

A szokásos piaci ár meghatározásának lehetőségei és nehézségei

Országos Tudományos Diákköri Konferencia

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés	1
2. Fogalmak.....	3
2.1. Transzferárazás	3
2.2. Belső transzferárazás.....	4
2.3. Kapcsolt vállalkozás.....	6
3. Transzferár szabályozás	9
3.1. Nemzetközi szabályozás.....	9
3.2. Magyar szabályozás	10
3.3. Szokásos piaci ár előzetes meghatározására irányuló eljárás.....	12
4. Adóellenőrzés a gyakorlatban	14
5. Iparági elemzés.....	15
5.1. A nemzetközi ingatlanpiac	15
5.2. A kereskedelmi célú ingatlanok, bevásárlóközpontok.....	16
5.3. Az ingatlanpiac Magyarországon.....	17
5.4. Bevásárlóközpontok Magyarországon	17
5.5. A cég bemutatása	19
6. Szokásos piaci ár megállapításához használt módszerek	21
6.1. Hagyományos üzleti módszerek	22
6.1.1. Összehasonlító árak módszere.....	22
Példa 1. az összehasonlító árak módszerére	22
Példa 2. az összehasonlító árak módszerére	23
Példa 3. az összehasonlító árak módszerére	23
6.1.2. Viszonteladási árak módszere	24
Példa a viszonteladási árak módszerére.....	24
6.1.3. Költség és jövedelem módszere	25

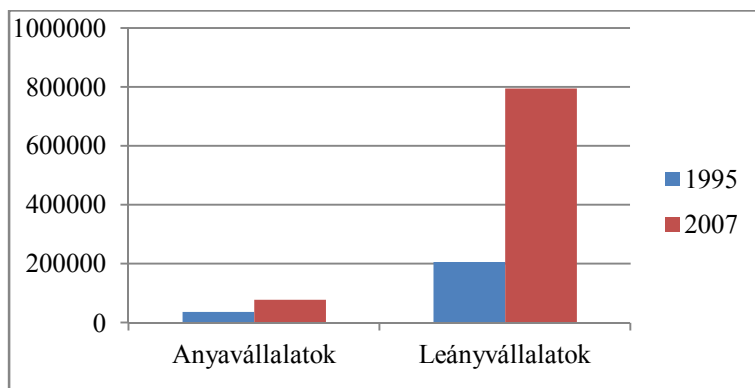
Példa a költség és jövedelem módszerre	26
6.2. Nyereségen alapuló módszerek.....	26
6.2.1. Ügyleti nettó nyereség módszer	27
Példa az ügyleti nettó nyereség módszerre:.....	27
6.2.2. Nyereség megosztásos módszer	35
6.3. Egyéb módszerek	36
Példa az egyéb módszerekre.....	36
7. Összegzés	37
8. Hivatkozásjegyzék.....	39
9. Ábrajegyzék	42
10. Mellékletek.....	43

1. Bevezetés

Az utóbbi években egyre többet hallunk a transzferárazásról, legyen szó adóval, multinacionális vállalatokkal, számvittel kapcsolatos kérdésekről. A legtöbb nehézséget a transzferárazással kapcsolatban a szokásos piaci ár meghatározása jelenti, amit az összehasonlítás során alkalmazni kell. A dolgozatom fő célja, hogy bemutassam speciális eseteken keresztül azokat a problémákat, amelyek miatt a szokásos piaci ár megállapítása nem egyértelmű.

Az elemzéshez egy ingatlanfejlesztéssel- és üzemeltetéssel foglalkozó cég, az Amphora Property Development Kft. (továbbiakban „APD”) tranzakcióit veszem górcső alá. Dolgozatomban először kifejtem a transzferárazással kapcsolatos általános tudnivalókat. Kitérek a transzferárazás jelentőségére és az aktualitásokról ejtek néhány szót. A kérdés körüljárásához elengedhetetlen a transzferárazás, valamint a kapcsolt vállalkozás definícióit meghatározni, ezt követően térek rá a nemzetközi és hazai szabályozásra és a magyarországi ellenőrzési gyakorlatra. Az elméleti fogalmak kifejtése után a szokásos piaci ár meghatározásának lehetséges módszereit mutatom be részletesen. A nehézségeket és a speciális problémákat gyakorlati példákkal illusztrálom.

A globalizáció térhódításának egyik legfontosabb következménye, hogy a piacok nemzetközivé váltak. A politikai befolyás már nem szab gátat a vállalkozások terjeszkedésének, így a multinacionális vállalatok gombamód szaporodnak, gazdasági befolyásuk olykor az állami hatalomnál is erősebb. Az anyavállalatok száma 1995-ben globálisan még csak 37 530 volt, de 2007-re több mint kétszerese: 78 817 lett, a leányvállalatok esetében pedig még nagyobb ez a szám: 206 961-ről 794 894-re változott (1. ábra). (Wong et. al, 2011)



1. ábra: Anya és leányvállalatok számának alakulása 1995-ről 2007-re (Saját ábra)

A határokon átvilágító vállalatcsoportok tagjai egymással is kereskednek és ilyenkor a legkülönbözőbb érdekek fűződhetnek az ügyletekhez. A független felek kereskedelmi és pénzügyi kapcsolatait általában a piaci viszonyok határozzák meg, a kapcsolt vállalkozások ezzel szemben más tényezőket is szem előtt tartanak: az árak, a szerződés feltételei, a felelősség és kockázatok megosztása is különbözhet. Amennyiben a kapcsolt vállalkozások a szokásos piaci ártól lényegesen eltérő értékekben állapodnak meg, akkor eredménykimutatásuk és adófizetési kötelezettségük is változik, nyereséget csoportosítanak át országok között. Ez alapvetően nem lenne gond, hiszen a vállalatok fő célja a haszonmaximalizálás. Ugyanakkor a nemzeti adóhatóságok jogosan tartanak igényt a saját országukban megtermelt jövedelemre, ezért is szükséges úgy kezelni az ügyleteket, hogy azok az alá-fölérendeltségből eredő hatásoktól mentesek legyenek, mintha a tranzakció független felek között valósult volna meg. Ha így járnak el, akkor objektíven megállapítható, hogy mekkora gazdasági értéket teremtettek az egyes vállalkozások, emiatt is szükséges piaci áron meghatározni a tranzakciókat s ez által az adóalapot. Az ilyen jellegű, kapcsolt vállalkozások közötti ügyletek száma a WTO 2010-es felmérése szerint az összes kereskedelem 50%-a és várhatóan ez a szám még a jövőben is növekvő tendenciát fog mutatni. (E&Y, 2013)

A transzferárazás irányelveit a fejlett piacgazdaságokkal rendelkező országokat tömörítő OECD foglalta össze és ezt az egyes tagállamok, köztük Magyarország is beépítette a törvényeibe. Nemzetközi viszonylatban a magyar szabályozás nagyon szigorúnak számít és a büntetés is magas, ügyletenként akár 2 millió forintig terjedhet. Az adóhatóság az elmúlt években egyre komolyabban vette a dokumentációk ellenőrzését, a formai és tartalmi kritériumokat tekintve egyaránt. A Mazars egyik 2012-es felmérése is jól illusztrálja a kérdés jelentőségét: Az ügyfelek nyilatkozatai alapján ma már kockázatosabbnak tartják a transzferár kérdését az áfánál. (Szmicsek, 2012)

2. Fogalmak

2.1. Transzferárazás

A transzferár meghatározására számos megközelítés létezik. Mivel a magyar törvények nem definiálják a transzferár fogalmát, ezért én a nemzetközi szabályozást tekintettem mérvadónak és megvizsgáltam, hogy az OECD miként definiál: *„Transzferárnak nevezzük azt az árat, amelyen egy vállalkozás árukat vagy immateriális javakat ad át, vagy szolgáltatásokat nyújt kapcsolt vállalkozásának.”* (OECD, 2005, 13. o.). Tehát a transzferár kapcsolt vállalkozások egymás közötti tranzakcióját és az ekkor használt árakat jelenti, ám ez a definíció elég tágan értelmezhető. A vezetői számvitelből tanultak alapján *„Valamely vállalkozás szervezeti egységei (vagy vállalatcsoport tagjai) közötti termék vagy szolgáltatás átadás-átvétel („értékesítés” – „beszerzés”) során alkalmazott árat transzferárnak nevezzük”* (Bosnyák et. al, 2010, 214. o.). Tehát a transzferárazás a vállalatban az egyes divíziók, valamint anya és leányvállalatok közötti tranzakciókat is szabályozza.

A magyar szabályozásban nem található meg a transzferárazás definíciója, csak szokásos piaci ár fogalmát tartalmazza a társasági adótörvény. Kimondja, hogy szokásos piaci árnak tekintjük azt az árat, amit független felek összehasonlítható körülmények esetén egymás között érvényesítenek. (1996. évi LXXXI. törvény a társasági adóról és az osztalékadóról, továbbiakban „TAO”, 18. §, 1. bekezdés)

Általánosságban elmondható, hogy gazdasági szempontból a helyes transzferárazás javítja a működési hatékonyságot, mert megbízható és valós képet ad a teljesítményről és összehangolja a szervezeti egységek céljait. A mérleg másik oldala, hogy a transzferár dokumentáció elkészítése többletenergiát igényel és költséges, felerősíti a divíziók, vállalatvezetők közötti ellentéteket, a helytelenül meghatározott transzferár gazdasági hátrányokat okozhat.

A továbbiakban az árazás közgazdasági megközelítése mellett ezeket a tényezőket fogom vizsgálni.

2.2. Belső transzferárazás

A transzferárazás egyrészt vállalaton belüli, egyes divíziók közötti tranzakciókat jellemez.

Egy nagyvállalat általában több egymástól eltérő tevékenységet folytat, az egyes divíziók, szervezeti egységek kapcsolatban állnak egymással. Egy összetett szervezet változatos tevékenységeinek irányítása komoly feladat. A felsőbb vezetők egy ennyire komplex cégnél nem tarthatnak a saját kezükben minden döntést, nem láthatnak át minden folyamatot. Ilyenkor szükségessé válik, hogy bizonyos döntési mechanizmusok átkerüljenek az alsóbb, helyi vezetők kezébe. Az egymással kereskedő szervezeti egységek eredményét, teljesítményét egyénileg és összevontan is méri, így az egyes divízióvezetők érdeke alapvetően saját részlegük pozitív elbírálása, teljesítményük növelése, amennyiben ők profitcenterként működnek. Az árak kialakításánál sem érdekük alacsonyabb árat nyújtani a másik félnek, ha a piacon ennél kedvezőbbek a feltételek.

A fentiek azt támasztják alá, hogy a döntéshozatal és a teljesítménymutatók nem mindig összeegyeztethetők, közgazdasági értelemben ezt tekintjük a transzferárazás legnagyobb nehézségének. A problémát a megfelelő elszámolóárak alkalmazásával lehet orvosolni. (Kaplan-Atkinson, 2003, 405. o.)

„A transzferár a szervezetek olyan eszköze, amellyel a vállalati egységek tevékenységét koordinálják” (Kaplan-Atkinson, 2003, 417.o.), mert arra ösztönözheti a divíziókat, hogy önérdekeiket követve cselekedjenek, de e mellett a szervezet számára összevontan a legjobb lehetőséget válasszák. A belső ügyleteket azért részesíthetik előnyben a piaci alapú tranzakciókkal szemben, mert a szervezet megtakaríthatja a skálahozadékokat, a szinergiát és a tranzakciós költségeket. A transzferár megállapítására azonban nincs általánosan elfogadott elszámolóár-rendszer, annak mindig a vállalat sajátosságaihoz, piaci környezetéhez, a szervezet felépítéséhez, a vállalati és vezetői célokhoz kell igazodnia. (Kaplan-Atkinson, 409-422. o.)

A következőkben áttekintem a belső elszámolóárak megállapításának lehetséges módszereit, ezek alkalmazásának feltételeit (Kaplan-Atkinson, 409-422. o.).

- Ha a vizsgált köztes terméknek van tökéletesen versenyző piaca, akkor az elszámolóárat úgy határozzuk meg, hogy a piaci árat csökkentjük a külső eladás miatt felmerülő költségekkel.

- Ha a köztes terméknek csak részben kompetitív a piaca és csak kevés összehasonlítható terméket találunk, akkor általában a tárgyalásos elszámolóárát érdemes használni. Ekkor a divízióvezetők közös megegyezéssel alakítják ki a transzferárát, a külső piac megléte pedig biztosítja, hogy ne alakuljon ki monopolhelyzet.
- Előfordulhat, hogy a köztes terméknek nincs külső piaca, ilyenkor a hosszú távú határkötség módszert célszerű használni. A tevékenységkötség alapú transzferár a hosszú távú határkötségre fókuszál és az ár a termékhez kötődő egységkötségek és a termelésfenntartó költségeket magában foglaló fix éves díj összege. A módszer előnye a határkötséggel szemben, hogy viszonylagos állandóság miatt előre meghatározható a termelés mennyisége és a várható költségek.
- Ha a teljes költség alapú megközelítést szeretnénk alkalmazni, ami konzisztens az alapvető közgazdasági megközelítéssel, akkor a teljes költség alapú elszámolóárát kell használni. A határkötség alapú megközelítés lényege, hogy az ár megegyezik a határkötséggel, a kapacitás költségei a termeléssel együtt változnak. A határkötség jelentése alatt azt értjük, hogy az ár megegyezik a köztes termék rövid távú változó költségeivel és a kapacitások fedezésére szolgáló felárral. Ez a fajta transzferárazás zavart okozhat az értékláncban, mivel állandóan változik, és nem jelzi előre a termék hosszú távú kínálatát és költségeit. A gyakorlatban ezért megkérdőjelezhető ezen módszer létjogosultsága.

