A kapcsolt vállalkozások karakterizációja a transzferárazásban

A funkcionális elemzés a nyilvántartás egyik legfontosabb része. A transzferár-nyilvántartásról és a transzferár-adatszolgáltatásról szóló 45/2025. (XII. 23.) NGM rendelet (továbbiakban: TP rendelet) 6. § (3) bekezdés fb) pontja szerint az elemzés során azonosítjuk az egyes felek által ellátott funkciókat, az alkalmazott immateriális és tárgyi eszközöket, valamint az emberi erőforrást, továbbá a vállalt kockázatokat beleértve azt is, hogy ezek a funkciók hogyan kapcsolódnak a csoport szélesebb körű értékteremtéséhez, a kapcsolt ügylet körülményeihez és az iparági gyakorlathoz.

A funkcionális elemzésnek azért van kiemelt jelentősége, mert a vállalkozás jövedelemtermelő képességét nagyban befolyásolja az, hogy hol helyezkedik el az értékteremtési láncban. Minél több funkció, kockázat és eszköz kapcsolható a cégcsoport egy szereplőjéhez annál nagyobb lehet a jövedelemtermelő képessége, mivel a kockázatvállalással arányosan nő az elvárható haszon nagysága is. Ebből a logikából következik, hogy kockázatvállalással nem csak a haszon, hanem a veszteség lehetősége és nagysága is nőhet. Az OECD Transzferár irányelvek multinacionális vállalkozások és adóhatóságok részére című jelentésében (a továbbiakban: OECD TPG) azt is kiemelik, hogy nem elég a szerződés szerinti kockázatvállalást vizsgálni egy vállalkozásnál, hanem meg kell vizsgálni, hogy a kockázatok hogyan realizálódnak: tudja-e a vállalkozás kontrollálni a kockázatot és milyen pénzügyi forrásai vannak a kockázatok fedezésére. Fontos, hogy a kapcsolt ügyletben részt vevő mindegyik fél szempontjából végezzük el az elemzést, nemcsak a nyilvántartást készítő adózó szempontjából, hiszen az értékteremtési láncban játszott szerep csak így tisztázható. A funkcionális elemzés az összehasonlítható független ügyletek, független vállalkozások (a benchmark) esetében is el kell végezni, mivel így lehet meggyőződni teljes mértékben az összehasonlíthatóságról.

Miután felmértük a vállalkozás által végzett funkciókat, kockázatokat és eszközöket, meghatározzuk azt az üzleti modellt, ami alapján a vállalkozás működik. Fontos, hogy a kapcsolt vállalkozások egymás között szerződéses alapon áthelyezhetik a funkciókat és a kockázatokat, ezért minden esetet egyedileg kell elemezni, illetve az üzleti élet bonyolultsága és az iparági specifikumok is azt támasztják alá, hogy részletes funkcionális elemzés szükséges ahhoz, hogy karakterizálni tudjunk.

Kiemelten fontos mind a kapcsolt vállalkozások közötti ügyletek azonosítása, mind az egyes kapcsolt vállalkozások által az ügyletben ellátott szerepekkel kapcsolatban, hogy kapcsolt vállalkozások között akkor is létrejön kapcsolt ügylet, ha köztük számlázás nem történik, de az írásban, szóban vagy ráutaló magatartással meghatározott szerződéses feltételek, a termékek, áruk vagy szolgáltatások jellemzői, a felek által ellátott funkciók, alkalmazott eszközök és vállalt kockázatok, a gazdasági körülmények vagy az üzleti stratégiák alapján a kapcsolt ügylet fennállása megállapítható. (TP rendelet 2. § (2) bekezdés).

Jelen tájékoztató a TP rendelet 13. § (2) bekezdésének 1–12. pontja szerinti ügyletek esetén nyújt iránymutatást a vizsgált adózó adott ügyletben ellátott szerepkörének, karakterizációjának meghatározásához. A nevezett ügyletek a TP rendelet szerinti sorrendben:

1. bérgyártás végzése;
2. bérgyártás igénybevétele;
3. szerződéses gyártás végzése a vállalkozó entitásnak minősülő kapcsolt vállalkozás felé történő számlázással;
4. szerződéses gyártás igénybevétele;
5. szerződéses, illetve korlátozott kockázatú gyártás végzése nem a vállalkozó entitásnak minősülő kapcsolt vállalkozás felé történő számlázással;

6. szerződéses, illetve korlátozott kockázatú gyártás végzése független fél felé történő számlázással;
7. ügynöki forgalmazás végzése;
8. ügynöki forgalmazás igénybevétele;
9. bizományosi forgalmazás végzése;
10. bizományosi forgalmazás igénybevétele;
11. korlátozott kockázatú forgalmazás végzése;
12. korlátozott kockázatú forgalmazás igénybevétele;

A karakterizációval kapcsolatos kulcs fogalmak a TP rendelet 2. §-a alapján:

Gyártási tevékenységgel kapcsolatos fogalmak

- bérgyártás: a megrendelő által biztosított anyagon a megrendelő által meghatározott gyártási, illetve összeszerelési tevékenység végzése, az anyag és a késztermék tulajdonjogának megszerzése nélkül, függetlenül attól, hogy a megrendelés közvetlenül kitől érkezik, valamint függetlenül attól, hogy a gyártó a tevékenységéről kinek állítja ki a számlát;
- szerződéses gyártás: a gyártó által valamely kapcsolt vállalkozása megbízásából gyártási tevékenység végzése a késztermék tulajdonjogának megszerzésével, függetlenül attól, hogy a megrendelés közvetlenül kitől érkezik, valamint függetlenül attól, hogy a gyártó a késztermékről kinek állítja ki a számlát.

Forgalmazási tevékenységgel kapcsolatos fogalmak:

- ügynöki forgalmazás: a megbízó és harmadik személyek között szerződés megkötésének elősegítése, szerződés közvetítése, azzal, hogy az ügynök a saját nevében nem köt az érintett árura szerződést, annak tulajdonjogát nem szerzi meg;
- bizományosi forgalmazás: a megbízó javára, de a saját név alatt áruk harmadik feleknek történő értékesítése az áruk tulajdonjogának megszerzése nélkül;
- korlátozott kockázatú forgalmazás: a szállító áruinak vagy szolgáltatásainak a forgalmazó saját nevében és saját javára történő értékesítése a szállító által részletesen meghatározott módon.

