

## A recesszió hatása a transzferárazásra

**2009. márciusában jelent meg első írásom a recesszió transzferárazásra gyakorolt hatásáról. A terület szabályozása mellett azóta a vállalatok és az adóhatóság jogalkalmazási gyakorlata is sokat fejlődött, így jövőre számos új kihívással találkozhatjuk szemben magunkat.**

Míg a 2008-ban kirobbant jelzálogpiaci válság globális recesszióvá fejlődése részben a hitelszűkösségnek tudható be, addig a jelenlegi recessziót a kereslet és kínálat váratlan, aszimmetrikus sokkja okozza. A termelést egyszerre hátráltatja a munkaerő bizonytalan rendelkezésre állása, és alkalmanként az ellátási láncban tapasztalt működési zavarok, míg a lakossági fogyasztás összetételének és volumenének megváltozása, valamint a szolgáltató szektorokat megbénító távolságtartási szabályok (és félelem) a keresleti oldalt roppantotta meg.

Ebben, a napról napra változó környezetben a szokásos piaci ár meghatározásához olyan – az OECD irányelvekre támaszkodó – új technikák kialakítása szükséges, amelyek alkalmassá teszik a korábban rutinszerűen alkalmazott módszereket a megnövekedett kockázati szint és a hirtelen megváltozott körülmények hatásainak kezelésére.

### A dokumentáció összeállítása most nem rutinfeladat!

A jelenleg érvényes OECD irányelvek szerint – és az ezt lekövető hatályos magyar szabályozásnak megfelelően – összeállított dokumentáció egészét érdemben felül kell vizsgálni a korábbi évekhez képest. A fődokumentum (master file) összeállítása során a csoport bemutatásával összefüggésben elkészített funkcionális elemzésnek<sup>1</sup> már meg kell alapoznia, a helyi dokumentummal összeolvasva meg kell erősítenie azokat kockázatokat, amelyek esetlegesen bekövetkezett kedvezőtlen alakulására a helyi dokumentumban a szokásos piaci ár meghatározása során hivatkozni kívánunk.

A helyi dokumentumban (local file) pedig indokolt lehet már az adózó üzleti vállalkozásának, tevékenységének és stratégiájának részletes bemutatása keretében kitérni a járványhoz kötődően a működését ért hatásokra, változásokra.

---

<sup>1</sup> amely bemutatja az egyes csoporton belüli szereplők értékteremtéshez való hozzájárulását, különösen az elvégzett kulcsfontosságú funkciókat, a jelentős viselt kockázatokat, a jelentős felhasznált eszközöket

A vonatkozó rendelet minden egyes, a dokumentációs kötelezettség vonatkozásában nem mentesített ellenőrzött ügylet vonatkozásában előírja az ügyletben érintett kapcsolt vállalkozások részletes összehasonlító és funkcionális elemzését, beleértve a korábbi évekhez képest bekövetkezett változásokat<sup>2</sup>. A helyi dokumentumban be kell továbbá mutatni a vizsgált ügylet piacát, és környezetét annak érdekében, hogy az adóhatóság átfogó képet nyerjen a gazdasági körülményekről.

A fentiekben hivatkozott összehasonlító- és funkcionális elemzés, valamint az érintett piac jellemzőinek bemutatása során mindenképpen indokolt hangsúlyozni azokat a kockázatokat, amelyek bekövetkezése révén a vizsgált társaság esetleg veszteségeket realizált, vagy amelyek a szokásos piaci ár kiigazítását indokolhatják.

### **Milyen problémákat okoz az egyes módszerek alkalmazásánál ez a válság**

A gazdaság első negyedév végén kezdődő, 2020. második negyedévében mindent elsöprő összeomláshoz hasonlót az előző válságban nem volt módunk megtapasztalni. Akkor a termelésbe és fogyasztásba lassabban, bár eleinte gyorsuló ütemben begyűrűző hatások okoztak a multinacionális vállalatcsoportok körében ijedtséget és kapkodást. Most még erre sem volt idő: a tavaszi karantén időszak alatt egyszerűen az operatív működés bármilyen áron történő fenntartására – a túlélésre – kellett törekedni annak érdekében, hogy egy kicsit nyerjenek a cégek, egyáltalán csak felmérni, hogy mi marad a megszokott világból, és mi az, amitől hosszabb-rövidebb időre el kell búcsúzniuk.

