

TRANSZFERÁRAZÁSI DILEMMÁK A VÁLTOZÓ GAZDASÁGI KÖRÜLMÉNYEK KÖZÖTT

DILEMMAS OF TRANSFER PRICING IN CHANGING ECONOMIC CIRCUMSTANCES

Martin Kíra¹, Szabóné Veres Tünde²

¹PhD, egyetemi adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem Számvitel Tanszék, Budapest
kira.martin@uni-corvinus.hu

²PhD, egyetemi adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem Számvitel Tanszék, Budapest
tunde.veres@uni-corvinus.hu

ÖSSZEFOGLALÁS

Az elmúlt évtizedekben a globalizáció hatására a vállalatcsoportokon belüli tranzakciók száma és ezen kereskedelmi ügyletek jelentősége nagyon megnövekedett. Ennek következtében egyre inkább hangsúlyt kapott a csoporton belüli tranzakciók árazásának kérdése, egyrészt a vállalaton és vállalatcsoporton belüli teljesítménymérés, másrészt a határokon átvitelő ügyletek miatt a nyereségmegosztás és az adózás kérdése kapcsán. A transzferárképzési módszertan alapvetően függ a szervezeti integrációs folyamatoktól, valamint az ügyletben szereplő termék vagy szolgáltatás piaci pozíciójától. Az OECD-iránymutatás a szokásos piaci árak meghatározását várja el a vállalkozásoktól a belső ügyleteik árazásában, hagyományos vagy üzleti nyereség megosztására épülő módszerekkel. Tanulmányunkban azt vizsgáljuk, hogy a globális környezeti hatások mennyiben befolyásolják a módszerek alkalmazhatóságát. Elemzésünk eredményeként egyértelmű nyitást figyelhetünk meg a publikus információkra épülő módszerek irányába.

ABSTRACT

In recent decades, globalization has greatly increased the number and importance of transactions within corporate groups. As a consequence, there has been an increasing focus on the pricing of intra-group transactions, both in terms of performance measurement within the company and the group, and in terms of profit allocation and taxation issues due to cross-border transactions. The transfer pricing methodology depends essentially on the organizational integration processes and the market position of the product or service involved in the transaction. The OECD guidelines expect companies to use arm's length pricing in their internal transactions, using either traditional or transactional profit-sharing methods. In our study, we examine the extent to which global environmental impacts affect the applicability of these methods. As our analysis observes, a clear opening can be identified towards methods based on public information.

Kulcsszavak: transzferár, árképzési módszerek, szokásos piaci ár, vállalatcsoport, OECD-irányelvek

Keywords: transfer price, pricing methods, arm's length price, corporate group, OECD guidelines

BEVEZETÉS

A globalizáció felgyorsulásával, a multinacionális vállalatok számának és tevékenységének növekedésével a vállalatcsoporton belüli kereskedelmi ügyletek jelentősége felerősödött. Ezzel együtt az árazás kérdésköre is más keretek között kezelendő, mint normál piaci viszonyok melletti értékesítésnél. A termékek, szolgáltatások, valamint a különböző jogok, immateriális eszközök vállalatcsoporton belüli kereskedelmében alkalmazott árak szerepe és meghatározása alapvetően függ attól, hogy milyen a vállalat szervezeti rendszere; hogyan oszlanak meg a döntési felelősségek; hogy milyen feladatot lát el egy adott leányvállalat a csoport integrációs szerkezetében; valamint attól is, hogy milyen a belső ügylet tárgyát képező termék/szolgáltatás piaci pozíciója. A transzferárrendszerek jelentősége a vállalatvezetés eszköztárában kettős célt szolgál. Egyrészt allokálja a teljes értékesítési láncon elért eredményt a folyamat szereplői között, másrészt lehetőséget ad a különböző gazdasági környezeti hatások optimalizálására, azaz a vállalatcsoport számára a maximális eredmény, egyúttal a minimális globális adófizetés elérésére. Ezért a transzferár, azaz a vállalaton belüli termék- és szolgáltatástranszferek kezelésére kialakított ár (Drury, 2008, 501.) mind a vállalatvezetés eszköztárában, mind pedig az adóhatósági ellenőrzések vonatkozásában kiemelt fontosságú terület.