A vállalkozás ügyletben ellátott szerepével, karakterizációjával kapcsolatos fogalmak:

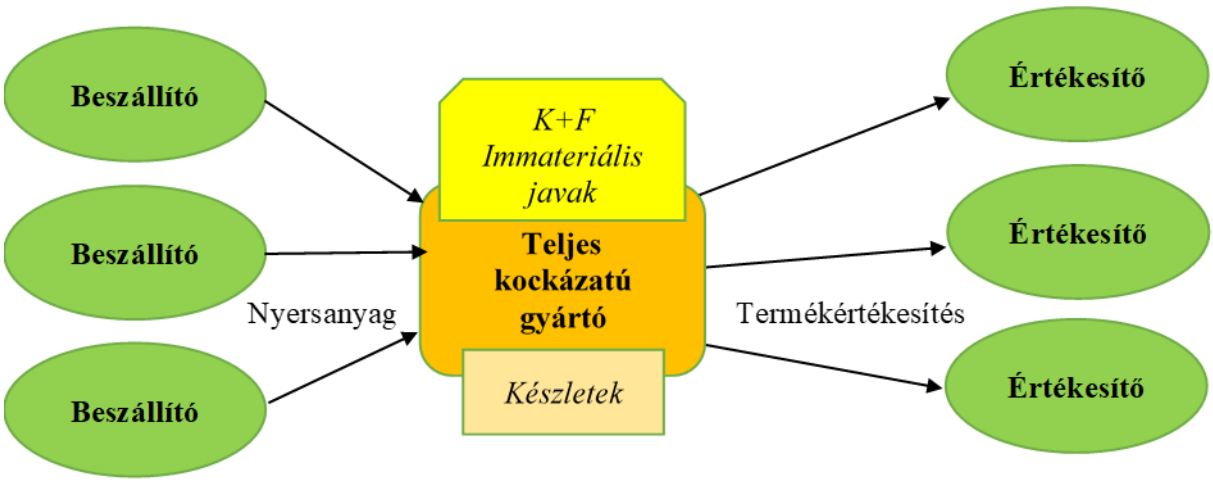
- rutinentitás: az ellátott funkciók, az alkalmazott eszközök és a vállalt kockázatok tekintetében lényeges szempontokból a vállalkozó entitás által meghatározott módon gazdasági tevékenységet végző kapcsolt vállalkozás;
- vállalkozó entitás: a gazdasági tevékenység lényeges szempontjait meghatározó, az ahhoz kapcsolódó kockázatokat ellenőrizni és pénzügyileg vállalni képes kapcsolt vállalkozás;
- társvállalkozó entitás: olyan vállalkozó entitás, amelynek a kapcsolt ügyletében részes másik fél szintén vállalkozó entitás.

Gyártási modellek					
		Bérgyártó	**Szerződéses gyártó**	**Licenc gyártó**	**Teljes kockázatú gyártó**
Funkciók					
Alapanyag beszerzés	Tervezés		(X)/X	X	X
	Tárgyalás		(X)/X	X	X
	Szerződéskötés		(X)/X	X	X
	Szállítás, logisztika bejövő oldal	(X)	(X)/X	X	X
	Minőség-ellenőrzés		(X)/X	X	X
	Raktározás, készletezés	(X)	(X)/X	X	X
Késztermék	Gyártás-összeszerelés	X	X	X	X
	Csomagolás	X	X	X	X
	Minőség-ellenőrzés	(X)	X	X	X
	Raktározás, késztermék készletezés	(X)	(X)	X	X
	Termék értékesítés és disztribúció		(X)	X	X
	Értékesítést követő támogatás			X	X
	Árazás			(X)	X
	Szállítás, logisztika kimenő oldal	(X)	X	X	X
Piackutatás				X	X
Marketing				X	X
K+F					X
Termelési eszközök beszerzése		(X)/X	(X)/X	X	X
Termékgarancia és javítás			(X)	X	X
Stratégiai menedzsment-üzletvezetés				(X)/X	X
Vállalat finanszírozás - operatív finanszírozás		(X)	X	X	X
Vállalat finanszírozás - hosszútávú finanszírozás		(X)	(X)	X	X
Biztosítások			(X)	X	X
HR-dolgozói tréningek		(X)	X	X	X
Számlázás és kintlévőség kezelés		(X)	X	X	X
Adminisztráció - Pénzügyi/Jogi szolgáltatások		X	X	X	X
Kockázatok					
Működési kockázat		X	X	X	X
Készletezési kockázat			(X)/X	X	X
Termék minőségével kapcsolatos kockázat			X	X	X
Késedelmes és nem fizetés kockázata		(X)	(X)	X	X
Garanciális és termékfelelősségi kockázat			(X)	X	X
Piaci kockázat (ár és volumen)		(X)	(X)	X	X
Árfolyam		(X)	(X)/X	X	X
K+F kockázat					X
Marketing kockázat				X	X
Eszközök					
Anyagi javak	Gyárépületek-raktárak	(X)/X	X	X	X
	Gépek-berendezések	(X)/X	X	X	X
	Irodák és irodai eszközök	(X)/X	(X)/X	X	X
	Vevői követelések	(X)	(X)/X	X	X
	Alapanyag készletek		X	X	X
	Késztermék készletek		(X)	X	X
Immateriális javak	Lajstromozott immat javak (szabadalmak, védjegyek)				X
	Nem lajstromozott immat javak (know-how, üzleti titok, kizárólagos jogok, márkaismertség, márkanevek)				X
(X) - minimális					
X - jelentős					

A fent jelölt funkciók, kockázatok és eszközök tájékoztató jellegűek, ezek az eset egyedi körülményeitől eltérhetnek.

