

A VÁLLALATCSOPORTON BELÜLI ÜGYLETEK ÁRKÉPZÉSE AZ ADÓBEVALLÁSOK TÜKRÉBEN

PRICING OF TRANSACTIONS WITHIN THE COMPANY GROUP IN THE REFLECTION OF TAX RETURNS

A csoporton belüli kereskedelmi ügyletek árképzése egyrészt menedzsmenteszköz a vállalatcsoportok vezetői eszköztárában, másrészt lehetőséget ad a csoport szintű pénzügyi, adózási optimalizálásra. Mindkét terület kutatása izgalmas téma, ugyanakkor belső információkat igényel a vizsgálat alanyaitól, legyen az akár a gazdálkodói, akár az ellenőrzési oldal. Az egyes joghatóságok érdekeit sértő adóátcsoportosítások elkerülésére az OECD több mint 30 éve folyamatosan iránymutatásokat fogalmaz meg, a tagországok pedig tagságukkal vállalják ezeknek az iránymutatásoknak a követését. A kutatás a NAV adatbázisára építve két évben azokat a vállalkozásokat vizsgálja, melyek a társasági adó bevallásukban a kapcsolt ügyleteikben alkalmazott árak szokásos piaci ártól való eltérése miatt adóalapot módosítottak. Az eltelt tíz év változásai ellenére az adóalapot módosító vállalkozások számában nem figyelhető meg jelentős növekedés és lényegében sem a vállalati méret, sem az eredményesség nem hozható összefüggésbe az adóalap-korrekciókkal. Kisebbségi változások figyelhetők meg a tulajdonosi kör szerinti struktúrában és az adóalap, illetve a társasági adó megállapítás szerkezetében.

Kulcsszavak: transzferárzás, belső ügyletek, árképzés, adóalap módosítás

The pricing of group internal transactions is a management tool, and it also provides an opportunity for financial and tax optimization. Research in both areas is an exciting topic; it requires internal information from the subjects of the investigation, from the business side and the control side. To avoid tax transfers that harm the interests of individual jurisdictions, the OECD has been providing continuous guidelines, which the member countries undertake to follow. Based on the NAV databases y2011 and y2021, the research examines the companies that made a tax base adjustment due to the deviation of the internal used prices. No significant increase can be observed in the number of companies, and essentially neither the size of the company nor the efficiency can be related to the tax base corrections. Minor changes can be observed in the structure of owners and in the structure of corporate tax assessment.

Keywords: transfer pricing, internal transactions, price calculation, tax base correction

Finanszírozás/Funding:

A szerző a tanulmány elkészítésével összefüggésben nem részesült pályázati vagy intézményi támogatásban. The author did not receive grant or institutional support in connection with the preparation of the study.

Szerző/Author:

Dr. Veres Tünde^a (tunde.veres@uni-corvinus.hu) egyetemi adjunktus

^aBudapesti Corvinus Egyetem (Corvinus University of Budapest) Magyarország (Hungary)

A cikk beérkezett: 2024. 01. 31-én, javítva: 2024. 05. 12-én és 2024. 10. 13-án, elfogadva: 2024. 10. 15-én.

The article was received: 31. 01. 2024, revised: 12. 05. 2024 and 13. 10. 2024, accepted: 15. 10. 2024.

Copyright (c) 2024 Corvinus University of Budapest, publisher of *Vezetéstudomány* / Budapest Management Review.

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

A transzferárzás kérdésköre örökzöld terület, napjainkban alapvetően adózási vonatkozásban foglal el központi helyet a mindennapi szakmai kommunikációban. Kutatása azonban több évtizedes múltat tekint vissza az adózási vonatkozásai mellett közgazdasági, vállalatvezetési, szervezeti oldalról egyaránt. A vállalkozások árképzésük során a piaci, gazdasági és stratégiai céljaik, valamint az adott körülmények között a legmagasabb nye-

reség elérésére törekszenek. A sajátos feltételrendszerek miatt az árazás kérdéskörében csak általános összefüggések határozhatók meg, ezért került az árazás „nem egzakt tudomány” kategóriaként közismertté. A kutatási eredmények szerint vállalaton/vállalatcsoporton belüli ügyletek árazása kapcsán az említetteken kívül érvényesülnie kell a szervezet egészének működtetési, a stratégia eléréséhez szükséges motivált szervezet kialakítási célnak is. E

tekintetben az 1950-es évektől több olyan kutatási eredmény is született, melyek a belső árak szerepét vizsgálták a vállalaton belüli integrációs folyamatokban a szervezeti felelősségi jellemzők figyelembevételével, nagy hangsúlyt adva a vezetői érdekek, a motivációs rendszer, ezáltal a teljesítménymérés kérdéskörének.

Adózási vonatkozásban több tíz évre visszatekintve is, de az utóbbi tíz évben kimondottan igaz, hogy a globális környezeti hatások miatt a szokásos piaci ár meghatározásának módszertana, a meghatározás körülményei, illetve a szükséges adóalap-kiigazítások szabályozásai a nemzetközi ajánlások révén egyre konkrétábbá válnak és igazodnak a változó világ körülményeihez. Ezzel együtt a téma az adóhivatali ellenőrzési célok fókuszában van. Az OECD által kiadott transzferárirányelvek a multinacionális vállalkozások és az adóhivatalok számára az első megjelenéshez képest (1979) egyre részletesebb értelmezési és alkalmazási ajánlásokat tartalmaz, segítséget nyújtva ezzel az adózói és az ellenőrzési oldal részére egyaránt. A globális környezeti hatások megjelentek a multinacionális vállalatok számának növekedésében, a csoporton belüli ügyletek jelentőségében és specialitásaikban, majd pedig (az elmúlt 10 év globális hatásait tekintve, mint a pénzügyi válság, a COVID-19 járvány, az energiaválság, a háborúk) a környezeti nehézségek kezelésében, a környezeti hatásokra adott válaszreakciókban egyaránt. Mindezek a vállalatcsoportok részéről a belső ügyletekben alkalmazott árak alakítására is hatással voltak, ugyanakkor a szokásos piaci árelv érvényesülése miatt az OECD-ajánlásokban is tükröződtek. Átalakult a szokásos piaci ár meghatározására alkalmazható módszerek preferenciája, ezzel együtt nagyobb szerepet kapott a publikus adatbázisok alkalmazása, formalizáltabbá vált a dokumentációs elvárás, valamint egyértelműsödött a belső ügyletekben alkalmazott árak kiigazítási lehetősége a szokásos ártartományon belül. Magyarország OECD-hez való csatlakozása óta az 1996. évi LXXXI. Társasági adóról és osztalékról szóló törvénybe beépültek, és valamennyi változtatást folyamatosan követnek a szokásos piaci ártól eltérő belső árak alkalmazása esetén elvárt adóalap-módosítás szabályai. 2022. évtől a magyar szabályozás az OECD adóalap-kiigazításokra vonatkozó ajánlásainál szigorúbb elvárásokat határozott meg, a szokásos piaci ártartományon kívül eső transzferárakat a medián értékére kell kiigazítani a vállalkozásoknak, kivéve, ha bizonyítani tudják a mediántól eltérő szokásos piaci árnak való megfelelést az interkvartilis tartományon belül.

Tanulmányomat a transzferárak szervezeten belüli vezetői eszköz szerepének áttekintésével, e terület kutatási eredményeinek összefoglalásával kezdem. Ezzel kívánok alapot teremteni a belső kereskedelmi ügyletekben alkalmazott árak szerepének, funkciójának. Ezután az OECD-irányelvek történeti áttekintésével, a szokásos piaci árak megállapítására ajánlott módszerek bemutatásával, a globális gazdasági környezeti hatások miatti változások áttekintésével készítem elő azt a vizsgálatot, melyet a NAV társasági adóbevallásainak felhasználásával végeztem. Elemzésemet egy korábbi, 2011. évi

vizsgálatomra építettem, melyhez a 2021. évi adóbevallások eredményeit hasonlítottam. Arra kerestem a választ, hogy a kapcsolt ügyletekben alkalmazott árak miatt adóalap-módosítást végző vállalkozások között fellelhető-e hasonlóság a méretük, a tulajdonosi szerkezet, az eredményesség, a kiigazítást megelőző adóalap vonatkozásában, és a környezeti változásokban bővelkedő tíz év után ez mennyiben változott. A legérdekesebb kérdés talán az, hogy a tíz év alatt történtek hatása érezhető-e az adófizetési hajlandóságban, azaz végül az adóalap-módosító vállalkozások fizetnek-e társasági adót?

A transzferárrendszer szerepe a menedzsmentkutatások tükrében

A vállalati transzferárrendszerek kialakítása, működtetése a vállalkozások számára biztosítja egyrészt a tevékenység belső integrációjának erősítését, a folyamatok összehangolását, másrészt a különféle globális környezeti előnyök kihasználásával az adózási lehetőségek érvényesítését. Az előbbi vonatkozásban a transzferárrendszer egyfajta vezetőieszköz-funkciót tölt be a menedzsment számára, mely alkalmas ad a megfelelő mérési eszköztár megválasztására az előre tekintő stratégiai és operatív tervezési előnyök mellett. Ugyanakkor a multinacionális vállalkozások számára a leányvállalataik különböző gazdasági környezetben való működése jó lehetőséget teremt a csoportszintű eredmény maximalizálására azáltal, hogy az összvállalati eredményt a belső kereskedelmi ügyletek révén ahhoz a leányvállalathoz csoportosítják át, ahol az adózási környezet a legkedvezőbb (Adams & Drtina, 2010). Ezek a döntések racionálisnak tűnnek a vállalatcsoportok részéről, ugyanakkor jelentősen sértik a magasabb adókulccsal működő országok érdekeit az elmaradó adóbevételek miatt.

