

ADÓZÁSI KÉZIKÖNYVEK

**GYAKORLATI ÚTMUTATÓ
TRANSZFERÁR-DOKUMENTÁCIÓK
KÉSZÍTÉSÉHEZ**

NAV ellenőrzési tapasztalatokkal



Budapest, 2025

Szerzők:

Maqsoudi Ali

Páli Regő Bálint

Vágó Zoltán

Kovács Attila Tibor

Sorozatszerkesztő:

Kiss Tamás

ISBN 978-963-638-714-3 (*papíralapú*)

ISBN 978-963-638-715-0 (pdf)

ISBN 978-963-638-716-7 (epub)

ISBN 978-963-638-717-4 (mobi)

ISSN 2416-2310 (*Tanácsadói könyvek*)

ISSN 1788-0165 (*Adózási kézikönyvek*)

Kiadja a SALDO Pénzügyi Tanácsadó és Informatikai Zrt.

Felelős kiadó: Sarkadi-Nagy András, a SALDO Zrt. vezérigazgatója

© A Saldo Kiadó valamennyi kiadványa szerzői jogvédelem alatt áll.

E kiadvány bármely részének sokszorosítása, bármilyen adatrendszerben való tárolása (papír, elektronikus stb.) a kiadó előzetes írásbeli engedélye nélkül tilos!

TARTALOM

ELŐSZÓ	5
I. JOGSZABÁLYI KÖRNYEZET	7
II. A FŐDOKUMENTUM	16
2.1 Az MNE Csoport környezete és felépítése	16
2.1.1 Bevezetés fejezethez	16
2.1.2. A termékek jellemzői és a gazdasági környezet	17
2.1.3 Az értékteremtés fogalma	18
2.1.4 A csoport szervezeti felépítése és a kockázatvállalás	27
2.1.4.1 A csoport funkcionális szervezete és a kockázat fogalma	28
2.1.4.2 Alapvető szervezeti modellek a kockázatvállalás szerint	30
2.1.4.3 Gyakorlati példák a funkcionális szervezet leírására	37
2.1.5. Csoportszínergiák	40
2.2 Kiemelt ügyletek a fődokumentumban	40
2.2.1 Csoporton belüli szolgáltatások	41
2.2.2 A csoporton belüli átszervezések	42
2.2.3 Immateriális eszközök	43
2.2.4 Pénzügyi tevékenységek	44
2.3 A csoport pénzügyi és adózási helyzete	45
2.3.1 Az adózási megállapodások	46
2.3.2 A konszolidált beszámoló	47
III. HELYI DOKUMENTUM, ADÓZÓ SZINTŰ KÖZÖS RÉSZ	49
3.1 Az adózó szervezete és menedzsmentje	49
3.2 Az adózó üzleti tevékenysége és stratégiája	51
<i>Az ügy leírása</i>	60
<i>A koalíciók</i>	61
<i>Az egyes vállalatok értéke</i>	62
3.3 Az adózóra vonatkozó adózási megállapodások	65
IV. HELYI DOKUMENTUM, AZ ÜGYLET BEMUTATÁSA	66
4.1 Az összehasonlíthatóságot meghatározó tényezők	66
<i>Helyi dokumentum ügyleti szintű részén belül [4. § (4) bekezdése]</i>	66
<i>Szerződéses feltételek</i>	69
<i>Gazdasági körülmények</i>	70
<i>Üzleti stratégiák</i>	71
<i>Ténylegesen megvalósult ügyletek (OECD TPG 2010 D.2 55. old.)</i>	72
<i>Veszteség és annak értékelése</i>	73
<i>Összevonhatóság kérdésköre</i>	74