ELMÉLETI ÖSSZEFOGLALÓ

A transzferárazással kapcsolatos kutatások már az 1950-es években felvázolták a belső árak képzésének és a tipikus szervezeti integrációs lehetőségeknek az árképzési gondolkodását (Hirshleifer, 1956). Mindezt természetesen az alapvető közgazdasági modellekre építették, ahol az ár külső tényező, a piacon a tökéletes verseny feltételei érvényesülnek, az ár egyensúlyt teremt a kereslet és a kínálat között, megvalósítja az erőforrások allokációját (Samuelson–Nordhaus, 1987). A belső kereskedelembe alkalmazott ár modelljében Jack Hirshleifer abból indult ki, hogy a termelő és az értékesítő részleg közötti együttműködés a vállalatvezetés által meghatározott, az általuk eladott/vásárolt termék/szolgáltatás értékesítésének nincs más lehetősége, azaz nincs piaca. Ebből a modellkörnyezetből

indulva folyamatosan bővítette a feltételrendszert. A belső ügyletekre is hatással van az a tény, ha az egyes leányvállalatoknak/részlegeknek a termékei eladhatók a piacon, vagyis a piaci árak összemérhetők a belső kereskedelemben alkalmazott árakkal, továbbá az is, ha a vállalati működésben az egyes leányvállalatok/részlegek megfelelő önállósággal rendelkeznek az eredménycélokkal kapcsolatos döntések terén. Ezek a körülmények kiélezik a felelős vezetők érdekeinek érvényesítését. A teljesítmények értékelésében alkalmazott eredménymutatókhoz kapcsolódó célok elérése érdekében a belső árképzés a leányvállalati, illetve részlegvezetők érdekütközését indukálhatja. Emiatt a klasszikus közgazdasági modellekre épített vizsgálatok szem előtt tartották, hogy célszerű a döntéshozók számára motivációs eszközként is alkalmazni a belső árképzést.

Az 1980-as évektől a szervezeti rendszerek fejlődésével, a vállalati decentralizáció erősödésével a transzferárrendszerek a teljesítményméréssel összefüggésben kerültek a menedzsmentkutatások fókuszába. David Solomons (1965) volt az első kutató, aki Hirshleifer elméletére építve a szervezeti integráció és a belső ügyletben szereplő termék piaci pozíciója alapján elindította a transzferárak képzésének tipizálását. Gyakorlatias gondolkodásával, a szervezeten belüli „eladó” és „vevő” közötti kapcsolat jellegének átgondolásával az elvárt teljesítmények és érdekek, valamint az ezeket befolyásoló árak kialakításának feltételrendszerét foglalta össze. Az ár alapvetően a termék/szolgáltatás előállítási költségének és az erre kalkulált haszonnak az összegeként határozható meg. Mind az előállítási költség, mind pedig az árba épített haszon konkrét értéke önmagában még egy-egy tanulmányt. Az előállítási költség tekintetében az előállítási folyamatban felhasznált erőforrások azon köre, mely már a felhasználás pillanatában a produktumhoz köthető, egyértelműen a termék bekerülési értékének része. Emellett azonban a gyártási folyamatokban több olyan költség is azonosítható, amelyek csak másodlagosan, valamiféle felosztási alap megválasztásával rendelhetők a produktumhoz a teljesebb előállítási költség-tartalom elérése érdekében. Ezek a felosztással a termékbe épített erőforrásértékek minden gyártási folyamatban sajátosan értelmezhetőek, lényegében a működés általános költségeiből a teljesítményekhez rendelt költségek. A 'haszon' fogalmát értelmezve pedig a cél mindenképpen az, hogy a termék/szolgáltatás előállítási költségének, a működés erőforrásigényének a fedezete, sőt az eredménycélok elérése is megvalósuljon általa. A vállalkozások árképzésének módszere ezek alapján lehet a költségre épített haszon szerinti árképzés, feltételezve, hogy a társaság piaci pozíciója megfelelő ahhoz, hogy a kalkulált árakkal építse a piaci kapcsolatait, illetve lehet a piaci árakhoz illeszkedő árak alkalmazásával az előállítási költségek célértékeinek elérése az elvárt haszon mellett. Solomons eredményei a költségalapú és a piaciár-alapú feltételeket foglalják össze a vállalaton belüli kereskedelmi viszonyok jellemzői között.