Az alábbiakban néhány példán keresztül bemutatom a vírus okozta sajátos összeomlás piaci ár meghatározási módszerekre gyakorolt hatásait, kitérve azokra a disszonanciákra és veszélyekre, amelyek csak most fognak felszínre törni.

Az összehasonlító árak módszere esetén az „arm’s length” tartomány meghatározása, a kapcsolt ügyletben felszámított ár és a független, hasonló ügylet során felszámított ár összevetése történik. Két ügylet (kapcsolt vállalkozások közötti, illetve a független vállalkozások közötti) akkor minősíthető összehasonlíthatónak, ha a köztük lévő különbségek nem befolyásolják jelentősen az árat, vagy amennyiben befolyásolják, akkor ezek a tényezők korrigálással kiszűrhetők.

Az összehasonlító árak módszerét épp az összehasonlíthatóságra vonatkozó kritikus feltételek azonosság hiányában csak ritkán tudjuk használni: a multinacionális vállalatcsoportok belső ellátási láncok kötöttsége miatt összehasonlítható termékkel azonos, vagy nagyban hasonló körülmények és funkciók mellett jellemzően nem szolgálnak ki független feleket. Ennek megfelelően e módszert alapvető-

---

<sup>2</sup> 32/2017. (X. 18.) NGM rendelet 4.§ (4) e)

en standardizált termékek (pl. nyersanyagok, energiahordozók, gabona, kölcsönügyletek, stb..) árazására szoktuk használni.

A járvány hatására a különféle – jellemzően standardizált – termékek piacain óriási kilengéseket látunk. Sok termék ára a kereslet összeomlásának hatására csökkent, míg más termékek – így a napi fogyasztási cikkek – árai az inflációt többszörösen meghaladó mértékben növekedtek. Nem csak az árváltozások szokatlan mértéke, de azok időbeni alakulása is termék-specifikus: a lakossági felhalmozás kezdeti időszakában még a megemelkedett árak mellett is több helyen áruhiány alakult ki.

Mindezek fényében úgy vélem, hogy az összehasonlító árak módszere alkalmazása keretében a leghevesebb eredményre az vezethet, ha a 2020-as évet termékeink keresletének függvényében különféle időszakokra bontjuk majd, és e rövidebb időszakok mindegyikében vizsgáljuk az ellenőrzött ügyletben alkalmazott árak és a piaci ártartomány viszonyát.

A költség és jövedelem módszer alkalmazása során a kapcsolt félnek, a kapcsolt ügyletben értékesített termék vagy szolgáltatás önköltségéhez adják hozzá a független ügyleteknél alkalmazott haszonkulcsot. Amennyiben az ellenőrzött ügylet tárgya speciális, célszerűbb a költség és jövedelem módszert alkalmazni, mivel e módszer az összehasonlíthatóság kisebb fokát kívánja meg az összehasonlító árak módszeréhez képest.

A járvány berobbanása előtti békeidőkben a legtöbb termék esetében az ellátási lánc más-más szintjén eltérő, ugyanakkor az adott vállalkozás nyereségszerzésre okot adó funkcióinak megfelelő volt a haszonkulcs (bruttó jövedelmezőség) piaci szintje. Ahogy a piaci zavarok megjelentek, úgy vált egyre inkább termékspecifikussá, hogy hol milyen jövedelmezőség tekinthető piacinak. Íme egy szemléletes eset:

A legegyszerűbb papírmaszkok gyártása – most, a példa kedvéért – hasonló technológiával történik, mint a borítékok gyártása: rollniban megvásároljuk a megfelelő minőségű papírt, azt befűzzük egy gépbe, amelyen átfutván az anyag hajtogatásra, vágásra, ragasztásra és dobozólásra kerül. A nyereségszerzésre okot adó funkciók is azonosak, így a piaci körülmények között elvárható bruttó nyereség szintje is hasonló kell, hogy legyen – békeidőben...

Képzeljük hát el azt a gyártó céget, amelynek két, azonos gépsora van: az egyik borítékot gyárt és eladja kapcsolt vállalkozásának, a másikon maszkokat, amelyeket független feleknek értékesít. Eddig – a nyereségszerzésre okot adó funkciók azonosságára hivatkozva – a piaci haszonkulcs meghatározását maszkgyártáson elért jövedelmezőség alapján végezte a társaság.

