



A könyvelő-ügyfél kapcsolat és a piac szerkezetének hatása a könyvelők közötti versenyre

„A vállalkozások adminisztratív terheinek csökkentésének várható hatásai a könyvelői piacra” című projekt kutatási zárójelentése

Készült a Gazdasági Versenyhivatal megbízásából

Készítette:
**Herczeg Bálint,
Csite András és Mike Károly**

A vizsgálatban közreműködött:

**Balás Gábor
Bognár Fruzsina
Borbás Gabriella
Horogszegi-Horváth Erika
Horváth Áron
Megyesi Boldizsár
Szabó-Morvai Ágnes**

Budapest
2012. január 12.

„A használható tudásért”
HÉTFA Kutatóintézet
H-1051 Budapest Október 6. utca 19. IV/2
E-mail: info@hetfa.hu
Tel.: +36-30/730-6668
Fax.: +36-1 /700-2257
www.hetfa.hu

Vezetői összefoglaló

1. Noha a legtöbb hazai vállalkozó az állam működésével könyvelőjén keresztül „találkozik”, a hazai **könyvelők gazdaságban játszott szerepére** és a könyvelők nyújtotta szolgáltatások jelentőségének megértésére **kevés kutatói figyelem irányult** az elmúlt két évtizedben. Annak ellenére sem kapott különösebb figyelmet a könyvelő és a könyvelő-vállalkozó kapcsolat, hogy az utóbbi időszakban készült néhány gazdaságszociológiai és intézményi közgazdaságtani indíttatású felmérés kimutatta: a **vállalkozások adófizetésének mértékét** – a vállalatvezetők önbevallása szerint – **leginkább könyvelőjük hozzáértése határozza meg**. A könyvelők és a könyvelői piac működésének mélyebb feltárását az is sürgetővé teszi, hogy Magyarország kormányai az elmúlt pár évben észlelték a **vállalkozásokat sújtó adminisztratív terhek versenyképességet csökkentő mértékét**, és programokat hirdettek e terhek lefaragására. A szabályok betartásával kapcsolatos adminisztratív költségek pedig jelentős részben a könyvelői díjakon keresztül jelennek meg a vállalkozások működésében.

2. A jelen tanulmány elkészítését lehetővé tevő kutatást e tudományos és közpolitikai összefüggésrendszerbe ágyazva bonyolítottuk le. Legfőbb **kutatási kérdésként** azt fogalmaztuk meg, hogy egy **jelentősebb adminisztratív tehercsökkentési program megvalósulása esetén miként alakulna át a könyvelő-vállalkozó kapcsolat**, s vajon a terhek csökkentéséből származó előnyök „lecsorognának-e” a vállalkozókhöz, vagy pedig a dereguláció hasznait a mindennapi ügyintézés, papírmunkát végző (a vállalkozások szempontjából külső) könyvelők és könyvelőirodák élveznék-e.

3. A kutatási projektet 2011. szeptember 15. és 2012. január 15. között bonyolítottuk le. A kérdések megválaszolását lehetővé tevő empirikus tudásbázist **félig strukturált interjúk és reprezentatív kérdőíves adatgyűjtés** révén teremtettük meg. 11 feltáró interjút készítettünk könyvelőkkel, a könyvelői szakmai szervezetek képviselőivel és az adóhatóság munkatársaival, majd 200 kisvállalkozást és 206 könyvelőirodát kerestünk meg előre kialakított, részletes, ám egymással csak részben átfedést mutató kérdőívünkkel. Ezt a „párosított” megoldást azért alkalmaztuk, hogy **a könyvelő-vállalkozó reláció mindkét érintett szereplőjének vélekedéseiről átfogó képet alkothassunk**.

4. A könyvelő-vállalkozó kapcsolat vizsgálatához **elméleti keretként az Oliver Williamson által felvázolt szerződés- és tranzakciótípusokat** használtuk. Az elméleti fogódzók bemutatását követően a könyvelő és ügyfél közötti tranzakció és szerződés megismerésére fókuszáltunk, majd bemutattuk, **milyen mértékű és formájú a verseny a magyarországi könyvelők piacán**. Ehhez megvizsgáltuk a versenyt befolyásoló tényezőket: a belépési korlátokat, a piac földrajzi szerkezetét, a piaci együttműködések és a szakmai szervezetek hatását. Az így felépített elemzési keretet arra használtuk fel, hogy bemutathassuk, **milyen hatása lenne az adminisztratív terhek esetleges csökkentésének a könyvelők piacára**.

5. Eredményeink alapján **a hazai könyvelő szolgáltatáscsomagja két fő elemből** tevődik össze: egyrészt **standardizált szolgáltatáselemeket** (pl. kettős könyvvitel, közterhekhez kapcsolódó bevallások elkészítése), másrészt pedig **személyre/vállalkozóra szabott egyedi elemeket** tartalmaz (a vállalkozók gazdasági, üzletszervezési tanácsokkal való ellátása, a vállalkozók döntéseikhez szükséges információk biztosítása). Ugyanez a **kettőség megjelenik a**

könyvelői díj meghatározásában is: noha abban a **munka mennyiségét** meghatározó tényezők dominálnak, fontos szerepet kap a szolgáltatást igénybe vevő vállalkozás **üzgyvezetőjének személye**, vállalkozói tulajdonságai és üzleti múltja is.

6. A tipikus **könyvelő-vállalkozó szerződés a mai Magyarországon kapcsolati jellegű, vagyis a felek hosszú távú elköteleződésén, kölcsönös bizalmán alapul**. Ebből fakadóan a könyvelői piacon a verseny nem követheti a tökéletes verseny modelljét. A gyakori partnerváltás és gyors áralkalmazkodás helyett **a verseny elsősorban úgy érvényesül, hogy a vállalkozók alaposan tájékozódva választanak a könyvelők közül, akik pedig jó hírnevük, reputációjuk felépítésével versengenek az ügyfelekért**. Érdekes eredményünk, hogy a könyvelő-vállalkozó kapcsolatot **sajátos aszimmetria jellemzi**. A könyvelők a vállalkozóknál nagyobbban érzik a könyvelői díjak okozta könyvelőváltások jelentőségét: a megkérdezett vállalkozók ugyanis sokkal kisebb arányban hajlandók könyvelőváltásra, ha olcsóbban is megkaphatják ugyanazt a szolgáltatást, mint azt a könyvelők feltételezik és érzékelik. Ezek az összefüggések arra utalnak, hogy **a vállalkozók oldaláról „kapcsolatibb” jellegű a szerződés**, mint a könyvelők oldaláról. Találtunk továbbá eltéréseket a kapcsolati szerződések jellemzőiben a vállalkozások mérete és a könyvelőirodák jellemzői alapján, bizonyos esetekben pedig arra is találtunk bizonyítékot, hogy a fővárosban és a vidéken eltérőek a kapcsolati szerződések.

7. A **hazai könyvelői piacra történő belépés hivatalos korlátai nemzetközi összehasonlításban nem tekinthetőek jelentősnek**. A könyvelők szerint egy új könyvelőiroda elindításának legnagyobb akadályozó tényezője a **könyvelők közötti verseny**, és nem a regisztráció elé gördített akadályok. A legtöbb könyvelő nagyobb piacról szerzi az ügyfeleit, mint a székhelyéül szolgáló település, s a piacok gyakran a megyehatárokat is átlépik. A könyvelőiroda „hatósugarát” olyan jellemzők növelik, mint az iroda vezetőjének szakmai tapasztalata, a képzett alkalmazottak száma, valamint a könyvelői felelősségbiztosítás megléte. A könyvelők közti együttműködések vizsgálata során **nem találtuk nyomát versenyt csökkentő piaci gyakorlatnak**.

8. Sem a belépési korlátok, sem a piacok földrajzi kiterjedése, sem pedig az együttműködések gyakorisága esetén **nem találtuk annak nyomát, hogy a tipikus fővárosi és a tipikus vidéki könyvelőiroda jelentősen különbözne** egymástól. Nem találtunk bizonyítékot arra sem, hogy vidéken, illetve kisebb településeken kisebb lenne a verseny, sőt inkább ennek ellenkezőjére utal az az eredmény, hogy a könyvelői díjak meghatározásában a vidéki könyvelők fontosabbnak tartják a versenytársaik árainak figyelembe vételét. Az árakat illetően fontos különbség, hogy **vidéken alacsonyabbak a könyvelői díjak**. Ennek két oka lehet: egyrészt az intenzívebb verseny, másrészt természetesen az is, hogy a fővárosban a szolgáltatások általában vett magasabb árszínvonalával együtt jár a magasabb könyvelői díj is. Megvizsgáltuk azt is, hogy a speciális szolgáltatásokat nyújtó könyvelőirodák rendelkeznek-e olyan kiemelkedő piaci erővel, amely „védi őket” a versenytől. Azt találtuk, hogy – éppen ellenkezőleg – **a specializált irodák árai jellemzően az átlagnál alacsonyabbak, tükrözve a hatékonysági előnyüket**.

9. A könyvelői szakmai szervezetek legfőbb szerepe – a megkérdezett könyvelők szerint – a továbbképzések szervezése, valamint az, hogy fórumot biztosítanak a közös problémák megvitatására. A **könyvelők nem nagyon várják el a szakmai szervezetektől a hatékony érdekképviseletet**, és nem hisznek abban, hogy e szervezetek képesek lennének érdemben befolyásolni a gazdasági szabályozást. Helyi szinten ugyanakkor a szervezetek jó viszonyt

ápolnak a hatóságokkal, ám az együttműködés inkább a kérdések megválaszolására és az oktatásra terjed ki, nem pedig a szakmai egyeztetésre.

10. Az **adminisztratív terhek kisebb csökkentése** esetén valószínűsíthető, hogy a kedvező változások **hatásai „lecsorognak” a vállalkozásokhoz, és csökkennek a könyvelési díjak** is. Annak ellenére történik ez, hogy a szerződéses kapcsolaton belül a hatékony kockázatmegosztás és az árváltoztatással járó alkuköltségek is az ármerevség irányába hatnak. Feltételezésünk szerint számos szerződésben **a felek közötti bizalom teszi lehetővé ezeknek a problémáknak a meghaladását, és különféle kockázatok – így a szabályozásváltozás kockázatának – rugalmas és méltányos megosztását.** Egy jelentős tehercsökkentési program megvalósulása esetén megváltozna a könyvelő és ügyfele közötti tranzakció tartalma, de mai ismereteink alapján nem lehet megmondani, pontosan miképpen hatna egy ilyen változás a könyvelők piacára. Az **gyanítható** azonban **egy nagyobb léptékű dereguláció megvalósulása esetén, hogy a könyvelői szolgáltatásokban a mainál nagyobb szerepet kapna a vállalkozók közti szerződések létrejöttét segítő információnyújtás és a vállalkozások valós működését, kilátásait feltáró, a jó üzleti döntéseket támogató tanácsadás.** Egyben csökkenne a könyvelők szolgáltatáscsomagjában az állammal való kapcsolattartás, a **szabályozási előírások betartása és az esetleges ellenőrzések káros következményeitől való védelem szerepe.** Ez arra enged következtetni, hogy amennyiben az államműködésben a vállalkozók jelentős változásokat észlelnének (pl. egyszerűbb, átláthatóbb és kiszámíthatóbb szabályokat, tartósan méltányosabb ellenőrzési gyakorlatot), akkor a könyvelők szolgáltatása közelíteni tudna a kettős könyvelés és a modern kapitalizmus történetének első időszakát jellemző funkcióhoz: a vállalkozók múltbeli döntéseik valós következményeivel való „szembesítéséhez”.

Tartalomjegyzék

Bevezetés	6
1. A könyvelő-ügyfél tranzakció jellemzői	8
1.1. Elméleti keretek	8
1.2. A könyvelő-ügyfél szerződés általános jellemzői	14
1.3. Különbségek a könyvelői szerződésekben	28
2. A könyvelők közti versenyt befolyásoló tényezők	40
2.1. Belépési korlátok	40
2.2. A könyvelői piac földrajzi jellemzői	44
2.3. Együttműködések a könyvelői piacon	47
2.4. Árazási különbségek	54
2.5. A szakmai szervezetek jelentősége a könyvelői piac működésében	60
3. Az adminisztratív terhek változásának hatása	66
4. Következtetések	68
Hivatkozások	71
A melléklet: A becsléseknél alkalmazott magyarázó változók tulajdonságai	73
B melléklet: Interjúk és kérdőívek	78
C melléklet: A strukturált könyvelői interjúknál alkalmazott kérdéssor	95

Bevezetés

Jóllehet a könyvelők fontos szerepet töltenek be a modern kapitalizmus működésében, nagyon kevés kutatói figyelem irányult eddig a könyvelői szolgáltatások feltérképezésére és a könyvelő-ügyfél reláció megismerésére. Annak ellenére van ez így, hogy a gazdaságtörténészek a könyvelők kapitalizmus kifejlődésében betöltött szerepét fontosnak ítélték. *Weber* [1979] értékelése szerint a számvitel, ezen belül pedig különösen a kettős könyvvitel kialakulása a tőkeelszámolások egyértelműsítésén¹ keresztül segítették a szórt tulajdonú vállalkozások kifejlődését és a kapitalizmus kialakulását.² A kettős könyvvitel teremtett és teremt ugyanis lehetőséget arra, hogy a múlt döntések következményeit racionálisan fel lehessen mérni és hogy a különböző beruházási lehetőségek közül választani lehessen, azaz hogy a profitmaximalizálás mint cél kialakulhasson.³

A könyvelők hazai gazdasági életben játszott szerepére újabban a vállalkozások állami szabályozásból fakadó – nemzetközi összehasonlításban is magas⁴ – terheinek vizsgálata irányította rá a figyelmet. A CPB (CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis) a 2005-ös adatok alapján a GDP 6,8 százalékára becsülte az adminisztratív terhek magyarországi mértékét (*Kox* [2005]). Hazánk ezzel a tanulmányban szereplő 19 ország közül a legutolsó helyen osztozott Görögországgal. A 2010 májusában közzétett Deloitte-tanulmány (*Deloitte* [2010]) szerint Magyarországon az adminisztratív költség a GDP 10,5 százalékát teszi ki, ami a számítások szerint 2800 milliárd forintot jelent. A kutatás a teljes költségen belül 800 milliárd forintot minősített adminisztratív tehernek, azaz a vállalkozások által feleslegesnek ítélt adminisztratív teendők által okozott költségnek, ami a GDP 3,1 százaléka (miközben az uniós átlag 1,9-2,6 százalék körüli). A vizsgálatból az is kiderült, hogy a legtöbb teher a könyvvezetési kötelezettségből fakad, és valamennyi további súlyosabb „teher” az adózáshoz kapcsolódik.

A vállalkozásokkal kapcsolatos hazai kutatások (áttekintéshez lásd *Csire és Major* [2010]) azt mutatták ki, hogy a magyar kisvállalkozások számára a szabályozással kapcsolatos változások, változtatások, hatósági jogalkalmazás területén a legfontosabb információforrás, az állami szabályozás közvetítője a vállalkozás könyvelője, a vállalkozást segítő könyvelőiroda. Ezt támasztják alá az 1. táblázatban bemutatott felmérések eredményei is, amelyek során arra a kérdésre kellett választ adniuk a vállalkozóknak, hogy mely tényezők mennyire határozzák meg azt, hogy ténylegesen mennyi adót fizetnek. A válaszadók jelentős része minden évben, minden kutatás során a könyvelők hozzáértését jelölte meg a legfontosabb tényezőnek és nem a vállalat teljesítményét.

¹ Ugyanilyen, ha gazdaságtörténetileg nem is ennyire lényeges hatása lehet az egységes nemzetközi standardok kialakulásának is, lásd pl. *Meeks és Swann* [2009].

² Érdekes, hogy bár *Weber* [1982] a kapitalizmus kialakulását a protestantizmus megjelenéséhez köti, ezzel szemben a kapitalizmus kialakulását elősegítő kettős könyvvitel kialakulását *Aho* [2005] összekapcsolja a katolikus gyónás-bűnbocsánat felfogással, aminek kettőssége azzal jelenik meg a kettős könyvvitelben, hogy a kereskedők részletes lajstromot tartottak fent a tranzakcióikról és „bűneikről”.

³ *Carruths és Espeland* [1991] azt vizsgálja, hogy hogyan hatott a kettős könyvvitel kialakulása a retorikára, azaz arra, hogy a gazdaság szereplői milyen módon magyarázzák, értelmezik, helyezik kontextusba cselekedeteiket.

⁴ A magyarországi vállalatokat sújtó adminisztratív terhek méretéről és azok nemzetközi összehasonlításáról lásd *Pocsarovszky és Telek* [2010] bővebb összefoglalóját.

1. táblázat: „Melyik tényezők a fontosabbak annak meghatározásában, hogy mennyi adót fizet egy cég? Kérem, értékelje a következő tényezők jelentőségét!”

	Átlag (0-100-ra vetítve, ahol 100 azt jelenti, hogy minden vállalkozás szerint meghatározó jelentősége van)			
	2009	2010 Bizalom és Vállalkozás	2010 Mag Zrt.	2011 GVH-vállalkozó
Könyvelő hozzáértése	78	78	81	74
Vállalati teljesítmény	77	78	77	74
APEH informális elvárása	60	56	57	60
A cég jövőbeli hitelfelvételi / támogatásigénylési tervei	55	50	55	42
A vállaltvezető meggyőződése a szabályok igazságosságáról	49	48	46	49
A vállalkozás vezetőjének személyes kapcsolatai	47	34	34	60
Az, hogy mekkora a számla nélküli bevételek aránya ⁵	45	35	32	20
A vállalkozás vezetőjének politikai kapcsolatai	43	30	31	n/a

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2009-es (N=701)és 2010-es (N=227), ill. Mag Zrt. 2010-es (N=407), könyvelő (N=200) adatfelvételek

Jelen tanulmánynak az az elsődleges célja, hogy részletesen bemutassa a könyvelő és az ügyfelei közötti kapcsolatot, s ezzel hozzájáruljon a könyvelők gazdasági életben játszott szerepének jobb megértéséhez. Vizsgálatunkhoz elméleti keretként a *Williamson* [2007] által felvázolt tranzakció- és szerződéstípusokat használjuk. A könyvelő és ügyfél közötti tranzakció és szerződés megismerését követően bemutatjuk milyen mértékű és formájú verseny várható a könyvelők piacán Magyarországon. Ehhez megvizsgáljuk a versenyt befolyásoló egyéb tényezőket: a belépési korlátokat, a piac földrajzi szerkezetét, a piaci együttműködések és a szakmai szervezetek hatását. Az így felépített elemzési keretet arra használjuk fel, hogy bemutathassuk, milyen hatása lenne az adminisztratív terhek esetleges csökkentésének a könyvelők piacára.

A kutatás során a hazai mikro- és kisvállalkozásokra koncentráltunk – őket aránytalanul sújtják a magyar adórendszer működéséből adódó adminisztratív terhek (pl. *Balás és Vékony* [2009]), és gyakran túl kicsik ahhoz, hogy különböző módszerekkel hathatósan csökkentsék ennek költségeit. A vállalkozások méretének korlátozása miatt csak a kisebb könyvelő vállalkozások piacára koncentráltunk, a nagy globális könyvelő-könyvvizsgáló cégekkel nem foglalkozunk. Tovább szűkítve a vizsgálandó piac méretét, nem foglalkozunk a könyvvizsgálókkal sem, mivel teljesen más szerepet töltenek be a vállalkozás életében: miközben a könyvelő a vállalkozót segíti a vállalkozás működtetésében (belső információk nyújtásával, adózási tanácsadással), addig a könyvvizsgáló főszabály szerint a tulajdonosok, hitelezők szempontjait érvényesíti.

Bár a fenti korlátozások jelentősnek tűnnek, ennek ellenére a piac még mindig jókora méretű: a regisztrált mérlegképes könyvelők csoportja megközelítőleg 60 ezer főt számlál⁶. a

⁵ 2010-ben a következőképp kérdeztük: „Az, hogy milyen gyakori a számla nélküli értékesítés lehetősége”

⁶ <http://www.kormany.hu/hu/nemzetgazdasagi-miniszterium/ado-es-penzugyekert-felelos-allamtitkarsag/hirek/konyvviteli-szolgaltatast-vegok-regisztráltak-nevjegyzeke>. Letöltés ideje: 2012. 01. 07.

könyvvezetést a vállalkozás tevékenységi körei között szerepeltető vállalkozások száma pedig eléri a több tízezret.⁷ Ezen felül a könyvelőkkel készített interjúk alapján a nem hivatalos könyvelői piac mérete is jelentős lehet.

Az empirikus eredményeinket 2 kérdőíves felmérésre és 11 strukturált interjúra alapozzuk. A hazai mikro- és kisvállalkozások körében végrehajtott 200 fős telefonos kérdőíves felmérésben olyan válaszadók vettek részt, akiknek 1–49 főt foglalkoztató vállalkozása külső piacon szerződötetett könyvelővel dolgozik. A lekérdezett vállalkozások főágazatra és Budapest-vidék relációra vonatkozóan a teljes vállalkozási populáció reprezentatív mintáját alkotják. A könyvelői szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások teljes populációjára vonatkozóan nem rendelkezünk az elérhetőségeket is tartalmazó részletes adatbázissal, ezért a könyvelői lekérdezés során a KSH Cég-kód-tár és az országos telefonkönyv segítségével léptünk telefonos kapcsolatba könyvelőkkel és könyvelői irodákkal. Őket a telefonos megkeresés során arra kértük, hogy látogassák meg azt az online felületet, amin kérdőívünk kérdései önkitöltő jelleggel megválaszolhatók voltak. Összesen 206 könyvelő és könyvelői irodavezető töltötte ki a kérdőívet.⁸ A vállalkozói és a könyvelői kérdőíves adatfelvételeket a P-Line Kft. munkatársai hajtották végre 2011. október 1. és november 30. között.

A személyes félig strukturált interjúknak kettős szerepet szántunk a kutatásban: egyrészt a kérdőív összeállításához volt szükségünk szakértői segítségre, másrészt a személyes tapasztalatokkal is igyekeztünk kiegészíteni a kérdőívek eredményeit. Az interjúalanyok kiválasztása során arra koncentráltunk, hogy a könyvelő vállalkozások, a szakmai szervezetek és az adóhivatal véleményét is megismerhessük. További részletek (a kérdőívek és az interjúalanyok listája) a B mellékletben szerepelnek.

A tanulmány felépítése a következő: első lépésként felmérjük a könyvelő és az ügyfele közötti tranzakció jellemzőit. A könyvelők és ügyfelek közötti szerződés jellemzéséhez a *Williamson* [2007] által felállított elméleti keretet alkalmazzuk. Ezt követik a versenyt befolyásoló egyéb tényezők, mint például a belépési korlátok, a kooperációk különböző formáinak a vizsgálata. A két részből felépített elemzési keretet jelen tanulmányban arra használjuk, hogy megvizsgáljuk, milyen hatása lenne az adminisztratív terhek csökkentésének a könyvelő és az ügyfél közötti kapcsolatra, a könyvelők piacára és a könyvelői díjakra.

1. A könyvelő-ügyfél tranzakció jellemzői

1.1. Elméleti keretek

Williamson [2007] a kereskedelmi tranzakciók csoportosításának 3 dimenzióját különbözteti meg: a tranzakció ismétlődésének gyakoriságát, a tranzakcióhoz tartozó beruházások specifikusságát, valamint a bizonytalanság fokát. Az első dimenzió, mely szerint a tranzakciókat csoportosíthatjuk, az ügylet ismétlődésének gyakorisága. Ez lehet alkalmankénti vagy

⁷ A KSH statisztikái alapján 2010-ben 31 587 olyan regisztrált vállalkozás volt hazánkban, amelynek tevékenységi köre magába foglalta a számviteli, könyvvizsgálói és adószakértői tevékenységet (TEÁOR08 6920). Ennél finomabb bontásban, azaz csak a számviteli tevékenységre, nem állt rendelkezésünkre adat.

⁸ A válaszadási arány a lekérdezés módszertanának megfelelően alakult: a vállalkozások esetében magas (legtöbb esetben 100 százalék, kivéve az olyan kényes kérdéseket, mint az árbevétel mérete, ahol a válaszadási hajlandóság 67,5 százalékra csökkent), a könyvelők esetében az önkitöltés eredményeként átlagosan kisebb a válaszadási arány és esetenként 50 százalék alá is lecsökkent.

rendszeres. Másik fontos jellemzője a tranzakcióknak, hogy a szerződés teljesítéséhez milyen beruházásokat kell eszközölnie a feleknek. Ez alapján 3 csoportról beszélhetünk: a beruházások lehetnek nem specifikusak, vegyesek és specifikusak (idioszinkratikusak), ahol a beruházások egyaránt jelenthetnek fizikai eszközökbe vagy specifikus tudásba történő beruházást. A tranzakció-specifikus beruházás azt jelenti, hogy a beruházás által létrejött kapacitások nem értékesíthetők piacon, emiatt opportunistá viselkedésre ösztönözik a tranzakcióban részt vevő másik felet. Ha például alvállalkozóként a cég olyan speciális gépeket szerez be, amelyekkel az elkészült termékeket csak a fővállalkozónak tudja eladni, akkor a fővállalkozó visszaélhet ezzel a helyzettel és lenyomhatja az átveendő termék árát. A harmadik csoportosítási dimenzió a tranzakció bizonytalansága, amely igazán specifikus beruházások jelenlétében játszik szerepet. Ekkor a bizonytalan környezet miatt gyakrabban merül fel az alkalmazkodás szükségessége, ami egyben a tranzakció felülvizsgálatát is magával vonja, illetve a felek szorosabb együttműködését. Az alábbi 1. ábra különböző tranzakciókra mutat példákat fent bemutatott dimenziók alapján.

1. ábra: Szemléltető példák a kereskedelmi tranzakciók típusaira

		Beruházási jellemzők		
		Nem specifikus	Vegyes	Idioszinkratikus
Gyakoriság	Alkalmankénti	Szabványosított berendezés vásárlása	Egyedi igényeknek megfelelő berendezés vásárlása	Üzem felépítése
	Rendszeres	Szabványosított nyersanyag vásárlása	Egyedi igényeknek megfelelő nyersanyag vásárlása	Helyszínspecifikus módszer a közbelső termékek szállítására a különböző gyártási szakaszok között

Forrás: Williamson [2007] 244. o.

A különböző tranzakciótípusokhoz különböző szerződési típusok kapcsolódnak. *Williamson* [2007] három szerződéstípust különböztet meg: klasszikus, neoklasszikus és kapcsolati szerződést. A *klasszikus* szerződés esetében mindegy, ki a másik szerződő fél. A szerződés időtartama gondosan körülhatárolt és a jogorvoslati és kártérítési eljárások is gondosan kidolgozottak. Emiatt egy harmadik fél részvétele se nem szükséges, se nem kívánatos a viták rendezésében. A klasszikus szerződések arra az esetre valók, amikor a tranzakció nem alapul specifikus beruházásra, és a viták rendezésének legcélszerűbb módja a partnerváltás, illetve nagyobb érték esetén a bírósági jogérvényesítés. A *neoklasszikus* szerződés akkor hasznos, ha egy nagyobb szabású, de alkalmi együttműködés során nem számítható ki minden részlet előre, és a felek számottevő specifikus beruházásokat tesznek. Ezért olyan szerződéses keretet kell létrehozni, ami lehetővé teszi az alkalmazkodást (figyelembe véve, hogy nem ismert előre, mikor és mihez kell alkalmazkodni) és belső viták rendezését, amelyekbe gyakran vonnak be harmadik félt is, választott bíróságokat. A hangsúly a tevékenység fenntartásán van. Ezek a szerződések azokra a helyzetekre vonatkoznak, amikor a világ bonyolultsága és kiszámíthatatlansága, a megállapodások hiányossága miatt bizonyos szerződéseket a felek sosem kötnének meg, ha nem bízhatnának meg a viták peren kívüli (és így szerződésen belüli) rendezésében. Az előzőekkel szemben *kapcsolati szerződések* elsősorban hosszú távú tevékenységek esetében gyakoriak, amikor az együttműködés fenntartásán van a legfőbb hangsúly. Ennél a szerződéstípusnál különösen nagy jelentősége van a személyes kapcsolatnak és a felek közötti kommunikációnak (*Paulin et al.* [1997]), hiszen a szerződés időtartama alatt felmerülő problémákra közösen kell megtalálniuk a mindkét fél számára kielégítő megoldást. Ez azért is fontos, mert a szerződés

legfontosabb elemei nem jelennek meg írásos formában, hanem a felek közötti hallgatólagos megegyezés részei. *Hviid* [2000] szerint éppen ezért a kapcsolati szerződéseknek az együttműködések fenntartása érdekében önkikényszerítőeknek kell lenniük, ehhez pedig a tranzakció ismétlődése, hiteles fenyegetés és reputáció szükséges (*Fehr et al.* [2009]). *Paulin et al.* [1997] szerint a szolgáltatások esetében nagyobb a valószínűsége a kapcsolati szerződéseknek, mivel a termékek előállítására „személyiség intenzív”, nem kézzel fogható, ezért ezeket nehéz standardizálni. Másik fontos jellemzője a szolgáltatásoknak, hogy a vevőnek is részt kell vennie a „termék” létrehozásban és szállításban (*interaktív co-producer*), ami tovább növeli a termék személyre szabottságát.

Minden tranzakció (szerződés) típushoz kapcsolódik egy irányítási struktúra, amelynek keretében a leggazdaságosabban lehet megszervezni az adott tranzakciót. Ezeket mutatja be a 2. ábra.