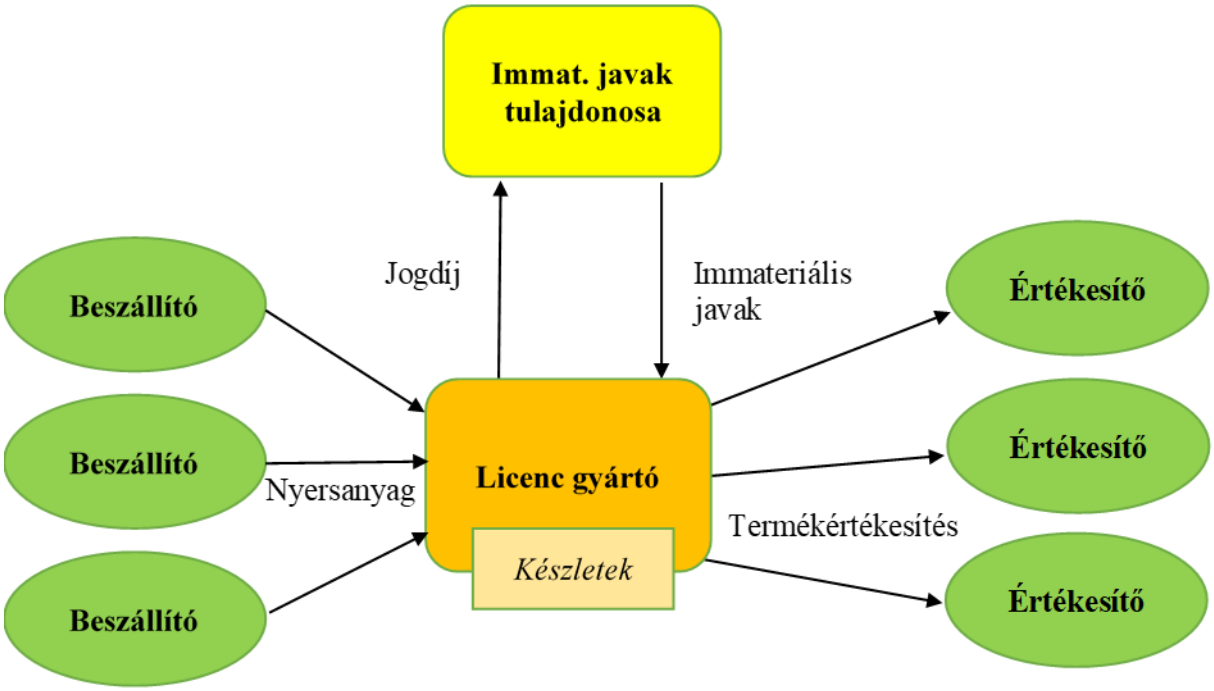
TELJES KOCKÁZATÚ GYÁRTÓ

A teljes kockázatú gyártó a TP rendelet fogalomhasználata szerint vállalkozó entitás. A funkciók és az ehhez kapcsolódó kockázatok teljes spektrumát birtokolhatja. Ez magában foglalja az árazást, üzleti stratégia kialakítását, finanszírozást, nyersanyagbeszerzést, a termék tervezését és a termékstruktúra kialakítását, a gyártást és annak irányítását, minőségellenőrzést, kutatás-fejlesztést és az ehhez kapcsolódó szellemi termékek kialakítását, fejlesztését, fenntartását, védelmét és hasznosítását, a piackutatást, marketinget és a marketing tevékenységhez kapcsolódó immateriális eszközök kialakítását, fejlesztését, fenntartását, védelmét és hasznosítását és a termékfelelősséget is. A késztermékét közvetlenül adja el az értékesítőknek, vagy saját értékesítő szervezetén keresztül a független vevőknek, így viseli a készletezési, raktározási és a vevői kockázatokat is, ezért a piaci kockázat közvetlenül érinti. (Fontos, hogy a leírás kifejezetten a funkcionális logikára vonatkozik, a számlázási út ettől eltérhet, ahogy arra a TP rendelet is utal az ügyletek kategorizálásakor.) A kutatás-fejlesztéshez és az árfolyamváltozáshoz kapcsolódó kockázatok is felmerülhetnek a tevékenységekhez kapcsolódóan. Tárgyi eszközöket és immateriális javakat egyaránt birtokolhat. A funkcióihoz és kockázataihoz mérten a négy modell közül a legnagyobb jövedelmezőségi potenciállal rendelkezik, a kockázatai miatt viszont a veszteségei is nagyobbak lehetnek. A jövedelmezőség meghatározásához általában közvetett módszert alkalmazunk, az értéklánchan kevésbé komplex vállalatok ellentételezése utáni eredményt (+/-) allokáljuk a vállalkozásra. Az egyoldalú módszerek esetében a teljes kockázatú gyártó nem lehet tesztelt fél. Amennyiben egy teljes kockázatú gyártó és egy teljes kockázatú forgalmazó (disztribútor) egymás között kereskedik, úgy az általuk folytatott ügyletek esetében a nyereségmegosztásos módszer lehet a legalkalmasabb módszer.



LICENC GYÁRTÓ

A licenc gyártó a TP rendelet fogalmai szerint leginkább társvállalkozó entitásnak nevezhető. Működése során jelentős kockázatokat vállal. Ez lehet korlátozott kutatás-fejlesztési kockázat, valamint marketing, árfolyam, piaci, garanciális, vevői, készletezési és általános működési kockázat is. Funkcióit tekintve a kutatás-fejlesztési tevékenység DEMPE (kialakítás, fejlesztés, fenntartás, védelem, hasznosítás) funkciói közül jellemzően csak a hasznosításhoz, esetleg a fenntartáshoz és fejlesztéshez járul hozzá, ezen túl a teljes kockázatú gyártónál felsorolt összes funkcióval bírhat. 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 egyéb, a gyártáshoz használt más szellemi terméket és tárgyi eszközt is. Mind nyersanyag, mind pedig késztermék készlettel rendelkezik, tehát 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. Jövedelmezősége általában szintén közvetett módszerrel kerül meghatározásra a jogdíjfizetés és esetenként az értékesítők (disztribútorok) ellentételezése utáni eredménye alapján.