Aztán jött a vírus: míg a papírmaszkok iránti kereslet soha nem látott magasságokba emelkedett, addig a postai küldemények száma bezuhant, így a csökkenő kibocsátással megemelkedő fajlagos fix

költségek simán veszteségbe fordíthaták a borítékgyártással foglalkozó üzletágot, miközben a maszkgyártó részleg akár több műszakra is áttérhetett, mert annyi volt a megrendelés – így annak jövedelmezősége még az eladási árak változatlansága mellett is nőtt.

Indokolt lehet elvárni a vállalkozástól, hogy e piaci sokk időszakában is ugyanazt a jövedelmezőséget érje el a borítékgyártáson, mint a maszkgyártáson? Ha a gyártónál az azonos jövedelmezőséget megköveteljük, hogyan fog ez hatni a kapcsolt disztribútorra, akinek szintén eltűntek a vevői, és megnövekedett versenyben kell értékesítenie – akár nyomott áron – a borítékokat. Ő forduljon veszteségbe?

A példa rámutat arra, hogy a költség és jövedelem módszer alkalmazása során a korábbiaknál sokkal nagyobb hangsúlyt kell majd fektetnünk annak vizsgálatára, hogy a piaci haszonkulcs meghatározása során vizsgált termékkör (és a vírus megjelenésének arra gyakorolt hatása) mennyiben indokolja a bruttó jövedelmezőség kiigazítását, különleges esetben a korábbi években megszokottól eltérően ellehetetleníti-e az összehasonlítást.

A viszonteladási árak módszere esetén egy kapcsolt ügyletben értékesített, majd egy független félnek továbbértékesített termék árát veszik figyelembe. A viszonteladási árból levonják a vállalkozás felmerülő költségeit, valamint egy meghatározott haszonkulcsot, kikalkulálva a piaci beszerzési árat. Változatlan értékesítési volumen és eladási árak mellett a beszerzési ár és a viszonteladó (tested party) árrése fordított kapcsolatban áll: ahogyan nő a beszerzési ár, úgy csökken az árréstömeg.

Ahhoz, hogy lássuk, mit okoz a villámösszeomlás, nézzük meg mi történt azokkal a vállalkozásokkal, amelyek ruházati divatcikkeket – pl. fast fashion – árulnak! E szegmensben a kollektciók gyorsan váltják egymást, ősszel már – becsült forgalom alapján – le kell adni a tavaszi-nyári kollektcióra szóló megrendeléseket.

Amikor beütött a ménkű, a kiürült plázákban, sétálóutcákban boltokat üzemeltető kereskedők nem csak fix költségeiket nem tudták kitermelni, de a készletek finanszírozása – cash flow oldalról – is rettenetes nehézséget okozott, így az online értékesítés felpörgetése mellett kézenfekvő volt akár soha nem látott kedvezmények árán is kiszórni az árut a boltok polcairól. Ez azonban úgy erodálta a bevételeket, hogy közben a beszerzési volumenek és árak már fél évre előre be voltak fixálva, így – a képletben más rugalmas változó nem lévén – az árréstömeg eltűnt vagy negatívba fordult.

A viszonteladási árak módszere e körülmények között kénytelenül azt mutatja, hogy a beszerzési ár nem piaci, hiszen a viszonteladó nem tud(ott) megfelelő árréshányadot és árréstömeget realizálni.

Mindemellett problémát okoz, hogy a különféle cikkek keresletét sem egyformán érintette a lezárás: míg az elegánsabb (alkalmi) ruházat teljesen eladhatatlanná vált, addig a kényelmesebb darabok (home

