

A transzferárazás recessziós környezetben

A gazdasági válság kiteljesedése – és a várva várt gyors fellendülés elmaradása – új kérdéseket hozott felszínre a transzferárazás területén. Jelen írásomban a 2009-es, első recesszióban töltött év transzferárazási tapasztalatait felhasználva próbálok a 2010-es dokumentáció elkészítéséhez segítséget nyújtani.

A világgazdasági válság jelentős kihívások elé állította a transzferárazással foglalkozó szakembereket: A multinacionális vállalatcsoportok hitelszűkülésre és globális keresletcsökkenésre adott válasza, és az ezek hatásait tompítani hivatott kormányzati beavatkozások, együttesen olyan turbulens környezetet teremtettek, melyben a túlélés a gyorsan meghozott, napi döntések sikerességén múlt. A vállalati működés legrövidebb távon változtatható tényezője az eladási ár, ami ettől a vállalati alkalmazkodás egyik kulcsdimenziójává vált. Felmerül azonban a kérdés, hogy miképpen bizonyítható az alkalmazott ár piaci volta azokban az esetekben, amikor az árváltozást nem konkrét – és bizonyítható – piaci információkra alapozták, hanem a környezet gyors változása, vagy a társaság ilyen irányú várakozása, esetleg likviditási helyzete kényszerítette ki.

A funkcionális analízis felértékelődése és a piaci árra vonatkozó várakozások

Az OECD transzferárazási irányelveiben olyan dokumentáció készítését javasolja, amely segít a szokásos piaci ár meghatározásában és ellenőrzésében. A dokumentáció négy nagy tartalmi egységre bontható:

- a felek bemutatása,
- az ügylet piacának bemutatása és elemzése,
- a megvalósult ügyletben résztvevő felek funkcióinak (pl. tevékenységek, kockázatok és erőforrás-felhasználás) mélyreható elemzése, és
- az ügylet szokásos piaci árának meghatározása.

A fenti négy egység közül legközvetlenebbül piac elemzését és a funkcionális analízist érinti a recesszió. Ez utóbbiban – amelynek elsődleges célja az ügyletek összehasonlíthatóságának vizsgálata és alátámasztása – olyan tényezők kerülnek bemutatásra, mint

„...a költségek, az árak vagy a készletek változásának kockázata, a kutatás-fejlesztés sikerének vagy kudarcának kockázata, a pénzügyi kockázatok, ideértve az árfolyam-

és kamatláb változások kockázatát, a hitelezési feltételekben rejlő kockázatok, a gyártói felelősség kockázata, az eszközök vagy létesítmények tulajdonjogához kapcsolódó üzleti kockázat.”¹

A gazdasági válság hatására e területek mindegyikén jelentősen megnövekedett a bizonytalanság, valamint eddig gyakorlati okokból figyelmen kívül hagyott, új kockázatok váltak relevánssá:

Az utóbbi évek, évtizedek gyors fejlődése közepette a kockázatelemzés minden területén – így a banki gyakorlatban is – evidenciaként kezelték, hogy a multinacionális vállalatcsoportok magyarországi tagjai a szervezeti kapcsolataik és tulajdonosi körük révén, átlagon aluli kockázatot hordoznak. A recesszió beköszöntével mindez megváltozott. Ma már példák sora bizonyítja, hogy egy nagynevű vállalat pénzügyi nehézségei miatt valamely tagját nem menti meg a felszámolástól. Nem tekinthetünk ezért el az ügyletben résztvevő felek fizetőképességének és a piaci kilátásaikban rejlő kockázatainak a korábbiaknál mélyrehatóbb elemzésétől.