Ralph L. Benke és James Don Edwards (1980) a transzferártechnikák összegzése során a vállalati profitmaximum céljára épített, háttérbe szorítva a teljesít-

ménymérés szerepét. Ezzel szemben Robert G. Eccles (1985) a decentralizált szervezet keretein belül a vállalati teljesítmény és az egyéni motiváció szerepét is bevonta a transzferárak rendszerének vizsgálatába. Eccles fő kérdése az volt, hogy van-e a vezetőknek megfelelő szintű felelősségük és elegendő jogosultságuk az erőforrások felett ahhoz, hogy a tevékenységükkel korrekt módon járuljanak hozzá a vállalati teljesítményhez. Ezzel rámutatott arra, hogy a vállalatvezetés teljesítményében a felelősség csak akkor értelmezhető, ha az erőforrások felhasználása kapcsán a döntési jogosultságok érvényesülnek. Egyúttal hangsúlyozta, hogy a korrekt döntéshozás elengedhetetlen feltétele a vezetői teljesítmények korrekt értékelése.

Fontos megemlíteni Robert S. Kaplan és David P. Norton (1999) kutatásait, akik fontos eredményeket értek el a vállalati teljesítménymérés tekintetében az általuk kidolgozott Balanced Scorecard-modell révén. A transzferárazás vonatkozásában a teljesítménymérésre gyakorolt hatása mellett a transzferárrendszer stabilitásának a vizsgálatára is nagy hangsúlyt fektettek. Az árképzés véleményük szerint a hosszú távú hatásokra kell hogy épüljön, hiszen a rövid távon folyamatosan változó árak gátolják a vállalatvezetést a folyamatok koordinációja és racionalizálása terén.

A globalizációs folyamatok felgyorsulásával és a multinacionális vállalatok kialakulásával/fejlődésével a transzferárak adózási szempontú profitallokációs szerepe egyre hangsúlyosabbá vált. Míg Wagdy Abdallah (2004) modelljében az adózási előnyök csak egy tényezőként jelentek meg a nemzetközi transzferárazás előnyei között, addig napjainkban a transzferárazás fogalmát a szakma leginkább a vállalatcsoportok adófizetést minimalizáló gondolkodásával azonosítja. Egyúttal ezek a folyamatok indukálják a különféle adózási környezeti szabályozások összehangolásának szükségességét, amelyben a transzferárazási gyakorlat egységesítésének alapját az OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development, Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet) által a multinacionális vállalkozások és az adóhatóságok részére kiadott irányelvek adják.

A SZABÁLYOZÁS NEMZETKÖZI ÖSSZEHANGOLÁSA

A multinacionális vállalkozások számára a leányvállalataik különböző gazdasági környezetben való működése jó lehetőséget teremt a csoportszintű eredmény maximalizálására azáltal, hogy az összvállalati eredményt belső kereskedelmi ügyletekkel ahhoz a leányvállalathoz csoportosítják át, ahol az adózási környezet a legkedvezőbb. Ezek a döntések érthetőek a vállalatcsoportok részéről, ugyanakkor jelentősen sértik a magasabb adókulccsal működő országok érdekeit az elmaradó adóbevételek miatt. Ennek a globális problémának a kezelésére, a

nemzetközi szabályozási környezet megteremtésére az OECD először 1979-ben adta ki irányelvcsomagját, de nemzetközi szerepe és jelentősége csak az 1995-ben megjelent, módosított változatnak volt. Az irányelvcsomag a *Transzferár irányelvek a multinacionális vállalkozások és adóhatóságok számára* címet viseli, és az OECD a változó világ körülményeinek megfelelően konzultációs tevékenysége révén folyamatosan frissíti.