2. ábra: A kereskedelmi tranzakciók típusai és a hozzájuk tartozó irányítási struktúrák

		Beruházási jellemzők		
		Nem specifikus	Vegyes	Idioszinkratikus
Gyakoriság	Alkalmankénti	Piaci irányítás (Klasszikus szerződés)	Háromoldalú irányítás (Neoklasszikus szerződés)	
	Rendszeres		Kétoldalú irányítás	Egyesített irányítás
			(Kapcsolati szerződés)	

Forrás: *Williamson* [2007] 248. o.

Piaci irányítás a nem tranzakció-specifikus beruházások mellett létrejövő, szabványosított tranzakciók esetén gazdaságos, amelyek jellemzően nem igényelnek specializált irányítási struktúrát. *Háromoldalú irányítás* alkalmankénti, nem szabványosított tranzakciók esetében gazdaságos – ez lényegében a neoklasszikus szerződésnek feleltethető meg. Ebben az esetben, ha egyszer már megkötötték a szerződést, akkor a feleknek komoly érdekük fűződik ahhoz, hogy azt végre is hajtsák. A vegyes és idioszinkratikus beruházások miatt nem érdemes piacon szerződni, de az alkalmankénti tranzakciók miatt még nem érdemes specifikus irányítási rendszert kialakítani. *Egyesített irányítást* jelent, ha a tranzakciókat piac helyett egy vállalatban belül, vertikális integráció keretében szervezik meg a felek. Ez abban az esetben gazdaságos, amikor a rendszeres tranzakció nagyfokú egyedi sajátosságokkal párosul. Ezzel szemben a *kétoldalú irányítási* struktúra vegyes beruházást igénylő rendszeres tranzakciók esetében jelenthet gazdaságos megoldást. Az irányítási struktúra alapja az, hogy olyan felek elköteleződésén alapul, ahol mindkét fél érdekelt a kapcsolat fenntartásában. Az egyesített és a kétoldalú irányítás egyaránt kapcsolati szerződésen alapul.

Williamson [2007] hangsúlyozza, hogy a különböző szerződéstípusoknak és irányítási struktúráknak csak akkor van értelme, ha a felek közötti kapcsolatban jelen van a bizonytalanság. Ellenkező esetben ugyanis egy teljes, szigorúan kikényszerített szerződés a kézenfekvő megoldás. Az egyes szerződésfajták valójában abban különböznek, hogyan kezelik a tranzakcióval járó kockázatokat és bizonytalanságot. A kockázatkezelési technikák szempontjából tehát érdemes alaposabban megvizsgálni az egyes szerződéstípusokat és irányítási struktúrákat.

Triantis [2000] szerint specifikus beruházások hiányában (klasszikus szerződés) a szerződés koncentrálhat a kockázat megosztására, hiszen így a szerződő felek jobban ki tudják használni a kockázatviselésben esetlegesen meglévő komparatív előnyöket, azaz ha egyik fél kockázatviselési képessége magasabb, akkor rá több kockázatot osztanak a szerződés során. A specifikus beruházások jelenlétében ugyanakkor általában nem lehet egyszerűen a „kisebb költségű kockázatviselő” (*least-cost risk-bearer*) elvét követni. Az egyik ok az, hogy ha egy egyoldalúan vállalt kockázat akkora terhet róna az egyik félre, hogy az nem tudná folytatni a kapcsolatot, akkor a másik fél inkább átvállalná annak egy részét, semmint hagyná felbomlani az együttműködést. Ezt tudva a felek eleve arra törekednek, hogy egyértelmű kockázattelepítés helyett a kockázatokat méltányosságon és szolidaritáson alapuló normák szerint kezeljék (*Paulin et al.* [1997]). Ezt erősíti az a megfontolás is, hogy egy hosszabb távú kapcsolatban a sok kockázat eleve nem látható előre vagy definiálható. További akadály a egyszerű *ex ante* kockázattelepítésnek az opportunista viselkedés veszélye a specifikus beruházás miatt a kapcsolatba bezárt felek között. *Williamson* [2007] kiemeli, hogy a kapcsolati szerződések esetében ritka az árak megváltoztatása, mivel ezek zéró összegű játékok, és így nagyon kitétek opportunista viselkedésnek. Ehelyett sokkal gyakoribb és kifizetődőbb a nem árjellegű, például mennyiségi alkalmazkodás. Ha mégis árváltoztatásra kerül sor, akkor *Crocker és Masten* [1991] alapján két lehetőség közül választhatnak a felek: újra meghatározzák az árat, azaz előre meghatározott szabályok alapján állapítják meg az új árat, vagy újra tárgyalják az árat, azaz az adott körülmények figyelembe vételével új árat határoznak meg. *Crocker és Masten* [1991] eredményei alapján az, hogy mikor melyik módszert választják, több tényezőtől is függhet. A tranzakciót meghatározó tényezők közül kettőt emelnek ki: egyrészt fontos a környezet bizonytalansága, nagy változások esetén ugyanis az ármeghatározás szabálya nem feltétlenül jelent elég rugalmas alkalmazkodást, ezért az újratárgyalás lehet a kifizetődőbb. A másik fontos jellemző a beruházások specifikussága: ha a beruházások idioszinkratikusak, akkor egy előre meghatározott szabály hatékonyabban tudja az opportunistá viselkedést megakadályozni. *Macneil* fent említett érve ezt a következtetést árnyalja: ha ugyanis a két fél között szoros bizalmi kapcsolat épül ki, akkor enyhül az opportunizmus veszélye és a rugalmasabb alkalmazkodási lehetőségeknek is tere nyílik.

Az empirikus elemzések egy sajátos eredménye, hogy a szerződés aszimmetrikus lehet abban a tekintetben, hogy míg az egyik fél úgy tekint a szerződésre mint kapcsolatra, addig a másik oldalon kisebb mértékben lehet felfedezni ennek nyomát. *Paulin et al.* [1997] például a bankok és üzleti ügyfelek kapcsolatát vizsgálva azt találta, hogy a banki ügyfélmenedzserek sokkal magasabbra értékelték az ügyfelekkel meglévő kapcsolatot (sokkal fontosabbnak értékelték azokat a normákat, amelyek kapcsolati szerződéseket jellemeznek), mint az ügyfelek. Ebből eredően a banki alkalmazott kisebb valószínűséget tulajdonított annak, hogy az ügyfele bankot vált és nagyobbab annak, hogy ügyfele ajánlani tudja őt (vagy bankját) kollégáinak.

A vállalkozás és a külső könyvelő közötti rendszeres tranzakciókat vizsgáljuk, ezért a williamsoni tipológiából a klasszikus piaci és a kétoldalú kapcsolati szerződések kategóriái relevánsak számunkra. Ennek megfelelően a tanulmány hátralévő részében a szerződések két ideáltípusára összpontosítunk: a piacra és a kapcsolatra. Ezeknek a szerződéseknek a jellemzőit jeleníti meg az alábbi táblázat (2. táblázat). Nem gondoljuk, hogy ezek az ideáltípusok tisztán vannak jelen a gazdaságban, inkább úgy tekintünk rájuk, mint egy kontinuum két végpontjára. Ezek alapján akkor „piacibb” egy szerződés, ha a termék standardizált, a szerződéses partner könnyedén lecserélhető, a beruházások nem specifikusak, és a szerződést

egyértelmű kockázatmegosztás és rugalmas áralkalmazkodás jellemzi. Ezzel szemben a kapcsolati szerződés azt jelenti, hogy a személyes kapcsolatok szerepe jelentős, a szerződés hosszas keresés után jött létre, ám ezt követően már kicsi a váltás valószínűsége. A kockázatok megosztását és a változásokhoz való alkalmazkodást úgy igyekeznek megoldani a szerződő felek, hogy fenntartsák a kialakult együttműködést. Emiatt a változásokhoz történő alkalmazkodás a szerződéstípus esetén nem árjellegű vagy a rugalmatlan szabályok szerinti, ám a rugalmatlanságot részben oldhatják a méltányosság és szolidaritás elvén alapuló kockázatmegosztás normái.

2. táblázat: A piaci és a kapcsolati szerződések jellemzői

	Piaci szerződés	Kapcsolati szerződés
Tranzakció tárgya	standardizált termék	személyre szabott termék
Specifikus beruházás nagysága	humán (specifikus tudás) és/vagy fizikai tőkébe történő specifikus beruházások <u>nem</u> jelentősek	humán (specifikus tudás) és/vagy fizikai tőkébe történő specifikus beruházások jelentősek
Szelekció	a szerződés során szinte mindegy, ki a másik fél, könnyen lecserélhető, a szerződés időtartama rövid és határozott	a szerződés megkötését hosszas keresés előzi meg, de a szerződés megkötése után már a kapcsolat megőrzésére koncentrálnak
Kockázatmegosztás	a kockázat megosztását a szerződésben írásos formában rögzített szabályok határozzák meg, a vitatott esetében gyakran fordulnak bíróságokhoz	nem szerződésben lefektetett szabályok a meghatározóak, hanem a méltányosság és a mindkét fél számára elfogadható megoldás elérése a cél
Változásokhoz történő alkalmazkodás	rugalmas áralkalmazkodás	nem árjellegű vagy rugalmatlan szabály alapú áralkalmazkodás

Hipotéziseink

A könyvelői szolgáltatások egyrésztől standardizáltak, amennyiben a könyvvizetés szigorú szabályokat követ. Másrészt azonban a könyvelő kivételes bepillantást nyer a vállalat belső ügyeibe, és akkor tudja jól végezni munkáját, ha szolgáltatásait „személyre szabja”. Más professzionális szolgáltatásokhoz hasonlóan a könyvelés „személyiség-intenzív” [Paulin et al. 1997] együttműködést feltételez. Ennek alapján azt a feltételezést fogalmazhatjuk meg, hogy a könyvelők és ügyfelek alapvetően egy hosszú távú kapcsolatban működnek együtt, ami a kapcsolati szerződés több jellemzőjét is magába foglalja. Ezért az első hipotézis, amit megvizsgálunk az, hogy a könyvelők és az ügyfelek között kapcsolatnak lehet-e tekinteni a szerződést.

H1: A könyvelők és ügyfelek közötti kapcsolat kapcsolati szerződésnek tekinthető, ahol a kapcsolat megőrzése mindkét fél számára nagyon fontos.

A közös vonások ellenére a könyvelő-ügyfél szerződések körében várakozásaink szerint jelentős különbségeket is találhatunk. Eltérések lehetnek például a tranzakció tárgyában és volumenében, a specifikus beruházások nagyságában, a személyesség mértékében stb. Ezek a különbségek egyrészt az üzletfelek jellemzőiből fakadhatnak, másrészt a szűkebb piaci környezetük különbségeiből. A piaci környezetet tekintve markáns különbségre számíthatunk a nagyobb és kisebb települések, mindenekelőtt Budapest és a vidék között. Budapesten számos okból személytelenebb, szűkebben specializált és összességében kevésbé kapcsolati jellegű könyvelő-ügyfél szerződésekre számíthatunk.

H2: A kapcsolati szerződések természete eltér a vállalat és a könyvelő jellemzőitől függően.

H3: Budapesten kevésbé kapcsolati jellegűek a könyvelő és vállalkozás között kialakuló szerződések, mint Budapesten kívül.

A könyvelő és a vállalkozó közötti szerződéses kapcsolat természetét azért is fontos megismernünk, hogy képet alkothassunk arról, egyáltalán milyen lehet a jól működő verseny a könyvelők piacán. Kapcsolati szerződések esetén ugyanis nem releváns a tökéletes verseny ideája, hiszen intenzív árverseny zajlik, és az ügyfelek rögtön szolgáltatót váltanak, ha elégedetlenek a teljesítménnyel. A verseny sokkal inkább a szelekciós és a reputációs mechanizmusokon keresztül valósulhat meg és biztosíthatja a hatékonyságot. Hipotézisünk szerint a verseny szempontjából a legfontosabb tényező ezért a könyvelő és az ügyfél közötti szerződés jellege. Ezen kívül több tényező is fontosnak bizonyulhat, továbbá a professzionális szolgáltatásokra jellemző módon leginkább a formális belépési korlátok, a horizontális együttműködések és a piacok földrajzi elkülönülése is befolyásolják. Feltételezéseink szerint azonban ezen jellemzők nem gyakorolnak akkora hatást a versenyre, mint azok, amelyek a kapcsolati szerződésből következnek:

H4: A könyvelő és ügyfelek közötti kapcsolati szerződés a legfontosabb tényező a verseny szempontjából. Emellett a formális belépési korlátoknak, a horizontális együttműködéseknek és a piacok földrajzi elkülönülésének van másodlagos szerepe.

A könyvelői piac nem teljesen egységes. A két legkézenfekvőbb szegmentáló tényező a földrajzi távolság és a specializálódás. Nincsenek előzetes ismereteink arról, hogy ezeknek van-e, s ha igen, milyen erős a versenyt korlátozó hatása. Hipotéziseink e tényezők potenciálisan kedvezőtlen következményeit fogalmazzák meg.

H5: A viszonylag kisebb településeken működő könyvelők, illetve a specializált könyvelőirodák gyengébb versennyel szembesülnek.

Mivel a könyvelők munkájának jelentős részét a magyarországi szabályozás bonyolultsága és átláthatatlansága adja, ezért felmerülhet, hogy a könyvelők érdekeltek lehetnek az adott állapotok fenntartásában. Ahhoz, hogy a könyvelők befolyásolni tudják az adminisztratív terhek csökkentését, jól szervezett lobbierőre lenne szükségük, azonban mivel az érdekképviseleti irodalom alapján nagy és heterogén csoportokat rendkívül nehéz hatékonyan megszervezni, hipotézisünk szerint nem képesek befolyásolni a szabályok bonyolultságának változtatását:

H6: A könyvelők nem képesek befolyásolni az adminisztratív költségeket meghatározó szabályozást.

A könyvelők piaci viselkedése jól megragadható abban, hogyan reagálnak a kormányzat adminisztratív költségcsökkentő intézkedéseire. A hagyományos versenypolitikai megközelítés [Motta 2007] általában azt a problémát hangsúlyozza, hogy a magas váltási költségek (*switching costs*) lehetővé tehetik, hogy az egyik fél anélkül emelje a terméke vagy szolgáltatása árát, hogy attól kellene tartania, ügyfele olcsóbb termékkel vagy szolgáltatással helyettesíti azt. Ha igaz, hogy a vállalkozók csak végszükség esetén váltanak könyvelőt, a könyvelő nem fog nyomást érezni arra vonatkozóan, hogy csökkentse az árait, így a kormányzati intézkedés hatása nem ér a vállalkozóhoz. Ez a megközelítés azonban nem veszi figyelembe, hogy a könyvelő számára ez az opportunista stratégia csak nagyon rövid távon lehet kifizetődő, hosszabb távon ugyanis a

reputációjával fizet érte (ha igaz a feltevésünk, hogy a könyvelő kiválasztását alapos szelekció előzi meg). Tanulmányunkban amellet érvelünk, hogy az áralakulás elsősorban a szerződési jellemzők következménye. A könyvelői díjak a fent kifejtett okok miatt rövid távon nem alkalmazkodnak rugalmasan a változó körülményekhez, ezért alapvetően arra számíthatunk, hogy a szabályozási változások nem jelennek meg rögtön a könyvelői díjakban. Ugyanakkor, ha a feltételezett kapcsolati szerződések valóban jól működnek, a felek közötti bizalom lehetővé tehet bizonyos fokú rugalmas kockázatmegosztást, ami korlátok között ugyan, de mégis csak lehetővé teszi a díjak hozzáigazítását a szabályozási változásokhoz.

H7: Ha a szabályozási változások hatására csökkennek a könyvelő költségei, az korlátozott mértékben ugyan, de bizonyos fokig rövid távon is hat a könyvelői díjakra. Az áralkalmazkodás rugalmassága összhangban van a szerződés jellemzőivel.

1.2. A könyvelő-ügyfél szerződés általános jellemzői

A tranzakció standardizáltsága

Williamson [2007] szerint minél több standard elemet tartalmaz egy termék, annál kevésbé éri meg a szerződő feleknek, hogy energiát fektessenek a köztük lévő kapcsolat megőrzésébe, hiszen bármilyen felmerülő probléma esetén kis költségekkel lehet a másik fél által nyújtott terméket vagy szolgáltatást helyettesíteni.

Egy könyvelő több formában is teremthet értéket egy vállalkozás számára. Ezek közül csak egy, hogy rendben tartja az állam által előírt elszámolásokat. Maga a könyvvizetés első ránézésre nagyon standardizált terméknek tűnik, hiszen számlákon megjelölt értékeket kell különböző adattárolókon rögzíteni, majd standard kimutatásokat készíteni belőlük. Ezen felül azonban a könyvelők segíthetnek a hivatalos ügyintézésben is, hiszen gyakran a vállalkozóknál jobban értik a „hivatalok nyelvét”. Rengeteg energiát spórolhat meg a könyvelő a vállalkozónak, ha figyeli a vállalkozást érintő szabályozások változását. Ez már nem standardizált termék, hiszen a vállalat jellemzőire figyelve kell kiválogatnia a könyvelőnek a változások közül a vállalatra vonatkozóakat. Alapvető szolgáltatást jelent a vállalkozás pénzügyi helyzetének ismerete és a vállalati döntéshozatal adatokkal történő támogatása is. Ez is a vállalat igényeire specializált szolgáltatás, ami feltételezi a vállalkozás pénzügyeinek napi szintű ismeretét. A könyvelő számos partner felé jelenthet kapcsolatot, ezért akár üzleti partnerek vagy pénzügyi szolgáltatások megszerzésében is segíthet.

A kérdőívekben a vállalatokat és a könyvelőket egyaránt megkérdeztük arról, hogy mely könyvelő által nyújtott szolgáltatások fontosak számukra/ügyfeleik számára (3. táblázat).

3. táblázat: Mely könyvelők által nyújtott szolgáltatások fontosak az Ön/ügyfele számára?

	Átlag (0-100-ra vetítve, ahol 100 azt jelenti, hogy minden vállalkozás / könyvelő szerint fontos szolgáltatás)		Centrírozott eredmények	
	vállalkozók (N=200)	könyvelők (N)	vállalkozók (N=200)	könyvelők (N=199)
Rendben tartja az állam felé a vállalkozás kötelező nyilvántartásait	84,5	90 (203)	12,2	8,7
Ért a hivatalos ügyintézéshez, tudja mikor-kihez kell fordulni	76,0	85 (204)	6,5	5,4
Figyelmezteti a vállalkozást érintő szabályozások megváltozásáról	76,0	85 (204)	6,5	5,4
Részben felelősséggel tartozik az ellenőrzések során felmerülő hibákért	72,5	74 (203)	4,2	-1,7
A döntésekhez fontos információkkal látja el a vállalkozás vezetőjét, a vállalkozás pillanatnyi helyzetéről	71,8	83 (203)	3,7	4,8
A vállalkozó pénzügyi tanácsokat kérhet tőle a vállalkozás számára	58,3	71 (204)	-5,3	-3,7
Kapcsolatot jelenthet más vállalkozásokhoz	24,5	49 (201)	-27,8	-18,6

A táblázat eredményei alapján a vállalatok számára az a legfontosabb szolgáltatás, hogy a könyvelő rendben tartja a kötelező nyilvántartásokat, ezt követi a hivatalos ügyintézés ismerete, a változások figyelése és a felelősségvállalás. A döntéshozás információkkal történő elősegítése csak az 5. legfontosabb szolgáltatása a könyvelőknek, ami azért meglepő, mivel definíció szerint ennek kellene a legfontosabbnak lennie (bár ehhez azt is hozzá kell tenni, hogy az 1. és 5. legfontosabb között a távolság nem túl nagy). A könyvelők minden ügyfeleiknek nyújtott szolgáltatást fontosabbnak értékelnek a vállalkozóknál, a fontossági sorrendben csak egyetlen különbség van, miszerint a könyvelők esetében a belső információ nyújtása megelőzi a felelősségvállalást. A két fél által az egyes tevékenységeknek tulajdonított relatív jelentőséget pontosabban összehasonlíthatjuk, ha kiszűrjük az átlagos értékelésekben jelentkező különbségeket (a vállalkozók átlagos értékelése alacsonyabb a könyvelőkénél – 44.1 51.1-gyel szemben). Az így kapott centrírozott eredmények⁹ esetében már relatíve fontosabb a vállalatoknak a nyilvántartási kötelezettség és a hivatalos ügyekben való jártasság, viszont a belső információ kevésbé fontos. Ezek szerint van némi különbség a között, ahogyan a vállalkozók, illetve ahogyan a könyvelők ítélik meg a könyvelők szerepét a vállalatok életében.

Az interjúk során is feltettük ugyanezt a kérdést a megkérdezett interjúalanyoknak, és az ott kapott válaszokban is az adóhatóságnak történő megfelelés és a vállalat pénzügyi helyzetéről kialakult kép ismertetése szerepelt a legfontosabb termékek között, de a sorrendjük esetenként felcserélődött.

⁹ A centrírozott értékeket úgy kaptuk, hogy minden válaszadónál kivontuk az egyéni átlagos értékelést az egyes tevékenységekre megadott értékekből.

A táblázatban bemutatott eredmények alapján a vállalkozók számára sokkal fontosabbak azok a szolgáltatások, amelyek az állammal kapcsolatos ügyintézést támogatják, mint azok, amelyek segítenék az új kapcsolatok kialakítását más vállalkozásokkal. Ezeknek az eredményeknek az értelmezéséhez segítséget nyújt Avner Greif [2005] gazdaságtörténeti megalapozottságú elmélete, mely az intézményeket két alapvető nagy csoportra bontja: a szerződést kikényszerítő intézményre (*contract-enforcement institutions*) és a kényszerítő hatalmat korlátozó intézményre (*coercion-constraining institutions*). A döntésekhez adott információkat, a kapcsolatot más vállalkozókkal és a pénzügyi tanácsokat a szerződést kikényszerítő intézmények közé sorolhatjuk, míg a hivatali ügyintézés területén a könyvelők – Greif terminológiájával – a kényszerítő hatalmat korlátozó egyik intézmény szerepét töltik be a nyilvántartások rendben tartásával, a felelősség részbeni vállalásával, az ügyintézés ismeretével és a szabályozások változásának figyelemmel kísérésével. Eredményeink arra engednek következtetni, hogy amennyiben a hatalommal való visszaélés veszélye csökkenne (jelen esetben ez egyszerűbb, átláthatóbb szabályokat jelent), akkor a könyvelők vállalkozások életében játszott szerepe jelentősen megváltozhatna.

Arra nézve, hogy mennyire standardizált a könyvelő által nyújtott szolgáltatás, támpontot adhat az is, hogy a vállalatok mely jellemzői fontosak a könyvelői díjak meghatározásában. A 4. táblázatban látható, hogy a legfontosabb helyeken a munka mennyiségét meghatározó tényezők szerepelnek: a kimenő és bejövő számlák mennyisége, az áfabevallás gyakorisága stb. Ezek standardizált tevékenységek, hiszen feltételezhető, hogy egy számla rögzítése ugyanannyi időt vesz igénybe, függetlenül attól, hogy melyik ügyfelének végzi azt el a könyvelő, míg az árak azonban személyre szabottak is egyben, hiszen az ügyvezető személye fontos meghatározója az áraknak, fontosabb, mint a vállalat főtevékenysége vagy a versenytársak árai.

4. táblázat: A vállalat mely jellemzői milyen fontosak a könyvelői díj meghatározásakor?

	Átlag (0-100-ra vetítve, ahol 100 azt jelenti, hogy minden könyvelő szerint nagyon befolyásolja a feltüntetett tényező a díjfizetés mértékét)	N
Kimenő és bejövő számlák havi mennyisége	87.3	200
Alkalmazottak száma	80.8	200
Áfabevallás gyakorisága	73.3	200
Nemzetközi tevékenység	67.5	198
Árbevétel mérete	66.8	199
Vállalkozás társasági formája	60.7	200
Ügyvezető személye	51.4	199
Főtevékenység	48.0	200
Versenytársak árai	41.1	198

A rendszeres szolgáltatásokon túl a vállalkozó esetenként más ügyekben is segítséget, tanácsot kérhet a könyvelőjétől. Már maga a tény, hogy az „alapszolgáltatáshoz” nem kapcsolódó területeken is kérnek tanácsokat könyvelőjüktől az ügyfelek, szoros kapcsolatra utal. A kérdőívekben feltüntetett tanácsok több területet is lefednek a munkaügyi ügyintézésről a népszámlálási kérdőívek kitöltéséig.

5. táblázat: Kért már tanácsot könyvelőjétől/Öntől az ügyfele a következő területek valamelyikével kapcsolatban?

	Iggennel válaszolók aránya (%)	
	Vállalkozás (N)	Könyvelő (N)
Munkaügyi ügyintézés	85% (200)	94% (197)
Társaság alapításban (társasági, szindikátusi szerződés megkötésében) nyújtott segítség	47% (200)	76% (196)
Forrás szerzés (bankhitel felvétele, állami támogatás megszerzése)	40% (200)	79% (194)
Személyes pénzügyi döntések (befektetések, biztosítások)	36% (200)	65% (196)
Üzleti szerződések (pl. Adásvétel, ingatlan) megkötésében	31% (200)	67% (198)
Munkavédelmi előírások	18% (200)	40% (196)
Referencia kérése beszállítók, üzleti partnerek esetében	14% (200)	34% (196)
Beszállító, üzleti partner keresés	9% (200)	31% (197)
Népszámlálási kérdőívek kitöltése	4% (200)	11% (196)

Az 5. táblázat adatai szerint a könyvelők sokkal nagyobb arányban állították, hogy kértek már tőlük tanácsot az adott témakörben. Ez nem meglepő, hiszen miközben egy vállalkozás egy-két könyvelőtől kérdezhet, addig a másik oldalon könyvelőnként átlagosan 30-nál is több vállalkozás tanácskérési szokásai szerepelnek, így könnyen magyarázható, hogy minden téma gyakrabban szerepel a tanácskérések között. Másik fontos tapasztalat, hogy a vállalkozók 36 százaléka személyes pénzügyeiben is a könyvelőjéhez fordul tanácsért, ami rendkívül magas bizalmi szintre utal.

Eredményeink azt mutatják, hogy a könyvelők szolgáltatásai átfedik az ügyvédek és a bankárok szolgáltatásait (vagy azokkal konkurálnak). Erre utal, hogy a vállalkozások gyakran fordulnak forrásszerzési kérdésekkel is könyvelőjükhöz.¹⁰ Az *Eurobarometer* [2006] felmérése alapján ez nem magyar sajátosság, hiszen a többi újonnan csatlakozott országban is gyakran, bár közel sem mindenütt töltene be hasonló szerepet a könyvelők finanszírozási döntésekben (6. táblázat).

¹⁰ A forrásszerzés és az üzleti partnerek keresése körébe egyaránt beletartozik az a tény, hogy az üzleti anyagként ismert informális befektetőknek gyakran a könyvelőjük ajánlja a befektetésre érdemes cégeket (Paul és Whittam [2010]).

6. táblázat: Kitől kérnek a kkv-k finanszírozási kérdésekben információt és tanácsot?

cseh		észti		litván		lett		ciprusi	
bank	44	bank	33	bank	33	bank	65	bank	37
könyvelő	15	szakmai kapcsolat	17	külső tanácsadó	16	könyvelő	10	könyvelő	35
külső tanácsadó	13	szakmai média	15	jogi szakértő	12	rokon ismerős	8	szakmai média	6
magyar		máltai		lengyel		szlovák		szlovén	
bank	29	könyvelő	38	bank	40	bank	38	bank	38
könyvelő	24	bank	28	szakmai kapcsolat	12	szakmai kapcsolat	29	könyvelő	29
szakmai kapcsolat	19	szakmai média	13	szakmai média	12	könyvelő	9	jogi szakértő	13

Forrás: Eurobarometer [2006] 50. o.

A könyvelőktől kért tanácsok további fontos eleme a jogi tanácsadás, a könyvelők fontos tanácsadók a társasági és üzleti szerződések megkötésénél. Ez arra utal, hogy a könyvelők a vállalkozás életébe sokszor a szűkebben vett könyvvizelési feladatoknál jóval nagyobb mértékben vonódnak be: sokrétű, bizalmi partnerei a vállalkozóknak.

Azt láthatjuk, hogy a könyvelők által nyújtott termékek sok részből adódnak össze, aminek csak egy része standardizált termék, szemben a sok vállalkozás igényeihez és adottságaihoz illeszkedő szolgáltatással. Tehát bár első megközelítésben a könyvelés standardizált terméknek tűnik, mégis azt találtuk, hogy a könyvelő szolgáltatásai személyre szabottak, ami azt jelenti, hogy az ügyfelek nem egykönnyen tudják alacsony költségek mellett a piacról helyettesíteni a könyvelők által nyújtott szolgáltatásokat.

1. rövid esettanulmány – közepes méretű, vegyes profilú könyvelőiroda

A könyvelőiroda vezetője a személyi jövedelemadó törvény bevezetése óta könyvel, előtte 30 évig a társadalombiztosítás jogi osztályán dolgozott. Az irodában 7 főállású alkalmazott dolgozik, a vezető maga is könyvel, mert szeretne „formában” maradni és tudni szeretné, hogy mit vár el alkalmazottaitól. A könyvelőiroda az alkalmazottak és az ügyfelek számát tekintve a város nagyobb irodái közé tartozik. A könyvelőiroda nem hirdeti szolgáltatásait, honlapot ugyan fenntartanak, de új ügyfelek szinte kizárólag ajánlásokon keresztül érkeznek. A város drágábban könyvelő irodái közé tartoznak, amit a magas ár-érték aránnyal magyaráznak.