SZERZŐDÉSES GYÁRTÓ

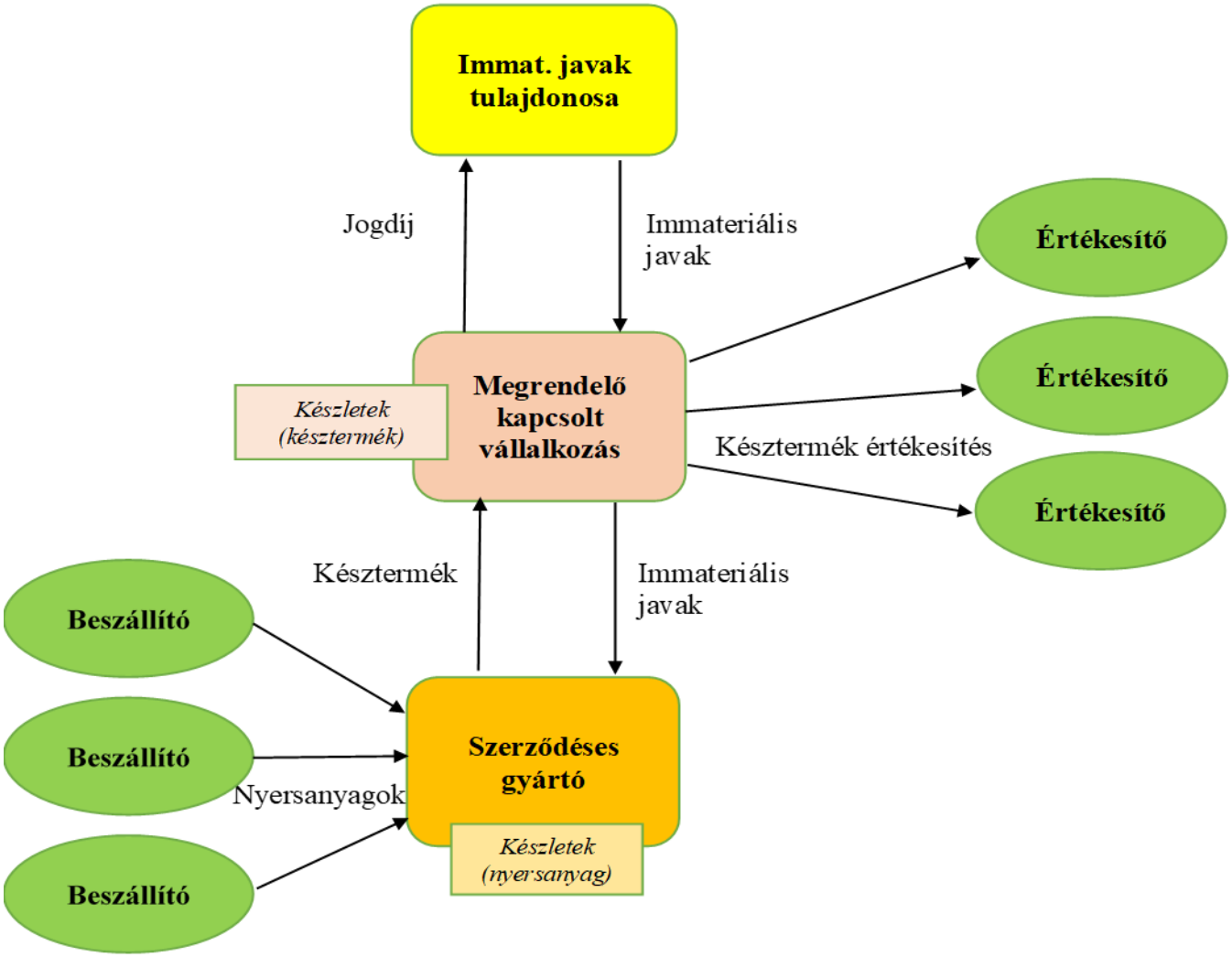
A szerződéses gyártó funkciók, kockázatok és eszközök tekintetében a licenc gyártóhoz képest kevésbé komplex profilú vállalat. Funkcióit tekintve az árazás és a stratégiai tervezés nem jellemző, finanszírozási funkcióként viszont megjelenik az alapanyag beszerzéshez kapcsolódó és a vevő, szállító fizetési határidő különbségéből eredő finanszírozási igény. Kockázatok tekintetében kutatás-fejlesztési kockázatot nem visel és a piaci kockázat is közvetetten érinti, árfolyamkockázata viszont lehet jelentős is. A tevékenységéhez használt tárgyi eszközök saját tulajdonában vannak, vagy független/kapcsolt féltől lízingeli. A legfontosabb különbség a teljes kockázatú gyártóhoz és a licenc gyártóhoz képest, hogy a modell tiszta megjelenési formájában a késztermék nem közvetlenül az értékesítőknek/független ügyfeleknek kerül eladásra (kapcsolt/független), hanem a megrendelő kapcsolt vállalkozás/anyacég (entrepreneur/principal/(fő)vállalkozó) részére. A tevékenység transzferárazási szempontú megítélését és a transzferárazási módszert azonban nem befolyásolja az sem, ha a számlázás az értékesítést végző kapcsolt fél vagy közvetlenül a független ügyfél felé történik – amennyiben a vállalat által ellátott funkciók, használt eszközök, viselt kockázatok a szerződéses gyártói szerepkört támasztják alá, akkor létrejön egy olyan tartalmú ügylet, mintha a számlázás a vállalkozó entitás felé történt volna.

Ebből következik, hogy a gyártó nem viseli vagy korlátozottan viseli a késztermék készletezés és értékesítés kockázatait. Abban az esetben, ha a termék megfelelő minőségben és mennyiségben kerül előállításra a megrendelő kapcsolt vállalkozás/anyacég garantálja a termékek átvételét. Tekintettel arra, hogy ez a modell a fővállalkozó megrendelései alapján gyárt, a kapacitáskihasználtságot is a megrendelések alapján tudja tervezni, így nagymértékben függ a megrendelő stabil megbízásaitól. Tartós kapacitás kihasználatlanság vagy a kapacitást meghaladó megrendelés esetén, az ebből eredő többletköltségek, esetleges veszteségek megtérítése a fővállalkozó feladata.

A szerződéses gyártó viseli viszont a nyersanyag beszerzéshez és készletezéshez kapcsolódó kockázatokat, mivel ezeket maga szerzi be, és a legtöbb esetben a termék tulajdonjogát is birtokolja addig a pontig, amíg a megrendelő kapcsolt vállalkozás/anyacég át nem veszi a terméket. Előfordulhat, hogy a beszerzés központosított és az adózó beszerző tevékenysége kizárólag diszpozíciós feladatok végzésére korlátozódik, ilyen esetekben a beszerzés, készletezés kockázata korlátozott, de ettől még a szerződéses gyártói karakterizáció megállapítható. Az alapanyagokat kapcsolt és/vagy független felektől vásárolja.

A szerződéses gyártás gyakran alkalmazott megoldás a gyógyszeriparban és a textiliparban független felek között is, bár a legtöbb esetben a gyártó nem tisztán szerződéses gyártó, mivel azt a licenc gyártás mellett jellemzően melléktevékenységként végzi. Más esetekben is találkozhatunk szerződéses gyártókkal független felek között, de a legfontosabb különbség, hogy a gyártás több megrendelő részére történik, így a vállalkozás nem egy nagy megrendelőtől függ.