A transzferárazás lehet irányítási eszköz is a menedzsment kezében. A vállalatvezetés az üzleti kockázatok elemzésével feltárhatja a folyamatok gyenge pontjait. Az önköltség kiszámítása és a piaci ár ismerete pedig megmutatja, hogy mennyire tudja a vállalat hatékonyan kezelni a folyamatait. A folyamatok és tevékenységek racionalizálása könnyebbé teszi a tervezést is. A transzferárazás egyúttal segít elhelyezni a céget a piacon és képesek lesznek más vállalatokhoz, versenytársaikhoz viszonyítani teljesítményüket. Felhasználhatjuk a vezetés motivációs rendszerének formázására is, hiszen az eredményfelelősség helyett a hozzáadott értékek alapján vizsgálja a teljesítményt. (Mangol, 2009)

Ahhoz, hogy a transzferárazást irányítási eszközként használjuk, elengedhetetlen a divízióvezetők folyamatos együttműködése, mivel a szervezeti egységek közötti kölcsönhatások, tranzakciók nemcsak a saját, hanem a többi részleg tevékenységeire is hatással vannak. A divízióvezetők között elsősorban az alábbiakban szükséges a feltétlen együttműködés:

- A transzferárazás kapcsán az árak kialakítására különös figyelmet fordítanak a vezetők, hiszen ha a divíziók jövedelemtermelő központként működnek, akkor az ár az egyik oldalon bevételt a másikon pedig költséget jelent. *„Hacsak nem őrizzük meg a valós versenyhelyzetet az árképzéshez, nincs reális alapunk ahhoz, hogy a részleg teljesítményét megmérjük.”* (Brown, 1927, 8. o. in Kaplan-Atkinson, 2003) A helyes divíziók közötti ár meghatározása nehézkes, mert sok a nem számszerűsíthető elem az árak kialakításakor. Ide tartozhat a termék vagy szolgáltatás minősége, a vevő kiszolgálása vagy a szállítási idő is.
- A tranzakciók elkerülhetetlen következménye, hogy az egyes egységek eredményessége a többi egység teljesítménymutatójára is hatással van, de nem tudjuk számszerűsíteni, hogy mennyivel befolyásolja azt. Nehéz helytálló becslést készíteni, a sok bizonytalanság és informális adatok miatt. Megoldást nyújt, ha a teljesítményt nemcsak pénzügyi mérőszámokkal határozzuk meg, hanem stratégiai mutatókat is használunk: Ezek kiegészülnek a vevői elégedettséget mérő, belső folyamatokat érintő és növekedési mutatókkal.
- Ha a külső piacon is teljes kapacitás kihasználtsággal tudna működni a vállalat, akkor a külső felekkel szemben alkalmazott árat kell használni vállalaton belül is, csökkentve azt a külső eladás értékesítési költségével. Az is megeshet, hogy a tranzakció azért zajlik vállalaton belül, mert a termékek speciális minőségi elvárásoknak kell megfeleljenek, egyedi berendezést vagy megmunkálást igényelnek. A termék piaci árát ilyenkor az ezzel járó extraköltségekkel lehet növelni. A belső megállapodás gyakran sokkal több problémát rejt, a felelősséget a kereskedő két részleg megosztva viseli és ez nem egyértelműen meghatározható.

2.3. Kapcsolt vállalkozás

Ahogy az első egyetemi óránkon kőbe vésték: *„Az üzleti vállalkozás olyan emberi tevékenység, amelynek alapvető célja fogyasztói igények kielégítése nyereség elérése mellett”* (Chikán, 2008, 24. o.). A 20. századtól egyre több vállalkozás csoportosult, terjeszkedett. A fő okok közé sorolhatjuk a nemzetközi piacokra lépést vagy akár a differenciálást a különböző piaci szegmensek között.

A számviteli törvény és a TAO másként határozza meg a csoportosult vállalkozásokat. A számviteli megközelítés részletes tárgyalására azért van szükség, mert láthatjuk, hogy attól még, hogy két vállalkozás nem kapcsolt, részt vehet az egyik a másik irányításában.

Vajon mennyiben tekinthető objektív adatnak a piaci ár meghatározásakor az a független fél, ahol az adott vállalat csak húsz-harminc százalékos részesedést szerzett? Az egyik példa kapcsán összehasonlítható adatként egy ilyen független felet is vizsgáltam.

Két társaságot tehát akkor tekinthetünk kapcsolt vállalkozásnak a TAO alapján (TAO, 4. §, 23. bekezdés), ha az egyik társaságnak többségi irányítást biztosító befolyása van egy másikban, vagy egy harmadik vállalkozásnak mindkettejükben. A gyakorlatban csoportszinten is kell vizsgálni, hogy fennáll-e a kapcsolt vállalkozási viszony, hiszen ha egy vállalatcsoport élén álló csoporttag közvetetten vagy közvetve többségi befolyással rendelkezik a csoport minden tagjában, akkor az összes csoporttag kapcsolt vállalkozásnak minősül. (Deloitte, 2010) A többségi befolyás definíciójánál a TAO a Ptk-ra (2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről, Nyolcadik Könyv, Záró Rendelkezések, Értelmező Rendelkezések, 8:2. §) utal vissza: „*Többségi befolyás az olyan kapcsolat, amelynek révén természetes személy vagy jogi személy (befolyással rendelkező) egy jogi személyben a szavazatok több mint felével vagy meghatározó befolyással rendelkezik.*” A törvény értelmében akkor rendelkezik valaki egy jogi személyben *meghatározó befolyással*, ha annak tulajdonosa vagy részvényese. A meghatározó befolyás közvetetten is fennállhat, ha a jogi személy jogosult a vezető tisztségviselői vagy felügyelőbizottsági tagok többségének megválasztására vagy a többi meghatározó befolyással rendelkezővel kötött megállapodás értelmében egyedül rendelkezik a szavazatok több mint felével.

A vállalatcsoport fogalmát a számvitel az egység és az érdekeltég aspektusából vizsgálja. A vállalatcsoport egyrészt olyan vállalkozások egyesülése, amelyeket egy anyavállalkozás egységesen irányít és ezzel gazdasági egységet hoz létre. A másik szemlélet szerint pedig azon érdekek összessége, amelyeket egy vállalkozás részesedésein keresztül érvényesít. Az elméletek nem teljes körűen alkalmazhatók, mert az egységelméletnél a nem vagy csak részben irányított befektetést élvező vállalkozások a konszolidált beszámolóban csak a részesedés értékén jelennek meg, míg az érdekeltégelméletnél a tulajdoni hányadnak megfelelő értéken szerepelnek. A problémák kiküszöbölésére a tagok által gyakorolt befolyást vizsgálják, mely adódhat szavazati jogból, irányítási szerződésből vagy a felügyelőbizottsági tagok, vezető tisztségviselők többségének kinevezési és visszahívási jogából. (Kaliczka, 2014)

Az irányítási lehetőségek szempontjából képzett típusok:

Irányítási jogot biztosító részesedési viszony: (Kaliczka, 2014)

- Teljes körű irányításra jogot biztosító részesedési viszony, amikor a befektetési vállalkozás a részesedést biztosító szavazati jog több mint 50%-val vagy irányítási szerződéssel rendelkezik.
- Korlátozott irányításra jogot biztosító részesedési viszony. Itt közös vezetésről van szó, 50-50 vagy 33-33-33 százalékos megoszlásban.

Irányításra jogot nem biztosító részesedési viszony:

- Társult részesedési viszony. Ha a befektetési vállalkozás a részesedést biztosító szavazati jog 20 és 50 százalék közötti részét birtokolja.
- Egyéb részesedési viszonynak tekintjük a befektetési vállalkozás 20 százalék alatti részesedést biztosító szavazati jogát.

A fentiek alapján láthatjuk, hogy mennyiben közelíti meg másképp a csoportosult vállalatok kérdését a TAO és a számviteli törvény. Mivel a transzferárazás kapcsán a TAO-t kell használni, ezért a továbbiakban azt tekintem irányadónak.

3. Transzferár szabályozás

3.1. Nemzetközi szabályozás

Világviszonylatban a transzferárazást az Európai Gazdasági Együttműködés Szervezete (továbbiakban OECD) szabályozza. Az OECD Modellegyezményének 9. cikkében meghatározza a szokásos piaci ár elvét és fogalmát: *„Két vállalkozás egymás közötti kereskedelmi vagy pénzügyi kapcsolatai tekintetében olyan feltételeket teremt vagy köt ki, amelyek különböznek a független vállalkozások között alkalmazottaktól, úgy az a nyereség, amelyet a vállalkozások egyike e feltételek nélkül elért volna, azonban e feltételek miatt nem ért el, e vállalkozás nyereségéhez hozzászámítható és ennek megfelelően megadóztatható.”* (OECD, 2012, 33. o.), és ezt az alapelvet a tagországok a transzferárazás nemzetközi normájaként fogadták el.

Az OECD 1961-ben alakult, a fejlett piacgazdaságokat tömörítő szervezet mára már 34 tagországból áll. Az intézmény fő feladata egy olyan gazdaságpolitikai fórum megteremtése, ahol az államok tapasztalataikat megosztva, együtt alakítanak ki megoldásokat a közös problémákra. (OECD, 2014)

Az első transzferárakkal kapcsolatos anyagot 1979-ben adta ki az intézmény, majd az első tényleges transzferár szabályozást az OECD Tanácsa 1995. június 27-én hagyta jóvá *Transzferár irányelvek a multinacionális vállalkozások és az adóhatóságok számára* (továbbiakban: „Irányelvek”) címmel. Azóta történtek újabb módosítások, a felhalmozott tapasztalatokat folyamatosan beépítették az Irányelvekbe. Az utolsó lényeges változás 2010-ben történt, ebben az 1-3 fejezetet módosították.

Újra megerősítették, hogy a "szokásos piaci ár elve" adja a leghitelesebb információt arról, hogy melyik államban adóköteles a jövedelem, de kötelezővé teszik ennek alátámasztását egy megbízható gazdasági elemzéssel.

Az eddigi Irányelvek öt tényezőt határoztak meg, melyekkel az összehasonlíthatóságot elősegíthetjük:

- üzleti stratégia
- gazdasági körülmények
- szerződési feltételek
- funkcionális elemzés
- termékek és szolgáltatások jellemzői

Az új szabályozás kiegészíti ezt egy kilenc lépésből álló folyamattal („The 9-Step Process”), amely segítheti az elemzést, de használatát nem teszi kötelezővé. (PWC, 2010)

2013. április 30-án jelent meg a legújabb transzferárral kapcsolatos anyag az OECD fórumán (OECD Global Forum on Transfer Pricing), melyben nyilvánosságra hoztak egy kézikönyv-tervezetet a transzferár kockázatok előzetes felméréséhez. Ez egy gyakorlati útmutatás az adóhatóságok számára, amely elősegíti a hatékony ellenőrzést és kiemeli azokat az eseteket, ahol tartós jövedelemátcsoportosítás eshetősége áll fent. A tervezet szerint érdemesebb mélyrehatóbban vizsgálni többek között azokat a vállalkozásokat, amik rendszeresen nagy összegben jövedelmet csoportosítanak át alacsony adókulcsú országokba, vagy azon vállalkozásokat, ahol tartósan alacsony a jövedelmezőség. (Deloitte, 2013)

A tagországok kötelesek beépíteni az Irányelveket törvényeikbe, Magyarország is így tett, 1996-os csatlakozásunk óta az OECD Modellegyezmény 9. cikke alapján alkotja transzferár szabályozásunkat.

3.2. Magyar szabályozás

Nemzetközi viszonylatban Magyarországnak van az egyik legszigorúbb transzferár szabályozása. Éppen ezért gyakran megesik, hogy a magyarországi kapcsolt vállalat az egész vállalkozás transzferár központja, hiszen itt készítik a legrészletesebb dokumentációt, itt foglalkoznak a kérdéssel a legtöbbet. (Szmicsék, 2012)

Magyarországon a transzferárazást a TAO (TAO, 18. §) szabályozza. Ha a kapcsolt vállalkozások egymás között a piaci ártól eltérő árat alkalmaznak, akkor a társasági adó alapját ennek megfelelően módosítani lehet. A társasági adóalap növelése kötelező, ha a szokásos piaci ár alkalmazásával elért jövedelem magasabb lenne, mint a tranzakció során alkalmazott árral lett, csökkentéséhez viszont szigorú feltételek kapcsolódnak. Amennyiben az adózás előtti eredmény nagyobb, mint a szokásos piaci árnál számított adóalap és, ha a szerződő kapcsolt vállalkozás belföldi illetőségű adózó vagy olyan külföldi személy, amely az illetősége szerinti állam jogszabályai szerint társasági adónak megfelelő adó alanya és rendelkezik a másik fél által is aláírt okirattal, amely a különbség összegét is tartalmazza. (TAO, 18. §.1. bekezdés a) része)

A törvényben leírt módszerek alapján kell meghatározni a szokásos piaci árat, ezek a későbbiekben még részletesen kifejtésre kerülnek.