Az irányelvek rögzítik a legfontosabb kategóriákat a csoporton belüli ügyletekkel kapcsolatban. Az iránymutatás a „szokásos piaci ár” fogalmára épül, ami azt jelenti, hogy a belső ügyletekben realizált eredmények olyannak kell lennie, mintha a tulajdonviszonyokat tekintve egymástól független vállalkozások közötti üzleti kapcsolatban keletkezett volna. Ha a transzferárak alkalmazásával az eredmény eltér a szokásos piaci árakkal keletkező eredménytől, akkor az eredmény kiigazítása szükséges minden, az ügyletben részt vevő félnél. A szokásos piaci ár tekintetében az OECD-ajánlás egyrészt kitér a belső árak kialakításának módszereire, figyelembe véve a működési körülményeket, a vállalati integrációs folyamatokat; másrészt a „szokásosság” igazolásához elvár a vállalkozásoktól egy olyan összehasonlító elemzést, amely „hasonló” vállalkozások áraiból meghatározott ársávval tükrözi vissza a belső árak elfogadható nagyságát. Mindezt a vállalkozások által készítendő transzferár-dokumentáció összegzi, melynek szabályozása folyamatosan beépült a tagállamok jogi szabályozási környezetébe.

Az irányelvek jó néhány évig tanulási fázist teremtettek az azt implementáló országokban mind a vállalkozások, mind az adóhatóságok részére. A legnagyobb kihívás és egyúttal a legnagyobb bizonytalanság a hasonló vállalkozások hasonló ügyleteinek feltérképezése kapcsán merül fel, hiszen több olyan vonatkozásban is vizsgálni szükséges a „hasonlóság” megvalósulásának tényét, amelyek külső félként nehezen vagy egyáltalán nem elérhető belső információk (például: a termékekkel kapcsolatos minőségi, megbízhatósági, garanciális körülmények, szerződéses feltételek, piaci és befektetési kockázatok, kockázatok megosztása a csoporton belül, piaci pozíciók, árstratégiák stb.).

ÁRKÉPZÉSI MÓDSZEREK AZ IRÁNYELVEK ALAPJÁN

Az OECD-irányelvek a transzferárak meghatározására alapvetően három hagyományos módszert ajánlottak: az összehasonlító független árak, a viszonteladási árak, valamint a költség és haszon alapján való ármeghatározási módszer. A vállalaton belüli kereskedelmi ügyletekben alkalmazott árakat ezen módszerekkel, a piacon szokásosnak mondható ársáv kijelölésével és az annak való megfelelést vizsgálva határozzák meg. Az összehasonlítható független árak módszere a piaci árak egyértelmű feltérképezését igényli. A független fe-

lek közötti kereskedelemben alkalmazott árak alapján kialakított ársávon belül választott transzferár tekinthető úgy, hogy a szokásos piaci árnak megfelel. Ez a módszer előnyt élvezett minden más módszer alkalmazásával szemben, mivel az árak egyértelmű összehasonlítása a legmegbízhatóbb módja a szokásos piaci ár elve alkalmazásának.

Abban az üzleti modellben, ahol a kapcsolt felektől vásárolt árukészlet kerül továbbértékesítésre, a szokásos piaci eredmény meghatározása az árak árréstartalma alapján valósul meg (vizonteladási árak módszere). Ebben a helyzetben a hasonló, független, vizonteladással foglalkozó vállalkozások által alkalmazott árrés feltérképezése, meghatározása szükséges a transzferár-dokumentáció elkészítéséhez, amely árrésből ugyancsak egy árréssáv meghatározásával igazolható a szokásos piaci ár elvének megvalósulása. Azok a vállalkozások, melyek a kapcsolt vevők részére saját maguk által előállított termékeket/szolgáltatásokat értékesítenek, a költség plusz módszer alapján, a költségekre felszámított haszonból *benchmark* segítségével kialakított sávot képeznek a szokásos piaci ár elve megvalósulásának bizonyítására. Ezek a módszerek megbízható igazolást adhatnak abban az esetben, ha az ár, az árrés és a haszon értékei egyértelműen feltérképezhetőek, ezért előnyt élveznek más módszerekkel szemben.