Mintegy 150 ügyfélnek könyvelnek, a vállalkozások méret és típus szerint is teljesen vegyesek. A könyvelőiroda üzleti stratégiájában a specializációnak nincs jelentősége, mert „vidéken nem is maradhat fenn olyan könyvelőiroda, ami megpróbál specializálódni”.

A könyvelő legfontosabb szolgáltatása a vállalkozás pénzügyeinek, számláinak napi szintű ismerete és az ennek megfelelő tanácsadás. Az iroda könyvelőprogramja is úgy van beállítva, hogy az ügyfél pénzügyi helyzetét mutassa elsőnek, ha az telefonon érdeklődik.

A versenyt a könyvelőiroda rendkívül intenzívnak érzékeli, és a jelenlegi helyzetben a piacra történő belépést is nehéznek tartja. Egy induló könyvelőnek nehéz megszereznie a kellő tapasztalatot, de különösen az ügyfélkör kiépítése okoz nagy problémákat. Egy új könyvelőiroda a „semmiből” kétféleképp indulhat el: vagy a könyvelő korábban „feketén” könyvelt és a korábbi ügyfeleit teszi hivatalossá, vagy pedig jelentősebb (millió nagyságrendű) összeget fordít a nagy ügyfélkör toborzására.

Létezik egy földrajzi piacra jellemző piaci ár, ami az ő esetükben 3 részből tevődik össze: az első a befektetett munkával arányos, a második elem a szakmai tudás és a felkészültség, a harmadik pedig a felelősségvállalás mértéke. De mivel a jelenlegi ügyfélkör fizetőképessége ennél alacsonyabb, így nem lehet minden elemet érvényesíteni az árban.

Tagjai egy minőségbiztosító egyesületnek, amelynek egyik előírása, hogy egy szakképzett, főállású alkalmazottra csak 30 ügyfél eshet a könyvelőirodán belül. Ezt az ügyfélszámot tartják ugyanis realitásnak, amire egy könyvelő még oda tud figyelni, és minőségi szolgáltatást tud nekik nyújtani. Az egyesületen belül működik együtt más könyvelőkkel, például ha ajánlania kellene az ország másik felében egy könyvelőt, akkor az egyesületen belüli ismerősök közül választana. Az egyesület tudásbázisként is szolgál, ha valami olyan problémával szembesülnének, amit cégen belüli konzultációval sem tudnak megoldani, akkor az egyesület tagjait kérdezik meg.

A vállalkozások adminisztratív terheit magasnak tartják, s az irodavezető szerint „50 százalékkal lehetne csökkenteni a vállalkozások (és a könyvelők) adminisztrációs terheit anélkül, hogy csökkenne a befizetett adó volumene”. Amennyiben jelentősen csökkennének az adminisztratív terhek, akkor kénytelen lenne csökkenteni az árait, ellenben arra van lehetőség, hogy a vállalkozás munkaigényéhez szabja az árakat és arányosan változtassa, ha változik a vállalkozásra fordítandó munka mennyisége.

Idioszinkratikus beruházások

A kapcsolati szerződések egyik fontos jellemzője, hogy a szerződő felek kapcsolatot elősegítő specifikus beruházásokat eszközölnek. Specifikus beruházást jelenthet, hogy a könyvelő időt és energiát fektet a cég pénzügyeinek megismerésébe és az ügyfélre vonatkozó szabályozások változásának figyelésére, illetve a személyre szabott tanácsadás. E tevékenységek jelenlétét láttuk a tranzakció tárgyának vizsgálatakor. De specifikus beruházást implikál a könyvelő és az ügyfele között kiépülő bizalmi viszony is. A másik fél megismerése, a bizalom felépítése időt és erőfeszítéseket igényel a vállalkozó részéről is, amelyek hozadéka elvész a kapcsolat megszűnése esetén. E beruházások eredményeként megnövekszik a partnerváltás költsége, hiszen egy új kapcsolat előnyeinek elég nagyok kell lenniük ahhoz, hogy megérje újra vállalni a kapcsolat kiépítésének költségeit. A specifikus beruházások nagyságát éppen ezért azzal igyekszünk mérni, hogy milyen költségek merülnek fel könyvelőváltás esetén.

A könyvelők véleménye szerint összességében nem nehéz könyvelőt váltani (70 százalék), de felmerülhetnek olyan problémák, amik megnehezítik a más könyvelőtől érkező ügyfél fogadását (78 százalékuknak okozott már problémát, hogy az érkező ügyfél csak késve vagy hiányosan hozta át a nyilvántartásokat). Hasonló esetekről számoltak be az interjúk során megkérdezett könyvelők is, az átvett ügyfelek esetén gyakran hiányoznak papírok, adatok és rendkívül nehéz a hatóságoktól összefoglaló képet kapni a cég múltjáról (például, hogy ki, mikor volt alkalmazottként bejelentve). Ha valaki év közben érkezik, gyakran érdemesebb az adott évet teljesen újra könyvelni, mint megpróbálni a kapott könyvelést folytatni. Elvileg tehát technikailag kis költséggel lehet váltani, azonban problémát jelent az új könyvelőnek (akinek hirtelen kell megismernie a vállalkozást, miközben ebben korlátozza a rendelkezésre álló adatok elérhetősége). Ugyanakkor amikor az interjúk során a bizalom fontossága került előtérbe, akkor a válaszolók már úgy érezték, nehéz leváltani azt a könyvelőt, „aki, mindent tud a vállalatról”, ez csak személyes bizalomvesztés vagy összeférhetlenség esetén szokott megtörténni.

A könyvelőváltás költségeit segít meghatározni, milyen árkülönbségek esetén lenne hajlandó váltani egy ügyfél. Arra kérdésre, hogy leváltaná-e a könyvelőjét, ha egy másik könyvelőtől olcsóbb ajánlatot kapna ugyanarra a szolgáltatásra, a megkérdezett 200 vállalkozónak csak 8 százaléka válaszolta, hogy mindenképpen könyvelőt cserélne. Bár a kérdésben nem volt pontosan meghatározva, hogy mennyivel lenne olcsóbb az új szolgáltatás, ez annyit mindenképpen jelent, hogy számottevő idioszinkratikus beruházás van jelen a kapcsolatban.

A válaszok alapján a vállalkozó legnagyobb beruházása a könyvelőbe vetett bizalom lehet, amit az is alátámaszt, hogy a megkérdezett vállalkozók 95 százaléka válaszolta, hogy bizalomvesztés esetén mindenképpen új könyvelőt keresne. A könyvelők valamennyire eltérően érzékelik a helyzetet: 63,5 százalékuk szerint a vállalkozók néhány ezer forintos díjkülönbségért is hajlandóak könyvelőt váltani, és közel 32 százalékuk érezte úgy a lekérdezést megelőző egy évben, hogy ha nem csökkenti könyvelői díját, akkor a vállalkozó más könyvelőhöz viszi át a vállalkozását. A könyvelők és a vállalkozók véleménye közötti figyelemre méltó különbség, hogy a könyvelők számottevő része (46,5 százaléka) nyilatkozott úgy, hogy árelőny miatt nem hagyják

el az ügyfelei. A különbség egy lehetséges oka, hogy valószínűleg a könyvelők inkább a marginális vállalkozókra emlékeznek (tehát pontosabb lenne az a megfogalmazás, hogy volt már olyan, hogy néhány ezer forintos különbségért másik könyvelőhöz mentek).

Összegezve azt mondhatjuk, hogy a könyvelőváltás legfontosabb költsége az, hogy elveszik a fáradtsággal felépített specifikus tudás és bizalmi viszony. További technikai nehézség, hogy akadozik a vállalkozás adatainak gördülékeny átadása. Ellentmondásos eredményeket kaptunk arra nézve, hogy milyen mértékben akadályozzák e tényezők a partnerváltást. A könyvelők jóval árérzékenyebbnak látják a vállalkozókat, mint azok önmagukat.

Szelekció

Amennyiben egy bizalmon alapuló együttműködést költséges kiépíteni és ennek során specifikus beruházásokat is kell tenni, akkor érthető, miért előzi meg gondos válogatás a partner kiválasztását, hiszen a kapcsolati szerződés megkötése és az együttműködés kiépítése után a váltás a kiépítési költségek újbóli vállalását jelentené. Hozzá tehetjük, hogy a magas szelekciós költségek maguk is növelik a már létrejött kapcsolatok értékét a potenciális alternatívákhoz képest, minthogy az utóbbiak esetében ezeket is újra fel kell vállalni.

A 7. táblázat alapján egyértelmű a kép: a vállalkozások szinte kizárólag ismerősök ajánlatai alapján találnak könyvelőt. Ez teljesen érthető egy olyan piacon, ahol a szolgáltatás minőségét nehéz előre és esetenként utólag is megítélni, tehát rendkívül nehéz választani a szolgáltatók közül. Ennek egy lehetséges megoldása, ha a vállalkozó a kiválasztáskor a könyvelő és az ismerős reputációjára hagyatkozik. Említésre érdemes továbbá, hogy a szakmai szervezeti tagság alig nyújt magasabb szintű minőségi jelzést a könyvelőt kereső vállalkozó számára, mint egy egyszerű információt tartalmazó újsághirdetés vagy internetes oldal.

7. táblázat: A vállalkozó milyen információforrásokra hagyatkozott mostani könyvelőjének kiválasztásakor?

	A válaszlehetőséget megjelölő vállalkozók aránya (%) (N=200)
Ismerőseim ajánlatai	84,9%
Könyvelő szervezetek taglistái (pl. Minőségi könyvelők klubja)	3,0%
Újsághirdetések	2,5%
Internetes oldalak	2,5%
Céggjegyzékek (pl. Aranyoldalak)	0,0%

A gondos szelekciót általában hosszú együttműködés követi. A mintában szereplő vállalkozások átlagosan 8,7 éve veszik igénybe a mostani könyvelő szolgáltatásait, miközben a vállalkozások átlagos életkora 15 év. A cégek 25 százaléka még nem váltott könyvelőt, és szerepel a vállalkozói mintában 12 olyan válaszadó is, aki régebben működik együtt a könyvelőjével, mint amilyen régen a vállalkozását alapította, azaz gyakrabban alapít új céget, mint cserél könyvelőt. Az interjúk során is beszéltünk olyan debreceni könyvelővel, akinek azért vannak Budapesten és Miskolcon ügyfelei, mert a vállalkozók az idők során áthelyezték a székhelyüket, és akár 200 kilométereket is hajlandók utazni annak érdekében, hogy ne kelljen könyvelőt váltaniuk.

Kockázatmegosztás

A szerződés fontos jellemzője, hogy milyen módon osztoznak a szerződést kötő felek a tranzakció kockázatain. Első lépésként érdemes végiggondolni, milyen kockázatok merülhetnek fel egy ügyfél-könyvelő viszonyban. Az alábbiakban a következő felmerülő kockázatok megosztását vizsgáljuk:

- a szabályozási környezetben bekövetkezett változás kockázata;
- annak kockázata, hogy a vállalkozót a könyvelő hibájából egy adóhatósági ellenőrzés során megbüntetik.

A vállalkozásban bekövetkezett változások kockázatát két részre bontottuk:

- egyrészt a nyereségesség ciklusossága,
- másrészt a vállalkozás méretének és fő jellemzőinek megváltozása is hordoz magában kockázatot.

Nézzük meg, mi történne a könyvelői díjjal abban az esetben, ha valamilyen (jog)szabálmódosítás következtében megváltoznának a könyvelőnek a céggel kapcsolatos teendői, kötelességei? Két szélső eset lehetséges: egyrészt ha a munkamennyiség megnövekedése esetén a könyvelő minden többletmunka költségét áthárítja az ügyfélre, akkor csak az ügyfél viseli a szabályváltoztatás kockázatát. Ellenben ha a könyvelő egyáltalán nem tudja érvényesíteni az árban a többletmunkát, akkor csak ő viseli ezt a kockázatot. Ez a két véglet azonban nem csak a hátrányok kockázataira, hanem az előnyök esélyeire is vonatkozik: amennyiben az adminisztratív terhek növelésekor díjemelést jelentett a kockázat megosztása, akkor a szabályok kedvező megváltoztatása esetében a díjak csökkenésének kell a kockázatmegosztással együtt járnia.

A könyvelők jelentős része (94 százalék) érezte úgy, hogy inkább igaz vagy teljesen igaz, hogy nem tudja érvényesíteni az árakban azt, amikor egy szabályozásban bekövetkezett változás miatt valamennyi ügyfelével kapcsolatban megnőtt a teendők száma. Másrésztől 67 százalékuk érezte úgy, hogy igénylik az ügyfelek a költségcsökkentést, amikor egy szabályozásban egyszerűsödés következik be. Arra a kérdésre, hogy az elmúlt évben bekövetkezett szabályváltozás miatt ténylegesen növelte-e, illetve csökkentette-e az árait, a könyvelők 15 százaléka válaszolta azt, hogy ténylegesen emelni tudta a díjait, és 33 százalék állította azt, hogy csökkentette őket, amikor minden ügyfelével kapcsolatban lecsökkent a teendők száma.

A teendők csökkenése esetén a vállalkozóknak csupán 40 százaléka válaszolta azt, hogy elvárná a díjak csökkentését. Ez arra utal, hogy a többség nem várja el, hogy a könyvelő megossza vele az adminisztratív terhek csökkentésének hasznát. Ismét azt látjuk, hogy a könyvelők nézőpontjából a vállalkozók érzékenyebbek látszanak annál, mint ahogyan saját magukat megítélik. Ennek oka lehet, amint már említettük, hogy a könyvelők nem az átlagos, hanem a marginális, viszonylag érzékeny ügyfelekre gondoltak a válaszadáskor. Érdemes ugyanakkor megjegyeznünk, hogy inkább a vállalkozói válaszok vannak összhangban a könyvelőknek azzal a 33 százalékkal, akik ténylegesen csökkentették is az árat ilyen helyzetben az elmúlt évben.

Az interjúk során is hasonló véleményeket hallottunk, a megkérdezett könyvelők alig tudták az adminisztratív terhek növelését érvényesíteni az árakban. Gyakran nem is próbálják azonnal

növelni a könyvelői díjakat, megvárják vele a következő év elejét. Csökkentések esetében azonban egyértelmű nyomást éreznek áraik csökkentésére, és ha jelentősen csökkenne a munka mennyisége, akkor kénytelenek lennének valóban csökkenteni. De az igény ellenére is több könyvelő nyilatkozott úgy, hogy ha nem emel azonnal árat, akkor az árcsökkentést sem „sieti el”.

Egyrészt megállapíthatjuk, hogy a vizsgált időszakban a könyvelők esetében aszimmetrikus a kockázatból történő részesedés: egy adminisztratív terheket növelő kormányzati lépés terhét nagyobb mértékben viselik (kisebb részben tudják áthárítani), mint amennyit a terheket csökkentő lépés hasznából átengednek az ügyfélnek. Ezt részben magyarázhatja a kedvező konjunkturális helyzet. További ok lehet, hogy a kormányzati tájékoztatás általában a költségcsökkentő változtatásokat hangsúlyozza, így ezek híre gyorsabban eljut a vállalkozókhoz. Másrészt azt látjuk, hogy a szabályozási kockázat jelentős részét rövid távon a könyvelők viselik – a vállalkozók percepciója szerint nagyobb, a könyvelőké szerint kisebb mértékben. Ez összhangban van a könyvelők kockázatviselési előnyével: gyorsabban és több információhoz jutnak a változásokról, és jobban fel tudnak rájuk készülni. Az információs aszimmetria miatt fellépő morális kockázat miatt is hatékonyabb, ha a könyvelő viseli a kockázatot: ezzel elejét lehet venni, hogy hamisan hivatkozzon a költségei növekedésére. Érdemes ez utóbbi érv kapcsán megjegyeznünk, hogy az erősebben bizalmi jellegű kapcsolatban enyhébb morális kockázatra számíthatunk, ezért vélhetően kevésbé is lesz szélsőséges a kockázatmegosztás, vagyis a könyvelő az árai megváltoztatásán keresztül részben osztozik a szabályozási kockázaton az ügyfeleivel.

További kockázatot jelenthet egy adóhatóság által végrehajtott ellenőrzés, és hogy ennek során a könyvelő hibájából megbüntetik a vállalkozót. A 3. táblázat alapján már láthattuk, hogy a könyvelők relatíve kevésbé fontos szolgáltatásuknak érzik a kockázatok részbeni átvállalását, mint amilyen fontosságot a vállalkozások tulajdonítanak ennek a kockázatmegosztásnak.

A kérdést a kérdőív két kérdése alapján vizsgálhatjuk. Egyrészt felmerülhet, hogy mennyire fontos a könyvelőváltások esetében a könyvelő által elkövetett hiba. A vállalkozások alig 39 százaléka válaszolta azt, hogy ha a könyvelő hibája miatt megbüntetik, akkor könyvelőt cserélne. Ebből az következik, hogy az ügyfél nem feltétlenül igényli, hogy a könyvelő teljes egészében viselje az ellenőrzések kockázatát, annak ellenére sem, hogy a könyvelők képesek befolyásolni a kockázat mértékét (mennyire gondosan végzi feladatát), tehát vélhetően nekik van komparatív előnyük a kockázat vállalásában (*Triantis* [2000]). Másrészt a könyvelők ugyan képesek a maradék kockázattal szemben biztosítást kötni, mégis csak kisebb részük, a kérdőíveket kitöltő könyvelők 41 százaléka rendelkezett felelősségbiztosítással.

A tranzakció részbeni megváltozását jelenti, ha megváltoznak a vállalkozás azon paraméterei, amelyek befolyásolják a könyvelői munka mennyiségét. A vállalkozásban bekövetkezett változás okozta árváltozást több tényező is befolyásolja: egyrészt e kockázat mértéke a vállalkozás tevékenységétől függ, másrészt e tényező sokkal jobban érzékelhető a vállalkozó részéről is.

Majdnem minden könyvelő részben vagy teljesen igaznak érezte azt az állítást, hogy nem mindig tudják érvényesíteni az árban, ha a vállalkozásban bekövetkezett változások miatt megnő az adott vállalattal kapcsolatban a teendők száma. Ellenben ha csökkennek a vállalkozással kapcsolatos teendők a vállalkozás méretének, forgalmának stb. megváltozása miatt, a könyvelők nagy többsége érzi az igényt, hogy csökkenjen a könyvelői díj (90,3 százalékos válaszolta, hogy részben vagy teljesen igaz az állítás). Ami az elmúlt év ténylegesen végrehajtott árváltoztatásait

illeti, ilyen esetekben a könyvelők 51 százaléka tudott ténylegesen emelni a könyvelési díjon, és 70 százalékuk kényszerült csökkenteni ilyen okból az árat.

Először is ismét azt látjuk, hogy a könyvelők kockázatvállalása saját bevallásuk szerint ebben az esetben is aszimmetrikus, azaz több kockázatot vállalnak a munka mennyiségének növekedéséből, mint a csökkentéséből. Másrészt a szabályozási kockázathoz képest most egyértelműen nagyobb részt vállalnak a vállalkozások a kockázatból. Az utóbbi állítást közvetve alátámasztják a vállalkozók válaszai arra a kérdésre, hogy miből fakadtak a könyvelői díj változásai az elmúlt egy évben. A 8. táblázatban jól látható, hogy a megkérdezett vállalkozások 36 százalékánál változott a könyvelői díj, és ennek jelentős részét a vállalkozásban bekövetkezett fejlődéssel arányosnak érezték a vállalkozók. Tehát az árváltoztatások legnagyobb része a vállalkozásban bekövetkező változásokra vezethető vissza. Érdekes különbség, hogy a vállalkozók nézőpontjából a költségnövekedés, illetve -csökkenés aszimmetrikus hatása nem látszik: a díjnövekedést ugyanolyan gyakran okozza a vállalkozás változása, mint a díjcsökkenést.

8. táblázat: „Hogyan változott a könyvelési díj az elmúlt egy évben az Ön vállalkozásában?”

Árváltozás:	Nőtt N (%)	Csökcent N (%)	Nem változott N (%)
- összesen	61 (30%)	12 (6%)	127 (64%)
Ebből vállalkozásban bekövetkezett változásokkal:			
- arányosan	43 (70%)	8 (66%)	-
- nem arányosan	18 (30%)	4 (34%)	-

A kockázatmegosztás nem csak az árak és a munka mennyiségének változásában jelenik meg, hanem abban is, hogy a könyvelő és ügyfelei a „jó” és „rossz” időkön is osztoznak. Ha a vállalkozásoknak nem megy jól az üzlet, akkor késve fizetik a könyvelőjüket is. Egy piaci jellegű szerződés esetében ez a kapcsolat azonnali megszüntetésével járna együtt, ellenben a válaszok alapján a könyvelők ügyfeleinek átlagosan 18,5 százaléka tartozik a könyvelési díjjal, és 3 olyan könyvelő is szerepel a mintában, akinek minden ügyfele késésben van. A hosszabb tartozások már ritkábbak, 60 napon túl már csak az ügyfelek 0,5 százaléka késik, de olyan könyvelő is szerepel a mintában, akinél ez is eléri a 14 százalékot. Az interjúk során olyan könyvelőirodával is találkoztunk, amelyik általában azonnal felfüggesztette a könyvelést, ha az ügyfél nem fizette ki idejében a könyvelési díjat, mégis volt olyan régi ügyfelük, akinek annak ellenére könyveltek, hogy komoly anyagi problémái miatt 60 napon túli késésben volt a könyvelői díjjal. Ezek alapján azt láthatjuk, hogy kis késések esetében a könyvelők türelmesek, és vállalják az ügyfelek működési kockázatainak egy részét a kapcsolat/ügyfél megtartása érdekében.

A kockázatmegosztásra vonatkozó eredményeinket összegezve egyrészt azt mondhatjuk, hogy a vállalkozásban bekövetkezett változások esetében jóval kevésbé jellemző, hogy a könyvelő vállalja a kockázatot, a költségei változását sokkal nagyobb mértékben tudta érvényesíteni az árakban. Ez összhangban van a szerződési alapelvvel, hogy az egyes kockázatokat annak a félnek kell viselni, aki kisebb költséggel képes rá. Másrészt viszont a könyvelő-vállalkozó közötti viszonyban megjelenik a kockázatok rugalmas kezelése is, ami a kapcsolati szerződések jellemzője: a hatósági szankcionálás és a vállalkozás likviditási ciklusainak kockázatát is megosztva viseli a két fél. Harmadik fontos megfigyelésünk, hogy a könyvelőket saját percepciójuk szerint aszimmetrikus kockázatvállalás jellemzi: az elvégzendő feladatok

mennyisége növekedésének kockázatából többet vállalnak, mint a munka csökkentésének előnyeiből.

Alkalmazkodás a változásokhoz

Williamson [2007] alapján a kapcsolati szerződéseket inkább a változásokhoz történő mennyiségi alkalmazkodások jellemzik, mivel az áralkalmazkodás (zéró összegű játék lévén) túlságosan sok konfliktust szül. Az előzőekben ismertetett áralkalmazkodásokat úgy is értelmezhetjük, hogy sokkal gyakoribbak az árváltozások a vállalkozásokban bekövetkezett változások esetében (8. táblázat), mivel ilyen esetekben a könyvelőnek sokkal több lehetősége van arra, hogy többetszolgáltatásokkal (mennyiségi alkalmazkodás) ellensúlyozza az áremelkedés okozta esetleges konfliktusokat. Ha ebből a nézőpontból értékeljük, akkor az adminisztratív terhek esetében azért kisebb mértékű az alkalmazkodás, mivel itt csak az árakat tudná a könyvelő változtatni, de a kapcsolat megőrzése érdekében inkább eltekint ettől a lehetőségtől.

Amint az interjúkból kiderült, a könyvelőirodáknak jellemzően van egy tételes árlistájuk, amely alapján kalkulálható a vállalkozás által fizetendő könyvelői díj (vagyis a díj attól függ, hogy például hány bejelentett alkalmazottja van a cégnek, milyen adózási szabályok vonatkoznak rá stb.). Vagyis ha a vállalkozásban következik be változás, eleve adott egy szabályrendszer az ármeghatározásra, és így elkerülhető az alkudozás az árakról – összhangban *Crocker és Masten* [1991] előrejelzésével.

Kapcsolati vagy piaci szerződés-e a könyvelő-vállalkozás szerződés?

Ha összehasonlítjuk a fenti válaszokat és a 2. táblázatban bemutatott jellemzőket, akkor arra jutunk, hogy a könyvelői szolgáltatás tartalmaz ugyan standardizált elemeket, ám jelentős a személyre/vállalkozásra szabott elemek súlya is. A vállalkozók oldaláról is azt találtuk, hogy jelentős specifikus beruházásokat tesznek a könyvelőjükkel kialakított kapcsolatban, hiszen a kapcsolat alapjának a személyes bizalmat tartják, és a személyes pénzügyeikben is tanácsokat kérnek. Ezzel összhangban alaposan megfontolják, kit választanak könyvelőül, és ha egyszer elkötelezték magukat, nagyon ritkán váltanak. Nem teljesen érzéketlenek azonban az árakra, a könyvelők komolyan tartanak tőle, hogy egyes ügyfeleik elhagyhatják őket. A kockázatmegosztás alapvetően a „kisebb költségű kockázatviselő” elvét követi, de a kapcsolati szerződésre jellemző méltányossági elemek is megjelennek, különösen a hatósági szankcionálás kockázatát és a vállalkozás likviditási problémáit illetően. Az áralkalmazkodás elsősorban mennyiségi jellegű, illetve szabály alapú, de az árak újratárgyalásának is van némi tere.

A fenti eredmények arra utalnak tehát, hogy a tipikus könyvelő-vállalkozó kapcsolat mind a *Williamson* által piacinak, mind pedig kapcsolatinak jellemzett szerződés elemeit tartalmazza. Vizsgáljuk most meg, hogy a könyvelő-vállalkozó kapcsolatok mekkora része tekinthető inkább piacinak, s mekkora részük kapcsolati szerződésnek. A kérdést mind a vállalkozói, mind pedig a könyvelői lekérdezés adatai alapján elemezzük.

Annak bemutatására, hogy hol fekszik a vállalkozó kapcsolata a piaci-kapcsolati kontinuumon, kialakítottunk egy index számot, a 9. táblázatban bemutatott változók segítségével.

9. táblázat: Index kialakításához használt változók a vállalkozói minta esetében

	Változó típusa	Kapcsolati szerződés esetén várt érték	
Kérne személyes pénzügyeiben tanácsot (Q5_d)	dummy (=1, ha segítséget kért)	1	kapcsolati szerződés esetén személyes ügyekben is mernek tanácsot kérni
Hűség dummy	dummy (=1, ha könyvelővel meglévő kapcsolat hossza >= a cég kora)	1	kapcsolati esetén nem valószínű a váltás
Mindenképpen könyvelőt cserélne, ha a hatóságok megbüntetnék a könyvelő hibájából (Q11_a)	dummy (=1, ha cserélne)	0	kockázatmegosztás, a kapcsolat megőrzésére törekszünk, akkor is ha a másik hibázik
Mindenképpen könyvelőt cserélne, ha olcsóbban is megkaphatná ugyanaz a szolgáltatást (Q11_e)	dummy (=1, ha cserélne)	0	kapcsolatban nem az árak a meghatározóak
A könyvelő munkáját egyszerűsítő kormányzati lépések esetén elvárná, hogy csökkenjen könyvelési díj (Q14)	dummy (=1, ha elvárná)	1	kapcsolati szerződés esetén a változások előnyeinek megosztását is elvárja a vállalkozó

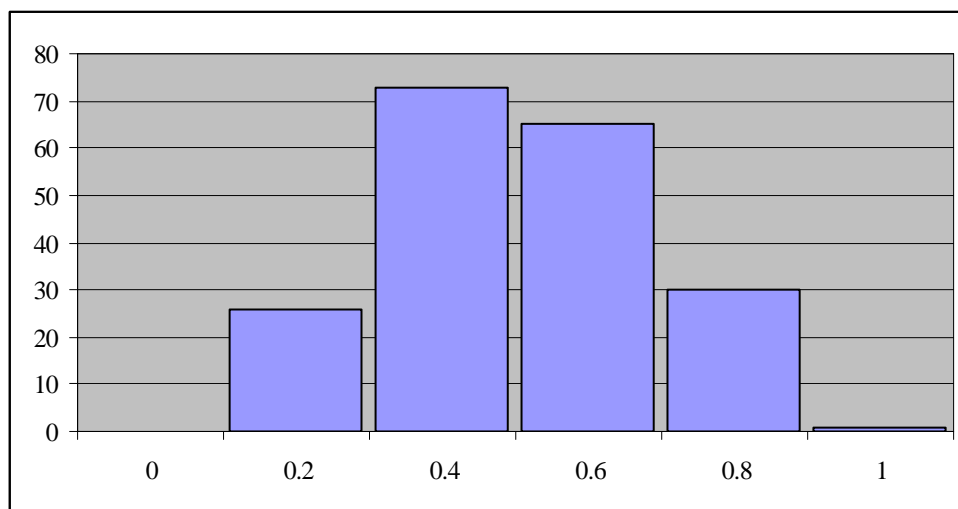
Megjegyzés: a változók jelzései a B mellékletben található vállalkozói kérdőív megfelelő kérdéseire vonatkoznak.