A kapcsolt vállalkozások egymás közötti ügyleteiket kötelesek egy dokumentáció formájában bemutatni, ezzel nyújtanak az adóellenőrzések során a hatóságnak hatékony segítséget. Ennek a kötelező tartalmi és formai elemeit a 18/2003-as PM rendelet szabályozta, majd ezt *A szokásos piaci ár meghatározásával összefüggő nyilvántartási kötelezettségről* szóló 22/2009. (X. 16.) PM rendelet hatályon kívül helyezte 2010. január 1-től (22/2009-es PM rendelet, továbbiakban „PM rendelet”). Ez alapján az összehasonlító kutatásra a következő szabályok vonatkoznak:

- A nyilvántartásban be kell mutatni a felhasznált adatok meghatározását, forrását, a kiválasztás menetét és mindezek indokát, továbbá az összehasonlítható termékekre, szolgáltatásokra vonatkozó tényeket és körülményeket.
- A nyilvántartásnak tartalmaznia kell az alkalmazott módszer megnevezését, az elkészítés és esetleges módosítás dátumát. Meg kell határozni a módszer segítségével számított kiigazításokat is magában foglaló árat.
- A szokásos piaci ár meghatározásához forrásként felhasználható független féllel kötött szerződés az adózóval vagy annak kapcsolt vállalkozásával, a független felek egymás közötti szerződése vagy *„az összehasonlítható termékre, szolgáltatásra vonatkozó nyilvános, vagy az adóhatóság által ellenőrizhető adatbázisban tárolt, vagy egyéb forrásból elérhető, nyilvánosan hozzáférhető, vagy az adóhatóság által ellenőrizhető adatok (pl. iparági mutatók, piacelemzés).”* (PM rendelet, 7. §. d bekezdés)

A dokumentációt 2005-től minden kapcsolt vállalkozással kötött olyan szerződésre vonatkozóan el kell készíteni, amely során még az adóévben teljesítés történt. Ennek határideje a társasági adóbevallás benyújtásának napja. Ha nem a PM rendelet előírásainak megfelelően készül a dokumentáció, illetve ha egyáltalán nincs dokumentáció, akkor 2 millió forintig terjedő bírság is kiszabható. Abban az esetben, ha a felek nem a piaci árnak megfelelően áraztak és ezért adóalapjuk alacsonyabb, az adóhatóság adóbírságot vethet ki (mely az adóhiány 50%-a) és késedelmi kamatot számolhat fel. (Deloitte, 2010)

Néhány egyszerűsítést is tartalmaz azonban a rendelet: Lehetőség van bizonyos szerződések összevont dokumentálására, ha tárgyuk és főbb feltételeik megegyeznek vagy szorosan kapcsolódnak (PM rendelet, 3. §, 2. bekezdés). Lehetőség van alacsony hozzáadott értékű, csoporton belüli szolgáltatások nyilvántartására is, ha a szerződés alapján történő teljesítések értéke szokásos piaci áron nem haladja meg a 150 millió forintot a vizsgálat tárgyát képező adóévben vagy a szolgáltatást nyújtó adóévi nettó árbevételének 5%-át, vagy a szolgáltatást

igénybe vevő adóévi üzemi költségeinek és ráfordításainak 10%-át. (PM rendelet, 6. §, 1. bekezdés).

Itt érdemes szót ejteni a kis-és középvállalkozások transzferár nyilvántartási kötelezettségéről. A 2004. évi XXXIV. törvény értelmében azok a cégek, amelyek 50 főnél kevesebb munkavállalót foglalkoztatnak és éves nettó árbevételük vagy mérlegfőösszegük nem haladja meg a 10 millió eurót, nem kötelesek transzferár dokumentációt készíteni. A kkv-król szóló törvény 5 §-át sokan figyelmen kívül hagyják. E szerint, azonban ha egy hazánkban kisvállalkozás méretű társaság egy nemzetközi cégcsoport leányvállalata, akkor terheli nyilvántartási kötelezettség. További fontos előírás, hogy a konszolidációba bevont vállalkozás esetén a konszolidált beszámoló eredményei alapján kell a mutatókat meghatározni. (Girászin, 2012)

Ahogy a szigorú szabályozás vizsgálata során láthattuk, alapos munkát és odafigyelést igényel a megfelelő dokumentáció elkészítése, hiba esetén pedig magas büntetést fizetnek a vállalkozások. Lehetőség van a szokásos piaci ár előzetes meghatározására is. A következőkben ennek részleteit vizsgálom.

3.3. Szokásos piaci ár előzetes meghatározására irányuló eljárás

A szokásos piaci ár előzetes meghatározására irányuló eljárás (angol nevén Advance Pricing Agreement, továbbiakban „APA”) mind az OECD Irányelvekben (OECD, 2010, 4.123-4.168), mind pedig a magyarországi szabályozásban megtalálható. Az előzetes ármegállapításra vonatkozó kritériumokat az adózás rendjéről szóló törvény szabályozza. (2003. évi XCII. törvény az adózás rendjéről, továbbiakban „ART”, 132/B. §) *„Az állami adóhatóság kérelemre határozatban állapítja meg a kapcsolt vállalkozások közötti jövőbeni ügyletben érvényesíthető szokásos piaci ár meghatározásakor alkalmazandó módszert, a megállapítás alapjául szolgáló tényeket, körülményeket, valamint ha meghatározható, a szokásos piaci árat, ártartományt (szokásos piaci ár).” (ART, 132/B § (1))* Az előzetes ármegállapítási eljárás lehet egyoldalú (ekkor a magyar adóalany és a magyar adóhatóság között köttetik), kétoldalú (hatálya két kapcsolt vállalkozásra és az illetékes adóhatóságra terjed ki) és többoldalú is (több adóhatóság és kapcsolt vállalkozás is az ügylet részese). A törvény további lényeges pontjai, hogy a kérelem legalább három és legfeljebb öt évre szólhat, ám egy alkalommal három évre meghosszabbítható.

Az eljárás díjköteles és előre fizetendő, az összeg ötszáz ezer forinttól akár tízmillióig is terjedhet, attól függően, hogy milyen módszerrel határozzák meg az árat, vagy milyen típusú a megállapodás (egyoldalú, kétoldalú, többoldalú).

Az APA előnye, hogy csökkenti a bizonytalanságot, komplex ügyeknél használják leginkább. Teret nyújt a cég és az adóhatóság együttműködésére, csökkenti a nyilvántartás elkészítése során felmerő költségeket, a kettős adózás veszélyét is. Ezzel szemben viszont ritkán alkalmazzák, mert rendkívül költséges és az előre meghatározott ár az idő előrehaladtával nem mindig lesz objektív, hiszen változnak a piaci feltételek. A tranzakciónak az APA eljárásban foglaltak szerint változatlan formában kell létrejönnie. (OECD, 2010, 4.142-149)

Az OECD Irányelvek szerint akkor tekinthető egy APA megállapodás sikeresnek, ha mindkét fél rugalmassággal és nyitottsággal kezeli a folyamatot, megfelelő körültekintéssel határozták meg a kritikus pontokat, gördülékenyen működik a program (az ország elég tapasztalattal rendelkezik) és biztosítékokat is alkalmaztak a buktatók elkerülésére (OECD, 2010, 4.159).

4. Adóellenőrzés a gyakorlatban

2010 októberétől külön szakértőkből álló csoport jött létre az adóhatóságon belül, akik csak a transzferár ügyletekkel foglalkoznak. A részleg fő feladata az APA kérelmek elbírálása, de más speciális esetekkel is foglalkoznak. Az újonnan létrejött osztály egyben tanácsadást is nyújt, válaszol a dokumentációval kapcsolatban felmerült problémákra. (E&Y, 2012)

A transzferár ellenőrzésre általában az átfogó ellenőrzés keretében kerül sor. Ilyenkor az adóhatóság az ügyleteken kívül sok más tényezőt, köztük a társaság piaci helyzetét és üzleti stratégiáját is figyelembe veszi. Az ellenőrzéskor nemcsak a helyes árat, hanem az ügylet tartalmát is vizsgálják. (Gémesi, 2012) Megfigyelhető továbbá, hogy a NAV információgyűjtési céllal gyakran bekéri a transzferár dokumentációkat, ennek következtében valószínűleg további tartalmi vizsgálatokat hajtanak végre. (Deloitte, 2010)

Összehasonlító adatoknál, ha van ilyen, akkor a belsőt (a vizsgált kapcsolt vállalkozás független féllel szemben alkalmazott árai) javasolt használni, ellenkező esetben külső (két független fél egymás közti – számunkra részleteiben ismeretlen – tranzakciójának árai) összehasonlító adatot kell keresni általában valamilyen nemzetközi adatbázis segítségével, de akár interneten is találhatunk bizonyos piacok esetében. (Egen, 2009, 601.o) A gyakorlatban egyre többször vizsgálják az adatbázisból kinyert adatok minőségét, bizonyos esetben kéri a kutatás reprodukálását. A hasonló ügyletek keresésekor a funkcióanalízis egyes elemeinek (tevékenység, erőforrások, üzleti kockázatok) pontos becslésére nagy hangsúlyt kell fektetni. (Gémesi, 2012) Fontos megemlíteni azokról a szerződésekről, amelyek több, jellegében különböző szolgáltatást tartalmaznak, hogy az eltérő ügyletekről külön dokumentáció készítését követeli meg az adóhatóság. (PM rendelet, 3.§)

Bizonyos esetek indokolttá tehetik a behatóbb vizsgálatot, ilyenek például: (Deloitte, 2010)

- azon esetek, ahol a kapcsolt vállalkozások közötti tranzakciók értéke egyik évről a másikra nagy összegben változik,
- azon szerződések, amelyek szóbeli megállapodáson alapulnak, úgy vizsgálják, hogy minden könyvelési tételt önálló szerződésként tekintenek, bár ez elég ritkán fordul elő.

Szmicsek Sándor tapasztalatai alapján az adóhatóság az elmúlt években együttműködik a cégekkel a helyes dokumentáció elkészítésének érdekében. Partner a felmerülő problémák megbeszélésében és javaslatokat is tesz az esetleges hibák kijavítására, amit biztató tendenciának tekinthetnek a vállalkozások. (Szmicsek, 2012)

5. Iparági elemzés

Az iparági elemzés a transzferár tanulmányok alapeleme, hiszen itt kerülnek bemutatásra azok a piaci körülmények, amik alapvetően meghatározzák a piaci árat. Ebben a fejezetben bemutatom a magyarországi ingatlanpiacot és bevásárlóközpont iparágat, az érintett piacra jellemző kockázatokat és a 2008-ban kezdődő válság hatásait.

5.1. A nemzetközi ingatlanpiac

A világ ingatlanpiacának legjelentősebb szereplői az Egyesült Államokban, Japánban, Kínában és Nyugat-Európában vannak főként jelen (Melléklet, 5. ábra). Nem meglepően a több milliós lélekszámú városok tartoznak az élmezőnybe (Melléklet, 6. ábra). A közép-kelet-európai régió még egy meglehetősen új szegmensnek tekinthető az európai piacon, itt az ingatlanfejlesztési szektor a 90-es évektől kezdődően indult igazán fejlődésnek, azóta viszont dinamikusan növekszik. (Jones Lang LaSalle, 2014)

Az ingatlanok mindenütt megtalálhatók, a vállalatok és a magánélet területén is ez az egyik legfontosabb, legnagyobb értékű vagyoni elem. Az érintettek azonban sokszor nem stratégiai erőforrásként, hanem egyszerű működési eszközként tekintenek bérelt vagy saját ingatlanjaikra. A vállalatoknál, felsővezetőknél is ritka az a megközelítés, hogy portfólióként tartják nyilván és így is menedzselik az ingatlanokat. Márpedig ha belegondolunk akár telephelyről, irodáról, ipari területről vagy üzlethelyiségről beszélünk, az ingatlanmenedzsment mindenhol megjelenik. A vállalati életben egy átfogó (nagyságot, árat, besorolást, elhelyezkedést és kockázatokat is vizsgáló) elemzés után lenne szabad dönteni olyan kardinális kérdésekről, mint a bérletek helyszíne, költsége, a szerződések lejáratát, vagy akár a paragon heverő ingatlanok eladása és újrahaznosítása. Az ingatlanokkal kapcsolatos döntésekbe érdemes nagy tudású szakértőket is bevonni, akik tapasztalataikkal segítik és koordinálják a folyamatot, az ingatlanfejlesztőket is ebbe a csoportba sorolhatjuk. (Apgar, 2010) Az ingatlanpiac szereplői közül ők nem a finanszírozásban, hanem a megvalósításban tevékenykednek, egyaránt foglalkoznak ipari, lakó- és kereskedelmi ingatlanokkal. Feladatuk rendkívül komplex, de alapvetően egy ingatlanfejlesztési projektmunka három fázisra tagolható (Vaszari, 2012):

1. Előkészítés
2. Befektetés és kivitelezés

3. Átadás és működtetés.

Belátható, hogy ennyi feladat ellátásához szerteágazó tudás szükséges: jogászok, közgazdászok, menedzserek, pénzügyesek, marketingesek, bérbeadók és mérnökök, egyszóval szakemberek széles skálája nélkülözhetetlen a munkafolyamatokhoz.

Ahogy az előzőekben láthattuk, az ingatlanpiac elég sajátos iparág, számos speciális jellemzővel rendelkezik. Ezek magukban hordozzák azt a tényt, hogy az ingatlan tőkeeszközként és kulcsfontosságú tárgyi eszközként is funkcionál. A főbb gazdasági mutatók jelentősen befolyásolják az ingatlanárakat, melyek értéke számos bizonytalansági tényező függvénye. Többek között a kiszámítható üzleti környezet, a GDP, az infláció, a kamatok, az adók és illetékek is döntő szerepet játszanak az árak (kockázatok) alakításában.