<i>Nyilvántartási kötelezettség alóli mentességek</i>	80
<i>Ügylettípusok a transferár-adatszolgáltatás tartalma szerint</i>	80
<i>Az ügylet pontos körülhatárolása, helye az értékláncban</i>	83
<i>Az ügylet karakterizációja</i>	84
<i>A gyártáshoz kapcsolódó ügylettípusok</i>	84
<i>A forgalmazáshoz kapcsolódóan</i>	84
<i>A rutin és a vállalkozói karakterizáció</i>	86
4.2 Gyakorlati példák.....	89
<i>Az adózó gyártási tevékenységének értékelése</i>	91
<i>Az adózói adatbáziskutatás eredményének bemutatása</i>	95
<i>Az adózó kutatás-fejlesztési (K+F) tevékenységének értékelése</i>	98
<i>Az adózó K+F tevékenységéhez kapcsolódó adatbázis-kutatás értékelése</i>	99
4.3 Immateriális eszközök.....	108
4.3.1 <i>Az immateriális javak azonosítása</i>	108
4.3.2 <i>Az immateriális javak megjelenítése</i>	111
4.3.3 <i>Az immateriális javak értékelése</i>	113
4.3.4 <i>Az immateriális javak csoportjainak áttekintése az OECD TPG alapján</i>	114
4.3.5 <i>Immateriális eszközök birtoklása és a DEMPE funkciók</i>	117

V. HELYI DOKUMENTUM,

ÖSSZEHASONLÍTÓ ELEMZÉS	120
5.1 Összehasonlító elemzés.....	120
5.2 Az összehasonlító elemzés kilenclépéses folyamata.....	120
5.3 Az ügylet körülményeinek vizsgálata.....	121
5.4 A vizsgált kapcsolt ügylet(ek) megismerése.....	123
5.5 A tesztelt fél kiválasztása.....	123
5.6 Az összehasonlítható ügyletek kiválasztása.....	124
5.6.1 <i>Az időzítés kérdése</i>	125
5.6.2 <i>A belső összehasonlítható ügyletek vizsgálata</i>	127
5.6.3 <i>A külső összehasonlító adatok</i>	128
5.7 A kvalitatív elemzés lényege.....	129
5.8 Jövedelmezőségi mutatók.....	130
5.9 Immateriális eszközök sajátosságai a módszerválasztás és értékelés tekintetében....	162
5.9.1 <i>A módszerválasztás szempontjai</i>	162
5.9.2 <i>Az összehasonlíthatóságra vonatkozó kiegészítő szempontok</i>	163
5.9.3 <i>Értékelési technikák</i>	165
5.9.3.1 <i>A DCF módszer</i>	165
5.9.3.2 <i>Észszerűségi elemzések</i>	168
5.9.4 <i>Nehezen értékelhető immateriális javak</i>	173

ELŐSZÓ

A transzferár-dokumentáció ma már nem csupán egy adminisztratív kötelezettség, hanem a vállalatok nemzetközi működésének szerves része. A dokumentáció célja nem pusztán a jogszabályi megfelelés különböző kritériumainak bemutatása, hanem az is, hogy átláthatóvá tegye a vállalatcsoporton belüli tranzakciók mögött álló üzleti logikát. A hatóságok egyre kifinomultabb eszközökkel vizsgálják a transzferárakat, a vállalatok pedig csak akkor tudnak megalapozott és védhető álláspontot képviselni, ha pontosan értik, hogyan kapcsolódnak a dokumentációs kötelezettségek a nemzetközi irányelvekhez – különösen az OECD transzferár irányelveihez.

Ez a kiadvány azzal a céllal készült, hogy közérthetően, mégis szakmailag megalapozott módon mutassa be a transzferár-dokumentáció felépítését. A fejezetek a hazai jogszabályi követelmények ismertetésén túl segítséget nyújtanak abban, hogy a transzferár dokumentáció egyes pontjai miként hozhatók összefüggésbe az OECD Irányelvek mögötti olyan koncepciókkal, mint a vállalati értékteremtés és kockázatvállalás, vagy az adóalap erózió és nyereségátcsoportosítás elleni küzdelem. A megértést a transzferárazásban gyakran használt általános modellek, valamint gyakorlati példák bemutatása támogatja.

Tisztában vagyunk azzal, hogy a dokumentáció eltérő típusú és mélységű ismereteket kíván meg a transzferárazással érintett különböző szereplőktől. A vállalati felsővezetés számára leginkább a fődokumentum (Master File) tartalma bír stratégiai jelentőséggel, hiszen az a cégcsoport működésének átfogó bemutatását tartalmazza, ami megalapozza a vállalatcsoport transzferár politikáját és kiindulópontként szolgál a transzferárazással kapcsolatos operatív teendőkhöz. A helyi dokumentum (Local File) ezzel szemben elsősorban a pénzügyi, adózási és jogi szakemberek szolgál útmutatóul: a konkrét tranzakciók részletes bemutatása, árképzési módszertanának alátámasztása itt kap szerepet. E kiadvány célja, hogy mindkét szinten segítséget nyújtson: a döntéshozóknak az átláthatóságban, a szakértőknek pedig a szabályos és koherens dokumentáció elkészítésében.