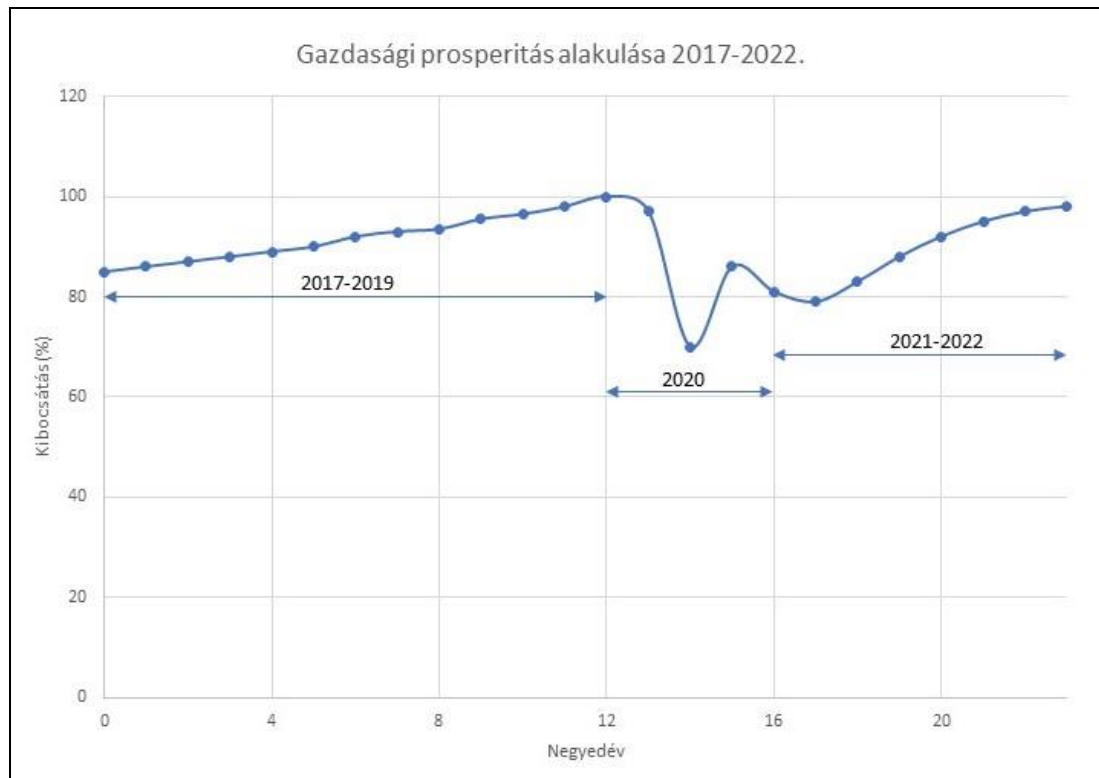
office style) percek alatt elfogytak. Így a karantén időszak alatt – annak hatásaként – már nem összehasonlítható a különféle ruhakollekciókon elért árrés sem, függetlenül attól, hogy a kiskereskedő ugyanazokat a nyereségszerzésre okot adó funkciókat látja el.

Hogy mi lehet a megoldás? 2019. végén és 2020 első hónapjaiban még a szokásos mederben folyt az élet. A szokásos módon kimutatható, hogy ebben az időszakban a viszonteladó által elért árréstömeg – és ezáltal a kapcsolt félnek fizetett beszerzési ár – piaci. Ha a hosszú távú szerződések miatt a megbolydult világban is ugyanilyen áron vásároltuk a készleteket, abban az esetben kijelenthetjük, hogy az árréstömeg eltűnése, és cégünk veszteségbe fordulása ellenére a beszerzési áraink végig piaciak voltak.

Az ügyleti nettó nyereségen alapuló módszer és más nettó nyereségen alapuló módszerek egy megfelelő vetítési alapra (költségek, árbevétel, eszközök) vetített nettó nyereséget vizsgálnak. Ha ez a nettó nyereség piaci, akkor a hozzá kapcsolódó ügylet(csoport) árazását is annak tekintjük.

A ma már mindenki által rutinszerűen alkalmazott módszertan szerint az AMADEUS – és egyéb, vállalati szintű adatokat tartalmazó adatbázisok – felhasználásával határozható meg egy-egy ügylet, egy-egy iparág piaci jövedelmezősége.

Az adatbázisból kiválasztjuk azokat a cégeket, amelyek összehasonlítható körülmények között a tested party-hoz hasonló tevékenységet végeznek, majd e cégek múltbeli – a tanácsadók és az adóhatóság körében elterjedten az utolsó 3 év – adataiból megfelelő statisztikai módszertan alapján kiszámítjuk a jövedelmezőség szokásos piaci tartományát. És itt a baj: a kiegyensúlyozott, mérsékelt gazdasági növekedés, stagnálás, vagy lassú, tervezhető lecsorgás időszakában, ahol a vállalatok hosszútávú stratégiájuk megvalósításán fáradoznak, az adatbázisból számítható (piaci) jövedelmezőségi adatok avulása nem jelentős, így használatuk sem jelent túlzott kockázatot. (Amikor tehát 2019-re vonatkozóan az adatbázisból kiválasztott vállalkozások 2016-2018. évi beszámoló adatai alapján határoztuk meg a piaci jövedelmezőségi tartományt, akkor alappal tudunk érvelni az összehasonlítható piaci körülmények, az egyes évek hullámvásának kiegyenlítődése mellett.) De mi lesz 2020-ban?