A 2008-as és 2009-es visszaesés az ingatlanpiacot is nagymértékben érintette, a bankok mellett talán ez a szektor szenvedte el a súlyosabb károkat. Radikálisan csökkent a beruházások, építkezések száma, a bérleti díjak és az ingatlanárak is visszaestek.

A gazdasági válság néhány előre jelezhető gazdasági trendet is felgyorsított. (Apgar, 2010)

- Sok nagyvállalat adott el irodaépületet visszabérelve azt, fenntartva a visszavásárlás lehetőségét.
- A bérlők kedvezőbb alkupozícióba kerültek: csökkentek a bérleti díjak, a bérbeadók fizették az átalakításokat és a rövidebb határidőre szóló szerződések száma is nőtt.
- Néhány nagyobb ingatlanbefektető az ellentétes stratégiát választva több kiváló minőségű épületet vásárolt a későbbi árnövekedés reményében.
- Nöttek a “zöld normáknak” megfelelő építkezések és emiatt a költségek is 5-10%-kal emelkedtek.

5.2. A kereskedelmi célú ingatlanok, bevásárlóközpontok

A kereskedelmi célú ingatlanok, köztük a bevásárlóközpontok az egyik legkedveltebb, lejövedelmezőbb ingatlanpiaci befektetések közé tartoznak. A terület szakirodalma elég hiányos, de szerintem a Bevásárlóközpontok Nemzetközi Szövetsége jól definiálja a bevásárlóközpont fogalmát: *„Kereskedők és más kereskedelmi egységek olyan csoportja, melyeket egy egységes ingatlanként terveznek, fejlesztenek, tulajdonolnak és üzemeltetnek. A központ méretét és irányultságát általában a bevásárlóközpont által kiszolgált kereskedelmi terület piaci sajátosságai határozzák meg. Három fő konfigurációja a bevásárlóközpontoknak*

a fedett központok vagy „mall”-ok a szabadtéri központok (open-air) és a hibrid központok.”
(ICSC – International Council of Shopping Centers, 2004, 1. old.)

A jó bevásárlóközpont három elemből tevődik össze: lokáció, vevő és bérlői mix, ezek megfelelő szinergiája tesz egy „plázát” sikeressé. (Reikli, 2012) Véleményem szerint ezeknél az ingatlanoknál a kulcskérdés a telek elhelyezkedése, a másik két elem ennek függvénye. Fontos szempont még az épület építészeti kialakítása valamint a piaci pozicionálás.

A bevásárlóközpont kereslet-kínálati megközelítése is sokszor nem egyértelmű a külső megfigyelő számára. A vásárlók önmagukat tekintik fogyasztónak, számukra a boltok nyújtják a kínálatot. De ez nem így van, a bevásárlóközpont alapvető fogyasztójának a befektetőt tekinthetjük, akik befektetésük megőrzését és nyereséget, hozamot várnak el, a bérlők és fogyasztók pedig csak a bevásárlóközpont felhasználói, nekik ez egy „piactér”. (Reikli, 2012)

5.3. Az ingatlanpiac Magyarországon

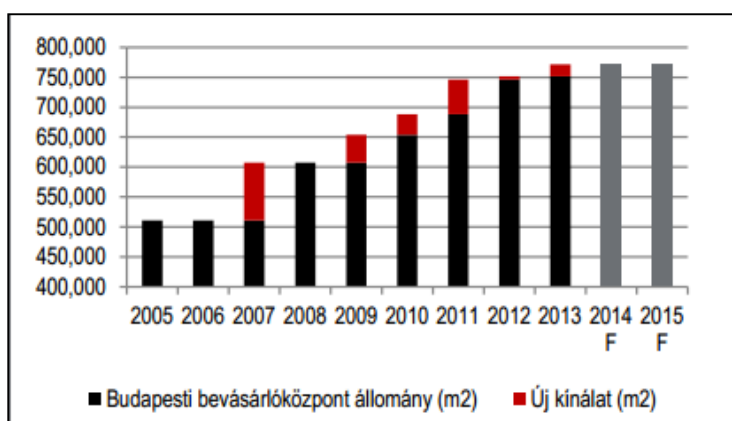
A magyarországi ingatlanpiac a közép-kelet-európai piachoz hasonlóan a rendszerváltás után kezdett növekedni és az elmúlt húsz év alatt érte el jelenlegi arculatát a kereskedelmi, irodai és részben az ipari ingatlanok tekintetében. A recesszió azonban itt is megtörte a korábbi dinamikus növekedést. Még mindig stagnál a piac, az árak végtelenül alacsonyak és jellemzően nincsenek új beruházások.

5.4. Bevásárlóközpontok Magyarországon

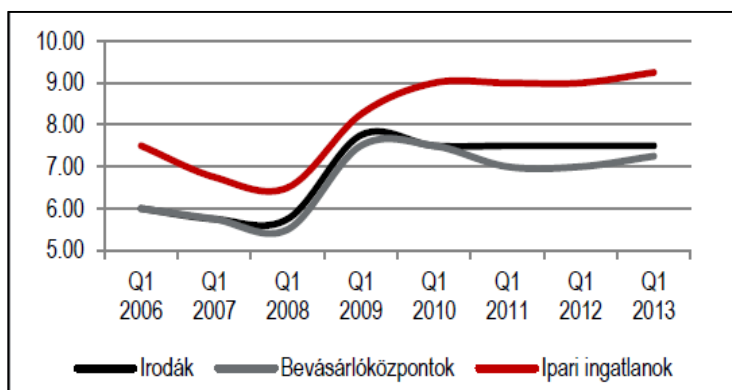
Magyarországon 1976-ban nyíltak az első bevásárlóközpontok, a Flórián és a Skála Nagyaruház. Őket a Sugár Üzletközpont követte 1980-ban. Csak jóval a rendszerváltás után, 1995-ben indult útnak egy nagyobb hullám. 1996-ban megnyílt az első két modern értelemben vett bevásárlóközpont, a Ségécé-Klépierre cég a Duna Plaza-nak, a Trigránit a Pólus Centernek nyitotta meg ekkor kapuit. Napjainkig igaz, hogy 1998-ban volt a legtöbb fejlesztés, 12 áruház nyílt országszerte. (Reikli, 2012)

2000 után folyamatosan szaporodtak az újabb és újabb bevásárlóközpontok, s a 2. ábrából úgy tűnik, mintha a válság idejében jelentős beruházások lettek volna. Azonban egy ilyen beruházás elég hosszú időszakot ölel fel, valószínűleg a projektek munkálatai már jóval a recesszió előtt is zajlottak, s néhány a válság miatt húzódott el évekig.

Jelenleg Budapesten 26 modern bevásárlóközpont található összesen 771 500 m² területen, de ehhez még hozzáadódnak az outletek és „strip mall”-ok (211 800 m²). Ez viszonylag soknak számít, 1000 lakosra így 443 m² jut. A vidéki bevásárlóközpontokat sem szabad figyelmen kívül hagyni, 33 kiskereskedelmi területen, 538 500 ezer m², az outletek mennyisége pedig 444 700 m². A 3. ábra az üzlethelyiségek bérbeadásán elérhető hozamokat mutatja: 7,25-7,5% között mozog a nagysága, átlagosan 20-60 euró/m²/hó az elkérhető bérleti díj, mely az irodák és ipari ingatlanok hozamait is alulról súrolja. Ez a trend valószínűleg a válságnak és kedvezőtlen pénzügyi mutatóknak, de a munkanélküliségi rátának is köszönhető. A beruházások jelenleg stagnálnak és a bérlők is alig terjeszkednek. (Jones Lang LaSalle, 2013)



2. ábra: Bevásárlóközpontok Budapesten (m²), (Jones Lang LaSalle, 2013)



3. ábra Ingatlanpiaci hozamok alakulása 2006-tól (%),(Jones Lang LaSalle, 2013)

5.5. A cég bemutatása

Az APD (a vizsgált cég nevét, egyéb adatait megváltoztattam, de az alapokat egy valóságos cég adja) franciaországi székhelyű anyavállalatának 100 %-os tulajdonú leányvállalata. Magyarországon ingatlanfejlesztéssel, teljes körű (műszaki, gazdasági, jogi) felügyelettel, ingatlanok bérbeadásával és hosszú távú kezelésével foglalkozik.

Az APD a kezdeti fejlesztéseket saját maga finanszírozza (ingatlanokkal kapcsolatos opciós szerződések megkötése, vételár előlegek kifizetése), megszerzi az építési engedélyt, és eléri a kb. 50 %-os bérbeadottságot, amikor majd felkutatja a potenciális befektetőket, és ha sikerül megállapodni, akkor értékesíti az addigi tevékenységét. (Ingatlant és a kapcsolódó összes szolgáltatást.) Általában a befektetők kétharmados, a francia anyavállalat egyharmados tulajdonrészrel birtokolja az ingatlant. Az értékesítést követően is megbízás alapján az APD végzi a projekt megvalósításával és működtetésével kapcsolatos bérbeadási, marketing, műszaki, gazdasági, számviteli, jogi és adómenedzsment feladatokat. (Teljes körű üzemeltetés.)

Az APD az alábbi tevékenységeket végzi a projektek megvalósítása és üzemeltetése érdekében: (a tevékenységek leírását a cég pénzügyi igazgatójával készített interjú alapján készítettem el)

1. *Létesítményfejlesztés*

Ennek keretein belül zajlik az ingatlanhelyzet vizsgálata, az ingatlanadatok felderítése (tulajdoni viszonyok, szomszédjogok, stb.), az építési joganyag vizsgálata, a közművesítés helyzetének feltárása, a hasznosíthatósági elképzelések feltérképezése, a költségbecslések, a helyszínelemzés és a koncepcionális tervek elkészítése.

2. *Generáltervezés*

E szolgáltatás keretében történik a tervezés, a pályáztatás, a főépítés-vezetés, a létesítménygondozás, a tervezési és kivitelezési munkák koordinálása és valamennyi szükséges dokumentáció elkészítése.

3. *Gazdasági ügyvitel az objektum megvalósulásának ideje alatt*

Itt az APD biztosítja a teljes körű gazdasági ügyvitelt. A számviteltől, a gazdasági tervezésen, terv-tény összevetésen (controlling) át a cash-flow menedzsmentig végzi a

feladatokat, de ide tartozik az adózási, jogi, fenntartási, karbantartási, jelentéstételi, őrzés-védelmi feladatok teljes körű ellátása.

4. *Az objektum bérbeadása, hasznosítása*

A potenciális bérlők felkutatása, aláírásra érett szerződéstervezetek elkészítése, optimális bérlői mix kialakítása.

5. *Ügyviteli szolgáltatások a hasznosítás időtartama alatt*

Az APD teljes körű gazdasági és műszaki szolgáltatást nyújt a létesítmény hasznosításának tartama alatt, melybe beleértendő minden, a menedzsment feladatait érintő tevékenység. (Hosszú távú üzemeltetés.)

6. *Pénzügyi szolgáltatások*

Megfelelő szerződések keretében (az ott szabályozott esetekben) az APD a projekt finanszírozásának lehetőségét is biztosítja.

Belátható, hogy ezek a szolgáltatások, amiket a vizsgált cég nyújt megbízóinak, nagyon speciálisak, kevés összehasonlítható adatot lehet találni. A másik probléma, hogy olyan tevékenységeket is végez a cég, melyeket független felek egymásnak nem nyújtanának, ilyen esetekben szokásos piaci ár nem is létezik. Éppen ezért nehéz hozzájutni a szükséges információkhoz, hogy más vállalat milyen áron és haszonkulccsal végzi el ugyanazt a szolgáltatást. Figyelembe kell venni, hogy minden épület és bevásárlóközpont egyedi, az árakat az elhelyezkedés, a forgalom, a bérlői összetétel is befolyásolja. A befektetőknek eltérő igényeik vannak a „portfóliójuk” kezelésével kapcsolatban, és különbözik a kockázattűrő képességük is. Ezek mind fontos tényezők az árak alakításánál és a szokásos piaci ár meghatározásánál. A jogi előírások szerint a szokásos piaci árat nyilvános adatokkal kell bizonyítani. Ez külön gondokat jelent, hiszen a bevásárlóközpontok egymás árait ismerhetik ugyan, de mivel azok az üzleti titok részét képezik, nem nyilvánosak, azért nem lehet a transzferár szabályzatban felhasználni.