Tekintettel az ellenőrzött ügyletekre is vonatkozó általános kockázatnövekedés árfelhajtó-, valamint a világ szinte minden országára jellemző általános keresletcsökkenés árleszorító hatására, az egyes termékekre – szolgáltatásokra – vonatkozó, a recesszió előtt nagyjából azonos terjedelmű ártartomány bővülésére lehet számítani. A terjedelmesebb „arm’s length” tartományon belül a nagyobb mélységben elvégzett funkcionális analízis adhat lehetőséget a szokásos piaci ár pontosabb kijelölésére, így a nyilvántartás keretein belül elvégzett speciális elemzések felértékelődnek.

Hogyan módosul az adatbázisok felhasználhatósága

A hazai és nemzetközi gazdasági helyzet hirtelen változása elengedhetetlenné tette néhány, a tanácsadók által eddig rutinszerűen alkalmazott módszer felülvizsgálatát.

A költség és jövedelem módszerhez, a viszonteladási árak módszeréhez és az ügyleti nettó nyereségen alapuló módszerhez (TNMM) egyaránt előszeretettel használt adatbázisok (AMADEUS, DATA) természetükből fakadóan korábbi időszakok adatait feldolgozva adják meg a különféle jövedelmezőségi mutatókat, amelyeket a tanácsadók előszeretettel tekintettek az adott „tárgyvre” vonatkozó elvárt jövedelmezőségnek.

A kiegyensúlyozott gazdasági növekedés időszakában, ahol a vállalatok hosszú távú stratégiájuk megvalósításán fáradoztak, az adatok avulása nem volt jelentős, így a fenti adatbázisok használata sem jelentett túlzott kockázatot. A 2009-es nyilvántartások készítésénél viszont már igen.

¹ OECD irányelvek 5.24

Az első, teljes egészében recesszióval sújtott – 2009-es – év elvárt jövedelmezőségének meghatározására csak a hozzá képest még igen magas nyereségeket mutató 2008-as adatokat tudtuk használni. Mindez magával vonta azt, hogy a tisztán piaci körülmények miatt, romló jövedelmezőséggel működő vállalatokra is rávetült a célzott jövedelem átcsoportosítások árnyéka.

A nehéz helyzet feloldására egyetlen igazán jó lehetőség kínálkozott: A transzferár-nyilvántartásban a megváltozott piaci környezetre és a megnövekedett kockázatokra hivatkozva a piaci jövedelmezőségi tartományt lejjebb toltuk, majd a 2009-es adatbázisok megjelenése után a nyilvántartásokat kiegészítettük a 2009-es összehasonlító adatokkal.

E megoldással nem csak a nyilvántartások késedelmes elkészítéséből fakadó mulasztási bírság volt elkerülhető, de a dokumentáció 2009-es adatbázisokból származó összehasonlító adatokkal történő kiegészítése révén utólagosan alá tudtuk támasztani, hogy a 2008-as összehasonlító adatok korábban bemutatott korrekciója valóban indokolt volt.

A 2010-es transzferár-nyilvántartások elkészítésénél ez a probléma – sajnos – nem áll fenn. Ha ugyanis a recesszió a közgazdászok többsége által prognosztizált „V” alakot követte volna, akkor a gyors kilábalás okán a 2010-es adatok megint nem lettek volna közvetlenül összehasonlíthatók a 2009-es beszámoló adatokból felépülő adatbázisokkal.² Sorsunk azonban másként alakul: e pillanatban a kereslet fenntartásán fáradozó államok túlzott eladósodása miatt a recesszióból való lassú kilábalást prognosztizálják az arra érdekesek. Mindez azt jelenti, hogy a 2009-es, mélypontot jelentő év adatai a 2010-es nyilvántartásokhoz komolyabb kiigazítások nélkül felhasználhatók lesznek. Ennek megfelelően az előző bekezdésben taglalt, az iparági átlagok kiigazításának helyességét bizonyító, a transzferár-nyilvántartást utólagosan további adatokkal kiegészítő technika további alkalmazásától egyelőre eltekinthetünk.