Mindkét tekintetben alapvető azonban a vállalatcsoport tevékenysége alapján kialakított eredményallokáció (Anthony & Dearden, 1980). A csoport tagjai közötti ügyletek hatással vannak valamennyi résztvevő eredményére vevőként és beszállítóként egyaránt. Ezért az eredménycélok és a belső ügyletek árazási rendszerének összehangolása a vezetés felelőssége. A csoporton belüli integráció és a belső ügyletekben meghatározott árak alapvetően függenek a tevékenységtől, a termék/ szolgáltatás jellegétől, annak csoporton belüli funkciójától, ezzel együtt pedig a piaci pozíciójától (Borowski, 1990) (1. ábra). A vállalatcsoporton belüli folyamatok alapos ismerete, a termékek, folyamatok és technológiák azonosítása, ezekkel együtt a kockázatok, illetve a kockázatviselés felmérése nélkülözhetetlen a csoporton belüli eredményallokáció kialakításához. Egyrészt a működés, a pénzügyi feltételek biztosítása, másrészt az egyes döntési szintek ösztönzőinek érvényesülése miatt. Egészen más célt szolgál olyan belső ügyletbeli termék árazása, melyet egy leányvállalat egy másik, csoporton belüli tevékenység során előállított termékhez gyárt, azzal szemben, ha a köztes termék (belső értékesítésben szereplő) a vállalatcsoporton belül és kívül is szabadon elérhető (Solomons, 1983).

1. ábra

A transzferárrendszer funkciói



Forrás: saját szerkesztés

A szakirodalmak kutatási eredményei szerint a transzferárak képzésére használt módszereket alapvetően a belső eladó oldaláról a szervezeten belüli felelősségi körének (költségközpont vagy bevétel/nyereségközpont), a termék piacképességének, a rendelkezésre álló kapacitások kihasználtságának, és nem utolsósorban a vállalatvezetés stratégiai céljainak megfelelően választják meg (Solomons, 1983). A csoporton belüli vevőnek akár költség tényezőt (alkatrész- vagy alapanyag-felhasználás esetén), akár disztribúciós tevékenység esetén ráfordítást (eladott áru beszerzési értékét) jelent a belső ügylet hatása, egyértelműen érinti az eredményét, ezért az integráció hatékonysága érdekében a felelősségi körének megválasztása és a megfelelő eredmény elérésének ösztönzése elkerülhetetlen (Benke & Edward, 1980; Ronen & McKinney, 1970). E tekintetben a költség-alapú és a piaci alapú árképzés a felelősségi központok függvényében alkalmazható. A költség-alapú árképzés a szervezeten belüli kiszolgáló, háttér- és erőforrást biztosító funkciók esetén kap jelentőséget. A költség-alap tartalma ugyanakkor különbséget képez a felsorolt funkciók ellátásának és a produktum mérésének függvényében. A közgazdaságtani elméletek szerinti maximális nyereséget biztosító optimális kibocsátás a határköltség és a határbevétel egyensúlyában értelmezhető. A határköltség meghatározásának gyakorlati problémái miatt a kutatások szerint a rövid távú változó költségre kalkulált kapacitásfenntartást biztosító felár, vagy a normaköltség-számításra épített teljes költség a leggyakrabban alkalmazott módszer a belső árak kialakításánál az ösztönző rendszer függvényében (Kaplan & Atkinson, 1998).

A piaci árakra épített transzferármódszerek alkalmazása a belső kereskedelmi kapcsolatokban feltételezi az ügyletben résztvevők ismereteit a piaci árak vonatkozásában. A bevétel- és eredményközpontként működő csoporton belüli egységek számára a teljesítmény szorosan kötődik az eredmény alakulásához. Éppen ezért e helyzetben a piaci árhatások alapvetően befolyásolják a csoporton belüli árak alakulását, ezért a vállalati hosszú távú

stratégiai célok érdekében a transzferárrendszer és a teljesítménymérés rendszerének összehangolása a hosszú távú siker egyik legfontosabb tényezője (Eccles, 1985).

Az OECD-irányelvek előzményei

A globalizációs folyamatok felgyorsulása és kiteljesedése révén a nemzetközi transzferárzás a csoporton belüli integrációs előnyök mellett a gazdasági környezeti hatások tekintetében is számos lehetőséget adott a vállalatok pénzügyi menedzsmentjének, leginkább az adóoptimalizálás, a pénzügyi folyamatok tervezhetősége, a devizás ügyletek összehangolása, ezáltal az árfolyamkockázat minimalizálása terén (Abdallah, 2004). A transzferárzás kérdésköre a szakmai sajtóban leginkább adózási vonatkozásában egyre hangsúlyosabb figyelmet kap. A probléma kezelésére, a nemzetközi szabályozási környezet megteremtésére az OECD először 1979-ben adta ki irányelvcsoomagját, de tényleges nemzetközi szerepe és jelentősége csak az irányelvek 1995-ben megjelent, módosított változatának volt. Az OECD-irányelvek megfogalmazása az amerikai adószabályozásra épített. Az Egyesült Államokban már 1928-tól megjelent az adótörvényben (Internal Revenue Code) a kapcsolt viszonyban működő vállalkozások nyereségmegosztására vonatkozó szabályozás, bár az még a vállalatcsoporton belüli bevételek és költségek csoporton belüli szétosztását a vállalatvezetés megítélésére bízta. Feltételezte, hogy a bevételek és költségek szétosztása nem az adóelkerülést, hanem az üzleti vállalkozások jövedelmének tisztaságát szolgálja (Cook, 1969). Az amerikai adóhivatal IRS (Internal Revenue Service) 1968-ban változtatott a nagyvonalú szabályozáson. Bevezette a szokásos piaci ár fogalmát (arms' length principle, mely azóta is a probléma központi kategóriája, s melynek a társasági és osztalékadóról szóló törvény 31/d. szerinti megfogalmazása: „az az ellenérték, amelyet független felek összehasonlítható körülmények esetén egymás között érvényesítenek vagy érvényesítenének”), kitért a belső ügyletekben alkalmazott árak vizsgálatára és a független felekkel kapcsolatos árképzéssel való összehasonlításra (Benke & Edward, 1980). Ekkor jelent meg a ma is használatos három hagyományos módszer a szokásos piaci ár meghatározásához kötődően: az összehasonlítható piaci árak módszere (comparable uncontrolled price method), a viszonteladási árak módszere (resale price method), és a költség- és jövedelem módszer (cost plus method). Ezzel a csoporton belüli optimalizálás lehetősége csökkent, korlátossá vált a rossz pénzügyi helyzetbe került vállalkozások egyszeri ügyletekkel való (eseti alacsonyabb árakkal, átszámlázásokkal) megmentése, egyúttal nőtt a vállalkozások adminisztrációs kötelezettsége (Rooney & Suit, 1994).

Az OECD Pénzügyi Tanácsa (Comitte of Fiscal Affairs) 1979-ben fogadta el a Transzferárzás és Multinacionális Vállalatok (Transfer Pricing and Multinational Enterprises) című jelentést, mely a nemzeti adóhivatalok és a multinacionális vállalkozások érdekei alapján összefoglalta a transzferár-politikák alapvető elveit (Sakurai, 2002). Ez a

jelentés a csoporton belüli ügyletek vonatkozásában megfogalmazza, hogy azok árképzése nem feltétlenül a piaci erőviszonyok, hanem a csoport szintű érdekek alapján alakul, jellemzően egymástól gazdaságilag független felek között más árazási feltételek mellett jönne létre. Ezzel utal a szokásos piaci ár elvre, melyet már az 1977-ben megjelent OECD Modellegyezmény, a jövedelmek kettős adóztatásának elkerüléséről szóló egyezmény 9. cikkelyében értelmeztek. A jelentés célja az egyes nemzeti adózási célokat képviselő általános gyakorlat kialakítása a transzferárak vonatkozásában.

Az OECD folyamatosan foglalkozott és azóta is foglalkozik a témával. 1995-ben megjelentette az Transzferárirányelvek a multinacionális vállalkozások és az adóhatóságok számára című irányelvcsomagját (mely irányelvek azóta több részletében is változtak) (Borowski, 2001), az OECD a változó világ körülményeinek megfelelően konzultációs tevékenysége révén folyamatosan frissíti (Sakurai, 2002). A szervezet ezáltal törekszik figyelembe venni az ügyleti sajátosságokból adódó egyszerűsítési lehetőségeket a transzferár-nyilvántartások kapcsán az alacsony kockázatú gyártási, szolgáltatási, termékfejlesztési együttműködések vonatkozásában. Kiemelt figyelmet fordít a nem-OECD tagok, a fejlődő és feltörekvő országok bevonására a transzferárazási iránymutatások alakítása, valamint az adóadminisztrációs tapasztalatok megosztása terén.