6. Szokásos piaci ár megállapításához használt módszerek

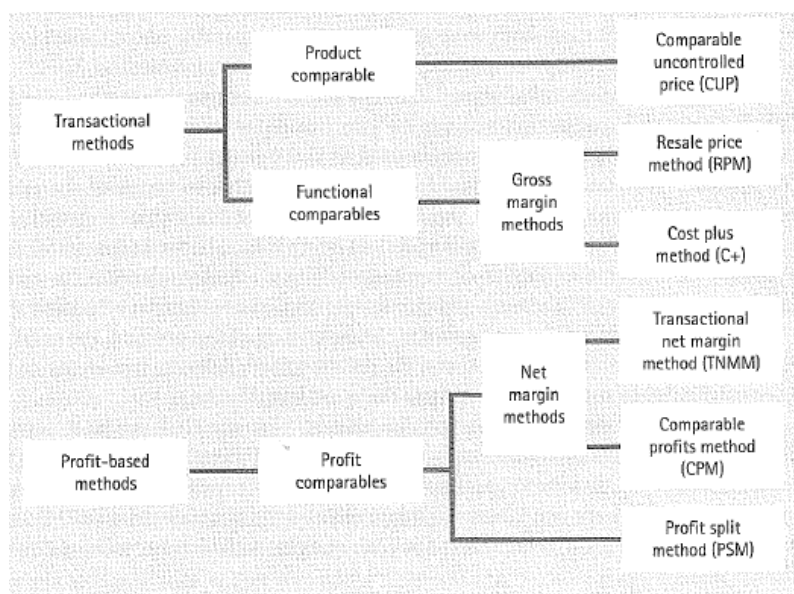
Ebben a fejezetben a szokásos piaci ár megállapításához használt módszereket veszem górcső alá. Alapvetően az OECD szabályozás alapján elemzem a módszerek nehézségeit, és ezeket az APD vállalat példáin keresztül illusztrálom. A példák a vállalat dokumentumai alapján készültek, de a számokat és a cégneveket módosítottam (Megbeszélés az APD pénzügyi igazgatójával, 2014). Nem minden módszerhez tudtam vállalati példát bemutatni, ezekben az esetekben az Irányelv példáival egészítettem ki a vizsgálatot.

Hagyományos ügyleti módszerek

- Összehasonlító árak módszere
- Vízonteladási árak módszere
- Költség és jövedelem módszere

Nyereségen alapuló módszerek

- Ügyleti nettó nyereségen alapuló módszerek
- Nyereség-megosztási módszer



4. ábra: A szokásos piaci ár megállapításához használt módszerek egy lehetséges felosztása (L. Eden, 2009, 603. oldal)

Egyéb módszerek

Az OECD két csoportra osztja az alkalmazható módszereket: hagyományos és nyereségen alapuló módszerekre, a 4. ábra is ezt a felosztást szemlélteti. Az OECD szabályozás értelmében, ha több módszer egyformán alkalmazható, akkor a hagyományos módszerek prioritást élveznek a nyereségen alapulókkal szemben, és ha az összehasonlító árak módszere megbízhatóan alkalmazható (OECD, 2010, 2.1-3), akkor azt kell használni. A TAO ezzel szemben nem állít fel preferencia-sorrendet, csak felsorolja a hat módszert. A cél mindig az, hogy a körülményeknek leginkább megfelelő módszert alkalmazzuk. A kiválasztást mindig bizonyítékokkal kell alátámasztani. Az OECD megállapítása szerint, ha a szokásos piaci ár a módszerek kombinálásával még átláthatóbb és pontosabb képet ad, akkor ez a lehetőség is elfogadott. (OECD, 2010, 2.11) Az egyéb módszerekhez például ilyen eseteket sorolhatunk.

6.1. Hagyományos ügyleti módszerek

A hagyományos ügyleti módszerek alapvetően egy-egy tranzakciót hasonlítanak össze egymással és ennek a jellemzőit vizsgálják. Akkor alkalmazható következetesen, ha az összehasonlító ügylet gazdaságilag lényeges jellemzői megegyeznek, vagy ha vannak is eltérések, akkor ezek megbízhatóan mérhetők és helyesbítéssel kiküszöbölhetők.

6.1.1. Összehasonlító árak módszere

Ennél a módszernél az adott tranzakcióban alkalmazott árat összehasonlítjuk egy olyan árral, amit a vállalkozás egy független féllel szemben, vagy amit független felek egymás között alkalmaznak. A gyakorlatban csak akkor teljesül ez az összehasonlíthatóság, ha a független felek között értékesített termékek vagy nyújtott szolgáltatások jellege, a vállalat piaci helyzete, a kockázatok, az ügylet körülményei és feltételei jelentősen hasonlítanak a vizsgált kapcsolt felek közötti ügylethez. (OECD, 2010, 2.18) A fő dilemma ezzel az, hogy sem az OECD, sem a TAO nem definiálja, hogy mit tekint jelentősnek. A nemzetközi gyakorlatban statisztikai mutatókat használnak a különbségek számszerűsítésére, a megfelelően szűk szokásos piaci ársáv meghatározására. (Kiss, 2012) A gyakorlatban sajnos ritkán használható ez a módszer, mert az eszközök kismértékű különbözősége is lényegesen befolyásolja az árat. Ha például egy póló értékesítését vizsgáljuk és a két ügylet között csak a márka tér el, de minden más tényező megegyezik, máris nem összehasonlítható a két tranzakció.

Az OECD Irányelv 2.14-es pontja szerint a legmegbízhatóbb és közvetlenebb módja a szokásos piaci ár meghatározásának az összehasonlító árak módszere. Az APD ezért törekszik arra, hogy ügyleteinél a legtöbb esetben az összehasonlító árak módszerét tudja alkalmazni, sokszor már a szerződéskötéskor is így alakítják az árat.

Példa 1. az összehasonlító árak módszerére

Az APD mellékterületre vonatkozó bérleti szerződést kötött 2010-ben kapcsolt vállalkozásával, az Amphora Plaza Kft-vel. Az APD-nek a bevásárlóközpont üzemeltetéséhez szüksége van egy raktárhelyiségre, ezért bérbe vett az Amphora Plaza Kft-től egy 132 m² nagyságú területet. A szerződés 5 éves időtartamra szól és az ár egy havi bérleti díjből 787 euró/hó és a terület üzemeltetési költségeiből 83 forint/m²/hó tevődik össze. A

bevásárlóközpontban azonban nemcsak az APD, hanem a bérlők is igényt tartanak raktárhelyiségre áruik tárolásához. Az egyik hasonló méretű raktárt ugyanennyiért adja ki az Amphora Plaza Kft. a Jeans & Leather Kft-nek. Megvizsgálták a raktár méretét, minőségét, fekvését és a bérlet időtartamát, és mivel az ügyletek minden tekintetben összehasonlíthatóak, ezért megállapítható, hogy a szokásos piaci ár és a szerződéses ár között nincs eltérés.

Példa 2. az összehasonlító árak módszerére

Az APD könyvelő szolgáltatásokra vonatkozó szerződést kötött 2010-ben kapcsolt vállalkozásával, az Amphora Plaza Kft-vel. Ezek a számviteli szolgáltatások magukban foglalják a könyvvizetést, a belső kontrolling jelentéseket, valamint az adóbevallások és éves beszámolók elkészítését. A szerződés határozatlan időre szól és negyedévente 24 000 forint díjazásban részesül az APD.

Ez az ügylettípus tipikusan abba a kategóriába esik, ami nem speciális, más hasonló tevékenységet végzők (bevásárlóközpontok) is igénybe vesznek ilyen szolgáltatásokat. A szokásos piaci ár megállapításaihoz adatbázisokból lekért adatokat használtak, ezek megegyeztek az APD megállapított áraival. Az elemzés során megvizsgálták, hogy a nyújtott szolgáltatás feltételei, a vállalt kockázatok és funkciók megegyeznek az összehasonlíthatónak tekintett ügyletekkel, így azok alkalmasak az összehasonlításra. Ezek alapján megállapították, hogy a szokásos piaci ár és a szerződéses ár között nincs eltérés.

Példa 3. az összehasonlító árak módszerére

Az APD helyszínbiztosítási szerződést kötött 2010-ben kapcsolt vállalkozásával, az Amphora Plaza Kft-vel. A helyszínbiztosítási szerződés keretében az APD olyan szolgáltatásokat nyújt, amellyel a bevásárlóközpont érdekeit védeni tudja azzal a céllal, hogy a bérleti díj bevétel közép- és hosszútávon biztosított legyen. Tárgyalásokat folytat a bevásárlóközpont 30 perces vonzáskörzetébe tartozó beépítetlen telkek tulajdonosaival. Folyamatosan tájékozódik az önkormányzatoknál a szabályozási tervekről és egyéb fejlesztésekről, emellett figyelemmel kíséri a cég hasonló tevékenységi körrel rendelkező versenytársait. A szerződés 12 éves időtávot ölel fel, melyben az első évre 240 000 euró, a további évekre pedig 93 600 euró fix díjazást rögzítettek.

Ez tipikusan egy olyan eset, amikor nehéz összehasonlító árat, adatot találni a piacon, mert független felek ilyen szolgáltatásokat nem, vagy csak teljesen eltérő konstrukcióban nyújtanak

egymásnak. Az APD azonban ugyanezeket a tevékenységeket végzi egy másik bevásárlóközpontnál is, amely cégben ugyan van egy alacsony mértékű részesedése, de a TAO értelmében nem minősülnek kapcsolt vállalkozásnak. Ennek a tranzakciónak az évenkénti átalánydíja az első évre 232 000 euró, a további évekre pedig 86 400 euró. Mivel az eltérést az ügylet összértékéhez képest nem tekintették jelentősnek, ezért megállapították, hogy a szokásos piaci ár és a szerződéses ár megegyezik.

6.1.2. Viszonteladási árak módszere

A viszonteladási árak módszere akkor alkalmazható, ha a termék vagy szolgáltatás megrendelője (a kapcsolt társaság) a terméket, vagy a szolgáltatást független felek részére továbbértékesíti. Jellemzően kereskedelmi tevékenységek esetében alkalmazzák.

A szokásos piaci ár ekkor a kapcsolt féltől megvásárolt jószág független feleknek történő továbbértékesítésekor alkalmazott ár, csökkentve a viszonteladás költségeivel és a szokásos piaci haszonnal. (TAO, 18. §, 2. bekezdés, b) A módszer alkalmazhatóságának feltétele, hogy a továbbértékesítést megelőzően a társaság saját tevékenységével nem növeli jelentős mértékben az értékesíteni kívánt termék vagy szolgáltatás értékét. A harmadik fél és a kapcsolt vállalkozás tevékenysége, vállalt kockázatai és az egyéb tranzakcióval kapcsolatos körülmények hasonlóak kell legyenek, ha nem azok, akkor ki kell küszöbölni az eltéréseket. (OECD, 2010, 2.22-35)

Ez a módszer jobban koncentrál a funkciókra, mint magára a termékre, ezért a termékbeli különbségek kevésbé fontosak. Ha például konyhai kisgépek továbbértékesítéséről beszélünk, akkor egy kenyérpíritóra és egy vízforralóra tekinthetünk összehasonlító tranzakcióként, mert a hangsúly az értékesítési szolgáltatáson van, a piacon hasonló díjazás járna mindkét ügylet esetén. Ennél a módszernél nem olyan fontos a termék-összehasonlíthatóság, de itt is csak nagyjából hasonló profilú termékek lehetnek egymás helyettesítői.

Példa a viszonteladási árak módszerére

Mivel az APD nem végez ilyen jellegű kereskedelmi tevékenységet, ezért az OECD Irányelvekben található példákkal fogom illusztrálni az alkalmazás gyenge pontjait.

Nehéz meghatározni a szokásos piaci árat, ha a viszonteladó lényeges módosításokat végez a terméken, és annak jelentősen megváltoztatja az értékét.

Ilyen lehet például egy összeszerelés, melynek során megváltozik a termék besorolása, félkészből késztermék lesz. Egy másik példa, ha az értékesítő, a kapcsolt vállalkozás tulajdonában lévő immateriális javak létrehozásához járul hozzá, például védjegyek és kereskedelmi nevek esetén kevésbé mérhető az értéknövekedés. (OECD, 2010, 2.29)

A tevékenységi kört is vizsgálni kell, hiszen az árak függenek a viszonteladó kockázatvállalási szintjétől és az igénybe vett eszközöktől. Az árrés széles skálán mozoghat, mert a tevékenység lehet csak a továbbértékesítés, de előfordul, hogy ez kiegészül például marketing, forgalmazási és garanciális szolgáltatással is, és mindegyik esetben a felelősség és az árrés változik. Ha például a viszonteladó jelentős kereskedelmi szolgáltatásokat lát el, és tegyük fel, hogy igénybe vesz egy marketingszervezetet, akkor nem hasonlíthatjuk az árrést helyesbítés nélkül egy olyan független félhez, aki ilyen eszközöket nem vesz igénybe. (OECD, 2010, 2.31-32)

Az az eset is részletes vizsgálatot követel, ahol a viszonteladó kizárólagos joggal rendelkezik az áruk továbbértékesítésére, mert ez a fajta monopolhelyzet jelentős forgalmat generál. Ezt tehát figyelembe kell venni az összehasonlítás során, és az érték meghatározásához célszerű olyan tényezőket figyelembe venni, mint a jog területi hatálya vagy az esetleges helyettesítő termékek létezése és versenyképessége. (OECD, 2010, 2.34) Tegyük fel például, hogy egy kapcsolt vállalkozás gyárt egy bizonyos terméket és eladja több országban viszonteladóknak. Az egyik országban egy független fél a továbbértékesítő, a másikban a kapcsolt vállalkozás leányvállalata, akinek tevékenysége csak e termék továbbértékesítésére korlátozódik és még technikai segítséget is nyújt a vevőknek. Ilyenkor fontolóra kell venni, hogy szükség van-e helyesbítésre az összemérhetőség megteremtéséhez, még akkor is, ha minden egyéb tényező és körülmény hasonló. (OECD, 2010, 2.38)