Egy, a recesszió kezdetén – hasonló témában – írt cikkemben arra hívtam fel a figyelmet, hogy a páneurópai adatbázisokból (pl. AMADEUS) származó összehasonlító adatok felhasználhatósága a válság éveiben kétséges. Mert míg Európában a recesszió hatásainak csökkentésére adott kormányzati válaszok többsége a kereslet fenntartását szolgálta, addig Magyarországon az államháztartás stabilitásának elérése érdekében a kormányzat igyekezett visszafogni a költségvetési kiadásokat. Akkori véleményem szerint gazdaságpolitika ilyen jelentős eltéréseiből fakadó különbségeknek komoly eltérést kellett volna okozniuk a nemzetközi szinterről kiválogatott vállalatok, és a hazai társaságok iparági átlagai között.

² E probléma nyilván nem annyira az adózókat, mint inkább az adóhatóságot zavarta volna, hiszen a gyors kilábalás esetén az adózók a válság végét követő magas jövedelmezőségüket kellett volna, hogy hasonlítsák a 2009-es mélyponton elért iparági eredményekhez.

Most, majdnem két évvel később úgy látom, hogy azon vállalatok esetében, amelyek valamely nagy vállaltcsoport magyarországi gyártó üzemeként a nemzetközi piacra termelnek, semmiféle problémát nem okoz a páneurópai adatbázisok használata. E vállalatok termékeinek keresletét ugyanis hasonló mértékben támogatják a külföldi országok keresletélénkítő intézkedései, mint az adott országban működő társaikét.³

Nem mondható el ugyanez azokról a közép- és nagyvállalatokról, amelyek termékeinek elsődleges felvevőpiaca Magyarországon van⁴. Ezen vállalatok esetében az európai országokénál nagyobb hazai keresletcsökkenés miatt helytelen lenne a páneurópai adatbázisokban foglalt jövedelmezőségi adatokat kiigazítások nélkül összehasonlító adatként felhasználni.

A veszteséges vállalatok ügyleteinek kezelése

Nem csak az adatbázisok fent bemutatott gyors avulása, vagy a gazdasági környezetből származó kétséges összehasonlíthatóság okoz gondot az elvárható jövedelmezőségen, árrésen alapuló módszerek⁵ alkalmazóinak. Sok problémát jelenthet az is, ha egy vállalat valamely ügyletén veszteséget realizál, vagy működése átmenetileg veszteségessé válik.

A veszteségeket egyebek mellett az alábbi tényezők okozhatják:

- a kereslet csökkenése miatt szükséges árengedmények,
- a nehéz gazdasági körülmények között kínálkozó lehetőség a piacszerzésre (a későbbi növekedés reményében, piacszerzési céllal adott engedmények csak jó pénzügyi helyzetben levő vállalatok esetén vezethetnek eredményre, hiszen a kezdeti veszteség adott esetben csak több év alatt térül majd meg),
- valamely versenytárs piacszerzésre irányuló akciója, melynek keretében az árak letörésével igyekszik ellehetetleníteni konkurenciáját,
- a vevők fizetőképességének romlása, a kétes követelések állományának növekedése,
- külföldi cégcsoportok magyarországi disztribútorai esetén a forint gyengülése⁶,

³ Meg kell itt jegyezni, hogy a nagyobb részben exportra termelő vállalatok keresletcsökkenés okozta jövedelmezőség-csökkenését valamelyest a forint gyengüléséből származó magasabb bevételi szint is ellentételezi.

⁴ Állatorvosi lóként tekinthetünk e szempontból azokra az építőiparban működő vállalatokra, amelyek termékeinek értékűkhöz viszonyított fajlagos szállítási költségei magasak. (pl. mészgárák, cementgyárák, betonelem-gyárák, stb..)

⁵ Az elvárható jövedelmezőségen, árrésen alapuló módszerek közé sorolom a költség és jövedelem módszert, a viszonteladási árak módszerét és az ügyleti nettó nyereségen alapuló módszert (TNMM).