Az index értékét a következő képlettel számítottuk ki:

$$\text{szerződés}_{\text{vállalkozó}} = (2 + Q5_d + \text{hűség} - Q11_a - Q11_e + Q14) / 5,$$

ami alapján az index 0 értéket ad, ha szerződés a vállalkozó és könyvelő között a piaci szerződés jellemzőivel rendelkezik, 1-t pedig akkor, ha a szerződést kapcsolatnak tekinthetjük. A 3. ábra szerint kevés a tisztán kapcsolati szerződés, és nincs olyan vállalkozó, aki tisztán piaci jellegű kapcsolatot ápolna a könyvelőjével. Mindeközben a szerződések közel fele tekinthető inkább kapcsolatnak.

3. ábra: A szerződési index eloszlása a vállalkozók esetében



Láttuk, hogy a könyvelők percepciói eltérnek a vállalkozókéitól. Ezért a vállalkozásokhoz hasonlóan a könyvelők esetén is kialakítottunk egy indexet a szerződés minőségének méréséhez az alábbi változókat felhasználva. Azokban az esetekben, amikor volt párja a vállalkozói index kialakítása során használt változóknak a könyvelői kérdőívben, ott ezek is bekerültek az indexbe, ezen felül a (a kockázatmegosztás mértékére utaló) késedelmesek fizetői aránya és a tranzakciók személyre szabottságát mutató „ügyvezető személyiségének szerepe az árakban” változók kerültek be az indexbe (10. táblázat).

10. táblázat: Index kialakításához használt változók a könyvelői minta esetében

	Változó típusa	Kapcsolati szerződés esetén várt érték	
Ügyfelei hány százaléka tartozik a könyvelői díjjal (Q19)	Folytonos	magasabb	kapcsolati szerződés esetén befér csúszás a fizetésbe, ha egyik félnek problémái vannak
Ügyvezető személye fontos az árképzésnél (Q39_i)	dummy (=1, ha fontos, vagy nagyon fontos)	1	árazásnál fontos, hogy kívül milyen kapcsolata van
Kérnek tőle személyes pénzügyeikben tanácsot (Q23_d)	dummy (=1, ha kértek tőle tanácsot)	1	kapcsolati szerződés esetén személyes ügyekben is mernek tanácsot kérni
Csökkentette könyvelői díjat szabályozás miatt csökkent a teendő (Q42_d)	dummy (=1, ha csökkentette)	1	bizalmi kapcsolat

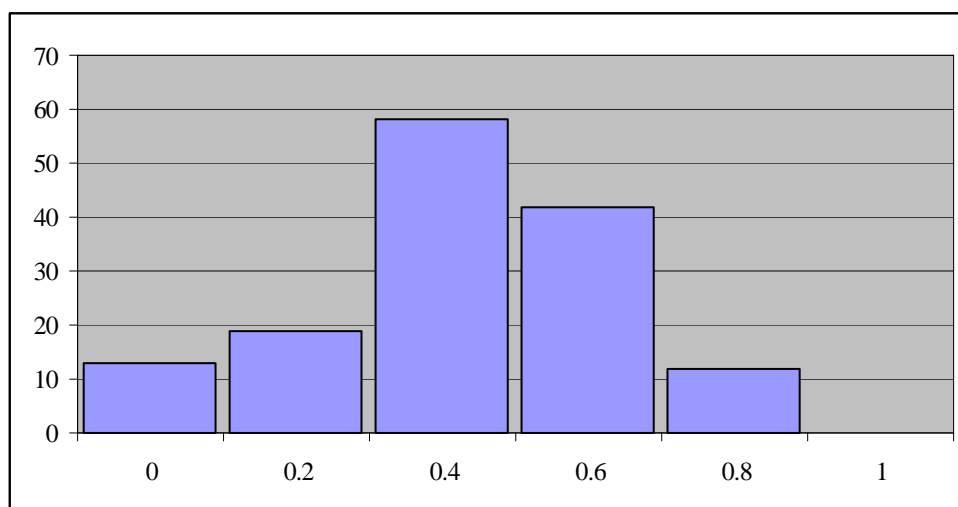
Megjegyzés: a változók jelzései a B mellékletben található könyvelői kérdőív megfelelő kérdéseire vonatkoznak.

Az index kiszámításának képlete ebben az esetben a következő volt:

$$szerződés_{könyvelő} = (1 + Q19 + Q39_i + Q42_d) / 4$$

Az értékeket megint 0 és 1 közé normalizáltuk, úgy, hogy a 0 a piaci, az 1 pedig a kapcsolati végét jelentse a kontinuumnak. A 4. ábra szintén azt mutatja, hogy kevés a tisztán piaci vagy tisztán kapcsolati szerződés. Ebben az esetben a szerződések többsége (közel 60 százaléka) ugyanakkor inkább a piaci szerződés jellemzőivel bír.

4. ábra A szerződési index eloszlása a könyvelők esetében



Az indexek korlátozott analitikus erejük ellenére is szemléletesen érzékeltetik, hogy a könyvelő-vállalkozó szerződésben a klasszikus piaci szerződések jellemzői mellett erőteljes kapcsolati elemek is jelen vannak, a két index eltérő eloszlása pedig jól megjeleníti azt a visszatérő megfigyelést, hogy a könyvelők a bizalmi-kapcsolati elemeket gyengébbnek látják, mint a vállalkozók.

1.3. Különbségek a könyvelői szerződésekben

Az előző alfejezetben azt vizsgáltuk, hogy a szerződést a könyvelő és a vállalkozó oldaláról inkább kapcsolatnak vagy piacinak lehet-e tekinteni. Láttuk azonban, hogy nem minden esetben egyformák a könyvelő-ügyfél szerződések. A könyvelők különféle szolgáltatásokat nyújthatnak, a különböző méretű és típusú vállalkozások pedig eltérő mértékű befektetéseket igényelhetnek a könyvelők részéről. Eltéréseket okozhat az is, hogy milyen településhez kötődik a kapcsolat, ugyanis eltérés lehet általában az üzleti kapcsolatok személyes jellegében például egy nagyváros és egy falu között. A jelen alfejezetben arra fókuszálunk, hogy milyen különbségek vannak a különböző szerződések között. A különbségek vizsgálatakor a 2. táblázatban bemutatott tényezőket vizsgáljuk újra.

A tranzakció tárgya

Érdeemes megvizsgálni, hogy egy 10 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató mikrovállalkozás, illetve egy 10 és 50 fő közötti létszámú kisvállalkozás másképpen ítéli-e meg a könyvelők feladatainak fontosságát. Ahogy a 11. táblázatból látható, a sorrend a két csoport esetében majdnem ugyanaz, és az utolsó 3 oszlop tanulsága szerint egyik feladat esetében sincsenek szignifikáns különbségek a válaszok eloszlásában.

11. táblázat: Mely könyvelők által nyújtott szolgáltatások fontosak a mikro- és a kisvállalkozások számára?

	Átlag (0-100-ra vetítve, ahol 100 azt jelenti, hogy minden vállalkozás szerint nagyon fontos szolgáltatás)		Mann-Whitney teszt (H0: nem különbözik a két csoport véleménye)		
	Mikrovállalkozások (N=48)	Kisvállalkozások (N=152)	U	Z	p érték
Rendben tartja az állam felé a vállalkozás kötelező nyilvántartásait	85,42	84,21	3736	0,2556	0,7983
Ért a hivatalos ügyintézéshez, tudja mikor-kihez kell fordulni	73,96	76,64	3855	0,6091	0,5424
Figyelmezteti a vállalkozást érintő szabályozások megváltozásáról	78,13	75,33	3798	0,4486	0,6537
Részben felelősséggel tartozik az ellenőrzések során felmerülő hibákért	69,79	73,36	3820,5	0,5275	0,5978
A döntésekhez fontos információkkal látja el a vállalkozás vezetőjét, a vállalkozás pillanatnyi helyzetéről	71,88	71,71	3664,5	0,0496	0,9604
A vállalkozó pénzügyi tanácsokat kérhet tőle a vállalkozás számára	54,17	59,54	3945,5	0,9414	0,3465
Kapcsolatot jelenthet más vállalkozásokhoz	18,75	26,32	4026	1,2399	0,2150

Felmerülhet azonban, hogy egy nagyobb vállalat számára fontosabbnak kellene lennie a döntésekhez nyújtott pénzügyi információknak, hiszen egy nagyobb vállalatot nehezebb átlátni. Ezt a feltételezést azonban nem támasztják alá 12. táblázat második és harmadik oszlopában bemutatott becslések eredményei (a felhasznált magyarázó változók ismertetését lásd az A mellékletben). Másik oldalról azok a könyvelők, akik nagyobb cégeknek könyvelnek (bevételt tekintve) fontosabbnak érezhetik az általuk nyújtott szolgáltatások közül a döntéseket segítő információkat, a 12. táblázat utolsó két oszlopában bemutatott becslések alapján viszont nem különíthető el ilyen különbség a könyvelők és vállalkozások között.

12. táblázat: Mely jellemzők befolyásolják, hogy milyen fontosnak ítélik meg a vállalkozók és a könyvelők a döntésekhez nyújtott könyvelői információkat? („A könyvelő a döntésekhez fontos információkkal látja el a vállalkozás vezetőjét, a vállalkozás pillanatnyi helyzetéről” – kérdésre adott válaszok alapján)

Ordinális probit	Döntésekhez nyújtott információ fontossága – vállalkozói válaszok modellje		Ordinális probit	Döntésekhez nyújtott információ fontossága – könyvelői válaszok modellje	
	z	z> P		z	z> P
méret			könyvelő tapasztalata	-0,32	0,746
- alkalmazottak száma	1,09	0,274	könyvelő alkalmazottai	-1,36	0,172
- árbevétel	-0,89	0,374	könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	-0,03	0,974
vállalkozás székhelye (dummy)			ügyfelek száma	-0,82	0,415
- megyeszékhely	0,21	0,83	átlagos ügyfél mérete		
- egyéb város	-0,29	0,771	- bevétel alapján	0,59	0,554
- község	0,13	0,9	felelősségbiztosítás (dummy)	0,75	0,45
vállalkozás fő tevékenysége (dummy)			együttműködés (dummy)		
- mezőgazdaság	-2,22	0,026 ¹¹	- könyvvizsgálóval	0,73	0,466
- kereskedelem	0,74	0,457	- ügyvéddel	-0,17	0,867
- szolgáltatás	1,24	0,216	- másik könyvelővel	-0,58	0,56
rendelkezik belső könyvelővel is (dummy)	1,02	0,306	tagja szakmai szervezetnek (dummy)	0,15	0,881
			könyvelő székhelye (dummy)		
			- megyeszékhely	0,41	0,684
			- egyéb város	0,94	0,348
			- község	1,83	0,067
			- vidék		
			A könyvelő nő (dummy)	0,3	0,768
N	135		N	123	
LR chi ²	11,35	0,2524	LR chi ²	13,77	0,467
Pseudo R ²	0,0471		Pseudo R ²	0,0642	

Az előző részben azzal szemléltettük, hogy a könyvelő által végzett feladat nem teljesen standardizált, hogy az árak meghatározásában fontos szerepet kapott az ügyvezető személye is. Felmerülhet a kérdés, vajon van-e különbség abban, hogy melyik könyvelő vállalatnál mennyire fontos az ügyvezető személye. A lent bemutatott becslések alapján szignifikánsan emeli az ügyvezető személyének fontosságát a könyvelő tapasztalata (ami viszont erősen korrelál a korával). Hasonlóan fontosabbnak értékelik az ügyvezető személyének súlyát az árak

¹¹ A szignifikáns kapcsolatot jelző összefüggéseket e táblázatban és az ezt követőkben szürke háttérrel jelenítettük meg.

meghatározásánál azok a könyvelők, akik együttműködnek ügyvédekkel, vagy akik nagyobb bevételű cégeknek könyvelnek. Mindez arra utal, hogy a tapasztaltabb, az üzleti életben széleskörű kapcsolatokkal rendelkező könyvelők számára a vállalkozással kapcsolatos kockázatok között az ügyvezető személye fontos helyet foglal el, ami aztán a díjmegállapításban is szerepet játszik.

Ha lépésenként elimináljuk a nem szignifikáns magyarázó változókat, akkor 13. táblázatban jelölt szignifikáns változókon kívül még a megyeszékhely is bennmarad a modellben, mint ahol más településtípuson működőknél fontosabbnak értékelik az ügyvezető személyét a könyvelői díj meghatározásakor. A Budapest-vidék különbségnek nincs egyéb jele.

13. táblázat Mennyire fontos befolyásoló tényező az ügyvezető személye a könyvelői díjak meghatározásánál? (könyvelői minta alapján)

Ordinális probit	Ügyvezető személyének fontossága a könyvelői díjak meghatározásánál 1. modell		Ügyvezető személyének fontossága a könyvelői díjak meghatározásánál 2. modell	
	Z	z> P	z	z> P
könyvelő tapasztalata	3,4	0,001	3,64	0
könyvelő alkalmazottai	0,45	0,65	0,59	0,552
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	-1,97	0,049	-1,89	0,059
ügyfelek száma	-0,25	0,805	-0,24	0,813
átlagos ügyfél mérete				
- bevétel alapján	1,9	0,058	1,84	0,065
felelősségbiztosítás (dummy)	-0,06	0,954	-0,18	0,858
együttműködés (dummy)				
- könyvvizsgálóval	-0,31	0,76	-0,33	0,739
- ügyvéddel	1,72	0,086	1,72	0,086
- másik könyvelővel	-1,18	0,239	-1,23	0,218
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	1,03	0,303	1,24	0,214
könyvelő székhelye (dummy)				
- megyeszékhely	1,07	0,285		
- egyéb város	-0,33	0,741		
- község	-0,23	0,822		
- vidék			0,2	0,838
a könyvelő nő (dummy)	-0,6	0,55	-0,74	0,461
N	122		122	
LR chi ²	27,5	0,0166	25,24	0,0137
Pseudo R ²	0,0826		0,0758	

Korábban láthattuk, hogy a könyvelő nagyon fontos tanácsadói szolgáltatást végez a vállalkozás számára. Többfajta különbséget is vizsgálhatunk ebben az esetben. A vállalkozások esetében egyrészt felmerülhet, hogy a kisebb vállalatok jobban támaszkodnak a könyvelőjükre, hiszen más professzionális tanácsadás igénybe vétele költségesnek bizonyulna. Másrészt az is valószínűsíthető, hogy a nagyobb településeken működő vállalkozások kevesebb tanácsot kérnek a könyvelőktől, hiszen számukra több (akár specializált) tanácsadó cég érhető el, ezért kevésbé kell könyvelőjükre támaszkodniuk olyan kérdésekben, ami nem kapcsolódik közvetlenül a számvitelhez.

Ezeknek a hipotéziseknek az ellenőrzéséhez az igen válaszok számát mint a segítségkérés indexét értelmeztük (0, ha egyik témában sem kért segítséget, 9 ha minden felsorolt témában kérdezett), majd egy ordinális logisztikus modell segítségével megnéztük, hogy a létszám vagy a vállalkozás székhelye mennyire magyarázza a segítségkérés mértékét. A becslések eredményei (14. táblázat) szerint a vállalkozás mérete nem befolyásolja a segítségkérések számát, de annak feltételezése, hogy fővároson kívül több területen kérnek tanácsot könyvelőjüktől a vállalkozások, megalapozottnak bizonyult.

14. táblázat: Mely jellemzők befolyásolják, hogy mennyi tanácsot kérnek a vállalkozók a könyvelőiktől?

Ordinális probit	Tanácsadás mértéke – vállalkozói válaszok modellje		Ordinális probit	Tanácsadás mértéke – könyvelői válaszok modellje	
	z	z> P		Z	z> P
méret			könyvelő tapasztalata	0,45	0,652
- alkalmazottak száma	0,77	0,438	könyvelő alkalmazottai	0,28	0,779
- árbevétel	-0,21	0,833	könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	0,88	0,379
- kisvállalkozás			ügyfelek száma	-1,26	0,207
vállalkozás székhelye (dummy)			átlagos ügyfél mérete		
- megyeszékhely			- bevétel alapján	-0,07	0,945
- egyéb város			felelősségbiztosítás (dummy)	-0,45	0,655
- község			együttműködés (dummy)		
- vidék	2,58	0,01	- könyvvizsgálóval	0,15	0,877
vállalkozás fő tevékenysége (dummy)			- ügyvéddel	2,48	0,013
- mezőgazdaság	-0,16	0,875	- másik könyvelővel	1,28	0,2
- kereskedelem	1,75	0,079	tagja szakmai szervezetnek (dummy)	-0,4	0,688
- szolgáltatás	1,32	0,185	könyvelő székhelye (dummy)		
rendelkezik belső könyvelővel is (dummy)	0,12	0,901	- megyeszékhely		
			- egyéb város		
			- község		
			- vidék	1,81	0,07
			könyvelő nőnemű	-2,02	0,044
N	135		N	114	
LR chi ²	10,46	0,1638	LR chi ²	21,42	0,0446
Pseudo R ²	0,0202		Pseudo R ²	0,0449	

A könyvelői oldalról nézve hasonló hipotézissel élhetünk, a kisebb településeken működő könyvelőknek több szerepet is el kell látniuk, helyettesítik az ügyvédeket és az egyéb

tanácsadókat. Ezt alátámasztják az 14. táblázat utolsó két oszlopában bemutatott ordinális probit modell eredményei. A vidék dummy szignifikánsan növeli annak valószínűségét, hogy több témában is tanácsot adjon a könyvelő. Ezen felül hasonló hatása van annak, ha a könyvelő tartósan és rendszeresen együttműködik ügyvédi irodával. Érdekes módon a könyvelőnőktől kevesebb témakörben kértek tanácsot mint a férfiaktól. Az adatok alapján nem állapítható meg, hogy e mögött jobban fókuszált szolgáltatás vagy más tényezők állnak-e.

Szelekció és idioszinkratikus beruházások

Annak érdekében, hogy megvizsgálhassuk, milyen jellemzők befolyásolják, hogy mennyire ragaszkodik a vállalkozás a könyvelőjéhez. bevezettük a „hűség dummyt”, ami abban az esetben veszi fel az 1 értéket, ha a vállalat alapítása óta ugyanazzal a könyvelővel végezteti a könyvelést. Mint korábban említettük, előfordult néhány olyan eset is, amikor a vállalkozó régebben áll kapcsolatban a könyvelőjével, mint amilyen régen a vállalkozását alapította. Ezekben az esetekben is 1 értéket vett fel a hűség dummy. A 15. táblázatban bemutatott probit modellel azt becsüljük, hogy a vállalkozás mely jellemzői befolyásolják a hosszú távú együttműködést.

15. táblázat: Mely jellemzők határozzák meg, hogy mennyire hűséges a vállalkozás a könyvelőjéhez?

Probit	Hűséges vállalatok (hűség dummy) 1. Modell		Hűséges vállalatok (hűség dummy) 2. Modell	
	Z	z> P	z	z> P
méret				
- alkalmazottak száma	-2,69	0,007		
- árbevétel	-0,26	0,792		
- kisvállalkozás			-2,24	0,025
vállalkozás székhelye (dummy)				
- megyeszékhely	-0,15	0,877		
- egyéb város	2,19	0,028		
- község	-1,03	0,305		
- vidék			2,24	0,025
vállalkozás fő tevékenysége (dummy)				
- mezőgazdaság	-1,08	0,281	-0,93	0,353
- kereskedelem	0,19	0,849	-0,5	0,617
- szolgáltatás	-0,47	0,642	-0,9	0,371
rendelkezik belső könyvelővel is (dummy)	0,23	0,816	-0,16	0,873
női válaszadó	2,61	0,009	2,3	0,021
konstans	-1,14	0,256	-2,48	0,013
N	134		196	
LR chi ²	23,41	0,0093	13,26	0,0661
Pseudo R ²	0,1643		0,0608	

A becslés eredményei alapján a több alkalmazottal rendelkező vállalkozások könnyebben váltanak könyvelőt. Lehetséges, hogy a kisebbek számára a méretükhöz képest túl nagy költséget jelent egy újabb könyvelővel kiépíteni egy tartós, bizalmi alapú kapcsolatot. Ezen felül vidéken, különösen kisebb városokban működő vállalkozások nagyobb valószínűséggel maradnak hűségesek a könyvelőjükhöz, ami alátámasztja azt a várakozást, hogy a budapesti

könyvelői piac sokkal közelebb van az „arctalan” piac feltételezéshez. Ezen felül érdekes, hogy azok a vállalkozások, ahol válaszadó nő, kisebb a valószínűsége hogy váltottak már könyvelőt.

A fentiek alapján kisebb településeken a vállalkozások kisebb valószínűséggel váltanak könyvelőt. Az előző alfejezetben láttuk, hogy a könyvelők gyakran másképpen ítélik meg kapcsolatukat ügyfelekkel, mint az ügyfelek a könyvelőjükkel. Érdemes tehát megvizsgálni, mely könyvelők érzik inkább úgy, hogy ha nem csökkentik az áraikat az adminisztratív terhek csökkentését követően, akkor a vállalkozások másik könyvelőhöz viszik át a könyvelésüket. Ennek a vizsgálatnak az eredményeit mutatja a 16. táblázat. A probit modellek alapján egyik jellemző sem befolyásolja azt, hogy mennyire érzi kényszernek a könyvelő, hogy csökkentse az árait. Ugyanakkor ha egyesével elimináljuk a nem szignifikáns változókat, akkor egyedül a megyeszékhely marad a modellben negatív koefficienssel. Ezek szerint a megyeszékhelyeken kisebb az esélye annak, hogy a könyvelő úgy érezze, ha nem csökkenti az árait az adminisztratív terhek csökkentését követően, akkor elhagyják az ügyfelei. Ez arra utal, hogy a megyeszékhelyeken a szerződéseknek erősebb a kapcsolati jellege.

16. táblázat Mely jellemzők befolyásolják, hogy mennyire tart attól a könyvelő, hogy a vállalkozás más könyvelőirodához viszi át a könyvelést?

Probit	„Úgy érezte, ha nem csökkenti a díjat az adminisztrációs terhek csökkentését követően, a vállalkozás más könyvelőhöz viszi át a könyvelését” (igennel válaszoló könyvelők) 1. modell		„Úgy érezte, ha nem csökkenti a díjat az adminisztrációs terhek csökkentését követően, a vállalkozás más könyvelőhöz viszi át a könyvelését” (igennel válaszoló könyvelők) 2. modell	
	z	z> P	z	z> P
könyvelő tapasztalata	-0,19	0,847	-0,16	0,872
könyvelő alkalmazottai	-0,76	0,448	-1,01	0,313
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	0,34	0,733	0,53	0,598
ügyfelek száma	-0,68	0,498	-0,53	0,594
átlagos ügyfél mérete - bevétel alapján	0,37	0,711	0,43	0,666
felelősségbiztosítás (dummy)	0,78	0,433	0,6	0,551
együttműködés (dummy)				
- könyvvizsgálóval	1,26	0,207	1,14	0,255
- ügyvéddel	0,12	0,904	0,16	0,869
- másik könyvelővel	-0,06	0,955	-0,12	0,903
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	-0,2	0,843	-0,33	0,744
könyvelő székhelye (dummy)				
- megyeszékhely	-1,61	0,107		
- egyéb város	-1,05	0,292		
- község	0,74	0,462		
- vidék			-0,95	0,344
könyvelő nőnemű	-0,08	0,939	-0,21	0,837
konstans	-1,13	0,26	-1,02	0,307
N	115		115	
LR chi ²	10,64	0,7144	5,78	0,9266
Pseudo R ²	0,0736		0,04	

A kockázatok megosztása

Az előzőekben a kockázatmegosztást az árváltoztatások képességén keresztül vizsgáltuk. A 17. táblázat mutatja, mely könyvelőirodák érzik magukat képesnek az árváltoztatásra. Bár minden modellben vannak szignifikáns változók, olyan minták nincsenek, amelyek megmutatnák, hogy milyen az a vállalat, ami árakat tud változtatni.

17. táblázat: Volt-e az elmúlt 1 évben példa arra, hogy a könyvelőirodának ...

Probit	Emelni kellett árait a vállalkozás változása miatt?		Csökkenteni kellett árait a vállalkozás változása miatt?		Emelni kellett árait a szabályozás változása miatt?		Csökkenteni kellett árait a szabályozás változása miatt?	
	z	z> P	z	z> P	z	z> P	z	z> P
Iggennel válaszoló könyvelők								
könyvelő tapasztalata	-2,17	0,03	-0,21	0,832	0,9	0,37	0,82	0,413
könyvelő alkalmazottai	-0,37	0,71	-0,65	0,517	-0,89	0,373	-0,26	0,797
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	0,93	0,353	1,85	0,064	-1,3	0,194	0,17	0,862
ügyfelek száma	-0,91	0,362	0,93	0,351	-0,23	0,815	-0,65	0,515
átlagos ügyfél mérete								
- bevétel alapján	-0,17	0,866	0,92	0,357	1,58	0,113	-0,01	0,995
felelősségbiztosítás (dummy)	1,56	0,118	1,79	0,074	1,33	0,184	0,7	0,485
együttműködés (dummy)								
- könyvvizsgálóval	0,33	0,738	0,44	0,662	-1,23	0,218	1,15	0,25
- ügyvéddel	0,43	0,666	-1,42	0,157	1,21	0,227	-0,49	0,627
- másik könyvelővel	-0,4	0,691	0,89	0,374	1	0,318	0,85	0,398
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	-0,17	0,869	1,56	0,12	0,65	0,514	1,92	0,055
könyvelő székhelye (dummy)								
- megyeszékhely	0,79	0,429	0,2	0,84	0,87	0,383	-0,99	0,321
- egyéb város	-1,02	0,308	0,43	0,67	0,65	0,516	-1,3	0,193
- község	-0,37	0,712	1,76	0,078	-0,05	0,957	-0,84	0,399
- vidék								
könyvelő nőnemű	-0,12	0,904	1,32	0,186	-0,15	0,882	1,44	0,15
konstans	1,09	0,274	-1,51	0,131	-2,87	0,004	-2,75	0,006
N	117		116		115		111	
LR chi ²	13,57	0,4823	26,63	14,33	0,4254	0,152	13,29	0,5036
Pseudo R ²	0,084		0,1815		0,1349		0,0972	

Ha a tartozások arányát is a kockázatmegosztás egy formájának tekintjük, amelyben a könyvelő átvállalja az ügyfelének működési kockázatait, akkor érdemes megvizsgálni, mely könyvelők mennyi kockázatot vállalnak át ügyfeleiktől. A 18. táblázatban bemutatott logisztikus modell eredményei szerint ügyfelei nagyobb része tartozik olyan könyvelőnek, aki képzett alkalmazottakkal dolgozik, felelősségbiztosítással rendelkezik és együttműködik más könyvelő vállalatokkal. Azoknak a könyvelőknek ellenben, akiknek nagyobb bevételű ügyfelei vannak, kevesebb késedelmes fizetéssel kell szembesülniük.

18. táblázat Mely jellemzők befolyásolják, hogy a könyvelőnek mennyi késve fizető ügyfele van?

Logit	Késve fizető ügyfelek aránya (%) 1. modell		Késve fizető ügyfelek aránya (%) 1. modell	
	z	z> P	z	z> P
könyvelő tapasztalata	-0,85	0,397	-1,03	0,303
könyvelő alkalmazottai	-0,54	0,592	-0,57	0,567
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	2,74	0,006	2,61	0,009
ügyfelek száma	-0,22	0,822	-0,24	0,809
átlagos ügyfél mérete				
- bevétel alapján	-2,85	0,004	-2,84	0,005
felelősségbiztosítás (dummy)	2,57	0,01	2,64	0,008
együttműködés (dummy)				
- könyvvizsgálóval	-0,71	0,478	-0,67	0,505
- ügyvéddel	-0,08	0,935	0,01	0,992
- másik könyvelővel	2,74	0,006	2,7	0,007
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	-0,97	0,331	-1	0,315
könyvelő székhelye (dummy)				
- megyeszékhely	-1,3	0,193		
- egyéb város	-0,49	0,621		
- község	-1,62	0,106		
- vidék			-1,34	0,181
könyvelő nőnemű	1,2	0,229	1,27	0,203
konstans	1,44	0,149	1,48	0,139
N	121		121	
LR chi ²	38,59	0,0004	37,02	0,0002
Pseudo R ²	0,259		0,2485	

A könyvelők és ügyfelek közötti kapcsolati szerződések különbségeit vizsgálva arra az eredményre jutottunk, hogy több dimenzió mentén is eltérhetnek a kapcsolati szerződések. Más lehet a tranzakció tárgya a vállalat méretétől függően, s a nagyobb vállalkozások gyakrabban váltanak könyvelőt, mint a kicsik. A tapasztaltabb könyvelők számára pedig az ármeghatározások során fontos tényező az ügyvezető személye, akinek megítélése alapján személyre szabottabb szolgáltatásokat nyújtanak.

Több különbséget tudtunk a Budapest-vidék relációban is azonosítani. Egyrészt a vidéki székhellyel rendelkező vállalkozások jobban támaszkodnak a könyvelőjükre, amikor tanácsra van szükségük. Másrészt vidéken hűségesebb a vállalkozás, azaz ritkábban vált könyvelőt, és a megyeszékhelyeken a könyvelők is kevésbé érzik, hogy lecseréli őket a vállalkozó, ha nem csökkenti azonnal a könyvelői díjat az adminisztratív terhek lecsökkenése esetén.