Az irányelvek rögzítik a legfontosabb kategóriákat a csoporton belüli ügyletekkel kapcsolatban. Az iránymutatás a „szokásos piaci ár” fogalmára épül, ami azt jelenti, hogy a belső ügyletekben realizált eredmény olyan kell, hogy legyen, mintha a tulajdonviszonyokat, szavazati jogokat tekintve egymástól független vállalkozások közötti üzleti kapcsolatban keletkezett volna. Ha a transzferárak alkalmazásával az eredmény eltér a szokásos piaci árakkal keletkező eredménytől, akkor az eredmény kiigazítása szükséges minden, az ügyletben részt vevő félnél. A szokásos piaci ár tekintetében az OECD-ajánlás egyrészt kitér a belső árak kialakításának módszereire, figyelembe véve a működési körülményeket, a vállalati integrációs folyamatokat; másrészt kitér a „szokásosság” igazolására. A vállalkozásoktól olyan elemzést vár el, amely összehasonlítható vállalkozások árazási módszere alapján tükrözi vissza az alkalmazott transzferárak megfelelését a szokásos piaci ár kategóriának. Mindezt a vállalkozások által készíthető transzferár-dokumentáció összegzi, melynek szabályozása folyamatosan beépült a tagállamok jogszabályi környezetébe (OECD, 1995).

Az irányelvek alkalmazása átformálta az adóhatóságok joggyakorlatát a részletes szempontrendszerek és a szükséges statisztikai módszertan alapján. Egyúttal a vállalkozások számára jelentős bizonytalanságot és kihívást jelentett a hasonló vállalkozások hasonló ügyleteinek feltérképezése, hiszen több olyan vonatkozásban is vizsgálni szükséges az összehasonlíthatóság megvalósulásának tényét, melyek külső félként nehezen vagy egyáltalán nem elérhető belső információk. A vállalkozások számára a dokumentációban a kapcsoltság értelmezése,

a vizsgált ügylet meghatározása, kiemelten a funkcionális elemzés révén (a termékekkel kapcsolatos minőségi, megbízhatósági, garanciális körülmények, szerződéses feltételek, piaci és befektetési kockázatok, kockázatok megosztása a csoporton belül, piaci pozíciók, árstratégiák stb.) az összehasonlíthatóság igazolása, ezek alapján a transzferárazási módszerek megválasztása és a piaci ártartomány meghatározása egyértelműen terhet jelentett.

Árképzési módszerek és azok változása az OECD-irányelvek alapján

Az OECD-irányelvek a transzferárak meghatározására alapvetően három hagyományos módszert ajánlottak: az összehasonlítható független árak, a viszonteladási árak, valamint a költség és jövedelem alapján való ár meghatározási módszert (Rogers & Oaks, 2022). A vállalaton belüli kereskedelmi ügyletekben alkalmazott árak szokásos piaci árak való megfelelését e módszerekkel, a piacokon szokásosnak mondható ártartomány kijelölésével és az annak megfelelést vizsgálva határozzák meg. Az összehasonlítható független árak módszere a piaci árak egyértelmű feltérképezését igényli (Choi et al., 2020). Akár az adott vállalkozás vele összehasonlítható független féllel való kapcsolatában, akár két összehasonlítható független fél egymás közötti kapcsolatában alkalmazott árak alapján kialakított szokásos piaci ártartomány interkvartilis tartományában választott transzferár tekinthető úgy, hogy a szokásos piaci árak megfelel. Ez a módszer előnyt élvezett minden más módszer alkalmazásával szemben, mivel az árak egyértelmű összehasonlítása a legmegbízhatóbb módja a szokásos piaci ár elv alkalmazásának. Ugyanakkor az összehasonlíthatóság csak azonos feltételek mellett megbízható, valamennyi apró eltérés – mint a termékek minimális különbözősége, az ügyleti szerződéses feltételek, szállítási feltételek, volumen alapján megjelenő árképzési különbségek – a szokásos ár értelmezésében kiigazításokat igényel az eredményben (Jost et al., 2014). A kiigazítások meghatározása a tényleges információk akadályai (az összehasonlítható vállalkozások belső adatainak elérhetősége) miatt nehézségekbe ütközik.

A viszonteladási árak módszere alkalmazható abban az üzleti modellben, ahol a kapcsolt felektől vásárolt áru készletet továbbértékesítik, a szokásos piaci eredmény meghatározása az árak árréstartalma alapján valósul meg. E módszer alkalmazásával az összehasonlítható független, viszonteladással foglalkozó vállalkozások által alkalmazott árrés feltérképezése, meghatározása szükséges a transzferár-dokumentáció elkészítéséhez, mely árrésből ugyancsak egy ártartomány kialakításával igazolható a szokásos piaci ár elvének megvalósulása. Azok a vállalkozások, melyek a kapcsolt vevők részére saját maguk által előállított termékeket/szolgáltatásokat értékesítenek, a költség- és jövedelem módszer alapján, a költségekre felszámított haszonból benchmark segítségével kialakított tartományt képeznek a szokásos piaci ár elv megvalósulásának bizonyítására. Ezek a módszerek

megbízható igazolást adhatnak abban az esetben, ha az ár, az árrés és a haszon értékei egyértelműen feltérképezhetők, ezért sokáig előnyt élveztek más módszerekkel szemben. Az összehasonlítás nehézségei, valamint az ahhoz szükséges árazási információk elérésének nehézsége miatt az említett hagyományos ügyleti módszerek mellett egyéb módszerek alkalmazása is teret kapott (OECD, 1995).

Már az 1995-ben kiadott irányelvekben meghatározták az egyéb módszerek között a nyereségmegosztásos és az ügyleti nettó nyereségen alapuló módszert. Ekkor még ezek alkalmazását csak kivételes esetekben javasolta az OECD, ha a hagyományos módszerek alkalmazási feltételei nem valósultak meg. Az ügyleti nyereségen alapuló módszerek a publikus információkból, számviteli beszámolókból, pénzügyi jelentésekből elérhető adatokra építve a nettó eredmény alakulását veszik alapul a szokásos piaci ár alkalmazásának igazolásához. Ennek is megvannak a nehézségei, hiszen a publikus beszámoló adatokban az ügyletek sok esetben nem tükröződnek vissza, vagy éppen több egyéb esemény is hatással volt az eredményre, de mindenesetre a források elérhetősége egyszerűbb (Steens et al., 2022).

Az OECD-irányelvek 2010-ben megjelent újabb verziója már a leginkább megfelelő módszer kiválasztását hangsúlyozta, ezzel megszűnt a hierarchia a hagyományos és az ügyleti nyereségen alapuló módszerek között. A globalizáció, a határokat átívelő vállalatcsoportok számának, valamint a csoporton belüli kereskedelmi ügyleteknek a volumene és sok esetben a sajátosságaik egyre inkább nehézséget okozott a transzferár-ártartományok kialakításában a hagyományos árképzési módszerekkel, hiszen a tényleges árak, árrések és költségtartalmak, vagyis az ügyletek jellemzői nehezen elérhető információk. Az összehasonlíthatóság igazolása ezért egyre inkább toldott a vállalkozások nettó eredményének alkalmazása felé. Egy 2005-ben végzett kutatás (Bóta, 2006) szerint a 446 vizsgált vállalkozásból csak 10% alkalmazta az ügyleti nyereségen alapuló módszereket, a 2010-es év végére már ez volt a leggyakrabban alkalmazott transzferárazási módszer. Ebben az OECD-irányelvek 2010. évi frissítése lényeges szerepet játszott, mivel részletesebben és támogatóbban vezette fel az ügyleti nettó nyereségen alapuló módszerek lényegét (Transactional Net Margin Method – TNMM), előnyeit és hátrányait, valamint kiemelten foglalkozott az eredmény tartalmi meghatározásával, illetve a vetítési alapok megválasztásával (árbevétel-arányos, költségarányos, illetve eszközarányos eredmény alkalmazásával). Egyúttal kisebb szabadságot is adott a nettó eredmény kategória megválasztásának, vagy a Berry-ráták, a működési költségekre vetített bruttó nyereségrata alkalmazásának.