Reményeink szerint ez a könyv nem csupán eligazítást ad, hanem értelmezési keretet is kínál azok számára, akik nemcsak formálisan, hanem tartalmilag is jól szeretnék teljesíteni a transzferár dokumentációs kötelezettségeiket.

Páli Regő Bálint

Okleveles közgazdász és adószakértő. A versenyszférában, majd a másfél évtizedes Adóhivatali pályafutása során széleskörű tapasztalatot szerzett az adózás több területén, a karusszel típusú csalások felderítésétől kezdve a legnagyobb adóteljesítményű, kiemelt adózók ellenőrzéséig. 2018 óta foglalkozik specifikusan transferárázással a NAV Központi Irányításában, szakértői munkakörben. Rendszeres résztvevője a nemzetközi szervezetek (OECD, IOTA) konferenciáinak.

Maqsoudi Ali

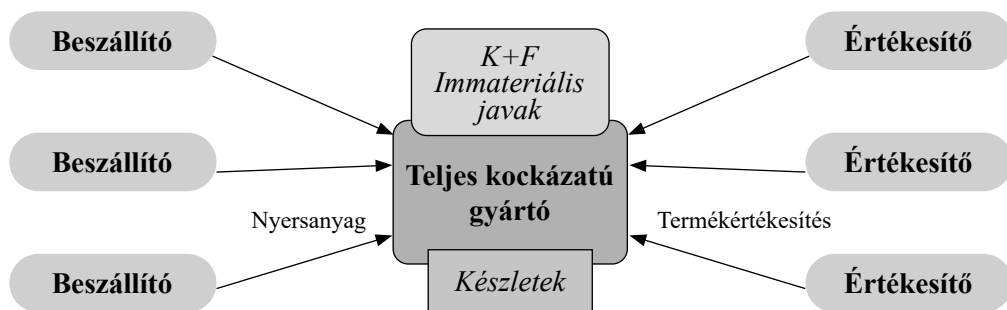
Többdiplomás szakközgazdász, 13 éve foglalkozik transferárázással, és már két éve a globális minimumadó témakörével is. A szakterület minden részében jelentős tapasztalatot szerzett, így az APA és MAP-eljárások kezelésében és az ellenőrzésben is. 2021 óta vezeti a NAV Központi Irányításának transferár szakterületét, nevéhez fűződik a TP kockázatértékelés kialakítása, több szakmai kiadvány és szakkikk szerzője. Szakterülete az autóipar és a vállalatközi pénzügyi tranzakciók kezelése.

Kovács Attila Tibor

Okleveles szakközgazdász, mérlegképes könyvelő, 2018 óta foglalkozik transferár-ellenőrzéssel a NAV Központi Irányításán belül. Pénzügyi területen közel húszéves szakmai tapasztalattal rendelkezik. Rendszeresen részt vesz hazai és nemzetközi transferárázási fórumokon és workshopokon, továbbá transferár-, és kockázatelemzési oktatások lebonyolításában. A transferárázáson túl szakterülete az iparági elemzések készítése és a kapcsolt vállalkozások gazdasági-pénzügyi szempontú kockázatelemzése.