⁶ 2009-ben arra is láttam példát, hogy egy kereskedő vállalat árrés nélkül végezte tevékenységét, mivel a forint gyengülése a teljes árrését felemésztette

A fent bemutatott, és az innen kimaradt tucatnyi tényező csoportosítható aszerint, hogy melyek azok, amelyek egy teljes iparág veszteséges működését – és ezzel az iparági átlag romlását – előidézhetik, és melyek azok, amelyek csak egy-egy adott vállalkozás eredményét érintik.

Azokban az esetekben, amikor a teljes iparág veszteségbe fordul, előbb-utóbb az iparági jövedelmezőségeket mutató adatbázisokból is látszik e változás. Ennek megfelelően az ipar hanyatlásából származó veszteség „piaci volta” az iparági átlagok felhasználásával bizonyítható.

Sokkal nehezebb a helyzet akkor, amikor például piacszerzési cézzal csökkenti egy társaság eladási árát, és ennek következtében az iparágában működő más társaságokénál jelentősen nagyobb veszteséget kénytelen elszámolni. Az OECD irányelvek elismerik ugyan a piacszerzés érdekében elszenvetett veszteségeket, ám az ezek későbbi megtérülésére vonatkozó várakozásokat meggyőzően alá kell tudni támasztani. A hazai tanácsadói gyakorlatban az erre vonatkozó bizonyítási metodika még kiforratlan, így alkalmazása kockázatot jelenthet.

Végül vannak olyan helyzetek – nem beszélve itt a célzott jövedelem-átcsoportosítás miatt elérhetőségekről –, amikor sem piaci tényezőkkel, sem stratégiai megfontolásokkal, sokkal inkább egy hibás üzleti döntéssel magyarázható egy vállalkozás veszteséges működése. Ezekben az esetekben külső összehasonlító adatok (adatbázisok) felhasználásával általában nem bizonyítható, hogy a kapcsolt felek piaci áron számolnak el egymással. Más lehetőség hiányában kénytelenek vagyunk ilyenkor – az OECD irányelvek szerint egyébként is megbízhatóbbnak ítélt, csak nagyon sok munkával kinyerhető – belső összehasonlító adatokat keresni. E helyzetben meg kell tehát vizsgálni, hogy a kapcsolt vállalkozás részére végzett tevékenység (termékértékesítés vagy szolgáltatásnyújtás) jövedelmezősége hogyan viszonyul egy hasonló, független vállalkozásoknak végzett tevékenység jövedelmezőségéhez. Amennyiben a köztük levő eltérés kicsi, és iránya magyarázható piaci, vagy a funkcionális elemzésben feltárt különbségekkel, abban az esetben belátható, hogy a veszteséges vállalat ellenőrzött ügylete keretében is a piaci árat alkalmazta. Mindez tehát azt feltételezi, hogy a veszteséget okozó tényező (pl. hibás döntés) mindkét viszonylat (pl. a kapcsolt félnek értékesített termékek és a független feleknek értékesített termékek) jövedelemtermelő képességére közel azonosan hat.

A recesszió hatása az APA-ra

A szokásos piaci ár adóhatósági megállapítását (APA) választó vállalkozásokra is jelentős hatással van a recesszió. Azon társaságok, amelyek a recesszió kezdetekor már adóhatósági határozattal rendelkeztek, a piaci viszonyok módosulása miatt most könnyen elveszíthetik a korábban megszerzett biztonságot.

Az adózás rendjéről szóló törvény (továbbiakban: Art.) kimondja, hogy az adóhatósági határozat az adóhatóságot nem köti, ha a szokásos piaci ár meghatározásához alapul vett tények, körülmények jelentősen változnak, és a határozatban foglalt tényállástól olyan módon térnek el, ami a szokásos piaci ár megbízhatóságát kétségessé teszi.⁷ Nem köti továbbá abban az esetben, ha a szokásos piaci ár meghatározásakor megállapított kritikus feltételek nem teljesülnek és az eljárásban résztvevő kapcsolt vállalkozások a határozat módosítását nem kezdeményezték.⁸ Mindez azt jelenti, hogy a piaci körülményekben a válság kezdete óta beállt jelentős változások a korábbi határozatot érvénytelenné tehetik, ezzel növelve egyes társaságok adókockázatát.