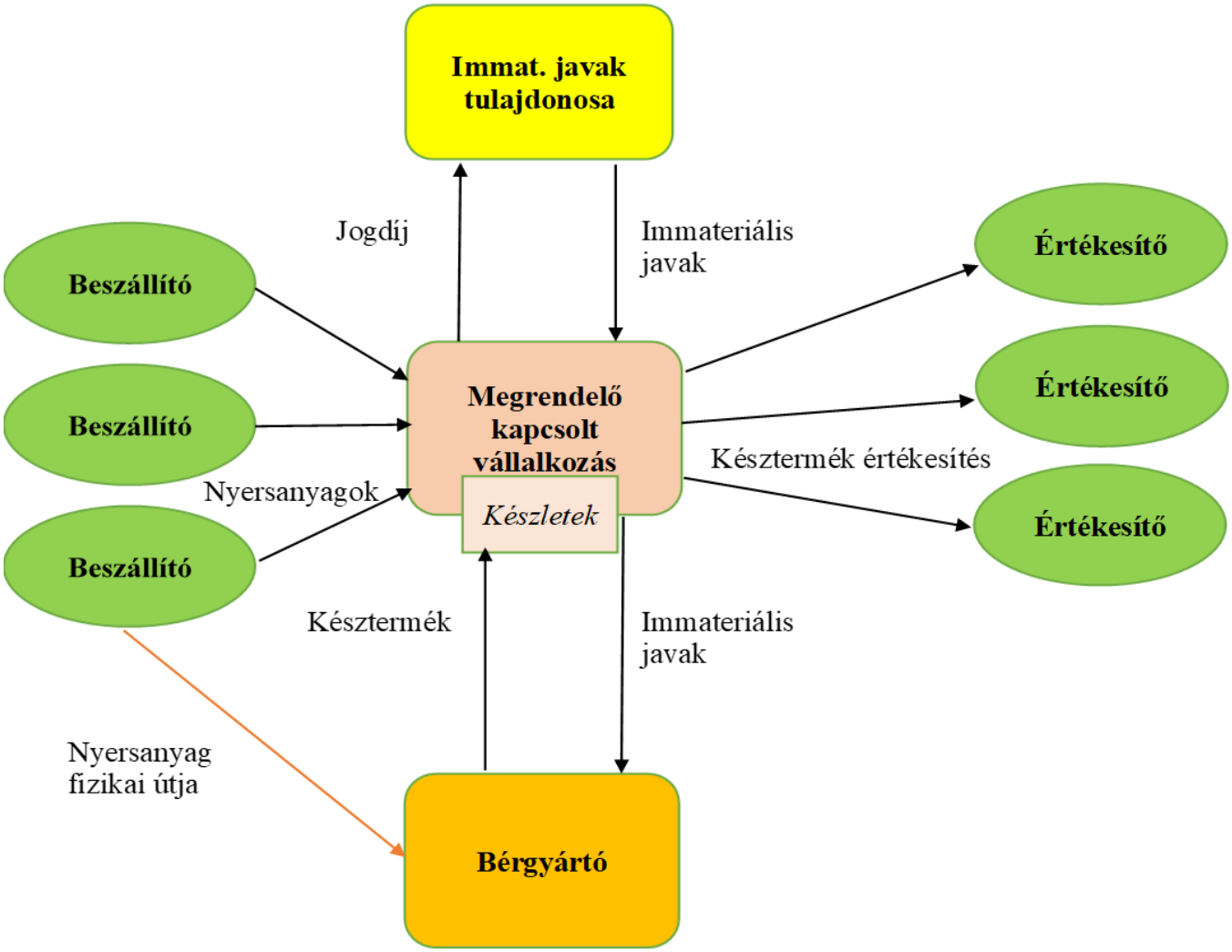
Jövedelmezősége elvileg költség és jövedelem módszerrel kerülhet meghatározásra, ugyanakkor a felár meghatározása, az adatok elérhetőségének hiányára tekintettel, a gyakorlatban jellemzően az ügyleti nettó nyereségen alapuló módszerrel történik. A TP rendelet 6. § (6) bekezdése alapján a szerződéses gyártás esetében, az ügyleti nettó nyereségen alapuló módszer és a nettó haszonkulcs alkalmazását, valamint a gyártó tesztelt félként történő kijelölését nem kell indokolni. Az alacsony kockázatából fakadóan alacsony, de stabil felár alkalmazásával működik, amelynek üzemi szinten is tükröződnie kell.


Immat. javak tulajdonosa
Jogdíj
Immateriális javak
Értékesítő
Értékesítő
Értékesítő
Készletek (késztermék)
Megrendelő kapcsolt vállalkozás
Késztermék értékesítés
Késztermék
Immateriális javak
Beszállító
Beszállító
Beszállító
Nyersanyagok
Szerződéses gyártó
Készletek (nyersanyag)

BÉRGYÁRTÓ

Ennek a modellnek a legfontosabb jellemzője, hogy a megrendelő kapcsolt vállalkozás/anyacég (entrepreneur/principal/fővállalkozó) a gyártás során mindvégig fenntartja az alapanyag és a késztermék tulajdonjogát, tehát a bérgyártó tulajdonképpen csak szolgáltatást nyújtóként vesz részt a tranzakcióban. A megrendelő kapcsolt vállalkozás/anyacég vásárolja meg az előállításhoz szükséges nyersanyagot, habár az nagy valószínűséggel fizikailag közvetlenül a bérgyártóhoz kerül. Ebből következik, hogy a bérgyártó nem viseli sem a készletezéssel sem pedig az értékesítéssel járó kockázatokat. A gyártási tevékenységet megadott standardok alapján végzi. Tekintettel arra, hogy ez a modell a fővállalkozó megrendelései alapján gyárt, a kapacitáskihasználtságot is a megrendelések alapján tudja tervezni, így nagymértékben függ a megrendelő stabil megbízásaitól. Tartós kapacitás kihasználatlanság vagy a kapacitást meghaladó megrendelés esetén, az ebből eredő többletköltségek, esetleges veszteségek megtérítése a fővállalkozó feladata. Finanszírozási igénye általában alacsony a többi gyártási modellhez képest, ami főként a gyártás során felhasznált tárgyi eszközök és humán erőforrás kapcsán merül fel. Kockázatokat - a működési kockázatokat leszámítva - áttételesen visel. A gyártáshoz felhasznált tárgyi eszközök nem feltétlenül vannak a tulajdonában (bérelheti is őket). Tipikusan nem kerül közvetlen kapcsolatba az értékesítővel, de esetenként teljes kockázatú értékesítővel (disztribútorral), mint megrendelővel is kapcsolatban állhat.

A négy gyártási modell közül a legkevesebb funkciót, kockázatot vállalja, ennek megfelelően a legalacsonyabb a jövedelmezősége a többi modellhez képest. Jövedelmezősége elvileg költség és jövedelem módszerrel kerülhet meghatározásra, ugyanakkor a felár meghatározása, az adatok elérhetőségének hiányára tekintettel, az ügyleti nettó nyereségen alapuló módszerrel történik. Ha nem tudunk összehasonlítható bérgyártót találni, akkor alapanyag/késztermék készlettel rendelkező gyártót is bevehetünk a mintába, amin a funkcionális profilok különbözősége miatt működő tőke kiigazítást is végezhetünk. Az alacsony kockázatából fakadóan alacsony, de stabil felár alkalmazásával működik, amelynek üzemi szinten is tükröződnie kell.