Eredményeinket a következő táblázatban foglaltuk össze.

19. táblázat: Különbségek a könyvelők és ügyfeleik közötti kapcsolati szerződésekben

	Mennyire személyre szabott a szolgáltatás	Szelekciós mechanizmus és idioszinkratikus beruházások	Kockázatmegosztás
Vállalkozás mérete, jellemzői		- minél több alkalmazott annál kevésbé hűség	
Könyvelő mérete, jellemzői	- tapasztaltabb könyvelőknek fontosabb az ügyvezető személye az ármeghatározásnál		- nagyobb arányban taroznak, ha képzett alkalmazott - felelősségbiztosítás és együttműködés - nagyobb ügyfelek
Vállalkozás székhelye	- több segítséget/tanácsot kérnek vidéken a vállalkozók	- vidéken hűségesebb a vállalkozás	
Könyvelő székhelye		- megyeszékhelyen kisebb a nyomás árcsökkenésre	

* * *

Az 1. fejezetbeli eredményeink alapján a könyvelő szolgáltatását kettőség jellemzi: egyrésztől standardizált elemeket tartalmaz, másrésztől viszont a standardizált termékeken túl a tanácsadás, a felelősségvállalás és döntéshez szükséges információk nyújtását személyre szabott szolgáltatásként lehet értékelni. Ugyanez a kettőség megjelenik a könyvelői díj meghatározásában is, a munka mennyiségét meghatározó tényezők dominálnak, de emellett fontos szerepet kap az ügyvezető személye is, különösen a tapasztalt könyvelőknél. Kapcsolatspecifikus beruházás a vállalkozó részéről is felmerül, hiszen a megfelelő könyvelő kiválasztása és a bizalmi kapcsolat kiépítése erőforrásokat igényel. A vállalkozók személyes kapcsolatokon keresztül alaposan tájékozódnak, mielőtt könyvelőt választanának, ha pedig egyszer választottak, rendszerint sokáig hűségesek maradnak hozzá. Ez ugyanakkor nem azt jelenti, hogy lehetetlen lenne a váltás: a könyvelők határozottan úgy érzik, hogy az ügyfeleik között mindig vannak olyanok, akik akár kisebb árelőnyért is hajlandóak lennének elhagyni őket.

A könyvelő és ügyfele között a kockázatmegosztás azt a hatékonysági elvet követi, hogy minden kockázatot elsősorban annak kell viselnie, akinek az kisebb terhet jelent. Így a szabályozásváltozás kockázatát inkább a könyvelő, a vállalkozásban bekövetkező változások kockázatát pedig inkább a vállalkozó viseli. A kockázatmegosztás azonban nem sarkított, megjelenik a kapcsolati szerződésekre jellemző rugalmasság és méltányosság is. A szabályváltozások terhén, és még inkább előnyeiben sok kapcsolatban megosztóznak a felek, csakúgy mint a hatósági büntetések kockázatán és a vállalkozás likviditási nehézségeiből fakadó kockázaton.

A könyvelői díj legtöbb esetben előre lefektetett szabályok alapján és azért változik, mert a vállalkozás működési volumene módosul. Ez összhangban van azzal a korábbi megfigyeléssel, hogy a kapcsolati szerződésekben a felek rendszerint kerülnek az árak újratárgyalását a magas alkuköltségek miatt, és a szabály alapú árváltoztatásokra szorítkoznak. Fontos azonban, hogy bizonyos fókig megjelenik a rugalmas áralkalmazkodás is. A szabályozási kockázatok említett megosztása azt implikálja, hogy a könyvelői díjak bizonyos fókig a szabályozási változásokhoz is igazodnak.

Össességében tehát a tipikus könyvelő-ügyfél szerződésben a piaci mellett erőteljes kapcsolati elemek is megjelennek. (A szerződés ugyanakkor nem tekinthető tisztán kapcsolatinak.) Az egyes szerződések között számottevő különbségeket is találunk. A nagyobb vállalkozások kevésbé hűségesek, könnyebben váltanak könyvelőt. Az ügyvezető személye fontosabb azokban könyvelőirodákban, amelyekben egy képzett, nagy tapasztalattal rendelkező könyvelő dolgozik. Ezek szerint minél hosszabb ideig van a piacon egy könyvelő, annál inkább válik a szolgáltatása személyre szabottá és alakul kapcsolati szerződéssé a kapcsolata az ügyfeleivel. Ezen felül találtunk különbségeket az alapján is, hogy hol a vállalkozás székhelye és hol a könyvelőnek: (i) a vidékiek „hűségesebbek” könyvelőjükhöz, mint a budapestiek; (ii) a könyvelők tanácsadó funkciója fontosabb vidéken, mint Budapesten.

2. A könyvelők közti versenyt befolyásoló tényezők

A könyvelő és ügyfele közötti tranzakciók a hosszú távú, kapcsolati jellegű szerződések mentén szerveződnek. Ez a tény már önmagában befolyásolja azt, hogy milyen mértékű verseny alakulhat ki a könyvelők között, hiszen így a verseny elsősorban az újonnan piacra lépő vállalatokért folyik, mivel a többiek viszonylag ritkán váltanak könyvelőt. Ehhez adódnak a piac további jellemzői, mint a különböző szabályozások, a belépési korlátok és a piaci szereplők közötti kooperációk. Ebben a fejezetben a könyvelői piac vizsgálatát ezeknek a jellemzőknek a bemutatásával folytatjuk.

2.1. Belépési korlátok

Többféle szabályozás is fejthet ki belépést vagy versenyt korlátozó hatásokat: a minőséget biztosító és exkluzív jogokat nyújtó szabályozások, a reklámozást, az árakat, a szakmák között együttműködést megkövetelő szabályok. A következőkben ezeket az elemeket mutatjuk be az *OECD* [2010] elemzése alapján, ahol lehetséges, ott nemzetközi példákkal összehasonlítva.

A képzettségi szabályok bevezetésének indoka lehet a nyújtott szolgáltatás minőségének biztosítása. Erre azért lehet szükség, mert az aszimmetrikus információk miatt az ügyfél még a tranzakció lebonyolítása után sem mindig képes megállapítani a szolgáltatás minőségét (túl bonyolult folyamatok, nagy szerepet kap a szakértői döntés, a képesség és a siker között nem mindig egyértelmű a kapcsolat). Ezek között a körülmények között *Akerlof* [1970] szerint az ügyfelek az átlagos minőségért hajlandók csak fizetni, emiatt azonban a jó minőségű szolgáltatók kontraszelektálódnak a piacról, kizárólag rossz minőségű szolgáltatókat hagyva hátra. Az is okozhat problémát, ha szakértői tudás nélkül nem lehet megállapítani, mennyi szolgáltatásra van szüksége az ügyfélnek adott körülmények között (pl. orvosi ellátás esetén mennyi diagnosztikai eljárás szükséges), hiszen ez arra ösztönözheti a szolgáltatót, hogy túl sok szolgáltatást nyújtson. Ezeket a folyamatokat igyekeznek a belépés szabályozásával kivédeni, de hasonló kimenetekhez vezethetnek a piaci alapú reputációs folyamatok is.

Az egységesen magas minőséget biztosító szabályozás nem feltétlenül optimális. Nem biztos, hogy csak a legjobb minőségű és így legdrágább szolgáltatásoknak van helye a piacon, hiszen ezek nem feltétlenül felelnek meg minden vevő elvárásainak. Ellenben ha különböző minőségű szolgáltatásokat lehet elérni különböző árakon, akkor mindenki megtalálhatja a saját szolgáltatóját a kialakult ár-minőség térben.

Magyarországon a könyvelői piacon a regisztrációs kötelezettség jelenti a belépési korlátot, emellett nincsen más mennyiségi vagy földrajzi korlátozás. A regisztráció feltételei a következők: sikeres vizsgával lezárt mérlegképes könyvelői képzés (képzés elkezdésének feltétele az érettségi vagy rokon szakképzettség¹²), majd a vizsgát követően 3 év gyakorlat számviteli, pénzügyi vagy kontrolling területen. A regisztrációt a Nemzetgazdasági Minisztérium végzi, de a belépési feltételek teljesülése esetén a regisztrálás automatikus. A regisztráció megtartásához évente 2 napos képzésen kötelező részt venni. A 20. táblázat a képzési feltételeket mutatja egy nemzetközi összehasonlítás (*OECD* [2010]) alapján. A magyar belépési korlátok megengedőnek tűnnek, hiszen a legtöbb országban a mérlegképes könyvelői cím megszerzésének feltétele valamilyen felsőoktatási diploma megszerzése.

¹² A részletesebb szabályozásért lásd. http://szakkepesites.hu/szakmak/merlegkepes_konyvelo.html

20. táblázat: A könyvelők piaci belépési korlátai néhány országban

Ország	Minimális végzettség	Szakmai képzés	Gyakorlat
Kanada	egyetemi	szakmai képzés és vizsga (tartalma: tartományi könyvelői szervezetek határozzák meg)	szakmai tapasztalat (2 vagy 3 év tartománytól függően)
Görögország	érettségi	szakmai képzés és vizsga	3 év egyetemi végzettség mellett, 6 más esetben (2 évet egy mérlegképes könyvelő mellett)
Olaszország			
- <i>Esperti Contabili</i>	3 éves gazdasági végzettség	állami vizsga (két szintű)	3 éves gyakorlati tréning (akik 5 éves képzésben vesznek részt, azok a képzés 4. évben elkezdheti)
- <i>Dottori Commercialisti</i>	5 éves gazdasági végzettség		
Törökország	B.A. végzettség	állami vizsga	3 éves gyakorlat
Egyesült Királyság	egyetemi belépési szint elérése	könyvelőnek bárki nevezheti magát, de szakmai szervezetekbe történő belépés és az azzal járó címek (<i>chartered accountant; chartered certified accountant</i>) viselésének képzési és egyéb feltételeit az adott szakmai szervezet határozza meg	
Románia	egyetemi	belépési teszt és specializációs vizsga	3 éves gyakorlat

Forrás: OECD [2010]

Magyarországon 10 millió Ft feletti éves árbevétel esetén a könyvviteli szolgáltatás körébe tartozó feladatokat csak regisztrált mérlegképes könyvelő láthatja el (2000 évi C tv. 151 § 1-2 bekezdés). Ausztriában és Belgiumban a nem kötelező könyvvizsgálat, a számvitel és a könyvvezetés is a könyvelők kizárólagos joga.

Egyéb működési korlátozások

A könyvelői szolgáltatások reklámozásának Magyarországon nincs külön korlátozása, csak az általános rendelkezések érvényesek rá (pl. félrevezető reklámok tiltása). Az OECD [2010] szerint Németországban 2003-ban még tiltottak voltak azok a reklámok, amelyek szakmai etikába ütköztek, mivel pedig ezt meglehetősen széleskörűen definiálták, a könyvelő kamara saját tagjainak gyakorlatilag megtiltotta a reklámozást. Hasonló volt a helyzet Franciaországban is, ahol szintén nem szerepelhetett ár a reklámban, és nem volt engedélyezve semmilyen kereskedelmi reklámozás nyomtatott vagy más médiában.

Magyarországon az együttműködési tiltások csak a könyvvizsgálókra (és ügyvédekre) vonatkoznak, de például Olaszországban 2003-ban még tiltották a könyvelőknek Kft., Zrt. vagy Nyrt. alapítását. Hollandiában a könyvelőirodában a többségi tulajdonosnak könyvelőnek kell lennie, Németországban pedig minden döntéshozónak könyvelőnek kell lennie (*board, executive, partners liable to unlimited extent, partners*), közös cég más szakemberekkel tiltott Ausztriában, Belgiumban, Németországban, Luxemburgban (adótanácsadókkal) és Hollandiában (ügyvédekkel).

Empirikus eredmények

A könyvelői kérdőívben szereplő kérdés arra vonatkozott, hogy mely tényezőknek a legnehezebb megfelelni egy új könyvelőiroda elindításához, ahol a válaszokat 4 szintű Likert-skálán értékeltük. Felmérésünk eredményeit a 21. táblázat mutatja. Összefoglalva a könyvelők

nagyon akadályozónak érezték az általunk felsorolt összes tényezőt, még egy könyvelőprogram beszerzését is átlagosan a könyvelők 80 százaléka sorolta az erősen korlátozó tényezők közé, az átlag is rendkívül magas: 82,5. Amennyiben az első oszlopban szereplő összes könyvelőt tekintjük, akkor a válaszok alapján a nehézségek között a következő sorrend alakult ki: a kellő tapasztalat megszerzése került legelőre (ez részben összefügghet az előírt 3 éves gyakorlattal). Ezt követi az első ügyfelek megszerzése (ami a verseny intenzitását mutatja) és a végzettség (mint hivatalos belépési korlát) csak a harmadik, míg az infrastruktúra megteremtése és az irodaalapítás nem jelent különösebb gondot.

21. táblázat: Milyen tényezők mennyire nehezítik egy kezdő könyvelőiroda elindítását?

	Átlag (0-100-ra vetítve, ahol 100 azt jelenti, hogy minden könyvelő szerint nagyon fontos akadályozó tényező a könyvelőiroda elindításánál)
	Összes (N)
Kellő tapasztalat megszerzése	90,0 (200)
Első ügyfelek megszerzése	89,0 (200)
Szükséges végzettségek megszerzése	86,8 (199)
Infrastruktúra kiépítése (könyvelőprogramok beszerzése)	80,2 (200)
Irodalapítással kapcsolatos teendők	65,8 (200)
Átlag	82,5

Az interjúk során megkérdezett könyvelők szintén hasonló véleménynek adtak hangot, a formális végzettség elérése kisebb akadályt képez, mint a kellő tapasztalat („friss diplomával nem lehet elkezdni könyvelni”), és az első ügyfelek megszerzése.

2. rövid esettanulmány - kezdő könyvelőiroda

A könyvelőiroda 5 hónapja alakult 4 mérlegképes könyvelő közös cégeként. Az irodába mindenki hozta a „saját cégeit”, így jelenleg 150-200 ügyfelük van. A cégen belül van olyan könyvelő is, akinek 20 éves tapasztalata van, de többieknek is legalább 5 éves tapasztalata van.

Az új iroda alapításánál az igazi korlátot a tapasztalatszerzés jelenti, kezdőként a semmiből nem lehet elkezdni egy irodát. Esetükben az új cég alapításakor mindenki hozta a saját ügyfeleit, ezért az első ügyfelek összegyűjtése nem okozott problémát. Ennek ellenére folyamatosan, aktívan toboroznak. Bár tudják, hogy a legtöbb ügyfelük ajánlások útján érkezik, mégis hirdetnek, névjegyeket hagynak esetenként még a kisebb boltokban is, ahol vásárolnak. Olyan sem fordulhat elő, hogy nem vállalnak el valakit. Ha elérik a kapacitási korlátaikat, akkor felvesznek egy új alkalmazottat.

A jelenlegi piaci helyzetet úgy látják, hogy a vállalkozások gyakran váltanak könyvelőt, különösen ha megbírságolják őket, de a magas díjak miatt is. Vannak olyan, nem együttműködő ügyfelek is, akik esetében szívesen fogadnák, ha új könyvelőt keresnének maguknak.

A versenyt nem értékeli különösebben intenzívnek. Igyekeznek azért több szolgáltatást ajánlani, hogy minél teljesebb körű legyen szolgáltatáscsomagjuk, így egyre gyakrabban vállalnak hivatalos szervek előtti képviseletet, bankszámla-kezelést, kiszállást a vállalat székhelyére.

Ha a belépési korlátokban meglévő különbségekre koncentrálnak, akkor azt kell megvizsgálunk, hogy a könyvelő vállalkozások különböző jellemzői miként befolyásolják az egyes gátló tényezők fontosságát. A 22. táblázatban ennek a kísérletnek az eredményeit mutatjuk be, melyben minden oszlop egy válaszlehetőségekre futatott ordinális probit modell eredményeit tartalmazza.

22. táblázat: Hogyan befolyásolják a könyvelők jellemzői, hogy melyik akadályozó tényezőt mennyire találják nehéznek?

Ordinális modell	Az első ügyfél megszerzése		A végzettség megszerzése		A tapasztalat megszerzése		Az irodaalapítás		Az infrastruktúra kialakítása	
	z	z> P	z	z> P	z	z> P	z	z> P	z	z> P
könyvelő tapasztalata	0,54	0,592	1,4	0,162	1,63	0,104	2,55	0,011	1,85	0,065
könyvelő alkalmazottai	2,27	0,023	0,13	0,896	0,39	0,695	1,06	0,288	0,25	0,8
könyvelő képzett alkalmazottal	0,12	0,904	0,06	0,955	0,51	0,609	-0,13	0,897	0,51	0,611
ügyfelek száma	-1,85	0,064	0,65	0,518	-1,45	0,148	-0,57	0,571	0,85	0,395
ügyfél átlagos mérete										
- bevétel alapján	-1,39	0,164	-2,16	0,031	-1,26	0,209	-1,59	0,111	-1,09	0,278
felelősségbiztosítás (dummy)	-0,99	0,321	-1	0,316	-0,96	0,338	0,63	0,526	0,32	0,751
együttműködés (dummy)										
- könyvvizsgálóval	1,25	0,211	0,52	0,606	0,4	0,691	-1,55	0,122	-0,32	0,747
- ügyvéddel	-0,03	0,976	0,15	0,881	0,43	0,669	0,73	0,468	0,23	0,82
- másik könyvelővel	-0,17	0,864	0,77	0,44	0,55	0,583	-0,71	0,48	-0,66	0,506
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	-2,19	0,028	0,63	0,526	-0,1	0,917	2,02	0,044	1,69	0,092
könyvelő székhelye (dummy)										
- megyeszékhely	-0,05	0,962	-1,36	0,174	-0,34	0,733	0,03	0,973	-1,15	0,252
- egyéb város	0,6	0,549	-0,44	0,661	-0,34	0,735	1,4	0,161	0,7	0,486
- község	-0,79	0,43	0,39	0,699	-0,18	0,859	1,26	0,207	-0,24	0,813
a könyvelő nő (dummy)	0,42	0,678	0,69	0,49	2,15	0,032	1,07	0,285	1,43	0,152
N	122		122		122		122		122	
LR chi ²	17,21	0,2453	14,26	0,4302	13,76	0,4675	22,67	0,0659	15,43	0,3492
Pseudo R ²	0,0879		0,0757		0,0814		0,0726		0,062	

Az első ügyfelek megszerzését annál nagyobb gátló tényezőnek tekinti egy könyvelő, minél több alkalmazottja van. Ellenben ha sok ügyfele van, a bevétel alapján nagyobb cégeknek könyvel és tagja egy szakmai szervezetnek, csökken annak a valószínűsége, hogy súlyos problémaként értékelje ugyanezt az akadályt. A végzettség megszerzésének megítélését szintén az ügyfelek mérete befolyásolja, minél nagyobb ügyfeleknek könyvel a válaszadó, annál kevésbé tűnik ez fontos akadályozó tényezőnek. A szükséges tapasztalat megszerzését fontosabb akadályozó tényezőnek tartják a könyvelő nők. Az irodaalapítás a könyveléshez szükséges infrastruktúra (pl. könyvelőprogramok beszerzése) kiépítését nehezebbnek ítélték azok, akik tagjai szakmai szervezetnek és nagyobb tapasztalatokkal rendelkeznek.

A fenti probit modellek eredménye szerint az, hogy egy könyvelő vállalkozás elindítását gátló tényezőket milyen súlyosnak értékeli egy könyvelő, leginkább a személyes sikerességétől, tapasztaltságától és nemétől függ, és egyáltalán nem függ attól, hogy milyen településtípuson van az iroda székhelye.

2.2. A könyvelői piac földrajzi jellemzői

A kérdőívben 3 kérdés szolgált arra, hogy felmérhessük, földrajzilag mekkora kiterjedésű egy adott könyvelő piaca. Az első kérdés arra vonatkozott, hány kilométerre van a könyvelő székhelyétől a legmesszebb lévő ügyfele; a következő arra, hogy csak a székhelyéül szolgáló településről származnak az ügyfelei; és végül hogy átlépik-e megyehatárokat a könyvelő cégek vonzáskörzetei. A legutóbbi kérdés azt mutatja, hogy az adott könyvelőnek egyszerre két vagy több megyei adóhatósággal is együtt kell működnie, ami tovább bonyolíthatja feladatukat.

Arra kérdésre, hogy milyen messze van a könyvelő székhelyétől a legtávolabbi ügyfele, azt a hipotézist vizsgáltuk, hogy a kisebb települések esetében nagyobb földrajzi körzetből származnak-e az ügyfelek, hisz a kisebb településen kevesebb a vállalkozás, s a megfelelő üzemméret eléréséhez a könyvelőnek a településen túlról is kell vállalkozásokat toboroznia. Az átlagos távolságokat mutatja a 23. táblázat a. részében.

23. táblázat: A könyvelők földrajzi piacának mérete a könyvelőiroda székhelytelepülésének típusa szerint

	Összes	Budapest	Megyeszékhely	Egyéb város	Község
<i>a, Legtávolabb lévő ügyfél székhelyének távolsága km-ben</i>					
átlagos km	64,79	53,92	68,43	63,55	53
N	175	50	42	55	25
<i>b, Könyvelők mekkora részének származnak az ügyfelei a székhelyként szolgáló településről</i>					
ígenek aránya	17,46%	27,27%	26,19%	10%	3,7%
N	189	55	42	60	27
<i>c, Könyvelők mekkora részének származnak az ügyfelei a székhelyként szolgáló megyén kívülről</i>					
ígenek aránya	47,09	56,12	43,9	46,55	42,86
N	189	57	41	58	28

Látható, hogy átlagosan a megyeszékhelyeken és az egyéb városokban van legmesszebb a legtávolabb lévő ügyfél székhelye, itt a legnagyobb a könyvelő piacának a hatósugara, azonban ez nem jelenti azt, hogy a könyvelőt székhelye meghatározná piaci méretében. Ezt a 24. táblázatban bemutatott regresszió lefuttatásával ellenőriztük.

24. táblázat: A könyvelőiroda piacának méretét befolyásoló tényezők

OLS regresszió	Legtávolabb lévő ügyfél székhelye (km) 1. Modell		Legtávolabb lévő ügyfél székhelye (km) 2. Modell	
	t	P> t	t	P> t
könyvelő tapasztalata	-1,96	0,053	-2,15	0,034
könyvelő alkalmazottai	-1,05	0,296	-1,08	0,285
könyvelő képzett alkalmazottal	2,22	0,028	2,14	0,034
ügyfelek száma	1,77	0,08	1,74	0,084
átlagos ügyfél mérete				
- bevétel alapján	-0,32	0,753	-0,3	0,764
felelősségbiztosítás (dummy)	4,14	0	4,33	0
együttműködés (dummy)				
- könyvvizsgálóval	0,74	0,461	0,74	0,46
- ügyvéddel	-0,21	0,831	-0,19	0,851
- másik könyvelővel	-0,32	0,749	-0,29	0,772
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	-1,57	0,119	-1,61	0,11
könyvelő székhelye (dummy)				
- megyeszékhely	0,31	0,757		
- egyéb város	1,02	0,312		
- község	-0,05	0,957		
- vidék			0,63	0,533
könyvelő nőnemű	0,18	0,854	0,25	0,806
konstans	2,17	0,032	2,2	0,03
N	120		120	
F(16,97)	3,37	0,0002	3,89	0,0001
Kiigazított R-squared	0,2183		0,2257	

Egy könyvelő vállalkozás piacának földrajzi mérete növekszik az ügyfelei számával, ha vannak a válaszadón kívül szakképzett alkalmazottai, és ha rendelkezik felelősségbiztosítással. Az eredmények alapján a nagyobb, több képzett könyvelőt foglalkoztató könyvelőirodáknek nagyobb a piacuk, de a piacméret nem függ közvetlenül a székhelyük településméretétől. (a település méret ettől természetesen közvetve még hathat rá, ha igaz, hogy a nagyobb cégek szívesebben települnek nagyobb településekre).

Arra kérdésre, hányan vannak azok a könyvelők, akik csak a székhelyükként szolgáló településen belül vállalnak ügyfeleket, azt a választ találtuk, hogy csak a könyvelők 17 százaléka dolgozik kizárólag településen belül. A 23. táblázat b. része alapján úgy tűnhet, hogy minél kisebb a település, annál nagyobb az esélye annak, hogy a könyvelő nem talál a településen belül elég ügyfelet. Ezt az állítást egy probit modellel (25. táblázat) is alá lehet támasztani, amiből a statisztikai program kiejti a községekben működő könyvelőket, mivel azok biztosan előrejelzik, hogy más településen is van ügyfelük. A többi településtípusnak ellenben nincs hatása annak valószínűségére, hogy csak a saját településéről szerez ügyfeleket a könyvelő. Ezzel ellentétben a felelősségbiztosítás szignifikánsan csökkenti annak valószínűségét, hogy a könyvelő csak a saját településéről szerezzen ügyfeleket. Ez arra utal, hogy a felelősségbiztosítást a könyvelők a piaci hatókörük növelésére használják. A felelősségbiztosítás egyrészt jelzés lehet a megbízhatóságról olyan ügyfelek felé, akik személyes kapcsolataikon keresztül kevésbé tudnak információt gyűjteni a könyvelő megbízhatóságáról. Másrészt a könyvelőnek is kevesebb rálátása lehet egy távolabbi cég működésére, ezért megnőhet a kockázata annak, hogy hibát vét, amiért felelősséget kell vállalnia.

25. táblázat: Annak valószínűségét befolyásoló tényezők, hogy a könyvelő csak a székhelyét jelentő településekről vállal ügyfeleket.

Probit	Csak a székhelyét jelentő településről vannak ügyfelei 1. Modell		Csak a székhelyét jelentő településről vannak ügyfelei 2. Modell	
	Z	z> P	z	z> P
könyvelő tapasztalata	2,01	0,045	2,13	0,033
könyvelő alkalmazottai	0,22	0,823	0,46	0,644
könyvelő képzett alkalmazottal	-1,92	0,055	-1,94	0,052
ügyfelek száma	1,27	0,203	1,36	0,172
átlagos ügyfél mérete				
- bevétel alapján	2	0,045	2,12	0,034
felelősségbiztosítás (dummy)	-1,8	0,072	-1,79	0,073
együttműködés (dummy)				
- könyvvizsgálóval	-0,8	0,424	-1,02	0,306
- ügyvéddel	0,27	0,786	0,31	0,755
- másik könyvelővel	-0,4	0,689	-0,23	0,819
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	1,49	0,137	1,68	0,094
könyvelő székhelye (dummy)				
- megyeszékhely	-0,06	0,953		
- egyéb város	-1,6	0,109		
- község	-	-		
- vidék			-1,61	0,107
a könyvelő nő (dummy)	-0,27	0,789	-0,45	0,653
konstans	-2,35	0,019	-2,39	0,017
N	103		123	
LR chi ²	21,78	0,0588	20,88	0,0522
Pseudo R ²	0,2091		0,1857	

A fentiek alapján arra a következtetésre juthatunk, hogy a legtöbb könyvelő a nagyobb piacról szerzi az ügyfeleit, mint a település, ahol a székhelye van, s különösen községek esetében igaz az, hogy túl kicsik ahhoz, hogy eltartsanak egy könyvelőirodát. Ezt támasztja alá egy olyan specifikáció becslése, ahol a település dummy-kat egy vidék dummy-val helyettesítettük (a 3 település dummy összevonása), ami majdnem szignifikánsan csökkenti annak valószínűségét, hogy csak településen belül vállaljon ügyfelet a könyvelőiroda. Érdekes hogy akinek nagy ügyfelei vannak, azok nagyobb eséllyel szorítkoznak a székhelyül szolgáló településre.

A harmadik kérdés arra vonatkozott, hogy átlépik-e a megyehatárokat a könyvelőirodák vonzáskörzetei. Az esetek közel felében a könyvelőirodáknak van más megyéből is ügyfele, ami nehezíti a munkájukat, hiszen egyszerre több adóhatósággal is egyeztetniük kell. Legegyszerűbben úgy oldhatnák ezt meg, ha az adott megyében együttműködnének egy másik könyvelőirodával, amelyek segítenék az ottani adóhatósággal a kapcsolattartást. Ezt egy egyszerű probit modellel lehet ellenőrizni, amelynek az eredményeit a 26. táblázat tartalmazza.

26. táblázat: Milyen jellemzői vannak azoknak a könyvelőknek, akiknek a megyehatáron túl is vállalnak ügyfelei?