A fentiek ellenére már az 1995-ben kiadott irányelvekben is megjelentek az ügyleti nyereségen alapuló módszerek (a nyereségmegosztásos és az ügyletek nettó nyereségén alapuló módszer), amelyek alkalmazását csak kivételes esetekben javasolta az OECD, ha a hagyományos módszerek alkalmazási feltételei nem valósulnak meg, vagy nem megbízható a kapott eredmény. Az ügyleti nyereségen alapuló módszerek a publikus információkból, számviteli beszámolókból, pénzügyi jelentésekből elérhető adatokra építve az eredmény alakulását veszik alapul a szokásos piaci ár alkalmazásának igazolásához. Ennek is megvannak a nehézségei, hiszen a publikus beszámoló adataiban az ügyletek sok esetben nem tükröződnek vissza, vagy éppen több egyéb esemény is hatással volt az eredményre, de mindenesetre a források elérhetősége egyszerűbb.

Az alkalmazható árképzési módszerek közül ez utóbbiak, a nyereségre épülő módszerek azok, amelyek az OECD-irányelvek újabb verzióival folyamatosan frissültek. Míg az első előírásokban a hagyományos ügyleti módszerek egyértelműen előnyt élveztek a gyakorlati alkalmazásra vonatkozó ajánlás kapcsán, addig a 2010-ben megjelent újabb verzió már a leginkább megfelelő módszer kiválasztását hangsúlyozta. Ezzel megszűnt a hierarchia a hagyományos és az ügyleti nyereségen alapuló módszerek között. A megfelelőség kérdésében a módszerek alkalmazásának előnyeit és hátrányait, a funkcionális elemzésre épülő alkalmasságukat, valamint a megbízható információk elérését emelték ki az irányelvek. Részletesebben és támogatóbban vezette fel ez a verzió az ügyleti nettó nyereségen alapuló módszerek lényegét, sorolta fel előnyeit és hátrányait, valamint kiemelten foglalkozott az eredmény tartalmi meghatározásával, illetve a

vetítési alapok megválasztásával (árbevétel-, költség- és eszközarányos eredmény alkalmazásával). Kisebbségi szabadságot is adott a nettó eredmény kategória megválasztásának, a Berry-ráta és a működési költségekre vetített bruttónyereség-ráta alkalmazásának.

A globalizáció, a határokat átívelő vállalatcsoportok számának, valamint a csoporton belüli kereskedelmi ügyleteknek a volumene és sok esetben a sajátossága azonban egyre inkább nehézséget okozott a transzferárak vonatkozásában az ársáv kialakításában a hagyományos árképzési módszerekkel, hiszen a tényleges árak, árrések és költségtartalmak, vagyis az ügyletek jellemzői nehezen elérhető információk. A hasonlóság igazolása ezért egyre inkább a vállalkozások nettó eredményének alkalmazása felé tolódott. Egy 2005-ben végzett kutatás (Bóta, 2006) szerint a 446 vizsgált vállalkozásból csak 10% alkalmazta ezt a módszert, a 2010-es évek végére már a leggyakrabban alkalmazott transzferárazási módszerek az ügyleti nettó eredményre építettek.