A TNMM hasonló a viszonteladási árak vagy a költség- és jövedelemmódszerekhez, azzal a különbséggel, hogy a nettó nyereséget méri költség-, árbevétel- vagy eszközértékalaphoz. A módszer előnye, hogy az ügyletek különbségei a nettó nyereségben kevésbé tükröződnek, mint az árak, árrések, haszonkulcsok (bruttó eredmény kategóriák) összehasonlításában, hátránya viszont, hogy

a nettó eredményt olykor a vállalkozások működésében olyan tényezők is befolyásolják, amelyek semmilyen hatással nincsenek az árképzési rendszerükre. A TNMM alkalmazásához a nettó eredmény meghatározása az alábbiakkal illusztrálható:

ÉRTÉKESÍTÉS ÁRBEVÉTELE – KÖZVETLEN
RÁFORDÍTÁSOK = BRUTTÓ EREDMÉNY

BRUTTÓ ÁRBEVÉTEL – KÖZVETETT
RÁFORDÍTÁSOK = NETTÓ EREDMÉNY

Az összehasonlítható vállalkozások nettó eredményének nagysága tartalma szerint sokkal közelebb áll egymáshoz, mint a bruttó eredményük, mivel a nettó eredmény révén kiszűrhető a közvetlen és a közvetett ráfordítások szerkezetének különbözősége. Fontos azonban, hogy a vetítési alapok megválasztásában tükröződjének a szokásos piaci viszonyoknak megfelelő funkciók és kockázatok. Tőkeigényes, eszközigenyes tevékenység esetén a beruházások megtérülése (ROI), az eszközarányos megtérülés (ROA), vagy a befektetett tőke megtérülése (ROCE) tükrözi jól a tevékenység kockázatait, viszonteladási tevékenység esetén az árbevételhez, szolgáltatási tevékenység esetén pedig a működési költségekhez való viszonyítás. Nagy előnye e módszereknek, hogy a különféle adatbázisokra támaszkodva, a publikus jelentések, beszámolók információit felhasználva (természetesen az előzetes elemzések alapján helytállóan ítélt esetekben) jó alapot biztosítanak a szokásos piaci ár elv érvényesülésének igazolására. Egyúttal a nettó eredmény kategóriákban tükröződnek mindazok a piaci és környezeti körülmények (új piacok lehetőségei, verseny és ezzel kapcsolatos investíció stb.), melyek a hasonló tevékenységű vállalkozásokat egyaránt érintik. Ez nem jelenti persze a nettó eredményre épülő módszerek kizárólagos támogatását, az előnyök és hátrányok mérlegelésével a „legmegfelelőbb” módszer kiválasztása az elvárás, ugyanakkor ezek alkalmazása jelentősen gyakoribbá vált.

Érdemes kiemelni, hogy az OECD folyamatosan frissíti a transzferárazás szabályozási körülményeit összefoglaló országprofilok tartalmát. A 2023. évi információs bázis szerint a „legmegfelelőbb módszer” alkalmazásának elve 76 országból mindössze nyolc országban (Bosznia-Hercegovina, Bulgária, Malajzia, Jamaica, Mexikó, Panama, Paraguay és Oroszország) nem számít alapvetőnek, ezen országokban a módszerek közötti hierarchia érvényesül. Valamennyiben első számú az összehasonlító piaci árak módszere, majd a viszonteladási árak és a költség- és jövedelemmódszer. Ha ezek egyike sem ad megbízható eredményt, csak akkor alkalmazhatók az ügyleti nyereség alapú szokásos piaci ár meghatározások. További különös figyelmet kaphat várhatóan az ügyleti nettó eredmény alapú árképzés a jövőben, amikor a mesterséges intelligencia az összehasonlító elemzésben nagy segítségére lehet a dokumentáció készítőinek. A tanácsadó cégek reakciója a mesterséges intelligencia (AI) alkalmazására meglehetősen gyorsan elindult (BDO Latvia).

Transzferárazási iránymutatások alkalmazkodása a környezeti kihívásokhoz

A világgazdasági folyamatokat az elmúlt tíz évben a pénzügyi válságból való kilábalás, a fellendülés, majd egyéb környezeti folyamatokból induló, a globális gazdaságra szélsőséges határok között mozgó hatások jellemezték. Mindezek újabb feladatokat és ajánlásokat kívántak meg az OECD konzultációs tevékenységében a transzferár-irányelvek kapcsán.

2013 után fókuszba került a multinacionális vállalatok adóalap eróziójának és a profit átcsoportosításának kérdése az OECD 15 akciótervből álló BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) csomagja révén, mellyel a transzferár-irányelveket bizonyos területeken átdolgozták. Kiemelt figyelmet kapott az immateriális javak értékteremtése (Action 8), a kockázatok és tőke megosztása, valamint az ezekhez kapcsolódó hozamok szokásos piaci mértékének kérdésköre (Action 9), és azoknak a magas kockázatú ügyleteknek a transzferárazása, melyek a nem racionális belső tranzakciók révén az eredmény elosztását eltérítik az értékteremtés folyamatától (Action 10). Kutatásom fókusza szerint a transzferár-dokumentáció (Action 13) csoport-szintűvé alakítására irányuló akcióterv a legrelevánsabb (OECD, BEBS). Ez az akcióterv a transzferár-nyilvántartás Master és Local file részei mellett a nagy (750 MEUR csoport-szintű árbevétel feletti) multinacionális vállalkozások számára adott tartalmi követelményekkel (főbb üzleti értékek, mint árbevétel, üzemi eredmény, létszám, adómegállapítás) a CbC (Country-by-Country) jelentés elkészítését és benyújtását várja el valamennyi adóhatóság felé, ahol üzleti tevékenységet folytatnak (Eden, 2019). Ennek bevezetését 2016. január 1-jétől 58 joghatóság vállalta, ebből 49 állam kötelezően iktatta be a transzferár-szabályozási rendszerébe, 9 állam pedig önkéntes lehetőségként. 2020-ra már 93 állam jogi szabályozásába került be és az OECD által az összesített CbC jelentésekből 2023-ban készített statisztika szerint (2016-2022 közötti időszak) ezen államok száma már 102-re növekedett. Bár az OECD részére nem nyújtott be a teljes kör statisztikai adatszolgáltatást (2020-ban 52 joghatóság a 93-ból), a dobogós helyezések minden bizonnyal stabilak lennének a 100%-os adatszolgáltatás esetén is. A dobogós helyeken a CbC jelentések számát tekintve az Egyesült Államok (1759 db), Japán (904 db) és Kína (694 db) áll. Magyarország 8 riportot adott át statisztikai elemzésre.

Nem lehet említés nélkül hagyni azt sem, hogy a COVID-19 világvárvány miatti gazdasági hatások kezelésére a szokásos piaci ár igazolását alátámasztó összehasonlító elemzések, valamint a globális gazdasági hatások miatti költség- és eredményalakulások vonatkozásában jelentkeztek új kihívások mind az OECD-irányelvek alkotói, mind a gyakorlatban alkalmazók számára. Ebben a helyzetben egy újabb iránymutatással segítette az OECD a transzferárak/transzferárrendszerek alkalmazását az összehasonlító elemzések, a COVID-19 miatt felmerülő költségek és veszteségek megosztása, az állami támogatások és az előzetes adóhatósági ármegállapítások területén.

Az elmúlt évtized gazdasági ciklusai egyrészt a túlélés, másrészt a lehetőségek kihasználása felé tolták a vállalatokat. A globális gazdasági körülmények révén a piaci folyamatok alakulása, a különféle iparágakban megjelenő változások, a piaci környezet átrendeződése hatással van többek között a vállalatcsoportok szerkezetének alakulására, a belső ügyletek szervezésére és árazására is.

Transzferár-kiigazítások a magyar transzferár-szabályozás tükrében

A kapcsolt ügyletekben alkalmazott árak szokásos piaci ártól való eltéréseinek kezelését az adóalap számításánál Magyarországon először, az OECD-hez való csatlakozása után (1996), az 1996. évi LXXXI. Társasági adóról és osztalékról szóló törvény (továbbiakban Tao. törvény) tartalmazta. A transzferár-dokumentáció elkészítésének részletes szabályozása azonban csak a 18/2003. (VII. 16.) Pénzügyminiszteri rendeletben jelent meg. Az első néhány év a szakma számára komoly kihívást jelentett mind adózái, mind ellenőrzési oldalról. A belső ügyletek árazása nem volt ismeretlen, ugyanakkor a szokásos piaci ár azonosítása, igazolása a dokumentációban, a transzferármódszerek alkalmazásának eszköz- és elvi bázisa, mind-mind új izgalmat adott a vállalkozások pénzügyi-számviteli menedzsmentjének. A szabályozás jellege, vagy inkább az alkalmazásban az iránymutatásokra építés, az egyébként egyértelmű és konkrét szabályozási környezethez szokott üzleti kultúrában, misztikus fogalommá tette a transzferárazást. Eleve a feladat helye a vállalkozások felelősségi területein belül sokáig megosztó volt. Az Ernst & Young által 2010-ben készített nemzetközi felmérés alapján ez a kérdéskör a vállalkozások 39%-a szerint az adózásért felelős terület, 38%-a szerint pedig a pénzügyi igazgató felelőssége. 2010-ben jómagam is készítettem egy kérdőíves kutatást, melyben a válaszadók egyértelműen pénzügyi-számviteli-adózási feladatként értékelték a transzferár-dokumentáció elkészítését, és leginkább bizonytalanság (ötfokozatú Likert-skálán az átlag 2,9, módusz és medián is 3-3) jellemezte az arra a kérdésre adott válaszokat, hogy a menedzsmentterületek együttműködnek-e a dokumentáció elkészítésében.

A 18/2003. Pm rendelet azóta két alkalommal frissült jelentősebben (22/2009. Pm rendelet, 32/2017. NGM rendelet, melyet a 27/2022. (XII. 28.) PM rendelete módosított), mára az adóhivatali ellenőrzés módszertana és szakmaisága komoly kihívást jelent a vállalkozásoknak ezen a téren. Ugyanakkor a pénzügyi tanácsadó üzletág is sokat változott, lényegében kiépült ezeknek a szolgáltatásoknak a piaca. Az annak idején korlátosan rendelkezésre álló Amadeus adatbázis helyett ma már számtalan adatbázis elérhető, a módszerek közötti hierarchia megszűnésével pedig a használhatóságuk is elfogadott.