Probit	A székhelyét jelentő megyén kívül is vannak ügyfelei 1. Modell		A székhelyét jelentő megyén kívül is vannak ügyfelei 2. Modell	
	z	z> P	z	z> P
könyvelő tapasztalata	-2,62	0,009	-2,78	0,005
könyvelő alkalmazottai	1,27	0,203	1,18	0,238
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	2,99	0,003	2,93	0,003
ügyfelek száma	-0,02	0,982	-0,09	0,927
átlagos ügyfél mérete				
- bevétel alapján	-2,51	0,012	-2,53	0,011
felelősségbiztosítás (dummy)	2,9	0,004	2,99	0,003
együttműködés (dummy)				
- könyvvizsgálóval	1,06	0,288	1,12	0,262
- ügyvéddel	-1,17	0,241	-1,18	0,237
- másik könyvelővel	0,19	0,848	0,2	0,842
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	-0,4	0,685	-0,58	0,559
könyvelő székhelye (dummy)				
- megyeszékhely	-0,48	0,629		
- egyéb város	0,71	0,481		
- község	0,44	0,657		
- vidék			0,31	0,756
a könyvelő nő (dummy)	-0,66	0,51	-0,53	0,596
konstans	1,48	0,138	1,52	0,129
N	124		124	
LR chi ²	33,47	0,0025	32,1	0,0013
Pseudo R ²	0,1961		0,188	

Látható, hogy a hipotézisünket nem igazolták az eredmények, hiszen nincs nagyobb valószínűsége a megyén kívüli ügyfeleknek abban az esetben, ha a könyvelő együttműködik másik könyvelőirodával. Ellenben a tapasztalat csökkenti a valószínűségét, hogy megyén kívülről is ügyfelet vállaljon. Megint azt találtuk, hogy a nagyobb ügyfeleknek könyvelő irodák a vállalatok közelében maradnak, és ritkábban vállalnak ügyfelet más megyékből. A felelősségbiztosítás és a képzett alkalmazottak dummy-ja ellenben szignifikánsan növelik a valószínűségét a megyén kívüli ügyfeleknek. Csak úgy mint korábban, ebben az esetben is felmerül, hogy az ok-okozati összefüggés kétirányú: akinek képzett alkalmazottjai és felelősségbiztosítása van, az a másik megyéből könnyebben vonz ügyfeleket, de az ilyen ügyfelek miatt nagyobb szüksége is van képzett alkalmazottakra és biztosításra. Ebben az esetben sincs nyoma annak, hogy a különböző településtípusokon működő könyvelők másképpen viselkednének.

2.3. Együttműködések a könyvelői piacon

A piaci együttműködések megkülönböztethetjük az alapján, hogy az együttműködők termékei kiegészítik vagy helyettesítik-e egymást. Amennyiben a kínált termékek egymás kiegészítői, akkor az együttműködés szintén biztosan nem korlátozza a versenyt, hanem inkább fokozza, amennyiben jobb, összetettebb szolgáltatások jelenhetnek meg a piacon. A verseny szempontjából az igazi problémát a helyettesítő termékeket kínáló termelők együttműködése okozhatja, de még ebben az esetben is az alapján kell megítélni az együttműködést, hogy mire

irányul. Jóléti szempontból kétségtelenül káros, ha az együttműködés célja a verseny csökkentése és az árak mesterséges magasan tartása. Ellenben ha az együttműködés célja a hatékonyság növelése, a jobb szolgáltatás nyújtása, akkor ennek pozitív jóléti hatásai lehetnek még akkor is, ha esetleg ez befolyásolja a verseny mértékét. Jelen alfejezetben három együttműködést vizsgálunk: a könyvelők (1) könyvvizsgálókkal és (2) ügyvédekkel kialakított kapcsolatát, valamint (3) más könyvelő vállalkozásokkal kialakított kapcsolatát.

3. rövid esettanulmány – specializált és együttműködő könyvelőiroda

A könyvelőiroda tulajdonosa 1991 óta könyvel, és adótanácsadó végzettséggel is rendelkezik. Az irodának 4 alkalmazottja van, amiből 2 fő részmunkaidős. Kihelyezett alkalmazottjuk is van, aki az egyik ügyfél telephelyén könyvel 4 órában. Ügyfelei közül többnek is 20 éve könyvel, vannak olyanok is, akik már többször székhelyet váltottak, elköltöztek, ám mégis itt tartották könyvelésüket. Az ügyfelek között felülreprezentáltak a nonprofit társaságok és a civil szervezetek.

A könyvelőiroda vezetőjének üzleti hitvallása szerint a könyvelő-vállalkozó relációban kulcsfontosságú a bizalom megléte. Az iroda egyik legfontosabb feladata az adóhatóságnak való megfelelés mellett a tanácsadás, a vállalkozások „vezetése”. Ebbe az is beletartozik, hogy az ügyfeleket közös e-mailben értesítik a szabályozások rájuk vonatkozó változásairól. Új szolgáltatásokat is igyekeznek bevezetni, most például kihelyezett alkalmazottakat, illetve az jelenti az új trendet, hogy házhoz mennek az számláért.

Az iroda vezetője intenzívnak értékeli az árversenyt. Új könyvelőiroda alapítását ma leginkább a tapasztalat hiánya akadályozza, hisz legalább 5 év tapasztalatszerzés szükséges ahhoz, hogy egy könyvelő önállósodjon. A cégen belül a tapasztalatszerzést úgy oldják meg, hogy az alkalmazottak minden évben valami újat tanulnak, próbálnak ki. Nem tekintik problémának, ha miután egy munkatárs minden posztot végigjárt, önállósodik.

Áraikat táblázatban függesztik ki a falra, például egy alkalmazott könyvelése 2000 Ft/hó összegbe kerül. Ügyfeleikkel negyedévente vizsgálják felül a könyvelői díjakat és annak megfelelően alakítják, hogy milyen irányba változott a munka mennyisége a vállalkozás változásai miatt. Nehezen fogadják el, ha az ügyfelek késnek a könyvelői díjjal, ilyenkor azonnal abbahagyják a könyvelést és a számlákat sem veszik át többé. Ennek ellenére van olyan régi ügyfél is, akinek 60 napos késése van, mégis továbbra is könyvelnek neki, mert tudják, hogy a késés mögött komoly anyagi gondok állnak, amit nem akarnak tovább tetézni.

Az iroda az egyik szakmai szervezet helyi szintű szervével dolgozik együtt, amiben az utóbbi 15 évben komoly együttműködés alakult ki 10-15 vállalkozás között. Ezek a vállalkozások zárt közösséget, minőségi kört alkotnak és körön belül ajánlják egymást, különösen olyan esetekben, amikor valaki másnak nagyobb tapasztalata van az adott vállalkozás tevékenységének könyvelésében. Szakmai segítséget is elsősorban ezektől a vállalkozásoktól kérnek, hiszen ennyi idő alatt kialakult a bizalom közöttük. Emellett 3 ügyvéddel is együttműködnek: egy munkajogásszal, egy cégjogra specializálódott és egy polgárjogra specializálódott szakemberrel, akik egyben ügyfelei is, a szakmai segítségért könyvelnek nekik.

Feltételezésünk szerint a piaci együttműködések terén is létezik egy főváros-vidék törésvonal. Egyrészt azzal a feltevéssel élhetünk, hogy a fővároson kívül átláthatóbbak, személyesebbek az üzleti kapcsolatok, ami alapján vidéken több együttműködést várunk. De ezzel szemben megfogalmazhatunk egy alternatív hipotézist is, mégpedig azt, hogy Budapesten sokkal több vállalat koncentrálódik, és mivel (átláthatatlanul) sok partner közül válogathat egy vállalkozó, jelentős hozzáadott értéket jelenthet számára, ha a könyvelője ismerős, megbízható partnereket tud ajánlani számára. E hipotézis alapján a fővárosban kellene több együttműködést találnunk.

27. táblázat: A könyvelőirodák együttműködéseinek jellemzői a székhely településtípusa szerint

	Összes	Budapest	Megyeszékhely	Egyéb város	Község
a, tartós/rendszeres együttműködés könyvvizsgálóval					
igenek aránya	75%	66%	83%	74%	81%
N	194	58	41	61	26
b, tartós/rendszeres együttműködés ügyvéddel					
igenek aránya	55%	57%	59%	53%	46%
N	195	58	41	62	26
c, tartós/rendszeres együttműködés másik könyvvelővel					
igenek aránya	52%	40%	60%	57%	52%
N	193	58	40	60	27

Együttműködés könyvvizsgálókkal

A 27. táblázatban bemutatottak alapján a könyvelők 75 százaléka működik együtt könyvvizsgálóval. Felmerülhet a kérdés, hogy mennyire hatékonyságot növelő ez az együttműködés. Ennek felmérésében segített a kérdőív azon eleme, ami arra kérdezett rá, hogy kihez fordulnának szakmai segítségért, amennyiben olyan problémával szembesülnének, amivel korábban nem találkoztak. Mivel egy 3 osztatú Likert-skálán tettük fel a kérdést (1 = „az adott forrást biztosan nem nézném meg”, 2 = „ezt is megnézném”, 3 = „biztosan ezzel kezdeném”), ezért a válaszokat befolyásoló tényezőket ordinális probit modellel vizsgáltuk, amelynek eredményeit a 28. táblázat tartalmazza. Az eredmények alapján azok a könyvelők, akik együttműködnek könyvvizsgálóval, sokkal nagyobb valószínűséggel választották azt, hogy biztosan őket kérdeznék meg először. Ez arra utal, hogy a könyvvizsgáló többek között tanácsadói szerepet tölt be a könyvelőirodák életében.

28. táblázat: A könyvelők és a könyvvizsgálók együttműködését magyarázó tényezők

Ordinális probit	A könyvelő könyvvizsgálótól kérne segítséget olyan probléma esetén, amivel még nem találkozott 1. modell		A könyvelő könyvvizsgálótól kérne segítséget olyan probléma esetén, amivel még nem találkozott 2. modell	
	Z	z> P	z	z> P
könyvelő tapasztalata	1,02	0,31	1,08	0,281
könyvelő alkalmazottai	0,45	0,655	0,46	0,647
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	-0,25	0,799	-0,23	0,816
ügyfelek száma	0,36	0,717	0,37	0,713
átlagos ügyfél mérete				
- bevétel alapján	0,1	0,92	0,11	0,913
felelősségbiztosítás (dummy)	0,05	0,958	0	0,996
együttműködés (dummy)				
- könyvvizsgálóval	2,63	0,009	2,61	0,009
- ügyvéddel	0,07	0,94	0,09	0,93
- másik könyvelővel	0,5	0,618	0,48	0,63
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	2,26	0,024	2,31	0,021
könyvelő székhelye (dummy)				
- megyeszékhely	-0,59	0,553		
- egyéb város	-0,99	0,321		
- község	-0,75	0,455		
- vidék			-0,98	0,328
a könyvelő nő (dummy)	0,26	0,795	0,22	0,823
Konstans				
N	121		121	
LR chi ²	24,44	0,0405	24,31	0,0185
Pseudo R ²	0,1224		0,1217	

A 27. táblázat A. része alapján úgy tűnik, hogy Budapesten kisebb arányban vannak jelen ilyen együttműködések. A kapcsolatok gyakoriságára tett hipotéziseink ellenőrzésére egy probit modellt futattunk (29. táblázat), hogy megnézzük, melyek azok a jellemzők, amelyek befolyásolják a könyvvizsgálóval történő együttműködést. Az eredmények alapján a különböző településtípusokon működő könyvelők között nincs különbség az együttműködés mértékében, inkább a könyvelő alkalmazottainak száma számít. Érdekes, hogy a könyvvizsgálóval való együttműködés gyakran együtt jár ügyvéddel történő együttműködéssel. Ezen felül látható, hogy az átlagos ügyfél mérete szintén szignifikáns 5 százalékon, ami alátámasztja azt az elképzelést, hogy a nagy cégeknek dolgozó könyvelők működnek együtt inkább könyvvizsgálóval. Feltehetően azon cégeknek könyvelőirodáinak esetére jellemző ez a viselkedés, ahol a cég számára már kötelező a könyvvizsgálat végrehajtása.

29. táblázat: A könyvelőiroda könyvvizsgálóval való együttműködését magyarázó tényezők

Probit	A könyvelőiroda együttműködik tartósan/rendszeresen könyvvizsgálóval 1. modell		A könyvelőiroda együttműködik tartósan/rendszeresen könyvvizsgálóval 2. modell	
	z	z> P	Z	z> P
könyvelő tapasztalata	1,42	0,156	1,37	0,172
könyvelő alkalmazottai	1,82	0,069	1,77	0,077
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	-0,94	0,348	-0,94	0,348
ügyfelek száma	-1,27	0,204	-1,23	0,218
átlagos ügyfél mérete				
- bevétel alapján	2,06	0,039	2,07	0,038
felelősségbiztosítás (dummy)	-0,62	0,536	-0,58	0,563
együttműködés (dummy)				
- ügyvéddel	3,56	0	3,58	0
- másik könyvelővel	0,99	0,32	0,97	0,332
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	0,64	0,525	0,53	0,598
könyvelő székhelye (dummy)				
- megyeszékhely	0,62	0,533		
- egyéb város	1,24	0,217		
- község	0,93	0,354		
- vidék			1,23	0,218
a könyvelő nő (dummy)	-1,16	0,248	-1,13	0,258
Konstans	-1,08	0,282	-1,05	0,296
N	124		124	
LR chi ²	45,67	0	45,46	0
Pseudo R ²	0,3225		0,321	

Azt találtuk, hogy azok a könyvelők kérnek gyakrabban segítséget a könyvvizsgálótól, akik tartósan együtt is működnek velük. Ezen felül a nagyobb ügyfeleknek könyvelő, több alkalmazottal dolgozó, ügyvédekkel is együttműködő könyvelőirodák működnek tartósan együtt könyvvizsgálókkal, feltehetően azon cégek esetében, akiknél kötelező a könyvvizsgálat elvégzése. Ez összhangban áll azzal a véleménnyel, amit az interjúk során hallottunk a megkérdezett könyvelőktől, miszerint a könyvelő „hozza magával” a könyvvizsgálót.

Együttműködés ügyvéddel

Az 1. fejezetben már bemutattuk, hogy az ügyfelek sok olyan ügyben is kérnek tanácsot a könyvelőjüktől, amellyel igazából ügyvédhez kellene fordulniuk (társaságalapítás, üzleti szerződések). Felmerülhet azonban az a megoldás, hogy a könyvelők csak közvetítenek az ügyfelek és egy ismerős ügyvéd között. Ezt támasztaná alá az is, hogy a 14. táblázatban bemutatott ordinális probit modell szerint a vállalkozók több témakörben kérnek segítséget olyan könyvelőktől, akik együtt dolgoznak ügyvédekkel. Azonban nem találjuk nyomát a 30. táblázatban bemutatott probit modellekben annak, hogy a vállalkozók gyakrabban kérnének tanácsot szerződések ügyében az ügyvéddel együttműködő könyvelőktől.

30. táblázat: „Kért már tanácsot Öntől az ügyfele a következő területek valamelyikével kapcsolatban?”
(könyvelői adatfelvétel – az igennel válaszolók jellemzői)

Probit	Társasági szerződés megkötésében 1. modell		Társasági szerződés megkötésében 2. modell		Üzleti szerződések megkötésében 1. modell		Üzleti szerződések megkötésében 2. modell	
	z	z> P	z	z> P	z	z> P	z	z> P
könyvelő tapasztalata	1,24	0,215	1,32	0,186	-1,05	0,295	-1	0,317
könyvelő alkalmazottai	-1,36	0,173	-1,38	0,168	-0,83	0,407	-0,86	0,389
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	1,56	0,119	1,6	0,109	1,32	0,188	1,4	0,161
ügyfelek száma	-0,93	0,353	-0,92	0,357	0,89	0,374	0,95	0,34
átlagos ügyfél mérete								
- bevétel alapján	-0,2	0,845	-0,2	0,842	-0,09	0,93	-0,09	0,925
felelősségbiztosítás (dummy)	0,52	0,602	0,5	0,615	1,38	0,168	1,29	0,198
együttműködés (dummy)								
- könyvvizsgálóval	0,25	0,806	0,25	0,804	0,51	0,607	0,55	0,58
- ügyvéddel	0,68	0,5	0,65	0,513	0,27	0,787	0,22	0,83
- másik könyvelővel	0,83	0,409	0,84	0,402	0,11	0,912	0,11	0,914
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	-0,29	0,771	-0,29	0,768	1,25	0,21	1,22	0,223
könyvelő székhelye (dummy)								
- megyeszékhely	-0,59	0,555			-0,27	0,788		
- egyéb város	-0,82	0,413			-0,39	0,697		
- község	-0,41	0,679			0,36	0,716		
- vidék			-0,8	0,424			-0,2	0,84
a könyvelő nő (dummy)	-1,14	0,256	-1,15	0,25	-1,52	0,129	-1,52	0,128
Konstans	1,44	0,149	1,44	0,151	1,24	0,215	1,21	0,225
N	123		123		124		124	
LR chi ²	14,75	0,3953	14,67	0,2598	20,71	0,1093	20,2	0,0635
Pseudo R ²	0,1139		0,1133		0,137		0,1336	

Ha a könyvelők nem közvetítenek az ügyfelek és az ügyvédek között, akkor mihez van szükségük tartósan ügyvédekre? A következő 31. táblázatban bemutatott probit modellek alapján a sok ügyféllel, felelősségbiztosítással rendelkező könyvelők tartanak fenn tartós kapcsolatot ügyvédekkel. Ebből az következik, hogy valószínűleg az ügyvédek képviselik a könyvelőket ügyfeleikkel szemben hibák vagy egyéb problémák esetén. Csak úgy, mint a könyvvizsgálók esetében, itt sincs nyoma annak, hogy településtípustól függene az együttműködés valószínűsége.

31. táblázat: Azoknak a könyvelőirodáknak a jellemzői, amelyek tartósan/rendszeresen együttműködnek ügyvéddel

Probit	Együttműködik tartósan/rendszeresen ügyvéddel 1. Modell		Együttműködik tartósan/rendszeresen ügyvéddel 2. Modell	
	z	z> P	z	z> P
könyvelő tapasztalata	0,46	0,648	0,43	0,664
könyvelő alkalmazottai	1,06	0,29	1,11	0,268
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	0,44	0,656	0,34	0,731
ügyfelek száma	1,84	0,066	1,73	0,084
átlagos ügyfél mérete				
- bevétel alapján	1,25	0,211	1,28	0,199
felelősségbiztosítás (dummy)	1,55	0,122	1,72	0,085
együttműködés (dummy)				
- könyvvizsgálókkal	3,3	0,001	3,25	0,001
- másik könyvelővel	1,17	0,242	1,11	0,267
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	1,3	0,195	1,38	0,166
könyvelő székhelye (dummy)				
- megyeszékhely	-0,85	0,395		
- egyéb város	-0,97	0,331		
- község	-1,63	0,103		
- vidék			-1,38	0,169
a könyvelő nő (dummy)	0,83	0,408	0,85	0,394
Konstans	-3,58	0	-3,55	0
N	124		124	
LR chi ²	65,48	0	64,6	0
Pseudo R ²	0,3835		0,3784	

Az interjúk során az ügyvédek a partnereknek abba a kategóriájába kerültek, akikkel csak akkor működnek együtt a könyvelők, ha probléma van.¹³ A fenti eredmények is ezt támasztják alá, a könyvelő nem az ügyfeleinek közvetíti az ügyvédek szolgáltatásait, hanem gyakran maga veszi igénybe problémák esetén. Korábban láttuk, hogy a könyvelők részben olyan szolgáltatásokat is nyújtanak (társasági és egyéb szerződésekből való közreműködés), amelyek klasszikusan ügyvédi feladatok. Vagyis a könyvelők részben az ügyvédek konkurensei. Az ügyvédekkel való együttműködésük tehát elvileg irányulhatna a verseny korlátozására is e téren, ezzel szemben azt látjuk, hogy a kooperációnak teljesen más a célja: a könyvelők a saját tevékenységük (kiegészítő) inputjaként vesznek szolgáltatást az ügyvédektől.

Együttműködés más könyvelővel

A piaci versenytársakkal való együttműködésnek még egy fokkal kényesebb a megítélése a verseny szempontjából, mint a fentieknek, jóllehet ennek nem csak az lehet a célja, hogy csökkentse a versenyt. Előfordulhatnak olyan esetek is, amikor a jobb szolgáltatás nyújtása motiválja az együttműködést. Ilyen esetet jelent például, hogy ha egy könyvelő az ismerős könyvelők körében egy vállalkozáshoz jobban illő szakembert tud ajánlani maga helyett. Az

¹³ Ebbe a kategóriába kerültek gyakran az adótanácsadók és azok, akik vagyonosodási vizsgálat esetén tudnak segíteni az ügyfélnek.

alábbi 32. táblázatban bemutatott probit modellek alátámasztják ezt az elképzelést, hiszen akik ajánlani tudnak, azok együttműködnek más könyvelőkkel.

Ami viszont érdekességet jelent, hogy a szakmai szervezetekben való részvétel nem növeli a valószínűségét annak, hogy tartós kapcsolatban áll a könyvelő más könyvelő vállalkozásokkal. Ez ellentmond az interjúk tapasztalatainak, hiszen több könyvelő is állította, hogy a szakmai szervezeteken belül léteznek kisebb csoportok, amelyek régebben együtt dolgoznak és így kialakult köztük a megfelelő bizalom ahhoz, hogy tudják ajánlani egymást. Ilyen ajánlásokra akkor szokott sor kerülni, ha az adott vállalkozás nem illik a könyvelő profiljába, vagy létezik a csoporton belül olyan könyvelő, aki az adott tevékenységre (pl. nonprofit vállalkozásokra) specializálódik. Nincs továbbá nyoma annak sem, hogy az együttműködés valószínűsége eltérne a fővárosban és vidéken.

32. táblázat: Azoknak a könyvelőirodáknak a jellemzői, amelyek tartósan/rendszeresen együttműködnek másik könyvelővel

Probit	Együttműködik tartósan/rendszeresen másik könyvelővel 1. Modell		Együttműködik tartósan/rendszeresen másik könyvelővel 2. Modell	
	z	z> P	z	z> P
könyvelő tapasztalata	0,41	0,682	0,31	0,757
könyvelő alkalmazottai	0,43	0,668	0,47	0,635
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	0,4	0,693	0,44	0,657
ügyfelek száma	0,26	0,796	0,3	0,765
átlagos ügyfél mérete				
- bevétel alapján	-0,23	0,819	-0,24	0,807
felelősségbiztosítás (dummy)	-0,59	0,554	-0,56	0,577
tudna ajánlani másik könyvelőt, valami miatt nem tudna elvállalni egy vállalkozót	3,57	0	3,61	0
együttműködés (dummy)				
- könyvvizsgálókkal	1,24	0,216	1,29	0,198
- ügyvéddel	1,2	0,231	1,16	0,246
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	0,7	0,486	0,56	0,578
könyvelő székhelye (dummy)				
- megyeszékhely	-0,44	0,662		
- egyéb város	0,09	0,93		
- község	0,42	0,677		
- vidék			-0,04	0,964
a könyvelő nő (dummy)	0,03	0,979	0,09	0,932
konstans	-3,24	0,001	-3,22	0,001
N	120		120	
LR chi ²	32,75	0,0031	32,01	0,0014
Pseudo R ²	0,1969		0,1925	

2.4. Árazási különbségek

A kérdőívben 5 hipotetikus vállalkozás esetében kérdeztük meg a könyvelőket, hogy mennyiért vállalnák el az adott vállalkozás könyvelését. A 5 hipotetikus vállalkozás leírása a következő volt:

- kft., kiskereskedelemmel foglalkozik, külkereskedelmet folytat, 10 alkalmazott, 200 milliós éves forgalom, havi 100 bemenő és 100 kimenő számla (ennek 20%-a külföldi), havi áfabevallás, feladatok: könyvelés, bérszámfejtés, hatóság előtti képviselő;
- zrt., fuvarozással foglalkozik (külföldre is), 50 alkalmazott, 500 milliós éves forgalom, havi 250 bemenő és 250 kimenő számla (ennek 20%-a külföldi), havi áfabevallás, feladatok: könyvelés, bérszámfejtés;
- egyéni vállalkozó, étteremet vezet, 4 alkalmazott, 10 milliós éves forgalom, havi 20 kimenő és bemenő számla, negyedéves áfabevallás, feladatok: könyvelés, bérszámfejtés, hatóság előtti képviselő;
- őstermelő, piacon árul, családi segítők és idényben akár 10 alkalmi munkavállalót alkalmaz, 5 millió alatti éves forgalom;
- másodállásban egyéni vállalkozó, szolgáltatás, havi 1-2 számla, 3 milliós éves bevétel, alanyi áfamentes.

Ez a kérdés azzal a céllal került a kérdőívbe, hogy megvizsgálhassuk, a könyvelők mely jellemzői hatnak a könyvelői díjakra (azt, hogy a vállalkozások mely jellemzői határozzák meg a könyvelői díjat, az 1.2 alfejezetben már bemutattuk). Arra koncentráltunk, hogy létezik-e főváros-vidék különbség a könyvelői díjakban. Két hipotézist lehet megfogalmazni: egyrészt Budapesten több könyvelőiroda koncentrálódik, így nagyobbak kellene lennie versenynek, aminek alacsonyabb árakhoz kellene vezetnie. Másrészt a fővárosban magasabb az árszínvonal, így minden szolgáltatás, a könyvelést is beleértve, olcsóbb kellene legyen.

Ahogy a 33. táblázat második oszlopa mutatja, a megkérdezett könyvelők alig fele adott választ kérdésünkre, ami részben következhet abból, hogy a leírásaink nem voltak elég részletesek, részben pedig abból, hogy az árképzés részleteire vonatkozó információkat bizalmasnak tekintették.

33. táblázat: A különböző példavállalatokra adott átlagos havi könyvelői díj ajánlatok

	Összes	Budapest	Megyeszékhely	egyéb város	község
a, kft.					
Ajánlatok átlaga (Ft)	109933,3	123478,3	103125	106200	107333,3
N	105	23	24	40	15
b, zrt.					
Ajánlatok átlaga (Ft)	240810,8	252777,8	245333,3	245925,9	218181,8
N	74	18	15	27	11
c, egyéni vállalkozó					
Ajánlatok átlaga (Ft)	31600,96	32208,33	35190,48	29460,53	32888,89
N	105	24	21	38	18
d, őstermelő					
Ajánlatok átlaga (Ft)	13848,48	10900	11111,11	15096,77	15000
N	66	10	9	31	13
e, másodállásban egyéni vállalkozó					
Ajánlatok átlaga (Ft)	7860,169	7800	7538,462	7756,098	8361,111
N	118	30	26	41	18

Az átlagok nem adnak egyértelmű képet arról, hogy alacsonyabbak lennének a könyvelői díjak a vidéki településeken, sőt az őstermelők esetében éppen fordítva, Budapesten kérnék a legalacsonyabb könyvelői díjat, ami abból fakadhat, hogy a fővárosban ez a vállalkozástípus – a könyvelők számára is – kevésbé ismert.

A magyarázó változók az előzőekben használtakon túl magukba foglalják, hogy a könyvelőiroda specializálódott-e egy cég- vagy tevékenységtípusra. Jelen esetben specializációt jelent, ha egy könyvelőiroda ügyfelei közt 25 százaléknál nagyobb arányban található egy cégforma vagy tevékenység. Két versengő hipotézist fogalmazhatunk meg. Egyfelől azok a könyvelők, akik nagyobb gyakorlatot szereztek egy cégformához vagy tevékenységhez kötődő feladatokban, kisebb költséggel tudják elvégezni, ezért olcsóbban vállalják ezeknek a cégeknek könyvelését és ügyintézését. Másfelől, ha fontos a specializáció, a piac szegmentálódhat a specializált vállalkozások piaci ereje pedig nőhet, ami magasabb árszabást tesz számukra lehetővé.

Az OLS regressziók eredményeit a 34. táblázat mutatja, de mint az alsó sorban látható, bizonyos esetekben túl sok magyarázó változó került a modellbe, ami miatt a kiigazított R^2 értéke negatívvá vált. Ennek megfelelően bizonyos magyarázó változókat ki kellett ejteni a modellekből. Ezért első körben azok a magyarázó változók maradtak ki, amelyeknek a p értéke 0,5 felett volt. Az így lecsökkentett modellek becslött együtthatóit a 35. táblázat tartalmazza.