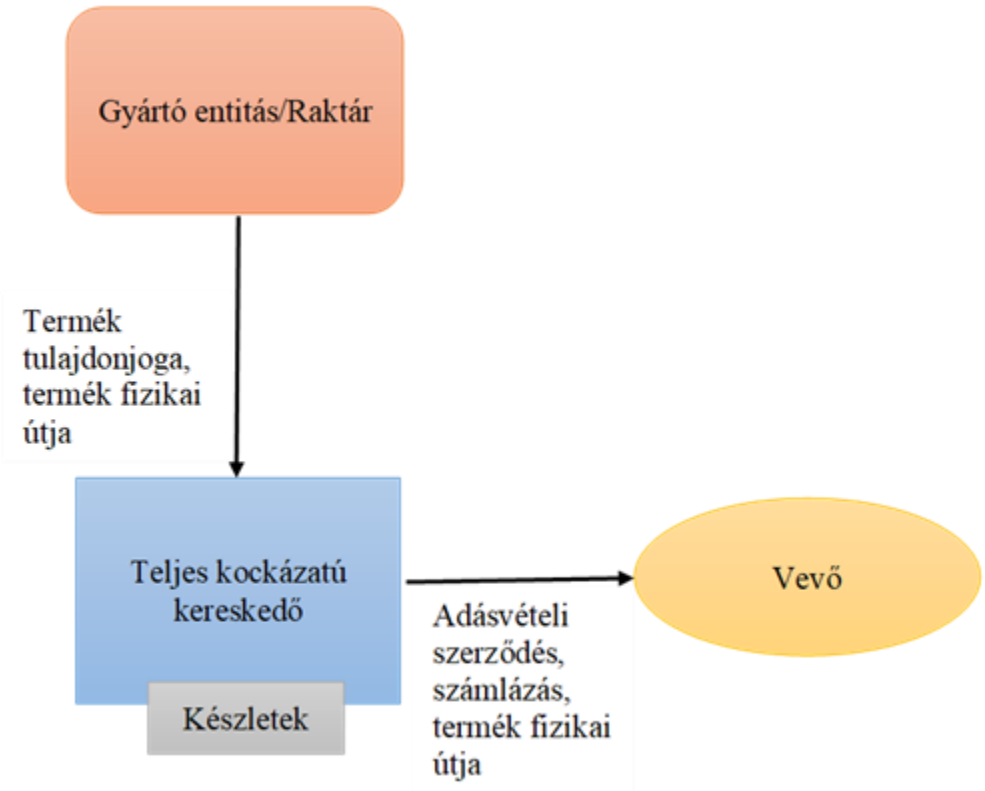

Immat. javak tulajdonosa
Jogdíj
Immateriális javak
Beszállító
Beszállító
Beszállító
Megrendelő kapcsolt vállalkozás
Készletek
Nyersanyagok
Értékesítő
Értékesítő
Értékesítő
Késztermék értékesítés
Késztermék
Immateriális javak
Nyersanyag fizikai útja
Bérgyártó

Disztribúciós modellek					
		Ügynöki nagykereskedők	Bizományosok	Korlátozott kockázatú kereskedők	Teljes kockázatú kereskedők
Funkciók					
Termék tulajdonjoga				X	X
Logisztika				(X)/X	X
Raktározás				(X)	X
Értékesítés támogatás/ösztönzés		X	X	X	X
Értékesítés				X	X
Árazás-Értékesítési kondíciók meghatározása				(X)	X
Megrendelések tervezése					X
Beüzemelés és értékesítés utáni támogató szolgáltatások				(X)	X
Garancia támogatás					X
Marketing		(X)/X	(X)/X	(X)/X	X
Piackutatás		(X)	(X)	(X)/X	X
Stratégiai menedzsment-üzletvezetés					X
Vállalat finanszírozás - operatív finanszírozás		(X)	(X)	X	X
Vállalat finanszírozás - hosszútávú finanszírozás		(X)	(X)	(X)	X
HR-dolgozói tréningek		(X)	(X)	X	X
Számlázás és kintlévőség kezelés		(X)	X	X	X
Adminisztráció - Pénzügyi/Jogi szolgáltatások		X	X	X	X
Kockázatok					
Működési kockázat		X	X	X	X
Készletezési kockázat				(X)	X
Termék minőségével kapcsolatos kockázat				(X)/X	X
Késedelmes és nem fizetés kockázata		(X)	X	X	X
Garanciális és termékfelelősségi kockázat					X
Piaci kockázat (ár és volumen)		(X)	(X)	X	X
Árfolyam				(X)	X
K+F kockázat					X
Marketing kockázat				X	X
Eszközök					
Anyagi javak	Kereskedelmi ingatlanok-raktárak			(X)	X
	Irodák és irodai eszközök	(X)/X	(X)/X	X	X
	Vevői követelések		(X)	X	X
	Árukészletek			(X)	X
Immateriális javak	Lajstromozott immat javak (szabadalmak, védjegyek)				X
	Nem lajstromozott immat javak (know-how, üzleti titok, kizárólagos jogok, márkaismertség, márkanevek)				X
(X) - minimális					
X - jelentős					

A fent jelölt funkciók, kockázatok és eszközök nem teljeskörűek, ezek az eset egyedi körülményeitől eltérhetnek.

