szerződésekhez.

Adócsalás: az adócsalás az az illegális, törvényt sértő cselekedet, amikor az adófizető nem vagy csak részben vallja be jövedelmét, illetve olyan költségeket állít a bevételeivel szemben, amelyek máshol merültek fel, mindezt avval a céllal teszi, hogy elkerülje vagy minimalizálja az adófizetési kötelezettségét.

Adóparadicsom: általában olyan, alacsony adókulcsot vagy jövedelemadót egyáltalán nem alkalmazó, a külföldön szerzett és odautalt jövedelmeket mindössze valamiféle adminisztrációs díjjal sújtó, előnyös jogi, banki háttérrel rendelkező országokat szokás idesorolni, amelyek az esetek többségében garantálják a tranzakciók és tulajdonosok teljes anonimitását.

Hibrid vállalat: olyan cég, amelynek sehol sincs adófizetési kötelezettsége, bár egyik vagy másik államban működik.

Ellenőrzött külföldi vállalat: az ellenőrzött külföldi vállalat (CFS) elnevezés az amerikai társasági törvény F alcikkelye szerint olyan céget takar, amelyben a szavazati jogok vagy a jegyzett tőke több mint 50%-a amerikai részvénytulajdonos kezében van legalább a pénzügyi év egy napján.

Aktív jövedelem: az aktív jövedelem valamilyen termelőtevékenységhez kapcsolódik.

Passzív jövedelem: passzív jövedelem esetében a vagyonból, befektetésből, szellemi termékek eladásából származó bevételekről van szó, idetartozik a kamat, a jogdíj, az osztalék és az árfolyamnyereség is.

Irodalomjegyzék

- Amazon Payments Europe S.C.A.* 2011. Online: www.documentcloud.org/documents/1345299-amazon-2011-tax-file.html
- Borkowski, Susan C.: Transfer Pricing of Intangible Property: Harmony and Discord Across Five Countries. *The International Journal of Accounting*, 36. (2001), 3. 349–374. Online: [https://doi.org/10.1016/S0020-7063\(01\)00108-X](https://doi.org/10.1016/S0020-7063(01)00108-X)
- Bowers, Simon: Google Pays €47m in Tax in Ireland on €22bn Sales Revenue. *The Guardian*, 2016. november 4. Online: www.theguardian.com/business/2016/nov/04/google-pays-47m-euros-tax-ireland-22bn-euros-revenue
- Bowers, Simon: Luxembourg Tax Files: How Tiny State Rubber-Stamped Tax Avoidance on an Industrial Scale. *The Guardian*, 2014. november 5. Online: www.theguardian.com/business/2014/nov/05/sp-luxembourg-tax-files-tax-avoidance-industrial-scale
- Clark, Liat: Loopholes and Luxuries: How Apple, Facebook and Google Stay Ahead of the Tax Man. *Wired*, 2017. május 4. Online: www.wired.co.uk/article/facebook-apple-tax-loopholes-deals
- Couzin, Robert: Tax Options for Competitiveness. *Report of Proceedings of the Forty-Third Tax Conference, Canadian Tax Foundation*, 7. (1991), 10–11.
- Davidson, Sinclair: *Multinational Corporations, Stateless Income and Tax Havens*. ACCA Working Paper. London, ACCA, 2014. 1–20.
- Davies, Harry – Simon Marks: Revealed: How Project Goldcrest Helped Amazon Avoid Huge Sums in Tax. *The Guardian*, 2016. február 18. Online: www.theguardian.com/technology/2016/feb/18/revealed-project-goldcrest-amazon-avoid-huge-sums-tax
- European Commission: *State Aid: Commission Finds Luxembourg Gave Illegal Tax Benefits to Amazon Worth Around €250 Million*. Press Release, 2017. Online: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-3701_en.htm
- Facebook UK Pays Just £5.1m in Corporation Tax Despite Jump in Profit. *The Guardian*, 2017. október 4. Online: www.theguardian.com/technology/2017/oct/04/facebook-uk-corporation-tax-profit
- Feetham, Nigel: *Tax Arbitrage: The Trawling of the International Tax System*. Dublin, Spiramus Press Ltd., 2011.
- Fisher, Jasmie M.: Fairer Shores: Tax Havens, Tax Avoidance, and Corporate Social Responsibility. *Boston University Law Review*, 94. (2014), 337–365.
- Garner, Bryan A.: *Black's Law Dictionary*. Toronto, Thomson Reuters, 2009.
- Gusovsky, Dina: Taxes, Multinational Firms Luxembourg – Revealed. *CNBC.com*, 2014. november 6. Online: www.cnb.com/2014/11/06/taxes-multinational-firms-luxembourgrevealed.html
- Herich György: *Nemzetközi adótervezés*. Pécs, Penta Unió, 2006.
- Herich György: *Nemzetközi adózás II*. Pécs, Penta Unió, 2012.
- Houlder, Wanessa: Special Tax Rules for Internet Companies ‘Not Viable’. *Financial Times*, 2014. Online: www.ft.com/content/ec659cec-81ef-11e3-a600-00144feab7de
- KSH: Adózás az Európai Unióban. *Statistikai Tükör*, 4. (2010), 1–5.
- League of Nations: *Double Taxation and Tax Evasion. Report Presented by the Committee of Technical Experts on Double Taxation and Tax Evasion*. New York, League of Nations, 1927.
- Mankiw, Gregory: One Way to Fix the Corporate Tax: Repeal It. *The New York Times*, 2014. augusztus 24. Online: www.nytimes.com/2014/08/24/upshot/one-way-to-fix-the-corporate-tax-repeal-it.html