34. táblázat: A könyvelők mely jellemzői befolyásolják a megajánlott könyvelői díjat? 1. modell

OLS regresszió 1. modell	Kft példa esetében		Zrt példa esetében		Egyéni vállalkozó példa esetében		Őstermelő példa esetében		Másodállásban egyéni vállalkozó esetében	
	t	P> t	t	P> t	t	P> t	t	P> t	T	P> t
könyvelő tapasztalata	0,53	0,596	1,28	0,21	2,02	0,048	-0,96	0,344	0,5	0,618
könyvelő alkalmazottai	0,07	0,943	0,88	0,386	1,16	0,25	0,58	0,566	0,87	0,387
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	-0,97	0,336	-0,96	0,347	-0,31	0,756	0,6	0,553	-0,66	0,511
ügyfelek száma	-0,05	0,957	-2,52	0,017	-2,6	0,012	-2,06	0,05	-1,48	0,144
ügyfél átlagos mérete										
- bevétel alapján	-0,52	0,608	1,19	0,243	0,04	0,968	-0,27	0,79	0,29	0,771
felelősségbiztosítás (dummy)	0,3	0,768	1,34	0,189	-0,43	0,667	0,05	0,964	-2,08	0,042
együttműködés (dummy)										
- könyvvizsgálóval	0,58	0,564	1,24	0,226	2,73	0,008	0,15	0,884	1,16	0,251
- ügyvéddel	1,3	0,199	1,01	0,322	1,89	0,064	0,72	0,476	1,99	0,051
- másik könyvelővel	-0,39	0,697	0,35	0,731	-1,55	0,126	0,11	0,917	-0,64	0,526
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	0,79	0,431	-0,78	0,44	-0,79	0,432	-0,61	0,547	-0,97	0,337
könyvelő székhelye (dummy)										
- megyeszékhely	-1,42	0,162	-0,55	0,588	0,37	0,714	0,2	0,841	-0,18	0,855
- egyéb város	-1,28	0,205	-0,23	0,82	-0,8	0,429	0,82	0,418	-1,02	0,313
- község	-1,26	0,214	0,21	0,833	-1,24	0,221	0,42	0,676	-1,78	0,079
a könyvelő nő (dummy)	-1,27	0,209	-1,91	0,066	0,93	0,358	-0,41	0,689	0,45	0,658
cégformára specializálódás	0,17	0,864	-	-	-0,25	0,803	1,32	0,2	0,07	0,943
tevékenységre specializálódás	1,36	0,179	-1,73	0,095	-1,78	0,08	-0,86	0,399	-1,39	0,169
konstans	2,91	0,005	2,32	0,028	2,52	0,015	1,87	0,073	3,13	0,003
N	70		45		72		42		80	
F	0,72	0,7648	1,76	0,0943	2,65	0,0037	0,7	0,7702	1,27	0,2441
kiigazított R ²	-0,0704		0,2049		0,2716		-0,1337		0,052	

35. táblázat: A könyvelők mely jellemzői befolyásolják a megajánlott könyvelői díjat? 2. modell

OLS regresszió 2. modell	Kft példa esetében		Zrt példa esetében		Egyéni vállalkozó példa esetében		Őstermelő példa esetében		Másodállásban egyéni vállalkozó esetében	
	t	P> t	t	P> t	t	P> t	t	P> t	t	P> t
könyvelő tapasztalata			1,5	0,143	1,91	0,06	-1,25	0,22		
könyvelő alkalmazottai			2,12	0,041	1,5	0,139			0,76	0,45
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	-0,61	0,543	-1,31	0,199						
ügyfelek száma			-2,8	0,008	-2,57	0,013	-2,15	0,037	-1,86	0,067
ügyfél átlagos mérete										
- bevétel alapján			1,81	0,078						
felelősségbiztosítás (dummy)			0,9	0,373					-2	0,05
együttműködés (dummy)										
- könyvvizsgálóval			1,35	0,185	3,37	0,001			1,6	0,113
- ügyvéddel	2,01	0,048	1,1	0,279	1,81	0,076	0,84	0,404	1,86	0,067
- másik könyvelővel					-1,81	0,074				
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	0,43	0,669	-0,62	0,541	-0,99	0,325	0	0,999	-1,35	0,182
könyvelő székhelye (dummy)										
- megyeszékhely	-1,35	0,18								
- egyéb város	-1,16	0,251			-1,96	0,054	0,73	0,471	-1,4	0,165
- község	-1,14	0,257			-2,3	0,025			-2,28	0,025
- vidék										
a könyvelő nő (dummy)	-1,81	0,075	-1,68	0,102	1,29	0,203			0,37	0,712
cég formára specializálódás							1,89	0,066		
tevékenységre specializálódás	0,72	0,475	-2,57	0,015	-1,78	0,079	-1,38	0,176	-1,6	0,113
konstans	6,01	0	2,43	0,02	3,02	0,004	5,17	0	4,25	0
N	84		47		76		51		86	
F	1,16	0,3341	2,74	0,0115	4,22	0,0001	1,87	0,0976	2,13	0,0317
kiigazított R ²	0,0153		0,2936		0,3207		0,1091		0,1178	

Elemzési eredményeink szerint a több vállalatnak könyvelő irodák általában olcsóbbak. Természetesen előfordulhat, hogy ebben az esetben a domináns ok-okozati összefüggés fordított, azaz azért könyvelnek több vállalatnak, mert olcsóbbak, és nem azért olcsóbbak, mert több ügyfelet vállalnak. Azok a könyvelőirodák, amelyek együttműködnek akár könyvvizsgálókkal, akár ügyvédekkel, általában drágábban könyvelnek. Azt is megállapíthatjuk, hogy egy-két esetben a fővároson kívüli településeken szignifikánsan olcsóbbak a könyvelők, s ha a válaszadó nő, akkor olcsóbb ajánlatot adott a hipotetikus vállalatunkra. Fontos eredmény, hogy a vállalat tevékenységére „specializálódott” könyvelő általában olcsóbban tudja vállalni a vállalat könyvelését. Ez azt jelenti, hogy a specializálódás nem jár együtt magasabb árakban érvényesíthető piaci erővel.

Tovább gazdagítja a képet, hogy mennyire fontosak a versenytársak árai a könyvelői díjak meghatározásánál. Korábban (az 1.2 alfejezet 4. táblázatában) már bemutattuk a válaszokat arra a kérdésre, hogy az ügyfelek milyen jellemzői határozzák meg a könyvelői díjakat. E kérdés során arra is rákérdeztünk, hogy mennyire számítanak a versenytársak árai az ármeghatározási folyamatban. A válaszok attól függően térnek el, hogy a válaszadónak milyen településtípuson van a székhelye. A versenytársak árainak fontossága Budapesten 35, megyeszékhelyen 40, egyéb városokban 45,1, községekben pedig 44,4 szintet ér el egy olyan skálán, ahol a 100 azt jelentené, hogy minden válaszadó nagyon fontosnak értékelte ezt a tényezőt.

Azt, hogy milyen könyvelő vállalkozásnak mennyire fontos tényező a versenytársak árai, egy ordinális probit modellel ellenőriztük (36. táblázat). A becült koefficiensok is alátámasztják, hogy a fővárostól eltérő településtípus növeli annak esélyét, hogy a könyvelők fontosabbnak értékeljék a versenytársak árait a könyvelői díjak meghatározásakor. Ennek magyarázatakor óvatosan kell eljárunk. Elképzelhető, hogy a versenytársak árainak fokozott figyelembe vétele az árverseny nagyobb intenzitására utal. Erre magyarázatul szolgálhat, hogy a kisebb település kevesebb versenytársat jelent, akiknek az árai emiatt jobban szemmel tarthatók. (Ugyanezen a módon lehet hatása a szakmai szervezeteknek is a versenytársak árainak fontosságára.) Az erősebb árverseny azonban ellentmondani látszik annak a megfigyelésünknek, hogy vidéken erősebb a szerződések kapcsolati jellege. Egy további lehetséges magyarázat, hogy a versenytársak árainak fokozott figyelemmel kísérése éppen hogy nem egy tökéletes versenyhez közeli állapotra utal, hanem stratégiai versenyző viselkedésre (és árazásra). A versengő magyarázatok közötti választás azonban további vizsgálatokat igényelne.

36. táblázat: Mennyire fontosak a versenytársak árai a könyvelői díjak meghatározásánál?

Ordinális probit	A versenytársak árainak fontossága a könyvelői díjak meghatározásánál 1. modell		A versenytársak árainak fontossága a könyvelői díjak meghatározásánál 2. modell	
	Z	z> P	Z	z> P
könyvelő tapasztalata	-0,67	0,5	-0,76	0,447
könyvelő alkalmazottai	1,71	0,087	1,68	0,092
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	-1,62	0,105	-1,65	0,099
ügyfelek száma	-0,51	0,607	-0,53	0,599
átlagos ügyfél mérete				
- bevétel alapján	-1,09	0,277	-1,08	0,279
felelősségbiztosítás (dummy)	-0,11	0,91	-0,08	0,935
együttműködés (dummy)				
- könyvvizsgálóval	0,19	0,852	0,19	0,851
- ügyvéddel	-1,5	0,133	-1,51	0,13
- másik könyvelővel	0,41	0,684	0,43	0,664
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	1,99	0,047	1,94	0,052
könyvelő székhelye (dummy)				
- megyeszékhely	1,64	0,102		
- egyéb város	2,25	0,024		
- község	1,88	0,06		
- vidék			2,4	0,017
a könyvelő nő (dummy)	0,09	0,931	0,13	0,894
N	121		121	
LR chi ²	19,23	0,16	18,95	0,09
Pseudo R ²	0,0637		0,0628	

2.5. A szakmai szervezetek jelentősége a könyvelői piac működésében

Mint korábban, a 20. táblázatban bemutattuk, a belépési korlátok meghatározásának lehetséges fórumai a szakmai szervezetek.¹⁴ A szakmai szervezetek azzal is befolyásolhatják a versenyt, hogy tagjaik számára előnyös módon befolyásolják a szabályozást, vagy azzal, hogy a tagoknak többletszolgáltatásokat nyújtanak.

A szakmai szervezetek képviselőivel készült interjúk során az derült ki, hogy a számviteli szakma szerveződésében jelen vannak hierarchikus vonások (számviteli szakember, mérlegképes könyvelő és a legmagasabb presztízsű könyvvizsgáló), és minden szintnek megvannak a saját érdekképviselői. Ez annyiban érthető is, hogy részben eltérő problémákkal és más nagyságrendekkel dolgoznak.

A kérdőív válaszai alapján a könyvelőknek csak 35 százaléka tagja valamilyen szakmai szervezetnek (37. táblázat). A tagság legfontosabb előnye az, hogy a szakmai szervezetek szervezik a kétnapos kötelező képzéseket, ami a tagok számára olcsóbban érhető el. A fontossági sorrendben a következő, hogy a szakmai szervezet gyakran fórumként is szolgál, ahol szakmai probléma esetén tanácsokat lehet kérni a többi könyvelőtől. Közös beszerzés alacsonyabb árakat jelenthet felelősségbiztosítások és könyvelőprogramok esetében is, ami újabb érvet jelent a

¹⁴ A szakmai szervezetek szerepeiről, működésükről bővebb elméleti összefoglalóért lásd például *Bognár* [2011].

szakmai szervezet mellett. Csak ezt követi a szakma képviselete és a klub jelleg, ahol üzleti kapcsolatokat lehet építeni.

37. táblázat: A szakmai szervezeti tagság előnyei a válaszadó könyvelők megítélése szerint

	N	Átlag (0-100-ra vetítve, ahol 100 azt jelenti, hogy minden könyvelő nagyon fontosnak tartja szakmai szervezet által nyújtott szolgáltatást)
Képzéseket szerveznek	70	82.9
Problémák esetén van kihez fordulni	70	78.1
Kedvezményeket jelent (olcsóbb programok, felelősségbiztosítás)	68	73.0
Képviselet a szakmát (és ezen belül engem is) a hatóságok felé	68	69.6
Kapcsolatot jelent többi könyvelő céggel	70	60.0

A következő kérdés, amit érdemes megvizsgálni, hogy kik lépnek be ilyen előnyökért egy szakmai szervezetbe. A 38. táblázatban bemutatott probit modell szerepe ennek a kérdésnek az ellenőrzése. Egyetlen változót találtunk, ami szignifikánsan befolyásolja a belépés valószínűségét, ez pedig a megyeszékhelyen található székhely. Érthető, hogy a megyeszékhelyen működő könyvelők nagyobb valószínűséggel lépnek be szakmai szervezetbe, hiszen az elérhetőbb számukra (a nagyobb szervezetek általában a megyeszékhelyeken külön részszerületet működtetnek). Ugyanakkor a képzett alkalmazottak változó esetében azt várnánk, hogy a kötelező képzéseket nyújtó szakmai szervezetek kifejezetten vonzóak a több alkalmazottal működő könyvelőirodák számára. Ezt a hipotézist azonban eredményeink nem igazolták.

38. táblázat: A könyvelők szakmai szervezeti tagságát magyarázó tényezők

Probit	Tagja szakmai szervezetnek 1. modell		Tagja szakmai szervezetnek 2. modell	
	z	z> P	Z	z> P
könyvelő tapasztalata	-0,21	0,832	-0,01	0,991
könyvelő alkalmazottai	-0,86	0,392	-0,76	0,445
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	0,6	0,545	0,67	0,505
ügyfelek száma	0,28	0,779	0,35	0,727
átlagos ügyfél mérete				
- bevétel alapján	-0,69	0,489	-0,68	0,493
felelősségbiztosítás (dummy)	0,78	0,438	0,72	0,472
együttműködés (dummy)				
- könyvvizsgálókkal	0,66	0,511	0,59	0,555
- ügyvéddel	1,3	0,192	1,36	0,174
- másik könyvelővel	0,68	0,499	0,6	0,55
könyvelő székhelye (dummy)				
- megyeszékhely	1,73	0,084		
- egyéb város	0,48	0,634		
- község	0,09	0,926		
- vidék			1,04	0,299
a könyvelő nő (dummy)	0,84	0,399	0,73	0,464
konstans	-2,57	0,01	-2,6	0,009
N	124		124	
LR chi ²	13,96	0,38	11,38	0,41
Pseudo R ²	0,0859		0,0701	

Bár a meginterjúvolt könyvelők körében a szakma képviselője a képzések és segítségnyújtás mögé sorolódott, az adózási, az adminisztrációs, a számviteli problémák kommunikálásában és feltárásában fontos szerepe lehet egy szakmai szervezetnek. Azt, hogy a szakmai szervezet partner legyen a szabályozó felé, két tényező nehezíti:

- nagyon kicsi a fogadókészség (döntéshozók bizalmatlanok a könyvelő szervezetekkel szemben, feltételezik, hogy a vállalkozók, azaz a „potenciális adócsalók” pártján állnak),
- túl sokfelé kellene egyszerre egyeztetni (NAV, egészség-, nyugdíj-, munkaügyi hatóságok stb.), ahol mindenkinek megvannak az elképzelései, eljárásai és sajátos szervezetére jellemző gondolkodás módja.

Ezért az együttműködések legtöbbször előadások megtartására és tanácsadásra koncentrálnak. Még az előadások során feltett kérdések, problémák is csak nehezen épülnek be a szabályozásba. A 39. táblázat azokat a kérdésekre adott válaszokat mutatja be, amelyek a könyvelő véleményét kérdezi arra vonatkozóan, mennyire képes befolyásolni a szakmai szervezet a szabályozás minőségét és mennyire vonják be őt a döntési folyamatokba.

39. táblázat: Mennyire tartják alkalmasnak a válaszadó könyvelők a szakmai szervezeteket a szabályozás minőségének és átláthatóságának befolyásolására? (A szakmai szervezetek tagjai és nem tagjai közti különbségek)

Átlag (0-100-ra vetítve, ahol 100 azt jelenti, hogy minden könyvelő képesnek tartja szakmai szervezeteket a szabályozás befolyásolására)	N	Összesen	N	Szakmai szervezet tagja	N	Nem tagja szakmai szervezetnek	Mann-Whitney teszt		
							U	Z	szig
Képesek befolyásolni országos szinten a szabályozás minőségét/ átláthatóságát?	195	40.9	70	45.7	125	38.1	4926.5	1.5831	0.1134
Képesek befolyásolni megyei szinten a szabályozás minőségét/átláthatóságát?	191	36.0	70	38.6	121	34.4	4484	0.7313	0.4646
A szabályok megváltoztatásakor figyelembe veszik-e a szakmai szervezetek javaslatait?	189	36.0	70	40.0	119	33.6	4681	1.5760	0.1150

A könyvelők, függetlenül attól, hogy szakmai szervezet tagjai vagy sem, nem érzik, hogy a szakmai szervezetek jelentős befolyással lennének a szabályozás minőségére. Véleményük szerint e szervezetek javaslatait nem veszik figyelembe a szabályok megváltoztatásakor. Érdekes azonban, hogy az országos szintű befolyást jobban elhiszik, mint a megyei szintűt. Ezt lehet azzal magyarázni, hogy a könyvelők a megyén belül jobban látják, kik a szereplők és mi történik. Ezzel szemben az országos szint elég messze van ahhoz, hogy a személyes tapasztalatokon túllépő információk valóságtartalmát ne kérdőjelezzék meg. További lehetséges magyarázat, hogy a megyei szintű hatóságok kezét erősen megköti az országos szint, és érdemi változást csak az utóbbinál lehet elérni.

A szakmai szervezet tagjai nagyobbban érzékelik a szakmai szervezetek befolyását, amit 40. táblázatban bemutatott ordinális probit modellek is alátámasztanak. Az országos és megyei szintű befolyás esetében nem szignifikáns a szakmai szervezet dummy annál a kérdésnél, hogy figyelembe veszik-e a szervezetek javaslatit azonban pozitív a hatása. Érdekes továbbá, hogy a tapasztalt könyvelők pesszimistábban ítélik meg, hogy a szervezetek javaslatait figyelembe veszik-e a változtatásokkor.

40. táblázat: Hogyan befolyásolják a könyvelők jellemzői, hogy mennyire tekintik a könyvelő szakmai szervezeteket befolyásos tényezőnek szabályozási kérdésekben?

Ordinális modell	Országos szintű befolyás megítélése		Megyei szintű befolyás megítélése		A szakmai szervezetek által felterjesztett javaslatok figyelembe vételének megítélése	
	z	z> P	z	z> P	z	z> P
könyvelő tapasztalata	0,62	0,537	-0,29	0,771	-1,88	0,06
könyvelő alkalmazottai	-1,12	0,263	-1,16	0,245	-0,61	0,542
könyvelő képzett alkalmazottal (dummy)	-0,25	0,804	0,02	0,986	0,84	0,402
ügyfelek száma	0,02	0,982	0,1	0,917	-0,57	0,57
ügyfél átlagos mérete						
- bevétel alapján	-0,63	0,526	-0,1	0,919	1,56	0,118
felelősségbiztosítás (dummy)	0,51	0,612	1	0,318	0,61	0,544
együttműködés (dummy)						
- könyvvizsgálóval	-1,19	0,235	-0,31	0,758	-0,06	0,954
- ügyvéddel	0,49	0,621	-0,01	0,991	-1,76	0,079
- másik könyvelővel	-1,26	0,208	-0,57	0,57	1,64	0,101
tagja szakmai szervezetnek (dummy)	1,36	0,172	0,87	0,382	1,72	0,086
könyvelő székhelye (dummy)						
- megyeszékhely	1,61	0,107	1,59	0,112	0,44	0,662
- egyéb város	1,55	0,121	0,61	0,543	-0,22	0,825
- község	1,5	0,132	-0,21	0,836	-0,73	0,468
a könyvelő nő (dummy)	0,87	0,386	1,76	0,079	-0,77	0,443
N	117		113		112	
LR chi ²	14,2	0,43	16,07	0,31	19,97	0,13
Pseudo R ²	0,0499		0,0615		0,0829	

A szakmai szervezetek kis érdekérvényesítő képességének egyik oka lehet, hogy sok kis szervezet van jelen a magyar piacon, ami jelentősen csökkentheti érdekérvényesítő képességüket. A kisebb szervezetek között országos szinten még nem alakult ki szoros együttműködés¹⁵. Ezzel ellentétben helyi szinten jó a viszony a társszervezetek között, ami legtöbbször egymás képzéseinek elfogadását jelenti.

* * *

A magyar könyvelői piacra történő belépés hivatalos korlátai nemzetközi összehasonlításban nem nevezhetők jelentősnek. A könyvelők válaszai alapján egy új könyvelőiroda elindításának legnagyobb akadályozó tényezője a könyvelők közötti verseny és nem a regisztráció elé gördített akadályok. A legtöbb könyvelő nagyobb piacról szerzi az ügyfeleit, mint a székhelyéül szolgáló település, s ezek a piacok gyakran a megyehatárokat is átlépik. Az iroda „hatósugarát” sikeresen

¹⁵ 2010 őszén alapították a Magyar Adószakértők és Könyvelők Szövetségét (MAX). A MAX alapítói közé tartozik: a Könyvelőirodák Országos Szövetsége (Regős Gábor elnök), a Magyar Adótanácsadók és Könyvviteli Szolgáltatók Országos Egyesülete (Zara László elnök), a Magyar Könyvelők Országos Egyesülete (Lengyel Tibor elnök) és a Magyar Számviteli Szakemberek Egyesülete (Dr. Nagy Gábor). Lásd: <http://vallalkozoi.negyed.hu/>

növelik olyan tényezők, mint a tapasztalat, a képzett alkalmazottak száma és a felelősségbiztosítás kötése. A könyvelőirodák közti együttműködések vizsgálata során nem találtjuk nyomát versenyt csökkentő piaci gyakorlatnak.

Sem a belépési korlátok, sem a piacok földrajzi kiterjedése esetében, sem pedig az együttműködések gyakorisága esetén nem találtunk főváros-vidék törésvonalat. Egyedül az ármegállapításánál találtuk azt, hogy vidéken alacsonyabbak a könyvelői díjak. Ennek két oka is lehet: egyrészt hogy intenzívebb a verseny vidéken (ezzel összecseng, hogy vidéken fontosabbak a versenytársak árai a könyvelői díjak meghatározásában), másrészt pedig az, hogy a fővárosban a magasabb árszínvonallal együtt jár a magasabb könyvelői díj is. A specializáció is lehet piaci erő forrása, amellyel vissza lehet élni. Eredményeink szerint ilyen hatás nem a könyvelői piacon jelentkezik, sőt a bizonyos cégformákra, illetve tevékenységekörökre szakosodó irodákat éppen a költséghatékonyságból fakadó alacsonyabb, nem pedig a magasabb árak jellemzik.

A szakmai szervezetek legfőbb szerepe a képzések szervezése és az, hogy fórumot biztosítanak a közös problémák megvitatására. A könyvelők nem várják el a szakmai szervezetektől az érdekképviselőt, és nem igazán hisznek abban sem, hogy azok képesek lennének érdemben befolyásolni a szabályozást. A könyvelőszervezetek helyi szinten jó viszonyt ápolnak a hatóságokkal, de a velük való könyvelői együttműködés inkább a kérdések megválaszolására és az oktatásra terjed ki, nem pedig a szakmai egyeztetésre.

3. Az adminisztratív terhek változásának hatása

Felmerül a kérdés, hogy milyen hatása lenne az adminisztratív terhek csökkentésének egy olyan piacon, ahol a piac szereplőit hosszú távú, bizalomra alapuló, kapcsolati jellegű szerződések kötik egymáshoz, ahol a piacra lépési korlátok viszonylag alacsonyak, ahol a piacok földrajzilag átfedik egymást, és ahol nincs nyoma versenyt korlátozó együttműködésnek vagy érdemi befolyásnak a szabályozásra.

A válasz elsősorban attól függ, hogy milyen mértékű lenne a csökkentés. Amennyiben az adminisztratív terhek csökkentése jelentős lenne, akkor az 1.2. alfejezet alapján feltételezhető, hogy a könyvelők szerepe jelentősen megváltozna, hiszen a vállalkozók a hatóságokkal szembeni képviseletet tartják a könyvelők legfontosabb szolgáltatásának (pl. rendben tartják a nyilvántartásokat, figyelmeztetnek a változásokra, felelősséget vállalnak az ellenőrzések során talált hibákért). Egy jelentős tehercsökkentési program megvalósulása esetén tehát olyan mértékben változna meg a könyvelő és az ügyfele közötti tranzakció tartalma, hogy mai ismereteink alapján nem lehet megmondani, pontosan miképpen hatna egy ilyen változás a könyvelők piacára.¹⁶

Kisebb adminisztratív tehercsökkentés esetében két probléma merül fel. Az egyik, hogy a könyvelő és az ügyfele közötti kapcsolat a kölcsönös bizalmon alapul. Ennek megsértése lenne, ha a könyvelő nem tájékoztatná az ügyfelét arról, hogy kevesebb feladata van a szabályozás változása következtében. Erre a tájékoztatásra utaló jeleket találtunk, amikor arra kérdeztünk rá mind a vállalkozói, mind a könyvelői kérdőívben, hogy egyes múltban megtörtént szabályozói változások hogyan érintették az adminisztratív terheket. Az eredményeket mutatja be a 41. táblázat.

41. táblázat: Egyes korábbi kormányzati adminisztratív tehercsökkentési lépések hatása az adminisztratív költségek változására

	Nettó százalék ^a		
	vállalkozók	belső könyvelővel is rendelkező vállalkozók	könyvelők
Alkalmi munkavállalók interneten történő bejelentése	5.59 (N=197)	20.00% (N=40)	32.46 (N=191)
NYENYI megszüntetése	-23.86 (N=197)	-40.00% (N=40)	-82.58 (N=201)
Fordított áfaelszámolás bevezetése	13.71 (N=197)	12.50% (N=40)	49.25 (N=199)
Áfakulcsok változtatása	27.77 (N=198)	32.50% (N=40)	50.96 (N=202)
Kormányablakok kialakítása	-11.17 (N=197)	-15.00% (N=40)	-19.39 (N=196)

^a Emelkedett és csökkent válaszok százalékának különbsége, a negatív érték azt jelenti, hogy többen mondták, hogy csökkentette az adminisztratív terheket, mint amennyien azt állították, hogy növelte.

A táblázatban a válaszok nettó százalékát mutatjuk be, azaz az emelkedett és a csökkent válaszok százalékának különbségét. A negatív eredmény azt jelenti ebben az esetben, hogy többen mondták, hogy csökkentette az adminisztratív terheket, mint amennyien azt állították,

¹⁶ Ez *regime change*-ként működne, azaz nem érdemes előre jelezni a változást megelőző időszak adatai alapján (Lucas [1976])

hogyan növelte. A táblázatban külön szerepeltetjük azokat a vállalkozókat, akiknek a vállalkozása belső könyvelőt is alkalmaz, hiszen feltételezhető, hogy náluk még szorosabb az együttműködés a könyvelő és a vállalkozó között, ami miatt a vállalkozónak jobban tisztában kell lennie a változások hatásaival.

A táblázatból egyrészt az látható, hogy a könyvelőknek karakteresebb véleményük van a lépések hatásáról. Ez következhet abból, hogy jobban látják a változásokat, amik az ő munkamennyiségüket befolyásolják leginkább. A megkérdezett könyvelők 68 százaléka értett egyet azzal a kijelentéssel, hogy az adminisztratív terhek csökkentése esetén elsősorban a tőlük elvárt munkamennyiség csökkenne. Feltűnő viszont, hogy ha nem is ugyanabban a mértékben, de a vállalkozók válaszai is hasonló irányba mutatnak. Tehát a változás ugyanolyan irányban hat mindkét csoportra. Azoknak a vállalkozóknak a véleménye pedig, akiknek belső könyvelője is van, a legtöbb esetben közelebb esik a könyvelők véleményéhez. A vállalkozók tehát érzékelik az adminisztratív terhek változását és a korábban végrehajtott tehercsökkentő lépéseket.

Erre két magyarázat adható. Vagy tévednek a könyvelők, amikor azt állítják, hogy a vállalkozók nem érzékelik a könyveléshez kötődő munka mennyiségét (megkérdezett könyvelők 88 százaléka gondolja így), vagy pedig maguk a könyvelők tájékoztatják ügyfeleiket a változásokról.

Amennyiben kisebb mértékű tehercsökkentés következne be, a második kérdés az, hogy milyen mértékben reagálna a könyvelői díj az adminisztratív terhek csökkentésére. Ahogy azt az 1.2. alfejezet kockázatmegosztásról szóló részében részletesen tárgyaltuk, a vállalkozók jelentős része (60 százaléka) nem várja el a könyvelési díj csökkentését. Arra is részletesen kitértünk, hogy a könyvelők jelentős része ugyanakkor nyomást érez (könyvelők 66 százaléka szerint igénylik, 32 százaléka szerint másik könyvelőt keresnek, ha nem történik meg a könyvelői díj csökkentése), hogy ilyen esetben csökkentse az árait, ám ténylegesen csak 33 százalékuk csökkentette árait a megkérdezést megelőző egy évben.

Mindezek alapján valószínűsíthető, hogy az adminisztratív terhek kisebb csökkentése esetén is számos könyvelő-vállalkozó kapcsolatban csökkenni fognak a könyvelési díjak. Ahol pedig rövid távon nem lesz csökkenés, annak oka nem a verseny hiánya és a vállalkozók kiszolgáltatottsága. Az ok elsősorban abban keresendő, hogy a (tetszőleges irányú) szabályozás-változás kockázatát a ragadós árakon keresztül elsősorban a könyvelők viselik, és az árak újratárgyalása szabályozási változásaira hivatkozva túlzottan megterhelné az ügyféllel ápolott kapcsolatot.

4. Következtetések

Kutatási zárójelentésünkben részletesen áttekintettük a könyvelők és a vállalkozók közti kapcsolat jellemzőit és a hazai könyvelői piac működését. A tanulmány elején hét hipotézisben fogalmaztuk meg kutatási kérdéseinket. Főbb következtetéseinket e hipotézisek szerint foglaljuk össze.

H1: A könyvelők és ügyfelek közötti kapcsolat kapcsolati szerződésnek tekinthető, ahol a kapcsolat megőrzése mindkét fél számára nagyon fontos.

Eredményeink szerint a tipikus könyvelő-ügyfél szerződésben a piaci mellett erőteljes kapcsolati elemek is megjelennek. (A szerződés ugyanakkor nem tekinthető tisztán kapcsolatinak.) A könyvelő szolgáltatását kettőség jellemzi: egyrésztől standardizált elemeket tartalmaz, másrésztől viszont a standardizált termékeken túl a tanácsadás, a felelősségvállalás és a vállalkozói döntéshez szükséges információnyújtás személyre szabott szolgáltatásként értékelhető. Ugyanez a kettőség megjelenik a könyvelői díj meghatározásában is, a munka mennyiségét meghatározó tényezők dominálnak, de emellett fontos szerepet kap az ügyvezető személye is, különösen a tapasztalt könyvelőknél. Kapcsolatspecifikus beruházás a vállalkozó részéről is felmerül, hiszen a megfelelő könyvelő kiválasztása és a bizalmi kapcsolat kiépítése erőforrásokat igényel. A vállalkozók személyes kapcsolatokon keresztül alaposan tájékozódnak, mielőtt könyvelőt választanának, ha pedig egyszer választottak, rendszerint sokáig hűségesek maradnak hozzá. Ez ugyanakkor nem azt jelenti, hogy lehetetlen lenne a váltás: a könyvelők határozottan úgy érzik, hogy az ügyfelek között mindig vannak olyanok, akik akár kisebb árelőnyért is hajlandók elhagyni őket.