6.1.3. Költség és jövedelem módszere

A költség és jövedelem módszer alkalmazásakor a szokásos piaci árat az eladónál az értékesítéshez kapcsolódóan felmerült költségek képezik, és ezt kell a megfelelő mértékű haszonkulcs összegével növelni. (TAO, 18. §, 2. bekezdés, c) A módszer azon alapul, hogy a költségekhez hozzáadott haszonkulcs reális nyereséget nyújt a társaság által végzett

tevékenységek, igénybe vett eszközök és a vállalt üzleti kockázatok kompenzálására. Ezt akkor a legcélravezetőbb alkalmazni, ha kapcsolt vállalkozások félkész termékeket értékesítenek. A költségeken felszámítandó haszonkulcsot az eladó hasonló, független féllel kötött ügyletében alkalmazott, vagy egy független eladó, független féllel létrejött hasonló ügylete során felszámított haszonkulcs alapján kell meghatározni. Ahogy a viszonteladási árak módszerénél, ugyanúgy itt is megengedhetők kisebb termékbeli különbségek, az összehasonlíthatósági tényezőknek azonban nagyobb szerep jut. Figyelni kell arra is, hogy összehasonlítható költségalaphoz kell hozzárendelni az összehasonlítható hasznot, mert más eredményt kapunk, ha például az egyik vállalkozás bérelt eszközökkel dolgozik a másik viszont nem. (OECD, 2010, 2.39-52)

Példa a költség és jövedelem módszerre

Az APD elszámolási megállapodásra vonatkozó szerződést kötött 2010-ben kapcsolt vállalkozásával, az Amphora Plaza Kft-vel. Az APD az Amphora Plaza Kft. helyi önkormányzattal kötött településfejlesztési szerződésben foglalt egyes szolgáltatásaira kapott megbízást, a feladatok az infrastruktúrára és a közművekre vonatkoznak. A teljesítés határideje a bevásárlóközpont megnyitásának napja, a díjazás egyrészt megtéríti a felmerülő költségeket 1 306 500 euró összértékig és ezen felül 10 450 euró díjazás illeti meg az APD-t. A szokásos piaci ár megállapításához az Amphora Plaza Kft. ajánlatot kért egy független cégtől, az Infrastruktur Kft-től is, akik a felmerülő költségek megtérítése mellett 0,8 %-os haszonkulcsért vállalták a munka elvégzését. Az árazás úgy történt, hogy az ajánlatból kiindulva direkt módon számolták ki az APD haszonkulcsát. Ha valóban felmerül a maximális, 1 306 500 értékű költség, akkor a 0,8%-os haszonkulcs pontosan 10 450 díjazást jelent, és így igaz lesz, hogy a szokásos piaci és a szerződéses ár között nincs eltérés.

6.2. Nyereségen alapuló módszerek

Az OECD meghatároz úgynevezett hagyományos módszereket, ám ha ezek megbízhatóan nem alkalmazhatóak, akkor használhatjuk a nyereségen alapuló módszereket. Ezek közül az Irányelv és a NAV is az ügyleti nettó nyereség módszert (továbbiakban TNMM módszert) preferálja a legjobban. A nyereségen alapuló módszerek nem tranzakciókat hasonlítanak össze egymással, hanem egy ügylet árát viszonyítják egy ilyen tevékenységet végző cég vállalati szintű jövedelemadataihoz. Ilyenkor a vizsgált vállalatra a következő feltételek teljesülése

elengedhetetlen: nem lehet kapcsolt, ugyanabban a földrajzi régióban működik és tevékenysége csak a vizsgált szolgáltatásra korlátozódik.

Ennél a technikánál kimaradnak a hagyományos módszereknél vizsgált megbízhatósági megfontolások, nem tudjuk, hogy az ügyletek között vannak-e olyan lényegi különbségek, amik befolyásolják a nyereségmutatókat. Ezen módszerek kockázatát az adja, hogy az összehasonlításként használt adatok aggregáltak, melyekben érzékelhető olyan tranzakciók hatása is, amik nem hasonlóak az ellenőrzött ügyletnek. Amennyiben megbízhatóan alkalmazható és szükséges, akkor összevontan itt is használhatunk módosításokat, helyesbítéseket. (OECD, 2010, 2.146-149)

6.2.1. Ügyleti nettó nyereség módszer

Az ügyleti nettó nyereség módszer (továbbiakban „TNMM módszer”) a szokásos piaci ár meghatározásához a valamilyen alapra vetített (költségek, árbevétel, eszközök) nettó nyereséget vizsgálja, amit a kapcsolt vállalkozás az ügyleten realizál. (TAO, 18. §, 2. bekezdés, d) Akkor használható megbízhatóan, ha csak az egyik fél járul hozzá egyedileg és speciálisan az ügyletnek és mindig a kevésbé összetett felet kell vizsgálni.

A szokásos piaci árat egy több lépésből álló folyamat keretében határozzuk meg. Először a górcső alá vetett vállalatok nagyon alapos funkcióelemzését kell elvégezni. Ez után az összehasonlító adatok keresésekor többszintű leválogatással szükséges csökkenteni a mintát, a folyamatban az adatbázis keresési feltételeinek szűkítése csak az első lépcsőfok. A folyamat utolsó fázisa egy szintén részletes kvalitatív vizsgálat elkészítése, majd a még jobb összehasonlíthatóság érdekében statisztikai függvények alkalmazása is fontos. A nemzetközi transzferár gyakorlatban a szélsőséges értékek kiszűrése érdekében az alsó és felső kvartilis által kijelölt tartomány, a medián, az átlagok alkalmazása terjedt el.

Példa az ügyleti nettó nyereség módszerre:

Az Amphora Plaza Kft. megbízta kapcsolt vállalkozását, az APD-t a kereskedelmi célú ingatlan bérbeadási tevékenységéhez kapcsoló szolgáltatások elvégzésével.

1. Tranzakció bemutatása

A cég bérbeadási szerződéseire a következő információk vonatkoznak. A megbízás tárgyát a bevásárlóközpontban található kereskedelmi és szolgáltató területek képezik. A folyamat során egy olyan speciális bérbeadási koncepciót kell kidolgozni, amely kiterjed a megfelelő

bérlői összetételre, a területek megfelelő kihasználtságára, az elérni kívánt mértékű bérleti díj biztosítására, valamint mindezek optimalizálására. A leendő bérlők vizsgálatát is el kell végezni. A bérlői műleírások elkészítése, a standard bérleti szerződések kifejlesztése, a bérbeadásokhoz szükséges dokumentumok elkészítése, marketingtevékenység kifejtése is része a feladatnak. A megbízás során fel kell kutatni a leendő bérlőket, kapcsolatot kell kialakítani velük, a tárgyalásokat lefolytatni, és a kötelező erővel bíró ajánlatot beszerezni tőlük. Koordinálni kell a bérlők bérleménnyel kapcsolatos építészeti igényeit, a tervezőkkel és az építést kivitelező céggel, támogatni kell a bérlőket a hatóságokkal folytatott engedélyezési eljárásokban, továbbá a feladatok közé tartozik a bérlők beköltözésének felügyelete is. A feladatok a megfelelő meghatalmazás alapján végzendők el, harmadik személyek bevonásának lehetőségével.

2. Szerződéses ár

Az Amphora Pláza Kft. részletekben, 3,6 millió euró összegű szolgáltatási díjat fizet az APD részére. Ez úgy lett meghatározva, hogy a szolgáltatások nyújtásával kapcsolatban felmerülő költségekre 152 %-os haszonkulcsot számoltak. A szerződés a megnyitást követő második év végéig hatályos. A szokásos piaci ár keresése során tehát azt kell megvizsgálni, hogy független felek mekkora haszonkulcsot számolnának fel hasonló tevékenységért a felmerülő költségeken felül.

3. Funkció elemzés

Az üzleti nettó nyereségen alapuló módszer a költségeket és az árrést veti össze a független felek által alkalmazott ügyletekkel. Ez a lehetőség visszaélésekre ad lehetőséget, melynek kockázatát az OECD következő intézkedésekkel próbálja csökkenteni. A társaságnak egy alapos funkcióelemzést ír elő, az OECD az Irányelvében csak javaslatot tesz ennek lépéseire a hazai szabályozás viszont már konkrétumokat ír elő. A nyilvántartásban rögzíteni kell a tevékenység elemeit és jellemzőit, a felhasznált erőforrásokat, és a vállalt üzleti kockázatokat (PM rendelet, 7. §). A funkcióanalízis a kiindulópontja annak a vizsgálatnak, ami alapján meghatározható, hogy az alkalmazott transzferár megegyezik-e a szokásos piaci árral. Itt tisztázzuk azt a kérdést, hogy a kapcsolt felek között hogyan oszlanak meg az egyes funkciók és a kockázatok.

➤ Funkciók

Az ellátott szolgáltatásokkal kapcsolatban az APD szakemberei felelnek az összes szerződésben kikötött szolgáltatás maradéktalan teljesítéséért, a szolgáltatási díjak az

Amphora Plaza Kft. felé történő számlázásáért, valamint az azzal kapcsolatban felmerülő adminisztratív feladatokért.

Az Amphora Plaza Kft. a vizsgált tranzakcióban befogadja a számlákat, funkciója csak a beérkezett és jóváhagyott számlák kifizetésére terjed ki, illetve a szolgáltatási igények megfogalmazásával és ellenőrzésével kapcsolatos.

➤ **Eszközök**

A felhasznált erőforrások vizsgálatánál megnézzük, hogy kinek a tulajdonában vannak a tranzakció során felhasznált tárgyi eszközök és immateriális javak. Ebben a tranzakcióban az Amphora Plaza Kft., mint megbízó rendelkezik a bérbe adott ingatlan tulajdonjogával. Az ingatlanbérlettel kapcsolatos költségekre vonatkozó számlázási és adminisztrációs tevékenységet az APD munkavállalói látják el az irodai berendezések és a cégcsoport által működtetett szoftverek segítségével.

Ezen felül, az APD tulajdonában vannak a bevásárlóközpont speciális területeinek rendeltetésszerű használatához szükséges egyéb gépek, berendezések (pl.: konyhai felszerelések), amelyek a bérbeadáshoz kapcsolódnak, de a bérlők közös használatába kerülnek.

➤ **Kockázatok**

Az ügylet során felmerülő kockázatok közül az esetleges nemfizetés kockázata és az árfolyamkockázat (euróban van meghatározva a szolgáltatás értéke, a könyveket azonban forintban vezetik) terheli az APD-t, míg az Amphora Plaza Kft. a szolgáltatás nem megfelelő minőségű teljesítésével kapcsolatos problémákért felel.

4. Összehasonlító elemzés

Az összehasonlító elemzés, kutatás felépítése:

1. Keresés az adatbázisban
2. Többszintű leválogatás
3. Kvalitatív vizsgálat
4. Pénzügyi elemzés
5. Statisztikai függvények alkalmazása

1. Keresés az adatbázisban

Az APD-ben az összehasonlító kutatásnál egy széles vállalati mintát azonosítottak, majd ezt a listát szűkítették további elemzési lépések segítségével. A TNMM használata során az adatbázisokra két követelményt állít a PM rendelet (PM rendelet, 7. §).

Egyrészt a felhasznált adatbázisok nyilvánosak és az adóhatóság által ellenőrizhetők legyenek, valamint az adózónak kötelessége ezek hitelességét bizonyítani.

Az időszerűség is fontos kritérium, mindig az elérhető legfrissebb adatokat tartalmazó adatbázist kell előnyben részesíteni. Az adóhatóság olyan adatbázisok használatát engedélyezi, amelyek időben rögzített információkat tartalmaznak, hiszen a változó adatbázisokat (általában internetes adatbázisok) az adóhatóság nem tudja reprodukálni, különböző eredményeket kapunk az eltérő időpontokban. (Kiss, 2012)

A kutatáshoz a NAV által is preferált Analyse Major Databases from European Sources (továbbiakban AMADEUS) adatbázist használták, mely megfelel a fenti előírásoknak. Az AMADEUS-t a holland Bureau van Dijk cég havonta DVD-n adja ki: ez egy olyan frissített adatbázis, mely több mint 19 millió vállalatról szolgáltat adatokat. Megtalálhatók itt a cégek pénzügyi adatai egységes formában (mérleg, eredménykimutatás), de egyéb leíró adatokat (vállalatok jogi formája, elérhetősége, üzleti tevékenység leírása, stb.) is tartalmaz az adatbázis. (Amadeus,2014)

Földrajzi kritérium

Először meghatározták a releváns földrajzi kritériumot. Az összehasonlító adatokat az európai cégeknél keresték.

Tevékenységi kód

Az AMADEUS adatbázisban a tevékenységre vonatkozó keresést tevékenységi körök alapján lehet végrehajtani, a kereskedelmi célú ingatlan bérbeadási tevékenységhez a 6820 kódú „saját tulajdonú, bérelt ingatlan bérbeadása, üzemeltetése” főtevékenység illet a legjobban.

Árbevétel/forgalom

Mivel az APD nagy volumenű forgalommal és árbevétellel rendelkezik, kizárták azokat a vállalatokat, amelyek árbevétele/forgalma a 2007. és 2009. közötti időszakban legalább egy évben nem érte el az 4.000.000 euró értéket. Ez segíti a jobb összehasonlíthatóságot a tevékenység szempontjából, másrészt kiküszöbölhető minden, a vállalati méretből eredő

jövedelmezőségi hatás. A bevásárlóközpontoknál egyértelműen a nagyobb, több potenciális vásárlóval rendelkező áruházban jóval magasabb a bérleti díj is.