- Markham, Michelle: Tax in a Changing World: The Transfer Pricing of Intangible Assets. *Tax Notes International*, 40. (2005), 10. 895–906.
- Mazur, Mark J. – Alan H. Plumley: Understanding the Tax Gap. *National Tax Journal*, 60. (2007), 3. 569–576. Online: <https://doi.org/10.17310/ntj.2007.3.14>
- McDaniel, Paul R. – James R. Repetti – Hugh J. Ault: *Introduction to United States International Taxation*. New York, Kluwer Law International, 2005.
- McGee, Robert W. (szerk.): *The Ethics of Tax Evasion: Perspectives in Theory and Practice*. New York, Springer Science & Business Media, 2011.
- OECD: *Study into the Role of Tax Intermediaries 2008*. OECD Publishing, 2008. Online: www.oecd.org/tax/administration/39882938.pdf
- OECD: *Taxing Multinational Enterprises: Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) II*. OECD Policy Brief, 2014. Online: [www.oecd.org/policy-briefs/PB-Base-Erosion-Profit-Shifting-\(BEPS-II\)-Sept-2014.pdf](http://www.oecd.org/policy-briefs/PB-Base-Erosion-Profit-Shifting-(BEPS-II)-Sept-2014.pdf)
- OECD: *Model Tax Convention on Income and on Capital 2014*. OECD Publishing, 2015. Online: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2015-full-version_9789264239081-en#page3
- Office of Tax Policy, U.S. Department of Treasury: *The Deferral of Income Earned Through U.S. Controlled Foreign Corporations*. 2000. Online: www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/Documents/Report-SubpartF-2000.pdf
- Owens, Jeffrey: Abusive Tax Shelters: Weapons of Tax Destruction? *Tax Notes International*, 10. (2005), 873–976.
- Permanent Subcommittee on Investigations: *Offshore Profit Shifting and the U.S. Tax Code*. Memorandum of U.S. Senate Hearings. Washington, D. C., U.S. Senate Committee on Homeland Security & Governmental Affairs, 2013. 1–37.
- Perrow, Charles: The Meltdown Was Not an Accident. In Michael Lounsbury – Paul M. Hirsch (szerk.): *Markets on Trial: The Economic Sociology of the US Financial Crisis*. Part A. Bingley, Emerald Group Publishing Limited, 2010. 309–330. Online: [https://doi.org/10.1108/S0733-558X\(2010\)000030A014](https://doi.org/10.1108/S0733-558X(2010)000030A014)
- PwC [PricewaterhouseCoopers]: *Worldwide Tax Summaries, Corporate Taxes, 2013/2014*. 2013. Online: www.pwc.com/gx/en/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/assets/pwc-worldwide-tax-summaries-corporate-2013-14.pdf
- PwC [PricewaterhouseCoopers]: *Worldwide Tax Summaries, Corporate Taxes, 2017/2018*. 2017. Online: www.pwc.com/gx/en/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/pwc-worldwide-tax-summaries-corporate-taxes-2017-18-europe.pdf
- Rudnick, Rebecca S. – Richard K. Gordon: Taxation of Wealth. In Victor Thuronyi: *Tax Law Design and Drafting*. Washington, D. C., IMF, 1996.
- Shen, Lucinda: U.S. Corporations Will Dodge up to \$135 Billion in Taxes This Year. *Fortune*, 2016. május 11. Online: <http://fortune.com/2016/05/11/u-s-corporations-dodge-inversion/>
- Sikka, Prem – Hugh Willmott: The Tax Avoidance Industry: Accountancy Firms on the Make. *Critical Perspectives on International Business*, 9. (2013), 4. 415–443. Online: <https://doi.org/10.1108/cpoib-06-2013-0019>
- Simon István: *Pénzügyi jog II*. Budapest, Osiris, 2012.
- Solomon, Andrew P.: Final Section 482 Cost Sharing Regulations: A Renewed Commitment to the Income Method. *Tax Management Transfer Pricing Report*, 20. (2012), 17. 1–6. Online: www.sullcrom.com/siteFiles/Publications/BNA-Transfer-Pricing-Tax-Jan-2012.pdf