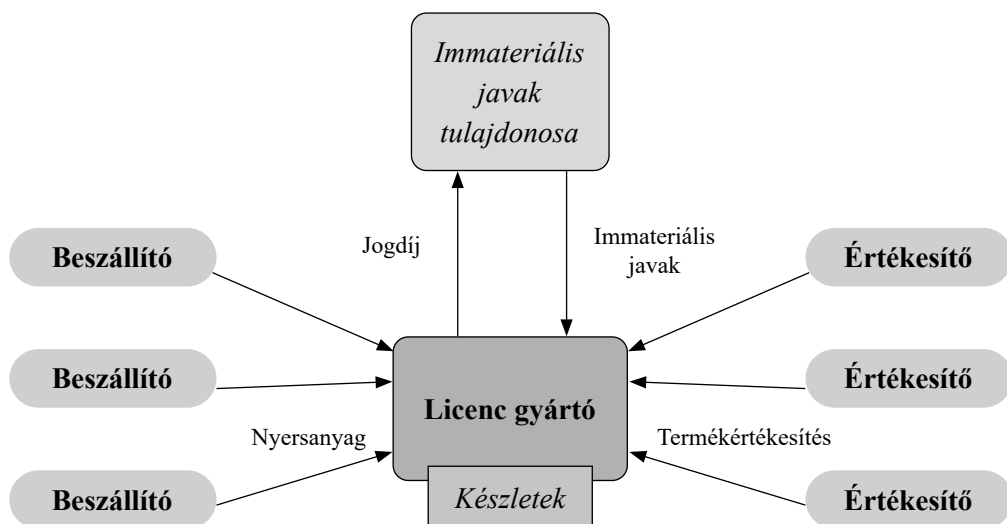
Vágó Zoltán

2015 óta foglalkozik transferárázással, előtte a NAV jogorvoslati területén szerzett többéves gyakorlatot. A transferárázás területén részt vett mind a vita-megelőzési és rendezési (APA és MAP) eljárásokban, mind ellenőrzések támogatásában. Rendszeres résztvevője nemzetközi konferenciáknak és workshopoknak, különös fókusszal a nemzetközi információcseréből származó adatok hasznosítására.



Teljes kockázatú gyártó kapcsolatai

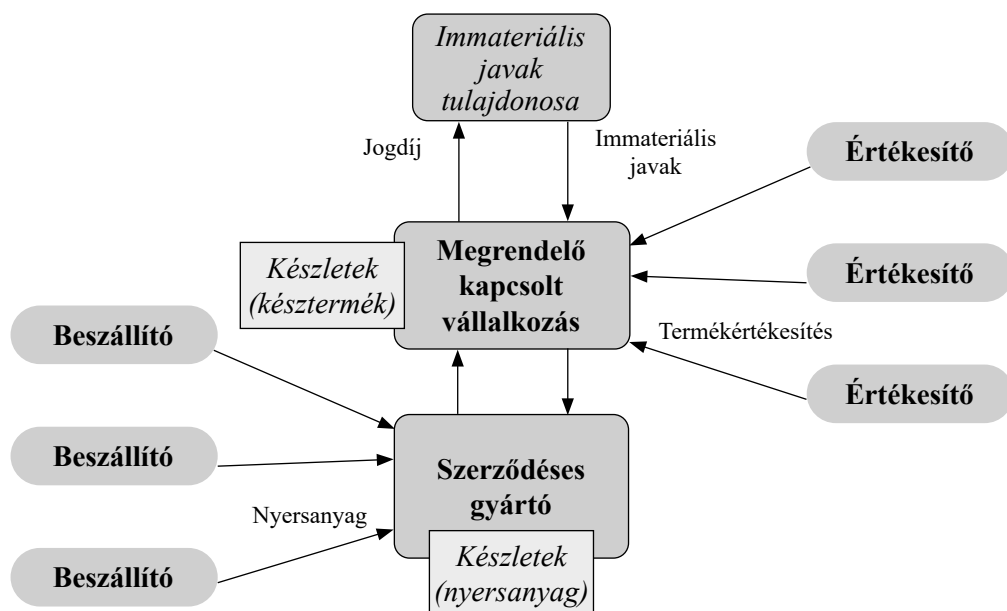
A licenc gyártó a működése során szintén jelentős kockázatokat vállal. Ezek a kutatás-fejlesztési kockázatot kivéve lényegében megegyeznek a teljes kockázatú gyártóéval. Legfontosabb jellemzője, hogy a gyártási tevékenységet hosszú távú licencszerződés alapján végzi. A licenc tulajdonosa jogdíj ellenében bocsátja rendelkezésre azt a szellemi terméket (szabadalmak, know-how, védjegy stb.), amit a licencbe vevő felhasznál a gyártási tevékenysége során. A vállalkozás birtokolhat a gyártáshoz használt más szellemi terméket és tárgyi eszközt is. Mind nyersanyag, mind pedig késztermék készlettel rendelkezik, tehát a nyersanyagokat vagy félkész termékeket maga szerzi be és a késztermék-értékesítéshez kapcsolódó kockázatokat is vállalja. Jelentős forrásokat fordít a munkaerő képzésére, megtartására és értékes berendezések beszerzésére.