Az OECD-irányelvek is kiemelik, hogy az árképzés nem egzakt tudomány, ezért a szokásos piaci ár vonatkozásában annak a tartománynak van jelentősége, amelybe az összehasonlító elemzés kapcsán független felek árai, árresei, haszonkulcsai, vagy nettó eredmény alapú mérői kerültek. Így a csoporton belüli árképzéshez szorosan hozzá tartozik

a szokásos piaci ártól eltérő árak alkalmazása miatti adóalap-kiigazítás. Az OECD-irányelv e téren is bővült az idők folyamán, de a végső döntést a kiigazítási pont meghatározására a nemzeti adószabályokra hagyta. Az OECD-irányelv III. fejezetében iránymutatást ad arra vonatkozóan, hogy a szokásos piaci ársávon kívül eső értékek kiigazítása a sávot legjobban jellemző, átlagos értékeknek megfelelő legyen, mint a medián, átlagok, súlyozott átlag.

A magyar szabályozás szerint a szokásos piaci ártartomány nyilvános adatbázisok alkalmazásával való meghatározása esetén az ártartomány azon része lehet releváns, amelybe a „minta fele esik”, azaz az interkvartilis tartomány. 2022 augusztusától a kiigazítás a Tao. tv. 18.§ (12) szerint „Amennyiben az adózó által alkalmazott ellenérték a szokásos piaci tartományon kívül esik, ...szokásos piaci árként a szokásos piaci tartomány azon középső értékét, amelynél az adatok legfeljebb fele kisebb és legfeljebb fele nagyobb (medián) kell figyelembe venni, kivéve, ha az adózó igazolja, hogy a szokásos piaci tartományon belül egy a mediántól eltérő érték felel meg a legjobban a vizsgált ügyletnek, amely esetben szokásos piaci árként a medián helyett ezt az értéket kell figyelembe venni.” A mediánra való kiigazítás történhet a társasági adó alapjának meghatározásakor, történhet belső számla alapján, esetleg számlától eltérő számviteli bizonylat révén.

Felmerül a kérdés, hogy mi a jellemző a vállalkozások transzferárazási gyakorlatában adózási szempontból? Úgy alakítják ki a transzferárrendszerüket, hogy az adózás előtti eredmény a szokásos piaci árnak megfelelő árképzést tartalmazzon, vagy inkább az integrációs folyamatok és üzleti érdekek működtetik a csoporton belüli ügyleteket és az adóalap számítása során hajtanak végre adóalap-növelő és/vagy -csökkentő korrekciókat? Egy korábbi kutatásom során 2011. évben a NAV adóbevallásokat tartalmazó adatbázisának használatával már vizsgáltam a kapcsolt ügyletek miatt adóalapot módosító vállalkozásokat több szempont szerint, így az elmúlt tíz év „sokszínűsége” alapot adott az adóalap-módosítók elemzésére a 2021. évi adóbevallások bázisán. Ezek az adóbevallások még a mediánra való kiigazítás szabálya előtti utolsó év bevallásai. A kiigazítások szabályozásának adóalap-módosításokra gyakorolt hatása a következő néhány év tapasztalatai, adóbevallásai alapján további kutatási irány lehet, melyhez a 2021. év adatai ugyancsak jó alapot jelentenek majd.

A kapcsolt ügyletek miatt adóalapot módosító vállalkozások vizsgálata

A vállalatcsoportok jellemzően a közös jövő, a közös stratégiai célok és az együttműködési lehetőségek érdekében alakulnak ki. Az is egyértelmű, hogy a belső ügyletek révén a folyamatok összehangolásán és ellenőrzésén kívül a pénzügyi szinergiák kihasználása, hangsúlyosan a vállalati szintű adófizetés minimalizálása motivációs cél lehet (Abdallah, 2004). A nemzetközi szintű szabályozási és ellenőrzési feltételrendszer azonban egyre inkább erősíti azt az értéket, hogy a vállalatcsoportok korrekt módon alkalmazzák a belső ügyletekben kialakított

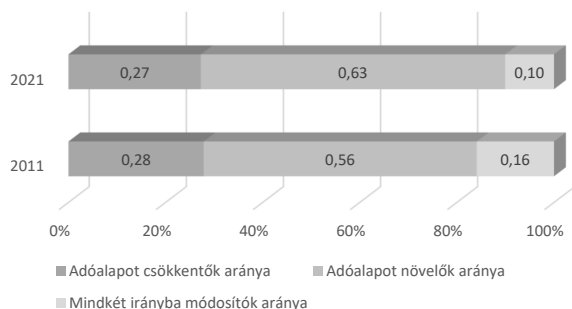
árakat az adózási tevékenységükben, ráadásul folyamatosan követi a globális környezeti hatásokat. Ez nemcsak a dokumentációkészítés szabályainak változásában, hanem az összehasonlíthatóság és a transzferárazási módszerek megválasztásában is megjelenik. A dokumentáció elkészítésének kötelezettsége természetesen kihívás a vállalkozások számára, ugyanakkor azok esetében, amelyek adóalap-meghatározásuk során adóalap-módosítást hajtanak végre a belső ügyletekben alkalmazott árak szokásos piaci ártól való eltérése miatt, természetesen érdek is. Ezzel együtt a kapcsolt vállalkozásuk számára is motiváció a dokumentáció korrekt elkészítése. Mivel az adóalap számításánál figyelembe vett módosítás a szokásos piaci ár és az alkalmazott belső ár közötti különbségből egyértelműen jelzi a kapcsolt viszonyt, azt feltételezem, hogy azok a vállalkozások korrigálják adóalapjukat, amelyeknek tulajdonosi szerkezetüket tekintve érdekük az üzletileg korrekt, hosszú távú működés, a csoportszintű integrációban a transzferár-kategóriának komoly jelentősége van. Előfordulhat persze, hogy korábbi ellenőrzések eredményei is erre ösztönzik őket, de ennek a felmérése a téma szennyezősége miatt nem egyszerű. Összességében ezek a vállalkozások adóellenőrzés során adóbírság-kockázatok csökkentésére törekcsenek. Egy korábbi kutatásban a 2011. évi adóbevallások adatbázisának elemzésével az adóalap-módosítást végző vállalkozások vizsgálatát végeztem el. Az elmúlt tíz év globális változásai és az OECD, majd ennek hatására a hazai transzferár-szabályozás változásai alapot teremtenek annak a kérdésnek a vizsgálatára, hogy változott-e 2021-re az adóalap-módosítást végző vállalkozások struktúrája a tulajdonosi köröket, vagyoni jellemzőket, eredményességüket, adózás előtti eredményüket és a fizetendő adó megállapítását tekintve.

A 2011. évben összesen 574 vállalkozás kalkulált adóalap-csökkenést, 1161 vállalkozás adóalap-növekedést, illetve további 328 vállalkozás mindkét irányú adóalap-korrekciót a szokásos piaci ár és az alkalmazott transzferár különbségéből adódóan. A 2021. évi adóbevallások információi szerint ez sem számában, sem arányaiban nem változott jelentősen. 2021. évben 498 vállalkozás csökkentette az adóalapját, 1145 vállalkozás növelte, mindkét irányú módosítást pedig 184 vállalkozás végzett. Lényegében ez utóbbiak számának csökkenése az, ami a különbséget jelenti a két év bevallásainak adatai alapján.

A 2011. évi adatok szerint az adóalap-módosítást végző vállalkozások 74,99%-a az év során (az év elejétől a végéig) mikro-, kis- és középvállalkozásnak vallotta magát. Ezt a három csoportot tovább elemezve az adókorrekciók iránya és a vállalatok mérete szerint (a mérlegfőösszeg és az árbevétel alapján), a kapcsolt ügyletek árazása miatti adóalap-csökkentő korrekció és a mérlegfőösszeg (azaz a vagyon nagysága) között gyengén közepes pozitív sztochasztikus kapcsolat figyelhető meg a csökkentést alkalmazók körében, a Pearson-korreláció értéke $r = 0,527$. Az adóalap-korrekciók és az árbevétel közötti r érték 0,176, nem mutat kapcsolatot. Az adóalap-növelő vállalkozások korrekcióira sem a vállalati méret, sem az árbevétel nincs hatással (az adóalap-növelés

és árbevétel közötti $r = 0,126$, adóalap-növelés és mérlegfőösszeg közötti $r = 0,082$). A 2021. évi NAV-adatbázis szerint a tíz évvel korábbi kép lényegében nem módosult. Ugyanakkor az továbbra is igaz, hogy a módosítást végzők alapvetően mikro-, kis- és középvállalkozások, a teljes sokaságban megfigyelhető, hogy 87,93%-a a bevlást benyújtó kettős könyvvitelt vezető vállalkozásoknak 2021-ben e kategóriába sorolja magát.