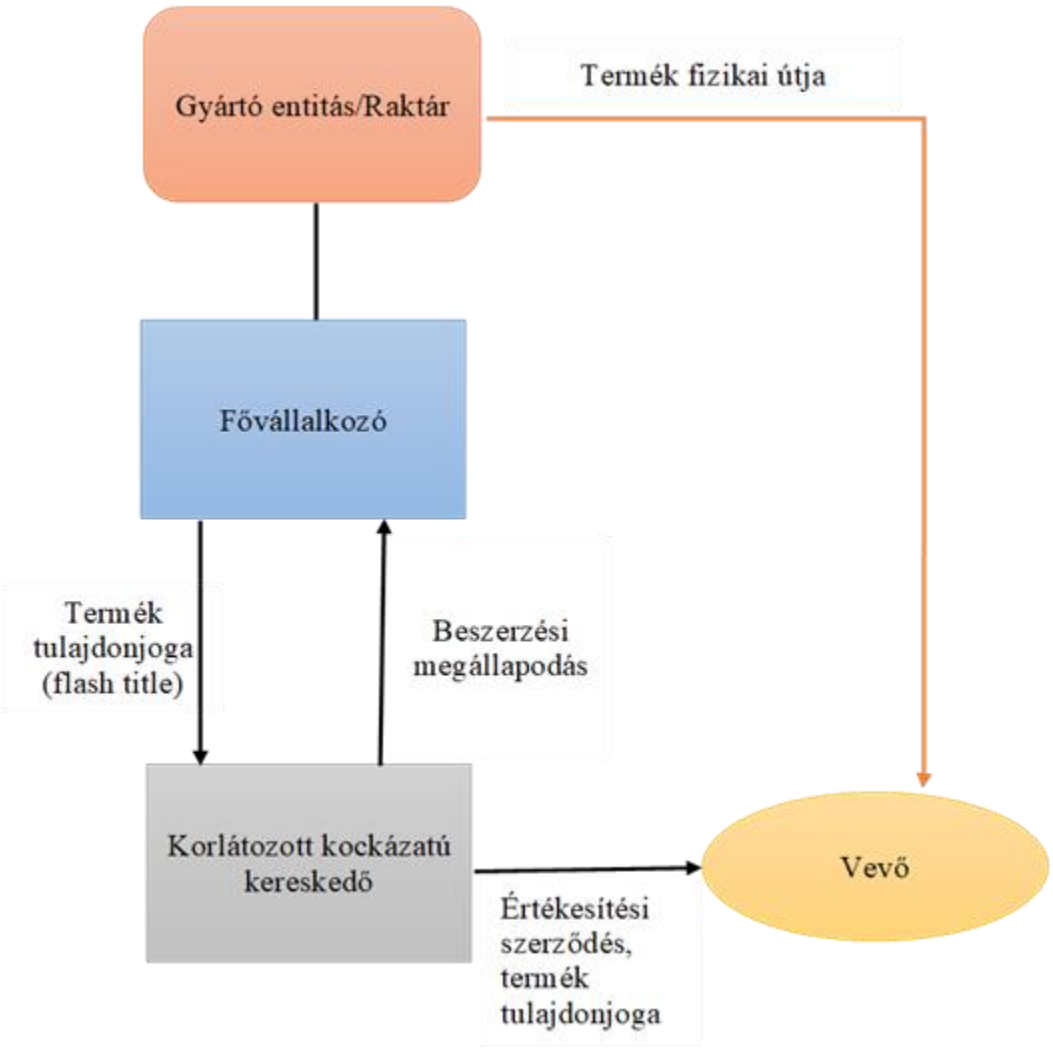
TELJES KOCKÁZATÚ FORGALMAZÓ (DISZTRIBÚTOR)

A teljes kockázatú forgalmazó (disztribútor) TP rendelet fogalomhasználata szerint vállalkozó entitás. Felelős a teljes értékesítési tevékenységért. Az ehhez a modellhez kapcsolódó funkciók igen sokrétűek, ideértve a marketinget és a piackutatást és az ezekhez kapcsolódó marketing immateriális eszközök kialakítását, fejlesztését, fenntartását, védelmét és hasznosítását, továbbá a beszerzés tervezését, a minőség ellenőrzést, logisztikát, az értékesítés követő támogatást és a garanciális igények kiszolgálását. A tárgyi eszközökön kívül birtokolhat a marketinghez és márkához kapcsolódó immateriális javakat is. Ahogy azt a modell neve is jelzi a kockázatok széles spektrumát vállalja: piaci kockázat, kintlévőségi kockázat, termék minőségével kapcsolatos kockázatok, készletkockázat, a termék tulajdonjogához kapcsolódó összes kockázat, árfolyamkockázat. A jövedelmezőség alátámasztása általában közvetett módon történik, ha a teljes kockázatú kereskedő egyben a megrendelő is, az értékláncban kevésbé komplex vállalatok (pl. szerződéses vagy bérgyártók) ellentételezése után megmaradó jövedelem allokálásával. A nyereség-megosztásos módszer is alkalmazható, amennyiben immateriális javakat birtokol az értékláncban több vállalat is (pl. teljes kockázatú gyártó). A nyeresége és vesztesége korlátlan lehet.



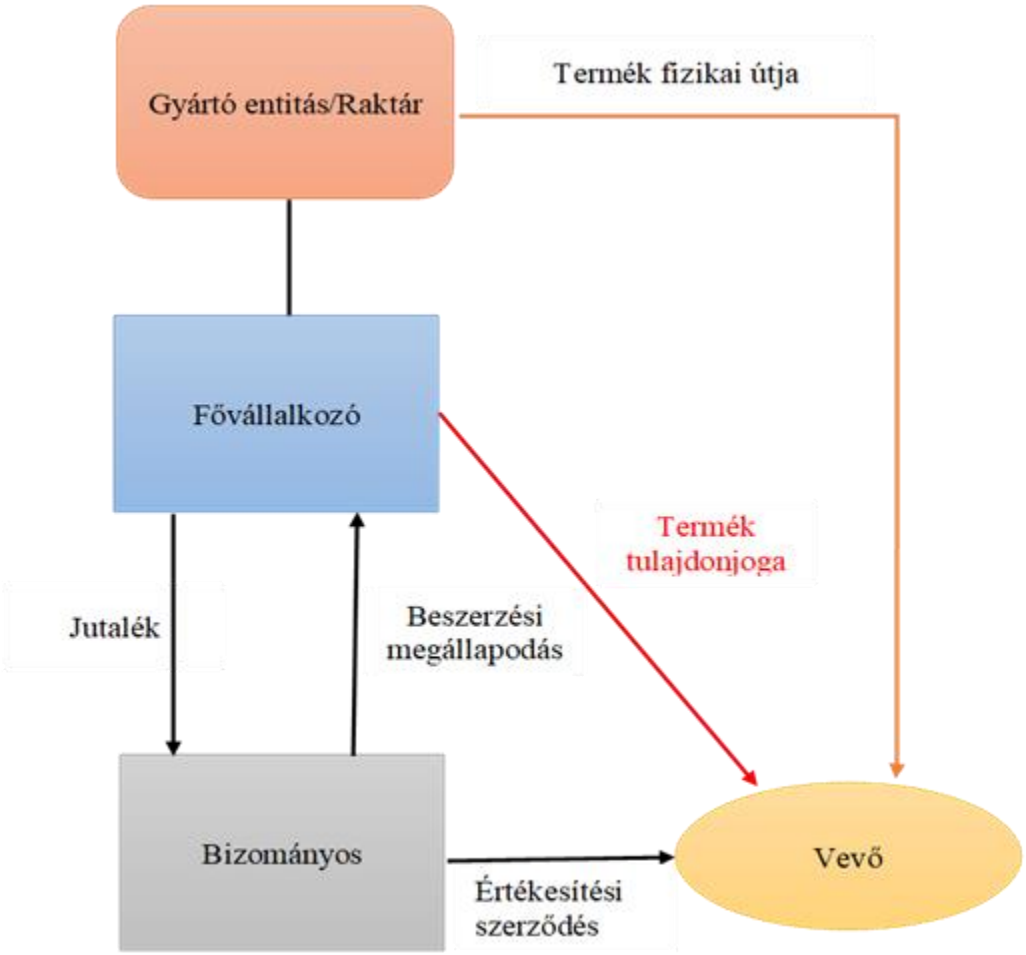
KORLÁTOZOTT KOCKÁZATÚ FORGALMAZÓ (DISZTRIBÚTOR)