Üzemi-üzleti tevékenység eredménye

A konzisztens adatok kinyeréséhez itt kiszűrték azokat a vállalatokat, amelyek üzemi-üzleti tevékenységének eredménye a 2007. és 2009. közötti periódusban valamelyik évben ismeretlen volt.

Függetlenség

Ezen lépésben kizárták azon vállalkozásokat, amelyek részvényesei/tagjai között megtalálható 25 % tulajdonosi hányadot meghaladó társaság. A nem független vállalatok pénzügyi adatairól feltételezhető, hogy kapcsolt felek közötti tranzakciókat tükröznek és ezek nem biztos, hogy megfelelnek a szokásos piaci ár elvének. A csoportvállalatok teljes kiszűrése érdekében azok a cégek is kikerültek a listából, akiknek van leányvállalata. Bár az összehasonlíthatóságra önmagában nincs hatással, de csak korlátozott információval rendelkezhet a vállalat arról, hogy a „leányok” vállalati profilja megegyezik az „anyáéval” és a keresési feltétekkel. Itt a vállalat az óvatosság elvét alkalmazta: Ha egy társaság 25 százaléknál nagyobb mértékben tulajdonolt legalább egy leányvállalatot, akkor a kérdéses társaságot kizárták.

A beszámoló típusa

A vállalatcsoporthoz tartozást a konszolidált beszámoló is igazolja, ezért nem vették figyelembe az ilyen beszámolóval rendelkező társaságokat.

Aktív / Inaktív státusz

Csak az aktív státuszú vállalatokat vizsgálták, az alvó/felszámolás alatt álló/ismeretlen és inaktív státuszú vállalatokat elutasították.

Kulcsszavas keresés

Az üzleti tevékenység leírással rendelkező vállalatokat a következő kulcsszavas kereséssel szűrték: Elutasították azokat a társaságokat ahol a következő szavak szerepeltek a tevékenység-leírásban: szociális, adomány, újraértékesítés, lakás, apartman, javítás, karbantartás.(A kulcsszavak eldöntése is természetesen külön részletes vizsgálatot igényelt.)

Cégbejegyzés dátuma

Itt alkalmaztuk a cégbejegyzés dátumára vonatkozó szűkítő feltételeket. A kezdő vállalkozások pénzügyi mutatói más képet mutatnak, mint a régóta piacon lévő társaságok. A cégbejegyzési dátum felhasználásával kizárták a 2005-öt követően bejegyzett társaságokat.

A fent említett lépésekkel a több mint kétmilliós listát mindössze ötszázra szűkítették. Mint minden nagy elemszámú keresésnél, itt is érdemes minél inkább leszűkíteni a vizsgált területet a releváns adatok kinyeréséhez.

2. Többszintű leválogatás

A többszintű leválogatásnál a minta maradék részére első lépéseként újabb kulcsszavas szűrést alkalmaztak, hogy még jobban pontosítsák a tevékenységi kört. (Itt azokon a nyelveken is lefuttatták a keresést, ahol az üzleti tevékenység leírása nem volt angolul elérhető.)

- Elutasítást eredményező kulcsszavak: Disztribúció, Disztribútor, Eloszt, Gyárt, Gyártó, Gyártás, Termel, Termelő, Termék, Feldolgozás, Eladás, Kereskedelem, Nagykereskedelem, Újra elad, Szociális, Jótékony, Lakás, Javítás, Karbantartás.
- Elfogadást eredményező kulcsszavak: Értékesít, Elad, Lízing, Bérbeadás.

Továbbá kizárták azon vállalatokat, akik inkonzisztens pénzügyi adatokkal rendelkeztek.

3. Kvalitatív vizsgálat

Az adatbázisok önmagukban nem szolgáltatnak elegendő információkat, megerősítésükhöz és a lehetséges hibák kiküszöböléséhez kvalitatív kutatásokat kell végezni. Ennél a folyamatnál az adatbázisból kiválasztott társaságokat tovább vizsgálják, a honlapokon gyűjtött információ és a beszámoló alapján. A kutatás során a végső ártartományra, kiválasztásra hatást gyakorló információkat fel kell jegyezni, hiszen az adatok (pl: honlapról származó) itt is időben változhatnak és az adóhatóság gyakran csak évekkel később ellenőrzi a nyilvántartást. (Kiss, 2012) Az APD is így tett, mivel az egyes vállalatoknál nem volt elegendő információ az adatbázisban, ezért az interneten kerestek további forrásokat róluk. Kiszűrték azon társaságokat, amelyeknek különböző a tevékenységi körük, kapcsolt tranzakciókban vesznek részt, nem összehasonlítható funkciókat látnak el, vagy egyszerűen nem találtak róla elég adatot.

4. Pénzügyi elemzés

A minta ezen lépések után mindössze öt elemre szűkült, melyeket egyesével egy átfogó pénzügyi ellenőrzéssel vizsgáltak.

Amikor nyilvános adatbázist használ a cég, akkor figyelni kell, hogy a tranzakció ne mérleg és eredménykimutatás szintű összevont adatokat tartalmazzon, mert az nem konzisztens.

Gyakran előforduló jelenség, hogy a tranzakció árát úgy határozzák meg, hogy a felmerült költségekhez hozzáadnak egy külső adatbázisból felhasznált haszonkulcsot szokásos piaci haszonként. Ezzel a megoldással az a probléma, hogy itt csak költségről és árásról van szó, míg az adatbázisok egy haszonkulcsot határoznak meg, az előbbieken említett módszert az OECD 3.1 pontja szerint a „módosított viszonteladási módszernek” nevezzük. (Kiss, 2012)

Ennél a lépésnél minden egyes társaságra kiszámítottak egy alapos megfontolás után kiválasztott jövedelmezőségi mutatót, mely jelen esetben az üzemi költségárányos megtérülés volt. Képlete:

$$\text{Üzemi költségárányos megtérülés} = \frac{\text{Árbevétel arányos megtérülés}}{(1 - \text{Árbevétel arányos megtérülés})}$$

$$\text{Árbevétel arányos megtérülés} = \frac{\text{Üzemi-üzleti tevékenység eredménye}}{\text{Értékesítés nettó árbevétele}}$$

Mivel az OECD úgy rendelkezik (OECD, 2010, 3.76) hogy hasznos megvizsgálni a korábbi évek adatait is, ezért azokat is bevonták a vizsgálatba, hogy ezzel is kiküszöböljék a kiugró ingadozásokat. Mivel 2007 és 2009 közötti adatokat vizsgáltak, a válság valószínűleg meglátszik a társaságok jövedelmezőségi mutatóin is, egyes vállalatokat jobban másokat kevésbé érintett. Érdemes tehát korábbi, kevesebb változást magában hordozó éveket is vizsgálni.

5. Statisztikai mutatók alkalmazása

A kvalitatív kutatások bár sokat pontosítanak, mégsem lehetnek olyan pontosak, hogy két tranzakció teljes mértékig összehasonlítható legyen. Az OECD 3.36 pontja szerint a nettó nyereséget számtalan tényező befolyásolja, ilyen az új belépők okozta fenyegetettség, helyettesítő termékek megjelenése, üzleti tapasztalat és a vállalati stratégiák. Ezeknek a hibáknak a kiszűrésére statisztikai függvények alkalmazását írja elő az adóhatóság, különösen akkor, ha a kvalitatív kutatás során nagyszámú mintát kapunk. Erre azért van szükség, hogy nagy szórás esetén a szélsőséges értékeket kiszűrjük. (Kiss, 2012)

A megfigyelések számának növelése érdekében a pooling módszert alkalmazták, tehát, ha egy vállalatnak egynél több évben is rendelkezésre álltak pénzügyi adatai, akkor a mutatók egyes évekre számított értékeit külön-külön megfigyelésnek tekintették. A pénzügyi mutatók alapján az 5 cégnél 8 megfigyelésből meghatározták a mediánt, a minimumot, a maximumot,

az alsó és a felső kvartilist. A megbízhatóság növelése és a szélsőségek kiszűrése érdekében az interkvartilis tartományban (alsó és felső kvartilis közötti értékek) elhelyezkedő értékeket tekintették a végső megoldásnak.

Minimum	22,63%
Alsó kvartilis	53,14%
Medián	72,65%
Felső kvartilis	93,98%
Maximum	96,94%
Megfigyelések száma	8

Tehát a független összehasonlítható vállalatoknak a vizsgált időszakban átlagosan 53,14 % és 93,98 % között volt az üzemi költségarányos megtérülésük, 72,65 %-os medián mellett.

5. Konklúzió

A fentiek alapján megállapítható, hogy az ADP bérbeadási tevékenységen realizált haszonkulcsa (152%) jóval magasabb a szokásos piaci haszonkulcsnál, az eltérés majdnem 60%. Ilyenkor mindenképpen módosítani kell a TAO alapját a szokásos piaci árnak megfelelő értékre. Ennyire magas eltérés esetén érdemes lehet a vállalkozás teljesítménymutatóiban is elvégezni ezt a korrekciót, mert torzító hatása lehet.

6.2.2. Nyereség megosztásos módszer

A nyereség megosztásos módszer alkalmazásakor az ügyletből származó összevont nyereséget olyan arányban kell felosztani a kapcsolt vállalkozások között, ahogy független felek járnának el egy ilyen tranzakció kapcsán. (TAO, 18. §, 2. bekezdés, e)

A felosztásnál figyelembe kell venni az egyes társaságok hozzájárulásának mértékét, ezt pedig funkcióanalízissel kell megvizsgálni. Ez a módszer megoldást kínál azokra a tranzakciókra, ahol a tevékenységek integráltak, összetettek, és kiszűri, hogy túlzott nyereséget/veszteséget tulajdonítsunk a kapcsolt ügylet bármelyik résztvevőjének. A nyereség megosztásos módszer gyenge pontja lehet, hogy kevésbé támaszkodik független vállalkozások információira és így a külföldi leányvállalatoktól kell az információkat beszerezni és összehangolni a kimutatásokat. Bizonyos esetekben a vállalatok a független feleknek is nyújtanak szolgáltatásokat, és az ekkor használt felosztást veszik alapul, ilyenek

lehetnek például gyógyszeripari együttműködések vagy akár független zenekiadók és zeneművészek közötti megállapodások is. (OECD, 2010, 2.109-133)

Mivel az APD-ben nem használták ezt a módszert, ezért az OECD Irányelvekben található megjegyzések alapján foglalom össze az alkalmazás specialitásait, nehézségeit.

Az összevont nyereség megállapításához meg kell határozni, hogy hogyan oszlanak meg a funkciók, a kockázatok és milyen tényezők befolyásolják a feleknek járó nyereség megállapítását. A gyakorlatban általában valamilyen felosztási kulcs segítségével számítják ki a nyereséget, melyek lehetnek:

➤ **Eszközalapú felosztási kulcs**

Ezt a megközelítést olyankor indokolt használni, ha az értékteremtés összefügg a tárgyi eszközökkel, immateriális javakkal vagy a befektetett tőkével.

➤ **Költségalapú felosztási kulcs**

Olyan esetekben szokták így kiszámolni a nyereséget, ha a felmerült költség és hozzáadott érték között szoros összefüggés van. Ha például egy forgalmazói és marketingtevékenységet végző vállalatot vizsgálunk, akkor ha lényeges immateriális javakat teremt a reklám, a marketingköltséget használhatjuk kulcsnak.

➤ **Egyéb kulcsok**

Alkalmazhatunk az ügyletekre jellemző tényezőktől függően olyan kulcsokat is, mint az értékesítés bővülését jellemző mutatószámok, vagy az alkalmazottak létszáma.

A módszer alkalmazásakor az időzítést is szem előtt kell tartani, érdemes több év adatait vizsgálni ahhoz, hogy a szokásos piaci ár kellően pontos becslésen alapuljon.

6.3. Egyéb módszerek

A TAO megállapítja, hogy ha a nevesített módszerek közül egyik sem alkalmazható megbízhatóan, akkor egyéb úton határozzák meg a szokásos piaci árat. (TAO, 18. §, 2. bekezdés, f) Ezt a transzferár nyilvántartásban is mindig részletesen ismertetni és indokolni kell.

Példa az egyéb módszerekre

Az APD reklámfelületekre vonatkozó bérleti szerződést kötött 2010-ben kapcsolt vállalkozásával, az Amphora Plaza Kft-vel. A szerződés tárgya a bevásárlóközpontban

található megjelölt felületek és területek bérbeadása. Az APD bérbe veszi kapcsolt vállalkozásától a területeket összesen 15 360 euró/hó összegért, az Amphora Plaza Kft. pedig fizet neki évente 231 760 eurót azért, hogy üzemeltetésre alkalmas állapotba hozza ezeket a részeket (pl: berendezések vásárlása és üzemben tartása). Szolgáltatást tehát mindkét fél kölcsönösen nyújt kapcsolt vállalkozásának. Az ármeghatározáshoz a két szolgáltatást külön vizsgálták, így eltérő módszereket alkalmaztak rájuk.

A bérleti díj meghatározásához az összehasonlító árak módszerét használták és a speciális, úgynevezett mágnes bérlőkkel szemben alkalmazott díjakat vették figyelembe. Ezek a márkák ugyanis bevonzzák a fogyasztókat a bevásárlóközpontba és ezért alacsonyabb bérleti díjjal kedveznek nekik. Azért hasonlíthatjuk össze ezt a két ügyletet, mert míg a mágnes bérlők becsábítják a fogyasztókat profiljukból adódóan, addig az APD szintén kulcsfontosságú, sok vevőt megmozgató szolgáltatóknak adja tovább bérbe a szerződésben megjelölt részeket. Az Amphora Plaza Kft. összesen 5310 m² területet és felületet vesz bérbe és így havonta majdnem 3 eurót fizet egy m²-ért. Az összehasonlítás során megállapították, hogy az APD és a speciális bérlők által nyújtott szolgáltatások hasonlóak, és mivel a felszámított bérleti díj beleesik a mágnesbérlőkkel szemben alkalmazott ártartományba, így itt a szerződéses és a szokásos piaci ár megegyezik.