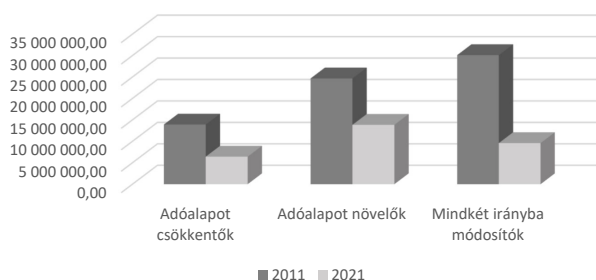
2. ábra
Az adóalap-módításokat végző vállalkozások aránya a módosítás iránya szerint 2011. és 2021. években



Forrás: saját szerkesztés

Ez az információ persze az alapminta minőségét nem jellemzi pozitívan, hiszen a kapcsolt vállalkozások minősítése a mikro-, kis- és középvállalkozási kategóriában a kapcsolt és partnervállalkozások árbevétele, mérlegfőösszege és létszámadatai figyelembevételével történik. Vagyis kérdéses, hogy azok a vállalkozások, amelyek adóalap-módosítást végeztek a belső ügyletek miatti árképzésből adódóan (vállalatszövetség részeként), valóban helyesen töltötték-e ki az adóbevallást e tekintetben. A korrekciók szerinti bontásban 2011. évben a vállalatok mérlegfőösszege jelentős eltérést mutat, ezzel szemben a 2021. évben számított átlagos mérlegfőösszeg kiegyensúlyozottabb nagyságú és lényegesen alacsonyabb (3. ábra).

3. ábra
A kapcsolt ügyletek miatt adóalap-módosítást végző vállalkozások átlagos mérlegfőösszegének alakulása 2011. és 2021. években a korrekciók iránya szerint



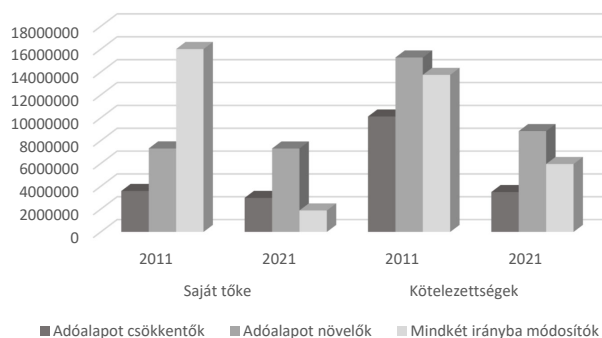
Forrás: saját szerkesztés

Míg korábban igaz volt az, hogy jellemzően a nagyobb vállalkozások növelik az adóalapjukat, illetve hajtanak végre mindkét irányú módosítást az adóalap számításakor a belső ügyletekben alkalmazott árak szokásos piaci ártól

való eltérése miatt, addig a tíz évvel későbbi struktúra szerint ilyen egyértelműen ezt nem lehet állítani.

Az adóalap-módosítást végző vállalkozások mérlegfőösszegének vizsgálatán túl, a finanszírozási jellemzőket érdemes a saját tőke és a kötelezettségek átlagos értékének összehasonlításával vizsgálni. Meg kell mondani, hogy az átlagokhoz nagyon magas szórások tartoznak, a sokaságot nem jellemzi jól az átlagos érték, inkább csak arra szolgál, hogy vizsgált vállalkozások körében a módosítás irányát tekintve némi képet kapjunk finanszírozási jellemzőikről és azok változásáról. A 4. ábra szemlélteti a kiemelt értékek átlagait a két vizsgált évben. Minden átlagos vagyoni érték tekintetében csökkenés figyelhető meg minden vizsgált csoportban, különösen a mindkét irányban adóalapot módosító társaságok csoportjában.

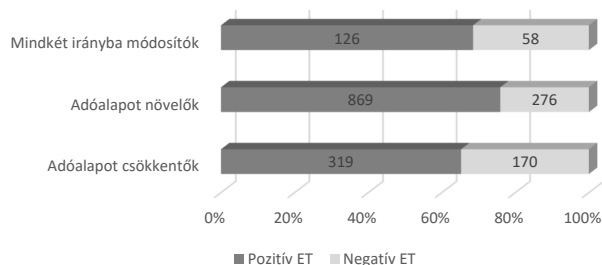
4. ábra
A kapcsolt ügyletek árazása és a szokásos piaci ár különbségéből adóalap-korrekciót érvényesítő vállalkozások csoportjaiban a saját tőke és a kötelezettségek átlagos értékének alakulása 2011. és 2021. években



Forrás: saját szerkesztés

Sajnos a 2011. évi elemzésben nem került sor saját tőkelemek részletesebb vizsgálatára. Ennek ellenére hasznosnak ítélem áttekinteni, hogy a 2021. évi adatok szerint a vizsgált vállalkozások előzetes teljesítményére mit lehet mondani az előző évek felhalmozott eredménye alapján. Ezért az Eredménytartalék (ET) tekintetében azt kerestem, hogy milyen arányban rendelkeztek pozitív (legalább nulla) és negatív Eredménytartalékkal (5. ábra).

5. ábra
Az kapcsolt ügyletek miatt adóalap-módosítást végző vállalkozások aránya az eredménytartalék pozitív és negatív jellege szerint 2021. évben



Forrás: saját szerkesztés

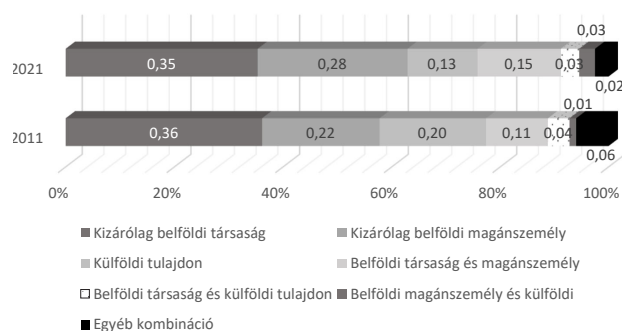
Az 5. ábra jól tükrözi, hogy lényegében a társaságok legalább kétharmad részénél az eredménytartalék pozitív értéket vett fel, vagyis a korábbi években keletkezett és a tulajdonosi döntések (osztalékfizetés) után a vállalkozásban maradt adózott eredmény.

Az adóalap-módosítást végző társaságok struktúrája tulajdonosi kör szerint

Mivel az adóalapot mindkét irányban módosító társaságok száma/aránya nagyon alacsony (főleg a 2021. évben), ennek a további szerkezeti vizsgálata nem ad jelentős információs többletet, ezért a vállalkozásokat a továbbiakban két körben tekintem, az adóalapot csökkentő és az adóalapot növelő korrekciót végrehajtók köré. Így 2011-ben összesen 902 adóalap-csökkentést végrehajtó vállalkozást vizsgálók, 1489 vállalkozást, akik adóalap-növelő korrekciót jeleztek a társasági adóbevallásukban, 2021. évben pedig ezek a vizsgált elemszámok rendre 682 és 1329 vállalkozás. Tulajdonosi szerkezetet tekintve a 6. ábra jól tükrözi, hogy az adóalapot módosító társaságok jellemzően egyféle tulajdonosi kategória mellett működtek mindkét vizsgált évben. Az arányok változásában ezek a tiszta formák erősödtek 2021-re a tíz évvel korábbi arányokhoz képest. Az adóalapot csökkentő vállalkozások körében a belföldi társaság tulajdonossal rendelkezők aránya stagnált, visszaszorult a kizárólag külföldi tulajdonban lévő vállalkozások aránya, és 22%-ról 28%-ra nőtt a kizárólag belföldi magánszemély tulajdonában lévő társaságok aránya.

6. ábra

Az adóalap-csökkentést végrehajtó vállalkozások megoszlása a tulajdonosi szerkezet szerint (%)



Forrás: saját szerkesztés

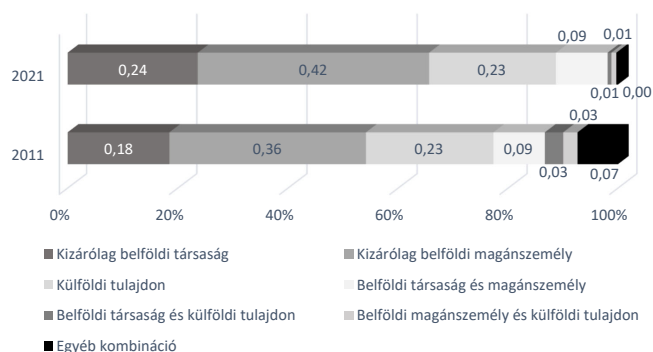
Az adóalapot növelőket tekintve ugyancsak 6-6%-os emelkedés figyelhető meg a belföldi tulajdonosokkal rendelkező vállalkozások mindkét csoportjában (társaság és magánszemély tulajdonos), illetve változatlan az arány a külföldi tulajdonossal rendelkezőknél. Ez egyúttal azt is jelenti, hogy az adóalapot növelő vállalkozásoknál visszaszorult a egyes, vagy az említettekén kívüli (például hitelintézeti, állami) tulajdonosi körrel rendelkezők aránya (23%-ról 11%-ra) (7. ábra).

Megfigyelhető, hogy az adóalap-korrekciót végrehajtó vállalkozások több mint 75%-a valamely kizárólag egyféle tulajdonosi csoport befektetéseként működik mindkét

vizsgált évben, sőt, az adóalapot növelő korrekciót jelölőknél ez az arány 89%. Ez nem a tulajdonosok számára, hanem a befektetők magánszemély, társaság vagy külföldi tulajdonosi mivoltára utal. Erre az eredményre építve a továbbiakban ezeket a csoportokat vizsgálom.