A korábban kiadott határozatok módosítására ugyan van lehetőség, ám ennek eljárási szabályai (és díjai) pontosan megegyeznek az APA-ra vonatkozó első kérelem benyújtásának szabályaival.

A pénzügyi válság hatásainak reálgazdasági begyűrzése nem csak azokat sújtja, akik a szokásos piaci ár meghatározásával összefüggő határozatot már kézhez kapták, hanem azoknak is kellemetlenséget okozhat, akiknél az időigényes eljárás éppen folyamatban van. Az Art. kimondja, hogy amennyiben az ügy szempontjából jelentős olyan új tény merül fel, kritikus feltételek módosulnak, illetve a szokásos piaci ár megbízhatóságának szempontjából jelentőséggel bíró, a határozathozatal alapjául szolgáló olyan körülmények lényeges mértékben megváltoznak, amelyek a szokásos piaci ár megállapítására érdemben kihatnak, az elintézési határidő az ennek az alapjául szolgáló tény bekövetkeztének időpontjában megszakad és újból kezdődik.⁹

Meglátásom szerint a hatalmas kereslet esés után napjaikra valamelyest stabilizálódott a piac, ugyanakkor a szabályozók lassú alkalmazkodása – és az államok korábban is említett magas eladósodottsága – miatt most érkeznek csak a piacot újfent felforgatni képes kormányzati beavatkozások, egyebek mellett a szektor-specifikus különadók. Amennyiben ezek valamelyike az adóhatóság szerint lényegesen hat a szokásos piaci árra – vagy annak meghatározására –, abban az esetben az APA határozat kiadására nyitva álló határidő az adott kérelem vonatkozásában újraindul. Habár a törvényalkotó garantálja az adózó jogainak védelmét az eljárási idő alatt, mégis jelentős veszteségeket okozhat az elhúzó határidők okozta bizonytalanság.

A korábbi becslésekkel szemben most úgy látszik, hogy a recesszióból való kilábalás éveket vesz majd igénybe, mialatt az EU összetartását többször próbára teszi az adósságcsapdába kerülő országok megmentése. Az átalakuló környezetben a konkrét piaci ár meghatározása helyett célszerű minden esetben az árképzés módjának meghatározására fektetni a hangsúlyt. A kritikus feltételrendszert pe-

⁷ Art. 132/A.§ (13) c)

⁸ Art. 132/A.§ (13) e)

⁹ Art. 132/B.§ (5)

dig olyan rugalmasra kialakítani, hogy az a nagy változások közepette is képes legyen szolgálni az adózók érdekeit.

Az adóhatóság felelőssége

E viharos időszakban rendkívül nagy felelősség hárul az adóhatóság revizoraira. Most különösen fontos az OECD adózókat védő iránymutatásainak betartása. Nem szabad azt feltételezni, hogy az eddig kialakult árképzési gyakorlatok felborulása adózási okokra vezethető vissza, hanem mindenképpen keresni kell az árváltozások – és esetlegesen elszenvedett veszteségek – mögött meghúzódó piaci indokokat. A kilábalás időtartama alatt a veszteséget termelő vállalkozásokban nem az adóelkerülésre hajlamos ellenfelet kell látni, hanem egy olyan szervezetet, amely most a munkahelyek megtartásával és újak teremtésével, a növekedés újraindulása után pedig további adófizetéssel segíti hazánkat közös céljaink megvalósításában.

- 2011. január 31. -

Kerényi Máté Fülöp
KOLCHIS Kft.