Licenc gyártó kapcsolatai

A szerződéses gyártó funkciók, kockázatok és eszközök tekintetében a licenc gyártóhoz képest kevésbé komplex profilú vállalat. Míg a teljes kockázatú gyártó és a licenc gyártó tipikusan a „vállalkozó” (licenc gyártó esetén esetleg a társvállalkozó) besorolást kapja, a szerződéses gyártó már tipikusan a „korlátozott kockázatú” vagy „rutin entitás” besorolást. A legfontosabb különbség a teljes kockázatú gyártóhoz, illetve a licenc gyártóhoz képest, hogy a késztermékek vevőivel csak közvetetten áll kapcsolatban, azok értékesítése elsődlegesen a szerződéses gyártást megrendelő „vállalkozó” felelőssége. Funkcióit tekintve a stratégiai tervezés, valamint a piacra jutással kapcsolatos funkciók (marketing, árazás, ügyfélkapcsolat-kezelés) nem jellemző. Az alapanyagok beszerzése lehet a saját felelőssége, de gyakran a megbízó jelöli ki a legfontosabb szállítókat. Finanszírozási funkcióként viszont megjelenik az alapanyag-beszerzéshez kapcsolódó, valamint a vevő és a szállító fizetési határidő különbségéből eredő finanszírozási igény. Kutatás-fejlesztési kockázatot jellemzően nem visel, bár a gyártástechnológiával kapcsolatos know-how keletkezhet nála. A tevékenységéhez használt tárgyi eszközök saját tulajdonában vannak, vagy független féltől lízingeli.

A szerződéses gyártás gyakran alkalmazott megoldás független felek között is, elég csak az áruházláncok saját márkás termékeire gondolni. Fontos különbség azonban a független felek között és a vállalatcsoportokon belül megvalósuló szerződéses gyártás között, hogy a független felek általában több megrendelő számára is vállalják a tevékenységet, nem függenek egyetlen nagy megrendelőtől.



Szerződéses gyártó kapcsolatai, ha a megrendelő egy licenc gyártó

elemzést úgy is meg lehetne fogalmazni, mint annak a bemutatását, hogy az adózó milyen képességekkel járul hozzá a csoport stratégiájának megvalósításához. A stratégia meghatározza, hogy az adózó, illetve a csoport számára milyen erőforrások és képességek különösen fontosak, illetve az elérhető erőforrások és képességek behatárolják, hogy az adózó, illetve a csoport milyen stratégiát követhet.

Az üzleti stratégia ismerete segíthet olyan viszonylag ritkán tárgyalt transzferárazási kérdésekben is eligazodni, mint a lokációs megtakarítások, a szervezett munkaerő és a szinergiák.

A lokációs megtakarítások kérdésében az OECD TPG az I. fejezet D.6. szakaszában, illetve a IX. fejezet E. szakaszában ad útmutatót. Eszerint a lokációs megtakarításokkal kapcsolatban négy dolgot kell fontolóra venni:

- (i) létezik-e a lokációs megtakarítás;
- (ii) mekkora a lokációs megtakarítás összege;
- (iii) a lokációs megtakarítás milyen mértékben marad a vállalatcsoport tagjainál, és milyen mértékben adják át az ügyfeleknek vagy beszállítóknak;
- (iv) ahol a lokációs megtakarításokat nem adják át teljes egészében a független ügyfeleknek vagy beszállítóknak, azt a hasonló ügyletet folytató független felek hogyan osztanák meg egymás között.

Az, hogy létezik-e lokációs megtakarítás és mekkora, csak nagyon gondos költséglelemzéssel lehet megállapítani, ennek technikai nehézségei miatt az adóhatóság ezzel ritkán foglalkozik. Akkor lehet mégis jelentősége, ha a csoport elsősorban nem költség alapon versenyez, tehát nem valószínű hogy a lokációs megtakarításokat maradéktalanul átengedné ügyfeleinek, az adózó pedig valamilyen magas hozzáadott értékű tevékenységet végez, viszonylag alacsony költségszinten.