- Statt, Nick: Google Cut Its 2015 Tax Bill by \$3.6 Billion Using the Infamous Dutch Sandwich Loophole. *The Verge*, 2016. december 21. Online: www.theverge.com/2016/12/21/14048732/google-tax-bill-dutch-sandwich-loop-2015
- Stiglitz, Joseph E. – Mark Pieth: *Overcoming the Shadow Economy*. International Policy Analysis. Berlin, Friedrich Ebert Stiftung, 2016. Online: <https://library.fes.de/pdf-files/iez/12922.pdf>
- Supreme Court of United States: *South Dakota v. Wayfair, Inc. et al. No. 17-494*. 2018. Online: www.supremecourt.gov/opinions/17pdf/17-494_j4el.pdf
- Syal, Rajeev: Amazon and eBay Profiting from Online VAT Fraud, Says Watchdog. *The Guardian*, 2017. október 18. Online: www.theguardian.com/politics/2017/oct/18/amazon-ebay-profiting-online-vat-hmrc-watchdog
- Temple-West, Patrick: IRS Forms 'SWAT Team' for Tax Dodge Crackdown. *Reuters*, 2012. március 20. Online: www.reuters.com/article/2012/03/20/us-usa-tax-irs-transfer-idUSBRE82J10W20120320
- Ting, Antony: ITax-Apple's International Tax Structure and the Double Non-Taxation Issue. *British Tax Review*, (2014), 1. 40–71.
- Tørsløv, Thomas R. – Ludvig Wier – Gabriel Zucman: *€600 Billion and Counting: Why High-Tax Countries Let Tax Havens Flourish?* Working Paper. Copenhagen, University of Copenhagen – Department of Economics, 2017. Online: <http://gabriel-zucman.eu/files/TWZ2017.pdf>
- Trump Defends Tax Plan as 'Great Christmas Gifts' to Middle Class. *Reuters*, 2017. december 16. Online: www.reuters.com/article/us-usa-tax-trump/trump-defends-tax-plan-as-great-christmas-gifts-to-middle-class-idUSKBN1EA000
- U.S. Chamber of Commerce: *Tax Reform: Unleashing American Growth 2018*. 2018. Online: www.uschamber.com/tax-reform
- Wayne, Leslie – Kelly Carr – Marina Walker Guevara – Mar Cabra – Michael Hudson: *Leaked Documents Expose Global Companies' Secret Tax Deals in Luxembourg*. Washington, D. C., ICIJ, 2017. Online: www.icij.org/investigations/luxembourg-leaks/leaked-documents-expose-global-companies-secret-tax-deals-luxembourg
- Zucman, Gabriel: How Corporations and the Wealthy Avoid Taxes (and How to Stop Them). *The New York Times*, 2017. november 11. Online: www.nytimes.com/interactive/2017/11/10/opinion/gabriel-zucman-paradise-papers-tax-evasion.html

Parlamenti vizsgálóbizottsági dokumentumok

- Congress of United States, Joint Committee on Taxation: *Present Law and Background Related to Possible Income Shifting and Transfer Pricing*. JCX-37-10, 7/20/2010. Washington, D. C., 2010.
- Homeland Security and Governmental Affairs Permanent Subcommittee on Investigations: *Offshore Profit Shifting and the U.S. Tax Code – Part 2 (Apple Inc.)*. U.S. Hearing Report 17. Washington, D. C., U.S. Senate, 2013. Online: www.hsgac.senate.gov/subcommittees/investigations/hearings/offshore-profit-shifting-and-the-us-tax-code_-part-2
- House of Commons Committee of Public Accounts: *HM Revenue & Customs, Annual Report and Accounts 2011–12*. London, 2012.
- U.S. Code: *Title 26 – Internal Revenue Code*. Ithaka, Legal Information Service, é. n. Online: www.law.cornell.edu/uscode/text/26

U.S. Government Accountability Office: *Large U.S. Corporation and Federal Contractors with Subsidiaries in Jurisdictions Listed as Tax Havens or Financial Privacy Jurisdictions*. No GAO-09-157, at 4, 12/4/2008.

United States Tax Court: *Amazon.Com, Inc. & Subsidiaries, Petitioner v. Commissioner of Internal Revenue, Respondent*. Docket No. 31197-12. 2017.