I. sz. ábra<sup>3</sup>

A rendelkezésre álló utolsó három év (2017-2019) adataiból számított statisztikai mutatók 2020-ra félrevezető eredményt fognak adni, és mivel a 2011 óta tartó töretlen fellendülés időszakában hasonló piaci sokkot nem látunk, így magából az adatbázisból megfelelő összehasonlítható adatokat nem nagyon fogunk tudni kinyerni.

Hasonló lesz a probléma a 2021-2022-es transzferár-nyilvántartások elkészítése során is, ám akkor már tudunk a megelőző 3 év megfelelő statisztikai módszerekkel elemzett adatainak felhasználása mellett érvelni, a tartósan sérült iparágakban pedig megfelelő körültekintés mellett akár önmagukban a 2020-as beszámoló adatokból számított mutatókra is támaszkodhatunk.

Bárhogy is, de a következő években kiemelt hangsúlyt kell fektetni a transzferár-nyilvántartások szöveges, magyarázó részeire, amelyek megalapozhatják akár veszteséges ügyletek piacnak minősítését is.

A páneurópai adatbázisok esetében felmerül egy további probléma is: megfelelő, független hazai vállalati kör hiányában a magyarországi vállalkozások elvárt jövedelmezőségét a hasonló tevékenységű

<sup>3</sup> A gazdasági prosperitás alakulását bemutató ábra valós, tudományosan megalapozott adatokra semmilyen formában nem támaszkodik, célja mindössze annak szemléltetése, hogy a várakozásaimnak megfelelő gazdasági visszaesés és kilábalás milyen problémákat vet fel az összehasonlítható iparági adatok meghatározása során.

európai vagy régiós vállalatok mutatóinak figyelembevételével határoztuk meg. Míg azonban Európa fejlettebb, kontraciklikus gazdaságpolitikát folytató országaiban a recesszió hatásainak csökkentésére adott kormányzati válaszok többsége a háztartások által generált kereslet és a munkahelyek megtartását szolgálja, addig Magyarország az államháztartás stabilitását a rendelkezésére álló eszközökkel őrzi, a meghirdetett gazdaságélénkítő csomagok méretüket tekintve jelentősen elmaradnak a fejlettebb régiókban látottaktól. A gazdaságpolitika ilyen jelentős eltéréseiből fakadó különbségek veszélyeztetik a nemzetközi szinterről kiválogatott vállalatok iparági mutatóinak és a hazai társaságok jövedelmezőségének összehasonlíthatóságát. Nem árt tehát itt is megfelelő körültekintéssel eljárni.

Végül egyetlen futó gondolat a nyereségmegosztásos módszer alkalmazásához: sok kalandra számítok a közösen elért veszteség vállalatok közötti „piaci” felosztása során. Érdekes lesz figyelemmel kísérni, hogy melyek a kedvezőbb veszteség-elhatárolási szabályokkal (és magasabb adókulcsokkal) rendelkező országok.

### **Egyéb megfontolások, összefüggések**

Az elmúlt félévben számos politikai és gazdasági elemző próbálja megérezni, hogy milyen jövő is várhat a vállalkozásokra: a megjelent írások többségében visszatérő motívum az ellátási láncok rövidítése és diverzifikációja, a távolkeleti gyártó kapacitások visszatelepítése az anyaországba (vagy legalábbis földrajzilag és kulturális tekintetben közelebbi régiókba).

Ez az ellátási biztonságot erősítő átalakulás valószínűleg árfelhajtó hatással fog bírni, amely az áttelepülés évében a transzferárak tekintetében is kétes helyzeteket okozhat: felmerülhet a kérdés, hogy miért éri meg valakinek Németországban letelepedett kapcsolt vállalkozásától megvásárolni egyes alkatrészeket, ha eddig lényegesen olcsóbb kínai forrásokra is tudott támaszkodni. A globalizációból eredő kockázatok kivédésének árakra gyakorolt hatását nagy kihívás lesz számszerűsíteni.