Nézzünk erre egy egyszerű példát! A multinacionális vállalatcsoport fontos értékteljesítő tevékenysége a kutatás-fejlesztés tevékenység. A csoport két kutatás-fejlesztés központot működtet, egyet A országban, egyet B országban. A csoport transzferár-politikája szerint a fejlesztési irányokról a csoport központja dönt, a kutatás-fejlesztési központok felelőssége a kutatási-fejlesztési eljárások magas szakmai színvonalon történő lefolytatása. A fejlesztésekkel kapcsolatos vállalkozói felelősséget tehát a csoportközpont viseli, a kutatás-fejlesztés központok szerződéses szolgáltatásnyújtónak tekinthetők. A kutatás-fejlesztés központokat a tevékenységükért költség + 10% haszon illeti meg. A rendelkezésre álló információk azt mutatják, hogy az A és B országban folyó kutatás-fejlesztés tevékenység műszaki és tudományos színvonalában nincs érdemi különbség, személyi és tárgyi kapacitásuk közel azonos. A költségek az alábbiak szerint alakulnak:

	A ország	B ország	eltérés oka
anyagfelhasználás költsége	100	100	
személyi jellegű ráfordítások	200	120	alacsonyabb bérköltség
bérleti díj és értékcsökkenési leírás	150	130	alacsonyabb ingatlan árak
költség összesen	450	350	
nyereség (10%)	45	35	

A példa szerint tehát a csoportközpont 110 pénzegységgel kevesebbet fizet a B országban lévő kutatás-fejlesztés központnak, mint az A országban lévőknek, miközben a kapott szolgáltatás nagyon hasonló. Egy ilyen helyzetben érdemes lehet alaposabban megvizsgálni, hogy a csoport transzferárazási politikája a csoport minden tagjánál megfelelő eredményre vezet-e, vagy egyes tagoknál kiigazítások szükségesek.

A szervezett munkaerő kérdését az OECD TPG két összefüggésben említi az I. fejezet D.7. szakaszában. Az első az átszervezések esete, amikor az eszközökkel együtt a munkaerő-állomány is átkerül egyik vállalkozástól a másikhoz. Ilyenkor a munkaerőállomány növelheti vagy csökkentheti az ügylet értékét, az átszervezés céljától függően. Amennyiben a meglévő munkaerő mentesíti az átvevő társaságot az új munkavállalók felvételének és betanításának költségei alól, az növeli az ügylet értékét, azonban amennyiben az átszervezés egyik célja a munkaerő-állomány leépítése, azzal az átvevő vállalatra kerül át a végkielégítések terhe, ami csökkenti az ügylet értékét. Speciálisabb eset, ha a munkaerő magasan képzett, speciális ismeretekkel rendelkező szakemberekből áll, akiknek a tudása megjelenne a goodwillben az üzletrészt értékesítése esetén. Az ilyen szaktudás értékének meg kell jelennie a vállalkozás termékei, szolgáltatásai árában, a vállalatcsoport értékteremtésében játszott szerepe fontosságának megfelelően. Visszatérve az előző példához, a kiigazítás szükségessége a lokációs megtakarítások mellett a szervezett munkaerő értékére alapozva is indokolt lehet.

A csoporton belüli szinergiák kérdésével az OECD TPG az I. fejezet D.8. szakasza foglalkozik. Ahogy a fődokumentum tartalmának kapcsán, a 2.1.5. szakaszban már említésre került, az OECD TPG a szinergiák között különbséget tesz aszerint, hogy azok mintegy véletlenszerűen, nem szándékoltnak merülnek fel, vagy a csoport tudatos tevékenységének eredményeként. A nem szándékoltnak (vagy hátrányok) esetén kompenzációra nincs szükség, a tudatosan végzett tevékenységek esetében azonban igen.

A vállalkozásemélet egyik alaptétele, hogy a vállalatcsoportok létezésének értelme a csoportszinergiák létezése. Ha ezek nem léteznének, a cégek minden nem kulcsfontosságú tevékenységet kiszervezhetnének független vállalkozásokhoz. Egy elméletileg is teljes és tökéletes transzferárelemzésnek ezért minden egyes csoporttag esetében

vizsgáltnia kellene, hogy az egyes csoporttagok milyen csoportszinergiák létrehozásában vesznek részt. Ennek gyakorlati nehézségei, kidolgozott és általánosan elfogadott módszertan hiánya, illetve a teljesen indokolt költség-haszon megfontolások miatt erre általában nem kerül sor, amit az adóhatóságok sem kifogásolnak. Az általánosan alkalmazott egyoldalú transzferárázási módszerek – ami a leggyakrabban az ügyleti nettó nyereség módszere – alkalmazása mellett azonban a csoportszinergiák figyelmen kívül hagyása az eredményfelosztás jelentős torzulásához vezethet.