Az APD díjazásának meghatározásához egy független partnertől is kértek ajánlatot, hogy mennyiért végezné el ezt a tevékenységet. A PostYourMarketing Kft. 0,6 %-os haszonkulccsal dolgozik, ez alapján állapította meg az APD is saját haszonkulcsát. A tárgyévben felmerült 230 370 költséghez hozzáadták a 0,6 %-os, 1390 összértékű haszonkulcsot, és így határozták meg a szolgáltatás díját. Mivel egy független féltől kért ajánlat alapján határozták meg az árat, ezért a szokásos piaci és a szerződéses ár itt is megegyezik.

A szokásos piaci árat ebben az esetben két módszer, az összehasonlító árak és a költség jövedelem módszer segítségével számolták ki. Az OECD megengedi az összehasonlító árak módszerénél a helyesbítést más metódusok alkalmazásával, ezért ez példa oda is besorolható lenne (OECD, 2010, 2.16).

7. Összegzés

A dolgozatom során a fő célom az volt, hogy bemutassam a transzferárazás elméleti hátterét és szemléltessem, hogy a szokásos piaci ár meghatározása sok esetben miért nem egyértelmű. A példák rávilágítottak arra, hogy a vállalkozásoknak valóban nincs könnyű dolga, mert az árak meghatározásához szükséges szubjektív elemek nehezen számszerűsíthetők, és minden tekintetben összehasonlítható tranzakciók is csak nagyon ritkán vannak a piacon.

Ahogy az Irányelv is fogalmaz, a transzferárazás nem egy egzakt tudomány, mivel a szokásos piaci ár meghatározása sok szubjektív tényező függvénye. Nehéz általános, minden részletet lefedő módszert és szabályozási háttért kialakítani. A gyakorlatban felmerülő újabb és újabb problémák egyre több megoldásra váró feladatot generálnak. A szabályozások folyamatos pontosítása azonban egyre árnyaltabb képet ad a transzferárazásról, de emellett a helyes árazáshoz a józan ítélőképességre is mindig szükség lesz.

8. Hivatkozásjegyzék

Amadeus(2014): *About Amadeus*, Letöltve: 2014.03.20.

<http://www.bvdinfo.com/en-gb/products/company-information/international/amadeus>

APD pénzügyi igazgatója (2014): *Interjú az APD pénzügyi igazgatójával- betekintési lehetőség az APD Transzferár-dokumentációjába*, Helyszín: Budapest, az APD székhelye, Időpont: 2014.02.28

Bosnyák - Gyenge- Pavlik- Székács (2010): *Vezetői Számvitel*, SALDO Kiadó 214-215.o

Chikán Attila (2008): *Vállalatgazdaságtan*, Aula Kiadó, 24. o.

Deloitte (2013): *Rendkívüli HírAdó: Transzferár-ellenőrzések: Útmutató az OECD-től*, Letöltve: 2014.03.05

https://www.deloitte.com/assets/Dcom-Hungary/Local%20Assets/Documents/Newsletters/Tax%20Alert_Hungarian/FY%202013/Rendkivuli_OECD_utmutato_transzferar.pdf

Deloitte (2010): *Transzferár útmutató*, Letöltve: 2014.03.05.

[http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Hungary/Local%20Assets/Documents/hu\(hu\)_tax_transferpricing_210108.pdf](http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Hungary/Local%20Assets/Documents/hu(hu)_tax_transferpricing_210108.pdf)

Eden (2009): *Taxes, transfer pricing, and the multinational enterprise*, (Rugman, International Business, Oxford University Press, 601. oldal)

Ernst & Young (2013): *2013 Global Transfer Pricing Survey*, 3. oldal, Letöltve: 2014.03.03

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013_Global_Transfer_Pricing_Survey/\\$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013_Global_Transfer_Pricing_Survey/$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf)

Gémesi Péter - Helybéli Judit (2012): *Transzferár ellenőrzés a gyakorlatban*, Számvitel, adó, könyvvizsgálat, 2012/11 489-491.

Girász János (2012): *Kisvállalatok és a transzferár-dokumentálás. Kötelezett vagy sem?*, Számvitel, adó, könyvvizsgálat, 2012/4 151-152. o

Jones Lang LaSalle (2013): *Ingatlanpiaci Körkép*: 2013. I. negyedév, 7-13. o., Letöltve: 2014.03.19

http://www.joneslanglasalle.hu/ResearchLevel1/Budapest_City_Report_Q1_2013.pdf

Jones Lang LaSalle (2014): *Global Market Perspective*, 2014, First Quarter, 23-25. o., Letöltve: 2014.03.19

<http://www.joneslanglasalle.com/GMP/en-gb/Documents/First-Quarter-2014/Global-Market-Perspective-Q1-2014.pdf>

Kaliczka Nándor (2014): *Bevezetés-szavazati jogok-konszolidációs körök*, Konszolidált beszámoló alapjai előadás, 2014.02.05.

Kiss Tamás (2012): *Összehasonlítható árak keresése az egyéb módszerek használata esetén a szokásos piaci ár-megállapítás során*, Adóvilág, 2012/9 2-5.o.

Mahlon Apgar (2010): *What every leader should know about real estate*, Harvard Business Review, 2010, 3. szám, 28-37. o.

Mangol Csilla (2009): *A transzferárazás, mint irányítási eszköz*, Vezetéstudomány, XL. évfolyam, 2009, 12. szám, 39-45. o.

OECD (2010): *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*

PricewaterhouseCoopers (2010): *Tax & Legal Alert Hungary*, Issue 427, 2010.08.03, Letöltve: 2014.03.05.

<http://www.pwc.com/at/de/newsletter/cee-spotlight/ungarn/2010/427-oecd-transfer-pricing-guidelines.pdf>

Reikli Melinda (2012): *Bevásárlóközpontok sikerének kulcsa*, BCE, Ph.D. értekezés, Letöltve: 2014.03.19.

http://phd.lib.uni-corvinus.hu/742/1/Reikli_Melinda_dhu.pdf

Robert S. Kaplan és Anthony A. Atkinson (2003): *Vezetői Üzleti Gazdaságtan- Haladó vezetői számvitel*, Panem Könyvkiadó-Business Kft., 300-301.o, 405-422. o.

SZAKma (2012): *Transzferárközpont lettünk. Interjú Szmicsek Sándorral*, Számvitel, adó, könyvvizsgálat 2012/2 506-507. o.

Vaszari Tamás (2012): *Ingatlanbefektetés és menedzsment*, MSPR Üzleti Iskola Kft., 39-43.o.

Wong, H. - Nassiripour, S. - Mir, R.- Healy, W. (2011) - *Transfer Price Settings in Multinational Corporations*. International Journal of Business & Social Science, 2. évfolyam, 9. szám, 10-14. o.

9. Ábrajegyzék

1. ábra: Anya és leányvállalatok számának alakulása 1995-ről 2007-re

Wong, H. - Nassiripour, S. - Mir, R.- Healy, W. (2011) - *Transfer Price Settings in Multinational Corporations*. International Journal of Business & Social Science, 2. évfolyam, 9. szám, 10. o., az ábra saját szerkesztésű

2. ábra: Bevásárlóközpontok Budapesten (m²)

Jones Lang LaSalle (2013): *Ingatlanpiaci Körkép*: 2013. I. negyedév, 7. oldal, Letöltve: 2014.03.19

http://www.joneslanglasalle.hu/ResearchLevel1/Budapest_City_Report_Q1_2013.pdf

3. ábra: Ingatlanpiaci hozamok alakulása 2006-tól

Jones Lang LaSalle (2013): *Ingatlanpiaci Körkép*: 2013. I. negyedév, 2. oldal, Letöltve: 2014.03.19

http://www.joneslanglasalle.hu/ResearchLevel1/Budapest_City_Report_Q1_2013.pdf

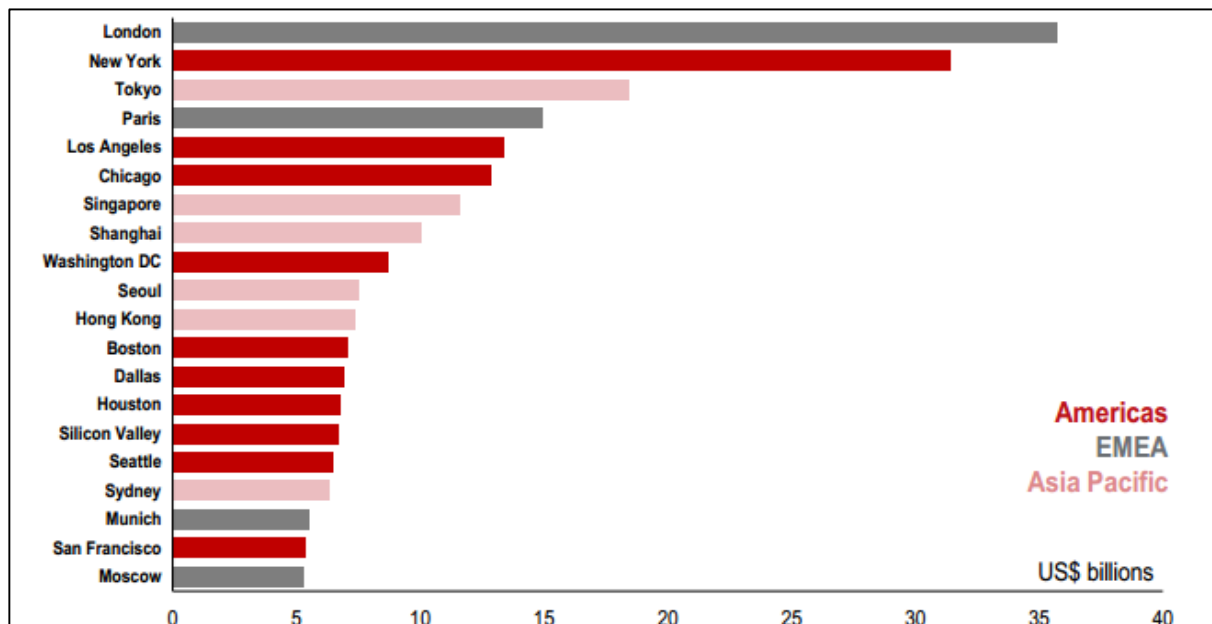
4. ábra: A szokásos piaci ár megállapításához használt módszerek egy lehetséges felosztása

Eden (2009): *Taxes, transfer pricing, and the multinational enterprise*, (Rugman, International Business, Oxford University Press, 603. oldal)

10. Mellékletek

\$US billions	Q3 13	Q4 13	% change Q3 13-Q4 13	Q4 12	% change Q4 12-Q4 13	2012	2013	% change 2012-2013
USA	55.0	80.2	46%	66.7	20%	177.5	214.6	21%
UK	18.5	25.0	35%	14.4	73%	51.2	67.8	32%
Germany	7.4	14.7	99%	13.4	9%	31.1	38.2	23%
Japan	8.7	12.2	41%	7.7	59%	25.2	41.7	66%
China	7.0	8.5	21%	2.2	278%	14.7	25.1	71%
France	6.2	6.6	7%	9.7	-32%	22.2	22.4	1%
Australia	4.9	6.4	30%	4.0	62%	16.5	21.9	33%
Canada	4.5	5.7	28%	3.3	73%	15.2	18.1	19%
Sweden	2.2	3.6	65%	6.2	-42%	12.4	10.3	-17%
Singapore	4.2	3.3	-21%	2.6	26%	8.4	11.6	38%
Italy	0.8	2.6	228%	0.7	261%	2.3	5.3	128%
Russia	1.7	2.5	47%	3.3	-23%	7.3	7.3	-1%
South Korea	1.9	2.3	22%	4.8	-52%	11.2	8.3	-26%
Norway	0.5	1.9	254%	2.3	-15%	6.0	5.1	-16%
Hong Kong	0.8	1.8	122%	3.2	-45%	11.3	7.3	-35%
Denmark	0.8	1.6	111%	0.4	334%	1.5	3.9	160%
Switzerland	1.2	1.6	38%	2.6	-39%	4.3	2.9	-31%
Netherlands	1.8	1.6	-11%	0.8	100%	3.8	4.8	28%
Poland	1.4	1.3	-3%	2.1	-37%	3.5	3.9	13%
Mexico	2.9	1.3	-55%	0.8	74%	4.5	5.8	27%
Taiwan	1.0	1.3	30%	1.3	-1%	5.2	4.2	-20%
Spain	1.0	1.3	24%	1.2	9%	2.6	3.6	37%
Finland	0.2	1.2	470%	0.4	196%	1.8	2.0	8%
Ireland	0.7	1.2	74%	0.4	212%	0.9	2.5	190%

5. ábra: Közvetlen kereskedelmi célú befektetések - Legnagyobb piacok (Jones Lang LaSalle, 2014)



6. ábra: Közvetlen kereskedelmi célú ingatlanok - Top 20 város (Jones Lang LaSalle, 2014)