7. ábra

Az adóalap-növelést végrehajtó vállalkozások megoszlása a tulajdonosi szerkezet szerint



Forrás: saját szerkesztés

Az elemzést a „tisztá” (egyféle) tulajdonosi körrel rendelkező társaságokban a tevékenység jövedelmezőségének elemzésével folytatom a beszámoló és az adóbevallás eredménykategóriáinak áttekintésével. A vállalkozások eredménykimutatásában az adózás előtti eredmény a szokásos tevékenységből (üzemi, üzleti tevékenység eredménye és pénzügyi tevékenység eredménye) keletkezik. Az adózás előtti eredményből kiindulva az adótörvény szerinti korrekciós tételek figyelembevételével a vállalkozások levezetik adóalapjukat társasági adó számításkor. Az adózás előtti eredmény és a társasági adó különbsége kerül az eredménykimutatás adózott eredmény során bemutatásra.

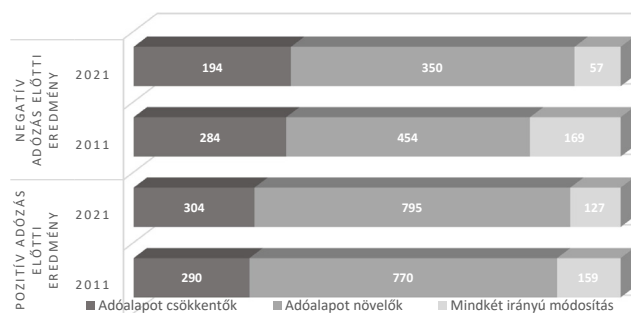
A kapcsolt ügyletek miatt adóalap-korrekciót végrehajtó vállalkozások korrekció iránya szerinti vizsgálatából az látható, hogy mindkét vizsgált évben közel azonos arányban voltak azok, amelyek pozitív adózás előtti eredménnyel rendelkeztek a módosítások előtt, a negatív adózás előtti eredményt pedig nagyobb arányban módosították pozitív, adóalapot növelő korrekcióval. Összességében a módosítások előtt 2011-ben a vállalkozások 56,03%-a pozitív adózás előtti eredményt határozott meg, 43,97%-nál ez az érték negatív volt. 2021-ben az arány még inkább a pozitív adózás előtti eredményt elérők javára alakult (67,10%). Ebben minden bizonnyal szerepe volt a társasági adó mértékváltozásának. 2011 volt az első év, melyben 500 millió Ft adóalap alatt a vállalkozások 10%-os adókulcsot alkalmazhattak a társasági adó meghatározásához, a felett pedig az előző években jellemző 19 %-ot. 2021. évre ez már egyöntetűen 9%-ra csökkent (8. ábra).

Ezek után érdemes megnézni, hogy az adóalap meghatározása (természetesen nem csupán a kapcsolt ügyletekben alkalmazott árak, hanem valamennyi adóalapot módosító tényező figyelembevétele mellett) (Lakatos & Tarpaty, 2024) után az adott vállalkozások végül

fizettek-e társasági adót? Erre a különféle irányú módosításokat végző csoportok vizsgálata alapján a 9. ábrán látható eredmények adódtak. Mindkét vizsgált évben szinte azonos volt a társasági adót megállapítók száma, 2011-ben 1431, 2021-ben 1427 vállalkozás kalkulált társasági adó összeget. Ez az arányokat tekintve azonban egészen más képet mutat, 2011. évben a teljes módosítási körben 69,36% volt azok aránya, akik társasági adót állapítottak meg az adóbevallásukban, 2021-re ez 78,11%-ra emelkedett. Ez az arányeltolódás a társasági adót megállapítók vizsgált csoportjaiban az adóalapot növelő korrekciót végrehajtók körében növekedést jelentett (63,24%-ról 68,33%-ra), az adóalapot csökkentőknél (22,22%-ról 21,30%-ra) és a mindkét irányban módosítóknál (14,54%-ról 10,37%-ra) csökkenést. Abban a vizsgálati szempontban, hogy az adóalap módosításai után végül társasági adó megállapításra nem került sor, a vizsgált csoportok aránya jelentősen változott. Nyolc százalékponttal megnövekedett az adóalapot csökkentők (40,51%-ról 48,50%-ra), két százalékkal az adóalapot növelők (40,51%-ról 42,50%-ra) aránya, és felére csökkent (18,99%-ról 9,00%-ra) a mindkét irányú módosítást végző aránya.

8. ábra

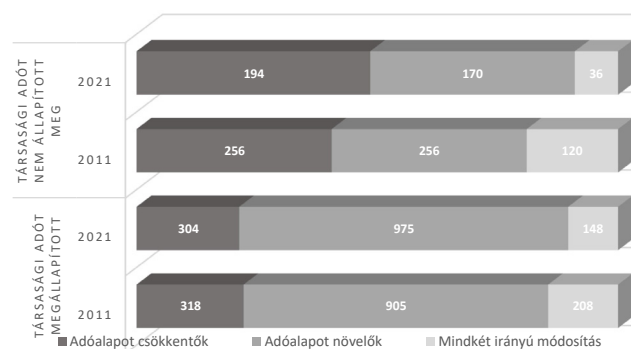
A kapcsolt ügyletek árazása és a szokásos piaci ár különbségéből adóalap-korrekciót érvényesítő vállalkozások csoportosítása adózás előtti eredménye szerint



Forrás: saját szerkesztés

9. ábra

A kapcsolt ügyletek árazása és a szokásos piaci ár különbségéből adóalap-korrekciót érvényesítő vállalkozások számának alakulása a társasági adó megállapítása szerint



Forrás: saját szerkesztés

A 2011. évi elemzések során vizsgálva a vállalkozások egyes eredménykategóriái (üzemi (üzleti) eredmény, szokásos eredmény, adózás előtti eredmény) és a transzferár miatti adóalap korrelációját, valamennyi korrigáló vállalkozást figyelembe véve, a kapcsolt ügyletek árazása miatti adóalapot csökkentő korrekciók szoros kapcsolatban voltak mind a szokásos vállalkozási (r= 0,730), mind az adózás előtti eredménnyel (r = -0,607), bár ez utóbbi esetben a kapcsolat negatív, azaz az adóalap csökkentése az adózott eredményre növelőleg hatott. A 2021. évi adatbázisban ezek a kapcsolatok nem igazolódtak, sem az üzemi (üzleti) tevékenység eredménye, sem az adózás előtti eredmény kapcsán. Óvatos és általános tanulságként levonható, hogy nem az eredmény nagysága az adóalap-módosítás ösztönzője. Egyrészt a transzferár-rendszer és annak dokumentálási körülményei már kialakult mechanizmusként a vállalkozások gazdasági körülményeinek részeként tekinthetők, másrészt a magyar társasági adó mértéke nem ösztönzője az adóalap-módosításoknak.

Összefoglalás

A transzferár-árazás kérdésköre folyamatosan a gazdasági szaksajtó, az üzleti kommunikáció fókuszában van. Az elmúlt 10 év globális hatásai az OECD munkáját e témában komoly kihívások elé állította. Mindez megjelent a 2010-es évek elején a BEPS-akciócsomag révén a transzferár-dokumentáció struktúrájának és tartalmának konkretizálásával, majd a növekedés adta lehetőségek és veszélyek kezelésével, végül a COVID-19 járvány miatti piaci és szervezeti szerkezetváltások, átszervezések, bizonyos iparágak nehézségei révén. Az OECD konzultációs tevékenysége, a tagországok transzferár-szabályozási körülményeinek a folyamatos követése ébren tartja a szakma figyelmét, egyúttal az adóhivatali, azaz az ellenőrzési oldal figyelmét is. A téma még ma is misztikusnak számít a szabályozási jellemzőkből adódóan. A szokásos piaci ár fogalma egyértelmű, ugyanakkor a gyakorlatban bemutatni azt az ártartományt, melyben a belső ügyletek árazása szokásos piacinak tekinthető – különösen, ha az ügylet tárgya vagy az ügylet körülménye alapján egyedinek értékelhető – kihívás a vállalkozások számára (Erdős, 2019). A hazai szabályozás és ellenőrzés elmúlt húsz évében megfigyelhetők különféle tendenciák, mint a dokumentáció létének kora, a hagyományos módszerek kora, a dokumentáció tartalmi előre lépésének kora, végül a 2022. évi társasági adóbevallásban megjelenő részletes adatszolgáltatás.

Az adóhatóság és az adózói oldal egyaránt szenzitívnek érzi a témát. Míg a 2003-as kormányrendelet alkalmazásának eredményeként egy-két év tapasztalatai az adóhatóságtól folyamatosan előkerültek a szakmai fórumokon, addig mostanra leginkább az előforduló jogesetek jegyzőkönyveire találhat rá az érdeklődő. A társaságok oldaláról hasonló a nyitottság a témával kapcsolatosan. A 2010. évben végrehajtott kérdőíves megkérdezésem több mint 3000 vállalkozáshoz jutott el, összesen 106 válasz érkezett vissza. A NAV adatbázisa jó forrásnak bizonyul többféle vizsgálathoz, de az adatok jelentős

strukturálására, előkészítésére van szükség, hiszen több mint 321 ezer vállalkozás által benyújtott adóbevallás kitöltöttsége sok esetben egyedi, a megbízhatósága kérdéses. Annál is inkább, mert jelentős az aránya a mikro-, kis- és középvállalkozásoknak, így az adatok általánosítása is nehéz a szélsőséges értékek miatt.