Ezek a módszerek a különféle adatbázisokra támaszkodva, a publikus jelentések, beszámolók információit felhasználva (természetesen az előzetes elemzések alapján helytállóan ítélt esetekben) jó alapot biztosítottak a szokásos piaci ár elv érvényesülésének igazolására. Egyúttal a nettó eredmény kategóriákban tükröződnek mindazok a piaci és környezeti körülmények (új piacok lehetőségei, verseny és ezzel kapcsolatos investíció stb.), amelyek a hasonló tevékenységű vállalkozásokat egyaránt érintik. Ez nem jelenti persze a nettó eredményre épülő módszerek kizárólagos támogatását, az előnyök és hátrányok mérlegelésével továbbra is a „legmegfelelőbb” módszer kiválasztása az elvárás, ugyanakkor ezek alkalmazása jelentősen gyakoribbá vált. Várhatóan további különös figyelmet kaphat az ügyleti nettóeredmény-alapú árképzés a jövőben, amikor a mesterséges intelligencia az összehasonlító elemzésben nagy segítségére lehet a dokumentációkészítőknek. A tanácsadó cégek reakciója a mesterséges intelligencia (AI) alkalmazására meglehetősen gyorsan elindult.

TRANZFERÁRAZÁSI MÓDSZEREK A GLOBÁLIS VÁLTOZÁSOK TÜKRÉBEN

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

2013 után fókuszba került a multinacionális vállalatok adóalap-erőzójának és a profit átcsoportosításának kérdése az OECD tizenöt akciótervből álló BEPS- (Base Erosion and Profit Shifting) csomagja révén, amelyben az immateriális javak (8.), a kockázatok és tőke (9.), valamint az egyéb magas kockázatú ügyletek

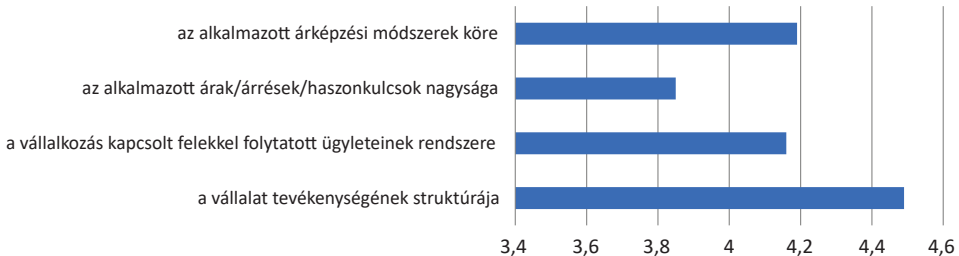
(10.) transzferárazása, valamint a dokumentáció (13.) csoportszintűvé történő alakítása jelentett új, egységes irányt.

Ezt követően a Covid19-világjárvány miatti gazdasági hatások kezelésére a szokásos piaci ár igazolását alátámasztó összehasonlító elemzések, valamint a globális gazdasági hatások miatti költség- és eredményalakulások vonatkozásában jelentkeztek új kihívások mind az OECD irányelvek alkotói, mind a gyakorlatban alkalmazók számára.

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

Az 1. ábrán látható 2013-ban készült kérdőíves felmérés eredménye szerint a megkérdezett 106 hazai kapcsolt vállalkozás – egy ötfokozatú Likert-skálán vizsgálva – többnyire egyetértett a transzferárrendszer stabilitásában. A kutatás arra is rávilágított, hogy a vizsgált vállalkozások 87,74 %-a az alkalmazott transzferárat a szokásos piaci árnak megfelelően alakította ki.

A transzferárrendszer hosszú távon stabil a vállalkozásnál, mert évente nem változik



1. ábra. A transzferárrendszer stabilitása (Szabóné Veres, 2014b, 146. alapján)

Kutatási tevékenységünkben további irányként jelöljük ki annak vizsgálatát, hogy az elmúlt évtized gazdasági folyamatai, a változó iránymutatások és szabályozások tükrében hogyan alakult és hogyan történik jelenleg a transzferárazás a gyakorlatban. A téma számtalan kutatási lehetőséget kínál, hiszen a csoporton belüli ügyletek száma, a globális együttműködések csökkenése a jövőben sem várható. Ennek köszönhetően a pénzügyi-számviteli-tanácsadói szakma a belső ügyletek rendszerének törvényes, nemzetgazdasági érdekeknek megfelelő kialakítása és működtetése érdekében, valamint az adóhatóság kontrolláló szerepe a változó környezeti körülmények között további folyamatos fejlődést, innovációt igényel.