A forgalmazó (disztribútor) vállalatok fő jellemzője, hogy termékeket vásárol, és azokat továbbítja a vevők felé, erre a modellre is jellemző. A teljes kockázatú forgalmazóhoz (disztribútorokhoz) képest azonban jelentős eltérés van mind funkcióiban, kockázatokban és a felhasznált eszközökben is. A vállalkozó entitás és a korlátozott kockázatú forgalmazó (disztribútor) közötti szerződés gyakran megtéríti a forgalmazó (disztribútor) bizonyos költségeit, emellett pedig a vállalkozó entitás bizonyos funkciókat is átvállal. A stratégia döntések és a magasabb hozzáadott értékű feladatok a vállalkozó entitásnál összpontosulnak. A termék tulajdonjoga a forgalmazóhoz (disztribútorhoz) kerül, de előfordulhat, hogy azt csak nagyon rövid ideig birtokolja (a nemzetközi szakirodalom általában „*flash title"*-ként hivatkozik erre a konstrukcióra). A „flash title" konstrukció mellett csökken a készletezéshez és a készletezés finanszírozásához kapcsolódó kockázat, mivel a beszerzés közvetlenül az értékesítés előtt történik. A termék fizikai útja gyakran a gyártó egységtől közvetlenül a vevőhöz vezet. Az értékesítési kondíciókat a vállalkozó entitás által meghatározott keretfeltételeken belül saját hatáskörben állapítja meg a helyi vevőivel, azonban a vállalkozó entitás átvállal bizonyos kockázatokat és garantálja a forgalmazó (disztribútor) üzleti hasznát. A forgalmazó (disztribútor) kockázatát az is csökkenti, hogy a termékek ellenértékét gyakran a saját devizanemében egyenlíti ki a vállalkozó entitásnak, egy időben a vevői kifizetéssel, így csökkentve a kintlévőség kockázata mellett az árfolyamkockázatot is. A korlátozott kockázatú forgalmazó (disztribútor) jövedelmezőségét a viszonteladási árak módszerével vagy az ügyleti nettó nyereségen alapuló módszerrel lehet legmegfelelőbben meghatározni. A gyakorlatban leginkább alkalmazott módszer pedig az ügyleti nettó nyereségen alapuló módszer (nyereségszint mutató: árbevétel arányos megtérülés). A TP rendelet 6. § (7) bekezdése szerint a korlátozott kockázatú forgalmazás esetében az ügyleti nettó nyereségen alapuló módszer és a nettó árrés alkalmazását, valamint a forgalmazó tesztelt félként történő kijelölését nem kell indokolni.


Gyártó entitás/Raktár
Termék fizikai útja
Fővállalkozó
Termék tulajdonjoga (flash title)
Beszerzési megállapodás
Korlátozott kockázatú kereskedő
Vevő
Értékesítési szerződés, termék tulajdonjoga

BIZOMÁNYOS

A bizományos az értékesítési szerződéseket a saját nevében, de a vállalkozó entitás javára köti, egy a megbízó ügynökeként járva el. Felkutatja a vevőket, értékesít, számlát ad, beszedi a kintlévőségeket, ügyfélszolgálatot üzemeltethet. A megbízó előzetes engedélye nélkül nem határozhat az értékesített termék kondícióit illetően. A vállalkozó entitás és a vásárló között nincs közvetlen szerződéses kapcsolat, viszont a termék tulajdonjoga nem száll át a bizományosra, az közvetlenül a fővállalkozótól a vevőhöz kerül. A termék fizikai útja természetesen nem követi feltétlenül ezt az utat, az leggyakrabban a gyártótól kerül a vevőkhöz. A fentiekből következik, hogy a számlát a bizományos állítja ki a vevő részére. Tevékenysége ellenértékeként jutalékot kap a fővállalkozótól, amit általában az értékesítések bizonyos százalékában vagy költség és jövedelem módszerrel, esetleg a kettő kombinációjával határoznak meg. A modell lényege, hogy azok a funkciók és kockázatok, amik az árukészlet vásárlásához és tartásához kapcsolódnak a hitelezési kockázatokkal együtt a vállalkozó entitásnál maradnak. Az áruk raktározása vagy a vállalkozó entitás vagy a csoporton belül egy másik vállalkozás feladata. A marketinghez kapcsolódó szellemi termékek (márkanév, védjegy, vásárlói listák) és a marketingstratégia kialakítása szintén a vállalkozó entitáshoz köthetőek, a bizományos csak általános piaci kockázatokat vállal. Jövedelmezősége ennek megfelelően igazodik az általa végzett funkciók és vállalt kockázatokhoz, ami alacsony, de stabil jövedelmezőséget mutat. A bizományos javadalmazása, tekintettel a nagyon hasonló funkciókra, kockázatokra, hasonló módon történik az ügynöki nagykereskedő árazásához.



ÜGYNÖKI NAGYKERESKEDŐ

A forgalmazási (disztribúciós) modellek közül a legkevesebb funkcióval, eszközzel és kockázattal rendelkezik. Mivel termékek értékesítését a vállalkozó entitás nevében és érdekében végzi, csak közvetítőként vesz részt a tranzakcióban. A vevő közvetlenül a vállalkozó entitással köt szerződést, nincs közvetlen szerződéses kapcsolat a vevő és az ügynöki nagykereskedő között. A termék tulajdonjoga ebben a modellben is közvetlenül a vevőhöz kerül a vállalkozó entitástól. A termék fizikai útja természetesen nem követi feltétlenül ezt az utat, az leggyakrabban a gyártótól kerül a vevőkhöz. Az ügynöki nagykereskedő közreműködik az eladásban és kapcsolatot tart a vevőkkel, de a szerződéses feltételeket, beleértve az esetleges árengedményeket is, a vállalkozó entitás határozza meg. A díjazás az értékesítések utáni jutalék vagy költség és jövedelem formájában jelenik meg. A gyakorlatban leginkább alkalmazott módszer pedig az ügyleti nettó nyereségen alapuló módszer, ami lehet árbevétel alapú és működési költségre vetített is. Kockázatait tekintve korlátozott piaci kockázatot vállal. A bemutatott négy értékesítési (disztribúciós) modell közül a legkevesebb funkciót, kockázatot vállalja, ennek megfelelően a legalacsonyabb a jövedelmezősége a többi modellhez képest.