A vizsgálatomban megjelenő célcsoport az adóbevallások adatbázisában megragadható azon vállalkozások köre, melyek kapcsolt ügyleteikben alkalmazott ár és a szokásos piaci ár eltérése miatt adóalap-módosítást végeztek. Elemzésem során szempontjaimat behatárolja az adóbevallásokból szerezhető információk köre, alapvetően méretük, a tulajdonosi szerkezetük, az eredményességük, a tevékenységük bevételei és ráfordításai eredményeként keletkező, módosítások előtti adóalap és az összes adózás előtti eredményt növelő és csökkentő korrekciók után megállapított társasági adóra fókuszáltam. A legfontosabb általánosítható eredmény az, hogy az adóalapban alkalmazott korrekció a belső ügyletek árazását tekintve független szinte minden elemzés alá került szemponttól. Nem sikerült kapcsolatot kimutatni sem az árbevétel, sem a mérlegfőösszeg és a kapcsolt ügyletek árazása miatti adóalap-korrekció között. Egy korábbi vizsgálatomhoz hasonlítva a vállalatok nagysága az átlagos mérlegfőösszeg tekintetében csökkenést mutat, bár a szórás alapján a vállalkozások ezen értékei széles skálán értelmezhetők. Szerkezeti változás figyelhető meg a pozitív és negatív adóalap, valamint a társasági adó megállapítás vonatkozásában. Ez persze még inkább izgalmassá teszi a témát a tekintetben, hogy a vizsgált csoportok döntései mögött milyen stratégiai, gazdasági, netalán adminisztratív érdekek húzódnak meg. A 2022. évtől érvényben lévő mediánra való kiigazítás a kutatás folytatásához jó alapot teremt a következő néhány év adóbevallásainak felhasználásával.

Felhasznált irodalom

- Abdallah, W.M. (2004). *Critical Concerns in Transfer Pricing and Practice*. Praeger Publishers.
- Adams, L., & Drtina, R. (2010). Multinational Transfer Pricing: Management Accounting Theory versus Practice. *Management Accounting Quarterly*, 11(3), 22-29.
- Anthony, R.N., & Dearden, J. (1980). *Management Control Systems*. R.D. Irwin.
- Benke Jr., R.L., & Edward, J.D. (1980). *Transfer Pricing: Techniques and Uses*. National Association of Accountants.
- Bóta, Zs. (2006). Transzferárazás – egy kérdőíves felmérés tapasztalatai. *Adóvilág*, 6, 47-53. <https://docplayer.hu/12577450-Transzferarazas-egy-kerdoives-felmeres-tapasztalatai.html>
- Choi, J.P., Furusawa, T., & Ishikawa T. (2020). Transfer pricing regulation and tax competition, *Journal of International Economix*, 127, 103367. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2020.103367>
- Borkowski, S.C. (1990). Environmental and Organizational Factors Affecting Transfer Pricing: A Survey. *Journal of Management Accountin Research*, 2, 78 – 99.
- Borkowski, S.C. (2001). Transfer pricing of intangible property: Harmony and discord across five countries. *International Journal of Accounting*, 36(3), 349-374. [https://doi.org/10.1016/S0020-7063\(01\)00108-X](https://doi.org/10.1016/S0020-7063(01)00108-X)
- Drury, C. (2008). *Management and Cost Accounting* (7th edition). South-Western Cengage Learning EMEA.
- Eccles, R.G. (1983). Control with Fairness in Transfer Pricing. *Harvard Business Review*, 61(6), 149-161. <https://hbr.org/1983/11/control-with-fairness-in-transfer-pricing>
- Eccles, R.G. (1985). *The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice*. Lexington Books.
- Eden, L. (2019). The Arm's-Length Standard Is Not the Problem. *Tax Management International Journal*, 48(10), 1-9. <https://ssrn.com/abstract=3467066>
- Erdős G. (2019). Az értékteremtés, transzferárak, csoportos adóalanyiség. In Lukács J. (Szerk), *Ladó László Emlékkonferencia* (pp. 19-31). Budapesti Corvinus Egyetem.
- Ernst&Young (2010). *Global Transfer Pricing Survey: Addressing challenges of globalization*. Ernst&Young. <https://www.slideshare.net/slideshow/2010-global-transfer-pricing-survey/6776501>
- Harvard Law Review Association (1976). Multinational Corporations and Income Allocation under Section 482 of the Internal Revenue Code. *Harvard Law Review*, 89(6), 1202-1238. <https://doi.org/10.2307/1340172>
- Horgren, C.T., Datar, S.M., & Rajan, M.V. (2012). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. Pearson Education Limited.
- Jost, S.P., Pfaffermayr M., & Winner, H. (2014). Transfer pricing as a tax compliance risk. *Accounting and Business Research*, 44(3), 260-279. <https://doi.org/10.1080/00014788.2014.883062>
- Kaplan, R.S., & Atkinson, A.A. (2003). *Vezetői üzleti gazdaságtan – Haladó vezetői számvitel*. Panem Könyvkiadó-Business Kft.
- Lakatos, L.P., & Tarpataki, E. (2024). Az eredmény-adóalap távolsága a magyar gazdálkodóknál: Tanulságok a magyar számviteli szabályozás számára. *Magyar Tudomány*, 185(2), 184-198. <https://doi.org/10.1556/2065.185.2024.2.3>
- Mura, A., Emmanuel, C., & Vallascas, F. (2013). Challenging the reliability of comparables under profit-based transfer pricing methods. *Accounting and Business Research*, 43(5), 483-505. <https://doi.org/10.1080/00014788.2013.798581>
- NAV (2021). *NAV 2021. évi társasági adó adatbázis*. <https://nav.gov.hu/adatbazisok>
- NGM (2017). *32/2017. (X. 18.) NGM rendelet a szokásos piaci ár meghatározásával összefüggő nyilvántartási kötelezettségről*. <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a1700032.ngm>
- OECD (n.d.). *OECD Beps Actions*. <https://www.oecd.org/tax/beps/>
- OECD (2005). *Transzferár irányelvek a multinacionális vállalkozások és az adóhatóságok számára*. MKVK Oktatási Központ Kft.

- OECD (2012). *Transzferár irányelvek a multinacionális vállalkozások és az adóhatóságok számára*. MKVK Oktatási Központ Kft.
- OECD (2017). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>
- OECD (2020). Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic, *OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19)*, OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/731a59b0-en>
- OECD (2022). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>
- OECD (2023a). *Corporate Tax Statistics 2023*. OECD. <https://doi.org/10.1787/f1f07219-en>
- OECD (2023b). *OECD Transfer Pricing Country Profiles (2023)*. <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profiles.htm>
- Rogers, H., & Oats, L. (2022). Transfer Pricing – changing views in changing times. *Accounting Forum*, 46(1), 83-107. <https://doi.org/10.1080/01559982.2021.1926778>
- Ronen, J., & McKinney, G. (1970). Transfer Pricing for Divisional Autonomy. *Journal of Accounting Research*, 8(1), 99-112. <https://doi.org/10.2307/2674715>
- Rooney, P., & Suit, N. (1994). IRS relaxes transfer pricing rules. *International Tax Review*, 5(9), 8-12.
- Royaltystat (2023). Functional Analysis: The Foundation of Transfer Pricing Compliance. <https://www.royaltystat.com/resources/functional-analysis-the-foundation-of-transfer-pricing-compliance/>
- Sakurai, Y. (2002). Comparing cross-cultural regulatory styles and processes in dealing with transfer pricing. *International Journal of the Sociology of Law*, 30(3), 173-199. [https://doi.org/10.1016/S0194-6595\(02\)00024-2](https://doi.org/10.1016/S0194-6595(02)00024-2)
- Solomons, D. (1965). *Divisional Performance: Measurement and Control*. Financial Executives Research Foundation.
- Steens, B., Roques, T., Gonnet, S., Beuselinck, C., & Petutschnig, M. (2022). Transfer pricing comparables: Preferring a close neighbor over a far-away peer? *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 47, 100471. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2022.100471>
- Sultanova, M. (2023). *Is There Place for Artificial Intelligence in Transfer Pricing in The Post-BEPS World?* BDO Latvia. <https://www.bdo.lv/en-gb/insights/featured-insights/is-there-place-for-artificial-intelligence-in-transfer-pricing-in-the-post-beps-world>
- Szabóné Veres, T. (2014). A transzferárrendszer és a vállalati szervezeti rendszer összefüggései. *Vezetéstudomány*, 45(9), 46-56. https://unipub.lib.uni-corvinus.hu/1709/1/vt_2014n9p46.pdf
- Szabóné Veres, T. (2014). *A transzferárzás filozófiája és alkalmazásának aspektusai* (Doktori értekezés). Pannon Egyetem Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola. <https://doi.org/10.18136/PE.2015.576>