IRODALOM

- Abdallah, Wagdy M. (2004): *Critical Concerns in Transfer Pricing and Practice*. Westport, Connecticut, USA: Praeger Publishers, ISBN 9781567205619
- Benke Jr., Ralph L. – Edward, James Don (1980): *Transfer Pricing: Techniques and Uses*. New York, USA: National Association of Accountants, ISBN 9780866410120
- Bóta Zsuzsanna (2006): Transzferárazás – egy kérdőíves felmérés tapasztalatai. *Adóvilág*, 47–53. <https://docplayer.hu/12577450-Transzferarazas-egy-kerdoives-felmeres-tapasztalatai.html>
- Drury, Colin (2008): *Management and Cost Accounting*. 7th edition. London: South-Western Cengage Learning EMEA, ISBN 9781844805662
- Eccles, Robert G. (1983): Control with Fairness in Transfer Pricing. *Harvard Business Review*, 61, 6, 149–161. <https://hbr.org/1983/11/control-with-fairness-in-transfer-pricing>
- Eccles, Robert G. (1985): *The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice*. New York, USA: Lexington Books, ISBN 9780669090291
- Erdős Gabriella (2019): Az értékteremtés, transzferárak, csoportos adóalanyiság. In: Lukács János (szerk): *Ladó László Emlékkonferencia*. Budapest: Budapesti Corvinus Egyetem, 19–31. ISBN 9789635038329
- Hirshleifer, Jack (1956): On the Economics of Transfer Pricing. *The Journal of Business*, 29, 3, 172–184. DOI: 10.1086/294110
- Kaplan, Robert S. – Atkinson, Anthony A. (2003): *Vezetői üzleti gazdaságtan – Haladó vezetői számvitel*. (ford. Boda György, Dunai András, Juhász Péter) Budapest: Panem Könyvkiadó-Business Kft., ISBN 9635453752
- Kaplan, Robert S. – Norton David P. (1999): *Balanced Scorecard – Kiegyensúlyozott stratégiai mutatószámrendszer*. (ford. Pandurics Anett) Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, ISBN 9632243714
- OECD (2005): *Transzferár irányelvek a multinacionális vállalkozások és az adóhatóságok számára*. Budapest: MKVK Oktatási Központ Kft., ISBN 9638651180 (2010-es kiadás ISBN: 9789639878259)
- OECD (2022): *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD iLibrary. DOI: 10.1787/0e655865-en, https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en
- Samuelson, Paul A. – Nordhaus, William D. (1987): *Közgazdaságtan II. Mikroökönómia*. (ford. Atkári János) Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, ISBN 963221669
- Solomons, David (1965): *Divisional Performance: Measurement and Control*. Financial Executives Research Foundation, USA, ISBN 9780910129008
- Szabóné dr. Veres Tünde (2014a): A transzferár rendszerek és a vállalati szervezeti rendszerek összefüggései. *Vezetéstudomány*, XLV, 9, 46–56. https://unipub.lib.uni-corvinus.hu/1709/1/vt_2014n9p46.pdf
- Szabóné dr. Veres Tünde (2014b): *A transzferárazás filozófiája és alkalmazásának aspektusai*. Doktori (PhD-) értekezés. Veszprém: Pannon Egyetem Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola, DOI: 10.18136/PE.2015.576, http://real-phd.mtak.hu/602/1/Szabone_Veres_Tunde_dissertation.pdf
- Szmicsek Sándor (szerk.) (2012): *Transzferár irányelvek a multinacionális vállalkozások és az adóhatóságok számára*. OECD. (ford. Ralston & Partners Kft.) Budapest: MKVK Oktatási Központ Kft., ISBN 9789639878259, https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transzferar-iranyelvek-a-multinacionalis-vallalkozasok-es-az-adohatosagok-szamarara-2010_9789264216631-hu#page1