A probléma érzékeltetésére nézzünk egy számszerű példát¹⁸!

A kiinduló állapot szerint AV, BV és CV független vállalkozások. AV gyártja az X terméket BV megbízásából, szerződéses gyártóként. BV továbbértékesíti X terméket a saját maga által gyártott Y termékkel együtt CV-nek, amely BV utasításainak megfelelően értékesíti azokat harmadik feleknek. AV és BV is rendelkezik saját gyártási know-how-val, emellett BV rendelkezik a termékdizájn és márka felett, és irányítja CV értékesítési stratégiáját.

Az X termékhez kapcsolható bevételek és ráfordítások az alábbiak szerint alakulnak:

	AV	BV	CV
Árbevétel	132,5	232,5	300
Közvetlen költségek	100,0	132,5	232,5
Bruttó eredmény	32,5	100,0	67,5
Árbevétel arányos bruttó eredmény	24,5%	43,0%	22,5%
Értékesítési, igazgatási és általános költségek	25,0	75,0	58,5
Üzemi eredmény	7,5	25,0	9,0
Árbevétel-arányos üzemi eredmény (%)	5,7%	10,8%	3,0%

A következő lépésben AV, BV és CV úgy döntenek, hogy egyetlen vállalatcsoportban egyesülnek. Az egyesülés a tagok egymás közötti üzleti viszonyaiban, funkcióikban, kockázataiban semmilyen változást nem eredményez, azonban a költségek terén a következő szinergiákat érik el:

- A felek közötti ügyleteket kísérő bizonyos adminisztratív eljárásokra nincs többé szükség, ezért az ügyleti költségek csökkennek, illetve bizonyos igazgatási tevékenységek (pl. IT, HR, pénzügy, jog) közötti átfedéseket meg lehet szüntetni. Ennek köszönhetően az értékesítési, igazgatási és általános költségek a csoport szintjén 3%-kal csökkennek.
- X és Y termék részben azonos alapanyagokat használ, az egyesített beszerzési erőnek köszönhetően a termékek közvetlen költsége 3%-kal csökken.

¹⁸ R. (Ronald) Bernstein & Y. Herve#, On the Elusive Implications of Group Synergies for Transfer Pricing: The Elephant in the Room, 31 International. Transfer Pricing Journal. 1 (2024)

Annak érdekében, hogy az egyesülés mindhárom vállalkozás számára kölcsönösen előnyös legyen, úgy döntenek, hogy a szinergiák révén elért költségmegtakarítást költségkategóriákként arányosan osztják fel egymás között.

Az X termékhez kapcsolható bevételek és ráfordítások az egyesülés után az alábbiak szerint alakulnak:

	AV	BV	CV
Árbevétel	132,5	232,5	300
Közvetlen költségek	97,0	132,5	232,5
Bruttó eredmény	35,5	100,0	67,5
Árbevétel-arányos bruttó eredmény	26,8%	43,0%	22,5%
Értékesítési, igazgatási és általános költségek	24,3	72,8	56,7
Üzemi eredmény	11,3	27,2	10,8
Árbevétel-arányos üzemi eredmény (%)	8,5%	11,7%	3,6%

Az X termék értékesítése a csoporttagok között ugyanazon az áron történik, mint az egyesülés előtt, tehát az ár megfelel a szokásos piaci árnak, és a feltételezés szerint a költségmegtakarításon is a szokásos piaci ár elvének megfelelően osztoztak. Transzferár-kiigazításra egyik vállalat esetében sincs szükség.

A harmadik lépésben vizsgáljuk meg, mi lesz az egyes vállalkozások eredménye, ha az üzleti nettó nyereség módszer alkalmazása mellett döntenek. Tétélezzük fel, hogy az elvégzett összehasonlító kutatások szerint a szokásos piaci ár

- a szerződéses gyártási tevékenységre az összes költség plusz az erre számított 6% haszonkulcs,
- a disztribúciós tevékenységre olyan beszerzési ár, ami 3% árbevétel-arányos üzemi nyereséget biztosít.