Ahogy az a viszonteladási árak módszeréhez hozott példában is látjuk, gyakoriak az olyan szerződéses konstrukciók, amelyek keretében a felek egy hosszabb időszakra – jellemzően egy évre – előre megállapodnak az alkalmazott árról. Olyan piaci sokkok esetében, mint amelyet a vírushelyzet is hozott, a kapcsolt felek jellemzően felülvizsgálják az árakat és közös megegyezéssel módosítják azt. Ez a gyakorlat azonban nem minden esetben tekinthető piacinak. Független felek között hasonló feltételekkel megkötött szerződések a legkritikább esetekben kerülnek közös megegyezéssel módosításra,

mivel ezekben az egyik fél ellenérdekelt. Érdemes tehát elgondolkodni a kérdésen, hogy a közös megegyezéssel a megváltozott környezethez igazított ár piaci árnak minősülhet-e.<sup>4</sup>

### A COVID-19 hatása az APA-ra

A szokásos piaci ár adóhatósági megállapítását (APA) választó vállalkozásokra is jelentős hatással lehet a recesszió. Azon társaságok, amelyek mára adóhatósági határozattal rendelkeznek valamely ellenőrzött ügyletük szokásos piaci áráról (vagy ennek meghatározási módszeréről), a gyökeresen megváltozott piaci körülmények miatt ezt a biztonságot könnyen elveszíthetik.

Az adózás rendjéről szóló törvény kimondja, hogy az APA határozatban foglaltak változatlan tényállás esetén kötik az adóhatóságot, kivéve, ha a határozat véglegessé válását követően megállapítható, hogy

- a szokásos piaci ár meghatározásakor alapul vett tények, körülmények jelentősen változnak és a határozatban foglalt tényállástól olyan módon térnek el, amely a szokásos piaci ár megbízhatóságát kétségessé teszi; vagy
- a szokásos piaci ár meghatározásakor megállapított kritikus feltételek nem teljesülnek és a kérelmező a határozat módosítását nem kezdeményezte.

Mindez azt jelenti, hogy a piaci körülményekben beálló jelentős változás a korábbi határozatot érvénytelenné teheti, 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 begyűrűzése nem csak azokat sújtja, akik a szokásos piaci ár meghatározásával összefüggő határozatot már kézhez kapták, hanem azoknak is kellemetlenséget okoz, akiknél az időigényes eljárás épp folyamatban van. Az Art. kimondja ugyanis, hogy amennyiben az ügy szempontjából jelentős olyan új tény merül fel, kritikus feltételek módosulnak, illetve a szokásos piaci ár megbízhatóságának szempontjából jelentőséggel bír, 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 újból kezdődik. Habár a törvényalkotó garantálja az adózó jogainak védelmét az eljárási idő alatt, mégis veszteségeket okozhat az elhúzódó határidők okozta bizonytalanság.

A recessziós időszak azonban nem csak beköszöntekor okoz kellemetlenséget, de a növekedési pályára való visszatérés is problémákat hozhat. A konkrét piaci ár meghatározása helyett e változékony

---

<sup>4</sup> Ne feledjük, hogy a fordított helyzet is gondot tud okozni: nem csak a csoporton belül a korábbiakhoz képest megváltozott árak okozhatják a szokásos piaci ártól való eltérést, de adott esetben a megváltozott piaci helyzetben változatlanul alkalmazott árak is vezethetnek az országok közötti jövedelemátcsoportosításhoz.



környezetben célszerű tehát minden esetben az árképzés módjának meghatározására fektetni a hangsúlyt. A kritikus feltételrendszert pedig olyan rugalmasra kell kialakítani, hogy az e 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 recesszió – és az esetlegesen bekövetkező depresszió – időtartama alatt a veszteséget termelő vállalkozásokban nem az adóelkerülésre hajlamos ellenfelet kell látni, hanem egy olyan szervezetet, amely most a munkahelyek megtartásával, a növekedés újraindulása után pedig további adófizetéssel segíti hazánkat közös céljaink megvalósításában.

- 2020. október 13. -

Kerényi Máté Fülöp  
az Adótanácsadók Egyesülete elnökségi tagja