Az X termékhez kapcsolható bevételek és ráfordítások az egyesülés után, az összehasonlító kutatások eredményére alapozó eredményfelosztással az alábbiak szerint alakulnak:

	AV	BV	CV
Árbevétel	128,5	234,3	300
Közvetlen költségek	97,0	128,5	234,3
Bruttó eredmény	31,5	105,7	65,7
Árbevétel-arányos bruttó eredmény	24,5%	45,1%	21,9%
Értékesítési, igazgatási és általános költségek	24,3	72,8	56,7
Üzemi eredmény	7,3	33,0	9,0
Árbevétel-arányos üzemi eredmény (%)	5,7%	14,1%	3,0%

A példa azt mutatja, hogy az egyoldalú, eredmény vizsgálatára épülő módszer – itt nevezetesen az üzleti nettó nyereség módszer – úgy is jelentős többletjövedelmet csoportosíthat a vállalkozónak minősített tagvállalathoz (pozitív szinergiák létezése esetén), hogy az egyszerűbb funkcionális profilú vállalkozások a szokásos piaci ár elvének tökéletesen megfelelő jövedelmezőséget érnek el. Ez a jövedelemátcsoportosítási lehetőség a gyakorlatban sokkal jelentősebb lehet, mint amit a példa mutat, hiszen az üzleti nettó jövedelem módszerének alkalmazásakor a szokásos piaci árnak megfelelő jövedelmezőségre jellemzően nem egy konkrét értéket, hanem egy értéktartományt kapunk, amin belül a vállalkozás bármelyik pontot használhatja szokásos piaci árként.

Az OECD TPG elvárja annak meghatározását, hogy a csoportszinergiák által teremtett előnyöknek vagy hátrányoknak mi a természete, milyen a pénzügyi nyereséggel vagy veszteséggel járnak és mi a nyereségek vagy veszteségek felek közötti felosztásának a megfelelő módja, azonban nem ad további útmutatást arra, hogy ezt hogyan kell megtenni. A nyereség vagy veszteség egy lehetséges, viszonylag gazdag szakirodalommal¹⁹ rendelkező megoldása az ún. Shapley érték.

A Shapley érték egy, a kooperatív játékelméletben gyakran használt koncepció. A kooperatív játékelmélet célja annak tanulmányozása, hogy hogyan tartható fenn az együttműködésre hajlandó szereplők közötti együttműködés. A fő kérdés az, hogy a közös erőfeszítés haszna és költsége hogyan osztható meg a résztvevők között, figyelembe véve az egyéni és csoportos ösztönzőket, valamint a különböző méltányossági tulajdonságokat.

A kooperatív játékelmélet alapelveit nem nehéz felfedezni az OECD TPG „reálisan elérhető opciók” koncepciója mögött. Eszerint a független vállalkozások, mielőtt belépnének egy ügyletbe, mérlegelik az összes többi, számukra reális elérhető választási lehetőséget, és csak akkor lépnek be az ügyletbe, ha nem látnak olyan alternatívát, ami számukra kedvezőbb lenne. Az OECD TPG azt is hozzáteszi, hogy egy ilyen mérlegelés során szükség lehet arra, hogy az ügyletet megállapodások egy szélesebb körének összefüggésében értékeljék, mivel a harmadik személyek számára reálisan rendelkezésre álló lehetőségek sem feltétlenül korlátozódnak egyetlen ügyletre, hanem figyelembe vehetik a gazdaságilag összefüggő ügyletek szélesebb körét is. Gyakorlatilag tehát a „reálisan elérhető opciók” koncepciója is annak vizsgálatát várja el, hogy hogyan tartható fenn az együttműködésre hajlandó szereplők közötti együttműködés.

A Shapley érték négy alapfeltétel fennállása esetén használható, ezek a

- szimmetria: ha két szereplő egyforma, akkor az értékük egyenlő;
- hatékonyság: az összes szereplő értékének összege egyenlő a nagykoalíció értékével, ami a maximuma annak, amit a szereplők együttesen elérhetnek a játékból;

¹⁹ L. Eden, V. Hahn, Y. Hervé, S. Saljanin: Shapley Value: A Fair Solution to the Value Creation Puzzle in Transfer Pricing?, Tax Notes, Oct. 18, 2021., 7-8. oldal