Érdekes eredményünk, hogy a könyvelő-vállalkozó kapcsolatot sajátos aszimmetria jellemzi. A könyvelők a vállalkozóknál nagyobbban érzik a könyvelői díjak okozta könyvelőváltások jelentőségét. A megkérdezett vállalkozók ezzel szemben sokkal kisebb arányban hajlandók könyvelőváltásra, ha olcsóbban is megkaphatják ugyanazt a szolgáltatást, mint azt a könyvelők feltételezik és érzékelik. Ezek az összefüggések arra utalnak, hogy a vállalkozók oldaláról „kapcsolatibb” jellegű a szerződés, mint a könyvelők oldaláról.

A kockázatmegosztás terén is keveredik a klasszikus piaci és a kapcsolati jelleg. Egyrészt a könyvelő és ügyfele között a kockázatmegosztás azt a klasszikus hatékonysági elvet követi, hogy minden kockázatot elsősorban annak kell viselnie, akinek az kisebb terhet jelent. Így a szabályozásváltozás kockázatát inkább a könyvelő, a vállalkozásban bekövetkező változások kockázatát pedig inkább a vállalkozó viseli. A kockázatmegosztás azonban nem sarkított, megjelenik a kapcsolati szerződésekre jellemző rugalmasság és méltányosság is. A szabályváltozások terhén, és még inkább előnyeiben sok kapcsolatban megosztóznak a felek, csakúgy, mint a hatósági büntetések kockázatán és a vállalkozás likviditási nehézségeiből fakadó kockázaton.

A könyvelői díj legtöbb esetben előre lefektetett szabályok alapján és azért változik, mert a vállalkozás működési volumene módosul. Ez összhangban van azzal a korábbi megfigyeléssel, hogy a kapcsolati szerződésekből a magas alkuköltségek miatt a felek rendszerint kerülnek az árak újratárgyalására, és a szabály alapú árváltoztatásokra szorítkoznak. Fontos azonban, hogy bizonyos fókig megjelenik a rugalmas áralkalmazkodás is. A szabályozási kockázatok említett

megosztása azt implikálja, hogy a könyvelői díjak bizonyos fokig a szabályozási változásokhoz is igazodnak.

A közös vonások ellenére a könyvelő-ügyfél szerződések körében várakozásainknak megfelelően jelentős különbségeket is találhatunk. Eltérések lehetnek például a tranzakció tárgyában és volumenében, a specifikus beruházások nagyságában vagy a személyesség mértékében. Ezek a különbségek egyrészt az üzletfelek jellemzőiből fakadhatnak, másrészt a szűkebb piaci környezetük különbségeiből.

H2: A kapcsolati szerződések természete eltér a vállalat és a könyvelő jellemzőitől függően.

H3: Budapesten kevésbé kapcsolati jellegűek a könyvelő és vállalkozás között kialakuló szerződések, mint Budapesten kívül.

Az egyes szerződések között várakozásainknak megfelelően számottevő különbségeket találunk. A nagyobb vállalkozások kevésbé hűségesek és könnyebben váltanak könyvelőt. Az ügyfél vállalkozó személyének tulajdonságai, vállalkozói stílusa és megbízhatósága fontosabb azokban a könyvelőirodákban, amelyeket képzett, nagy tapasztalattal rendelkező könyvelő irányít. Ezek szerint minél hosszabb ideig van a piacon egy könyvelő, annál inkább válik a szolgáltatása személyre szabottá és alakul kapcsolati szerződéssé együttműködése ügyfeleivel. Ezen felül találtunk különbségeket az alapján is, hogy hol van a székhelye a vállalkozásnak és a könyvelőnek: (i) a vidékiek hűségesebb, mint a budapestiek; (ii) a könyvelők szerteágazó tanácsadási funkciója fontosabb vidéken, mint Budapesten.

H4: A könyvelő és ügyfelek közötti kapcsolati szerződés a legfontosabb tényező a verseny szempontjából. Emellett a formális belépési korlátoknak, a horizontális együttműködéseknek és a piacok földrajzi elkülönülésének másodlagos szerepe van.

Várakozásainknak megfelelően azt találtuk, hogy a könyvelői piac távol áll a tökéletes verseny ideájától, ahol intenzív árverseny zajlik, és az ügyfelek rögtön szolgáltatót váltanak, ha elégedetlenek a teljesítményével. A verseny a könyvelői piacon elsősorban a szelekciós és a reputációs mechanizmusokon keresztül valósul meg, ez biztosítja a hatékonyságot.

A magyar könyvelői piacra történő belépés hivatalos korlátai nemzetközi összehasonlításban nem nevezhetők jelentősnek. A könyvelők válaszai alapján egy új könyvelőiroda elindításának legnagyobb akadályozó tényezője a könyvelők közötti verseny és nem a regisztráció elé gördített akadályok. A legtöbb könyvelő nagyobb piacról szerzi az ügyfeleit, mint a székhelyéül szolgáló település, s ezek a piacok gyakran a megyehatárokat is átlépik. Az iroda „hatósugarát” sikeresen növelik olyan tényezők, mint a könyvelő tapasztalata, az iroda képzett alkalmazottainak száma és az, hogy az iroda rendelkezik-e könyvelői felelősségbiztosítással. A könyvelőirodák közti együttműködések vizsgálata során nem találtuk nyomát versenyt csökkentő piaci gyakorlatnak.

H5: A viszonylag kisebb településeken működő könyvelők, illetve a specializált könyvelőirodák gyengébb versennyel szembesülnek.

E hipotéziseink nem igazolódtak. Sem a belépési korlátok, sem a piacok földrajzi kiterjedése esetében, sem pedig az együttműködések gyakorisága esetén nem találtunk főváros-vidék törésvonalat. Nem találtunk bizonyítékot arra, hogy vidéken, illetve kisebb településeken kisebb lenne a verseny. Inkább az ellenkezőjére utal az az eredmény, hogy a vidéki könyvelők a fővárosiaknál fontosabbnak tartják versenytársaik árainak figyelembe vételét a könyvelői díjak meghatározásában. Az árakat illetően fontos különbség, hogy vidéken alacsonyabbak a könyvelői díjak. Ennek oka lehet az intenzívebb verseny, s természetesen az is, hogy a fővárosban a szolgáltatások általában vett magasabb árszínvonalával együtt jár a magasabb könyvelői díj is.

A specializáció a jelek szerint szintén nem olyan piaci erő forrása, amellyel vissza lehet élni. Eredményeink szerint a szakosodás létező jelenség, de kedvezőtlen hatása nem jelentkezik a könyvelői piacon. Sőt a bizonyos cégformákra, illetve tevékenységekörökre szakosodó irodákat éppen a költséghatékonyságból fakadó alacsonyabb, nem pedig a magasabb árak jellemzik.

H6: A könyvelők nem képesek befolyásolni az adminisztratív költségeket meghatározó szabályozást.

Ahhoz, hogy a könyvelők befolyásolni tudják az adminisztratív terhek csökkentését, jól szervezett lobbiorőre lenne szükségük. Igazolódott a hipotézisünk, hogy a magyarországi könyvelők ilyenekkel nem rendelkeznek. A szakmai szervezetek legfőbb szerepe a képzések szervezése és az, hogy fórumot biztosítanak a közös szakmai problémák megvitatására. A könyvelők nem várják el a szakmai szervezetektől az érdekképviselést, és nem igazán hisznek abban sem, hogy azok képesek lennének érdemben befolyásolni a szabályozást. A könyvelő szervezetek helyi szinten jó viszonyt ápolnak a hatóságokkal, de a velük való könyvelői együttműködés inkább a kérdések megválaszolására és az oktatásra terjed ki, nem pedig a szakmai egyeztetésre.

H7: Ha a szabályozási változások hatására csökkennek a könyvelő költségei, az korlátozott mértékben ugyan, de bizonyos fokig rövid távon is hat a könyvelői díjakra. Az áralkalmazkodás rugalmassága összhangban van a szerződés jellemzőivel.

Eredményeink megerősítik, hogy a könyvelői díjak alakulása elsősorban a szerződési jellemzők következménye. A könyvelői díjak rövid távon a kockázattelepítés és az alkuköltségek miatt nem alkalmazkodnak teljesen rugalmasan a változó körülményekhez. A szabályozási változások ennek ellenére számos kapcsolatban megjelennek a könyvelői díjakban, feltehetően a felek közötti bizalomnak köszönhetően. Az adminisztratív terhek kisebb csökkentése esetén tehát valószínűsíthető, hogy a kedvező változások hatásai „lecsorognak” a vállalkozásokhoz, és csökkennek a könyvelési díjak is.

Hivatkozások

- AHO, JAMES [2005]: Confession and Bookkeeping: The Religious, Moral, and Rhetorical Roots of Modern Accounting. State University of New York Press, Albany.
- AKERLOF, GEORGE A. [1970]: The Market for 'lemons': Quality uncertainty and the Market Mechanism. Quarterly Journal of Economics, Vol. 84., No. 3., (1970) pp. 488-500.
- BALÁS GÁBOR – VÉKONY ANDRÁS BENJAMIN [2009]: Az adórendszer hatása a vállalkozás szabadságára – Egy lepapírozott adórendszer költségei. Közjó és Kapitalizmus Intézet, Műhelytanulmány, No.16., (2009.április) http://hetfa.hu/wp-content/uploads/2010/09/Balas_Vekony.Ado2008.pdf (letöltve: 2011. szeptember 5.)
- BOGNÁR FRUZZINA [2011]: Vállalkozói csoportok szerepe az érdekképviseletekben. HÉTFA Kutatintézet, Bizalom és Vállalkozás Program, Műhelytanulmányok VI. (2011. március), http://hetfa.hu/wp-content/uploads/HMT06_Bognar_Vallalkozois csoportok_ISBN.pdf, (letöltve: 2011. szeptember 9.)
- CARRUTHS, BRUCE G. – ESPELAND, WENDY NELSON [1991]: Accounting and Rationality: Double-Entry Bookkeeping and the Rhetoric of Economic Rationality. American Journal of Sociology, Vol. 97., No. 1., (1991 július), pp. 31-69.
- CROCKER, KEITH J. – MASTEN, SCOTT E. [1991]: Pretia ex Machina? Prices and process in long-term contracts. Journal of Law and Economics. Vol. 34., No. 1., (1991.április), pp. 69-99.
- CSITE, ANDRÁS – MAJOR, KLÁRA [2010]: Az állam és a vállalkozások kapcsolatának néhány jellegzetessége Magyarországon. HÉTFA Kutatóintézet, Műhelytanulmányok IV. (2010. szeptember).
- DELOIETTE [2010]: Áttekintő vizsgálat az államigazgatási szabályozásból fakadó vállalkozói adminisztratív terhek teljes köréről, illetve egyes fókuszterületekkel kapcsolatosan részletes felmérések elkészítése. Deloitte Zrt.
- EUROBAROMETER [2006]: SME Access to Finance in the New Member States. European Commission, Flash Barometer, (2006. július).
- FEHR, ERNST – BROWN, MARTIN – ZEHNDER, CHRISTIAN [2009]: On reputation: a microfoundation of contract enforcement and price rigidity. Economic Journal, Vol. 119., No. 536., (March, 2009), pp. 333-353.
- GREIF, AVNER [2005]: Commitment, coercion and markets: the nature of dynamics of institutions supporting exchange. in MÉNARD, CLAUDE – SHIRLEY, MARY M. (EDS.) [2005]: *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Netherlands, pp. 727-786.
- HVIID MORTAN [2000]: Long-term contract and relational contracts. in BOUCKAERT, BOUNDEWIJN – DE GEEST GERRIT (EDS.) [2000]: *Encyclopedia of law & economics*. Edward Elgar Publisher, pp. 46-72.
- KOX, H. [2005]: Intra-EU differences in regulation-caused administrative burden for companies. CPB Memorandum 2005/136.

- <http://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/memo136.pdf> (letöltve: 2011. november 3.)
- LUCAS, ROBERT E. JR. [1976]: *Econometric Policy Evaluation: A Critique*. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, Vol. 1. North-Holland Publishing Company, Amsterdam, pp. 19-46. *reprint in LUCAS, ROBERT E. JR. [1981]: Studies in Business Cycle Theory. Cambridge, MIT Press pp. 104-128.*
- MEEKS, GEOFF – SWANN, G. M. PETER [2009]: Accounting standards and the economics of standards. *Accounting and Business Research*, Vol. 39., No. 3., (2009. január), pp. 191-210.
- MOTTA, MASSIMO [2007]: *Versenypolitika. Elmélet és gyakorlat*. Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest.
- OECD [2010]: *Competition and regulation in auditing and related professions*. Organization for Economic Co-operation and Development, Directorate for Financial and Enterprise Affairs, Competition Committee (July, 2010) downloaded: <http://www.oecd.org/>
- PAUL, STUART – WHITTAM, GEOFF [2010]: Business angel syndicates: an exploratory study of gatekeepers. *Venture Capital*, Vol. 12., No. 3., (July, 2010), pp. 241-256.
- PAULIN, MICHÉLE – PERRIEN, JEAN – FERGUSON, RONALD [1997]: Relational contract norms and the effectiveness of commercial banking relationships. *International Journal of Service Industry Management*, Vol. 8., No. 5., (1997), pp. 435-452.
- POCSAROVSZKY RÁCHEL - TELEK ÁDÁM [2010]: Az adminisztratív terhek Magyarországon. Hétfá Kutatóintézet, Jó Kormányzás Program, Szakmai háttéranyag IV. (2010. november), http://hetfa.hu/wp-content/uploads/HSZH04_Admitterhek_Magyarországon_ISSN.pdf, (letöltve: 2011. augusztus 30.)
- TRIAANTIS, GEORGE G. [2000]: Unforeseen contingencies, risk allocation in contracts. *in BOUCKAERT, BOUNDEWIJN – DE GEEST GERRIT (EDS.) [2000]: Encyclopedia of law & economics. Edward Elgar Publisher*, pp. 100-116.
- WEBER, MAX [1979]: *Gazdaságtörténet – Válogatott tanulmányok*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1979.
- WEBER, MAX [1982]: *A protestáns etika és kapitalizmus szelleme*. Gondolat, Budapest.
- WILLIAMSON, OLIVER E. [2007]: A tranzakciós költségek gazdaságtan: a szerződéses kapcsolatok irányítása. *Kormányzás, Közpénügyek, Szabályozás*, II. évf. 2. szám (2007), 235-255. o.

A melléklet: A becsléseknél alkalmazott magyarázó változók tulajdonságai

Vállalkozások

	Jelleg	Kérdés	Megjegyzés
méret			
- alkalmazottak száma	folytonos	S1	- N=200 - átlag: 18 fő - standard eltérés: 10,4 fő - min: 1 fő - max: 49 fő
- árbevétel	folytonos	Q15	- N=135 - átlag: 350,7 millió - standard eltérés: 605,6 millió - min: 5 millió - max: 5600 millió
- kisvállalkozás	dummy (=1, ha alkalmazottak száma nagyobb mint 10, de kisebb mint 50)	S1 alapján	- N=200 - 1-esek aránya 76%
vállalkozás székhelye (településtípus)	alap székhely fővárosban		
- megyeszékhely	dummy (=1, ha a vállalkozás székhelye megyeszékhelyen található)	Q19 alapján	- N=198 - 1-esek aránya 26.5%
- egyéb város	dummy (=1, ha a vállalkozás székhelye egyéb városban található)	Q19 alapján	- N=198 - 1-esek aránya 36%
- község	dummy (=1, ha a vállalkozás székhelye községben található)	Q19 alapján	- N=198 - 1-esek aránya 9%
- vidék	dummy (=1, ha a vállalkozás székhelye nem a fővárosban található)	Q19 alapján	- N=198 - megyeszékhely + egyéb város + község
vállalkozás fő tevékenysége	alap főtevékenység ipari termelés		
- mezőgazdaság	dummy (=1, ha a vállalkozás fő tevékenysége mezőgazdaság)	S3 alapján	- N=200 - 1-esek aránya 6.5%
- kereskedelem	dummy (=1, ha a vállalkozás fő tevékenysége kereskedelem)	S3 alapján	- N=200 - 1-esek aránya 22%
- szolgáltatás	dummy (=1, ha a	S3 alapján	- N=200

	vállalkozás fő tevékenysége szolgáltatás)		- 1-esek aránya 34%	
rendelkezik belső könyvelővel is	dummy (=1, ha a vállalkozónak van belső könyvelője is)	S4 alapján	- N=200 - 1-esek aránya 20%	
női válaszadó	dummy (=1, ha a válaszadó nőnemű)	Q16	- N=200 - 1-esek aránya 43%	
vállalkozás székhelye (régiók)	alap régió Közép-Magyarország			
- Észak-kelet Magyarország	dummy (=1, ha a vállalkozás székhelye Észak-kelet Magyarországon található)	S2 alapján	- N=200 - 1-esek aránya 16,5%	multikollinearitási problémák miatt kihagyva a modellekből
- Dél-kelet Magyarország	dummy (=1, ha a vállalkozás székhelye Dél-kelet Magyarországon található)	S2 alapján	- N=200 - 1-esek aránya 15,5%	
- Dél-nyugat Magyarország	dummy (=1, ha a vállalkozás székhelye Dél-nyugat Magyarországon található)	S2 alapján	- N=200 - 1-esek aránya 9%	
- Észak-nyugat Magyarország	dummy (=1, ha a vállalkozás székhelye Észak-nyugat Magyarországon található)	S2 alapján	- N=200 - 1-esek aránya 19%	

Megjegyzés: a kérdések kódjai a vállalkozói kérdőívre vonatkoznak

Könyvelők

	Jelleg	Kérdés	Megjegyzés
könyvelő tapasztalata	folytonos	Q4	- N=196 - átlag: 17,1 év - standard eltérés: 9,3 év - min: 2 év - max: 52 év - erősen korrelál a könyvelő korával
könyvelő alkalmazottai	folytonos	Q5+0,5Q6	- N=164 - átlag: 1,2 fő - standard eltérés: 2,4 fő - min: 0 fő - max: 17 fő
könyvelő képzett alkalmazottal	dummy (=1, ha a válaszadón kívül is vannak szakképzett)	Q8	- N=167 - 1-esek aránya 45,4%
ügyfelek száma	folytonos	Q11 kiegészítve Q15 válaszaival	- N=157 - átlag: 23,7 db - standard eltérés: 37,8 db - min: 1 fő - max: 355 fő
átlagos ügyfél mérete			
- bevétel alapján	folytonos	Q17 alapján	index 0-5 között, ahol: - 0 azt jelentené, hogy minden ügyfele 5 millió alatti árbevételű - 5 azt jelentené, hogy minden ügyfele 1 milliárd feletti árbevételű - N=156 - átlag: 1,04 - standard eltérés: 0,9 - min: 0 - max: 5 - erősen korrelál az átlagos ügyfél mérettel alkalmazottak alapján
- alkalmazottak alapján	folytonos	Q18 alapján	index 0-5 között, ahol: - 0 azt jelentené, hogy minden ügyfele önfoglalkoztató - 5 azt jelentené, hogy minden ügyfele 250 fő felett foglalkoztat - N=159 - átlag: 0,98 - standard eltérés: 0,84 - min: 0 - max: 5 - erősen korrelál az átlagos ügyfél mérettel bevételek alapján
			multikollinearitási problémák miatt kihagyva a modellekből
felelősségbiztosítás	dummy (=1, ha a könyvelő rendelkezik felelősségbiztosítással)	Q21	- N=180 - 1-esek aránya 41,11%

együtműködés				
- könyvvizsgálóval	dummy (=1, ha a könyvelő együtműködik könyvvizsgálóval)	Q29	- N=194 - 1-esek aránya 74,74%	
- ügyvéddel	dummy (=1, ha a könyvelő együtműködik ügyvéddel)	Q30	- N=195 - 1-esek aránya 54,87%	
- másik könyvelővel	dummy (=1, ha a könyvelő együtműködik másik könyvelővel)	Q31	- N=193 - 1-esek aránya 51,81%	
tagja szakmai szervezetnek	dummy (=1, ha a könyvelő tagja szakmai szervezetnek)	Q46	- 1-esek aránya 34,47%	
könyvelő székhelye (település típus)	alap székhely fővárosban			
- megyeszékhely	dummy (=1, ha a könyvelő székhelye megyeszékhelyen található)	Q54 alapján	- N=194 - 1-esek aránya 21,65%	
- egyéb város	dummy (=1, ha a könyvelő székhelye egyéb városban található)	Q54 alapján	- N=194 - 1-esek aránya 33,51%	
- község	dummy (=1, ha a könyvelő székhelye községben található)	Q54 alapján	- N=194 - 1-esek aránya 14,95%	
- vidék	dummy (=1, ha a könyvelő székhelye nem a fővárosban található)	Q54 alapján	- N=194 - megyeszékhely + egyéb város + község	
női válaszadó	dummy (=1, ha a válaszadó nőnemű)	Q52	- N=206 - 1-esek aránya 76,7%	
könyvelő kora	folytonos	Q53	- N=181 - átlag: 47,6 év - standard eltérés: 11,05 év - min: 27 év - max: 76 év - erősen korrelál a könyvelő tapasztalatával	multikollinearitási problémák miatt kihagyva a modellekből
cégformára specializálódott	dummy (=1, ha az ügyfeleinek egynegyedét eléri az adott cégforma)	Q15	kft esetén - N=158 - 1-esek aránya 68,35% zrt esetén - N=158 - 1-esek aránya 6,96% őstermelő esetén - N=158 - 1-esek aránya 11,39% egyéni vállalkozó esetén - N=158 - 1-esek aránya 48,73%	
tevékenységre	dummy (=1, ha az ügyfeleinek egynegyedét	Q16	kereskedelem esetén	

specializálódott	eléri az adott főtevékenység)	- N=154 - 1-esek aránya 46,1%
		szállítás esetén - N=154 - 1-esek aránya 1,3%
		mezőgazdaság esetén - N=154 - 1-esek aránya 9,74%
		egyéb gazdasági szolgáltatás esetén - N=154 - 1-esek aránya 37,01%

Megjegyzés: a kérdések kódjai a könyvelő kérdőívre vonatkoznak

B melléklet: Interjúk és kérdőívek

Interjúk

Lenger Csaba	Magyar Okleveles Adószakértők Egyesülete	tag
Lengyel Tibor	Magyar Könyvelők Országos Egyesülete	elnök
Fekete Iona	Magyar Számviteli Szakemberek Egyesülete	titkár
Bukáné Tasják Katalin	Magyar Adótanácsadók és Könyvviteli Szolgáltatók Országos Egyesülete	titkár
Biczó Péter		könyvelő
Mészáros József	Mészáros Könyvelő	könyvelő
Molnár Melinda		könyvelő
Szabóné Kiss Éva	ÉVA Könyvelő	könyvelő
Szabóné Kovács Anikó		könyvelő
Tóth Anita	4Entry	könyvelő
Zsolyominé Fekete Zsuzsanna	Nemzeti Adó és Vámhatóság Észak Alföldi Regionális Igazgatóság	felszámolási és végrehajtási koord. osztályvezető

Vállalkozói kérdőív

Szűrőkérdések

S1. A tulajdonosokon kívül hány alkalmazott dolgozik a vállalkozásban, vállalatnál teljes illetve részmunkaidőben? (Amennyiben több telephelyen is működnek, akkor a telephelyeken dolgozó összes alkalmazott számát kérjük megadni!)

10 fő alatt

11-49 fő

50 fő felett **ugrás vége**

S2. Régió

1	Budapest
2	Pest megye
3	Észak-kelet Magyarország
4	Dél-kelet Magyarország
5	Dél-nyugat Magyarország
6	Észak-nyugat Magyarország

S3. Mi a cég fő tevékenysége?

Ipar

Mezőgazdaság

Kereskedelem

Szoláztatás

S4. Kutatásunkat olyan cégek körében végezzük, ahol a könyvelést legalább részben külsős könyvelő igénybevételével oldják meg. Megkérdezhetem, milyen formában valósul ez meg az Önök cégénél?

Kizárólag cégen belül van a könyvelés **ugrás vége**

Van külsős könyvelő, de házon belül is végeznek részfeladatot

Csak külsős könyvelő van

1. Mennyire akadályozzák az Ön vállalkozása termelésének (szolgáltatásának) növelését a következő tényezők? Oszályozzon 1-től 5-ig úgy, hogy az 1-es azt jelentse: egyáltalán nem, az 5-ös pedig, hogy nagyon akadályozza a vállalkozást az adott tényező. Természetesen a közbülső osztályzatokat is használhatja.

	←————→					NT	
	egyáltalán nem akadályoz				nagyon akadályoz		
a. a vállalkozásoknak nincs elég megrendelésük	1	2	3	4	5	9	X
b. tőkehiány	1	2	3	4	5	9	X
c. hitelhiány	1	2	3	4	5	9	X
d. tisztességtelen verseny	1	2	3	4	5	9	X
e. hatóságok, hivatalok által előírt adminisztratív kötelezettségek	1	2	3	4	5	9	X
f. a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága	1	2	3	4	5	9	X
g. magas adó- és társadalombiztosítási terhek	1	2	3	4	5	9	X
h. vevők fizetési késedelmei	1	2	3	4	5	9	X
i. a vállalkozás vezetői színvonala	1	2	3	4	5	9	X

**2. Melyik tényezők a fontosabbak annak meghatározásában, hogy mennyi adót fizet egy cég?
Kérem, értékelje a következő tényezők jelentőségét!**

	Egyáltalán nem számít	Nem igazán számít	Számít	Nagyon számít
j. vállalati teljesítmény				
k. könyvelő hozzáértése				
l. NAV/APEH informális elvárása				
m. a vállalkozás vezetőjének személyes kapcsolatai				
n. az, hogy mekkora a számla nélküli bevételek aránya				
o. a vállaltvezető meggyőződése a szabályok igazságosságáról				
p. a cég jövőbeli hitelfelvételi/támogatásigénylési tervei				

3. Az alábbi tevékenységek közül mekkora problémát okoznak Ön szerint az Ön külső könyvelőjének?

	Nem a külső könyvelőm csinálja	Alig okoz problémát	Komoly problémákat okoz
a. a könyvvitel			
b. a bérszámfejtés			
c. a hivatalos szervek előtti képviseletet			
d. bankszámlák kezelése			
e. munkavállalók bejelentése			
f. egyéb adminisztráció, nyilvántartások elvégzése			

4. Mely könyvelők által nyújtott szolgáltatások fontosak az Ön számára?

	nem fontos	fontos	nagyon fontos
a. a döntésekhez fontos információkkal látja el a vállalkozás vezetőjét, a vállalkozás pillanatnyi helyzetéről			
b. rendben tartja az állam felé a vállalkozás kötelező nyilvántartásait			
c. ért a hivatalos ügyintézéshez, tudja mikor-kihez kell fordulni			
d. részben felelősséggel tartozik az ellenőrzések során felmerülő hibákért			
e. kapcsolatot jelenthet más vállalkozásokhoz			
f. figyelmezteti a vállalkozást érintő szabályozások megváltozásáról			
g. a vállalkozó pénzügyi tanácsokat kérhet tőle a vállalkozás számára			

5. Kért-e már tanácsot a könyvelőjétől a következő területek valamelyikével kapcsolatban? Válaszoljon igennel vagy nemmel!

a. forrás szerzés (bankhitel felvétele, állami támogatás megszerzése)	igen	nem	X
b. munkaügyi ügyintézés	igen	nem	X
c. munkavédelmi előírások	igen	nem	X
d. személyes pénzügyi döntések (befektetések, biztosítások)	igen	nem	X
e. beszállító, üzleti partner keresés	igen	nem	X
f. referencia kérése beszállítók, üzleti partnerek esetében	igen	nem	X
g. társaság alapításban (társasági, szindikátusi szerződés megkötésében) nyújtott segítség	igen	nem	X
h. üzleti szerződések (pl. adásvétel, ingatlan) megkötésében	igen	nem	X
i. népszámlálási kérdőívek kitöltése	igen	nem	X

6. Mennyit fizet az Ön vállalkozása havonta könyvelési díjként?

a. 5000 Ft alatt	igen	nem	X
b. 5000Ft – 10000Ft között	igen	nem	X
c. 10000Ft – 20000Ft között	igen	nem	X
d. 20000Ft – 50000Ft között	igen	nem	X
e. 50000Ft felett	igen	nem	X

7. Változott az utóbbi évben könyvelői díja?

növekedett	csökkent	X
------------	----------	---

8. Ha 7. kérdésre „nem változott” a válasz. Vállalkozásában bekövetkezett változásokkal arányos mértékben változott a könyvelői díja az utóbbi években?

igen	nem	X
------	-----	---

9. Mely jellemzők fontosak egy könyvelő vállalkozás esetében?

a. mindig elérhetőek	fontos	nem fontos	X
b. megbízható pontos szolgáltatást végez	fontos	nem fontos	X
c. rendelkezik felelősségbiztosítással	fontos	nem fontos	X
d. ismerős ajánlani tudja	fontos	nem fontos	X
e. más kérdésekben is fordulhat hozzájuk	fontos	nem fontos	X

10. Hány éve veszi igénybe a mostani könyvelőjének szolgáltatásait?

11. Mely esetben cserélné le mindenképpen a könyvelőjét? Válaszoljon igennel vagy nemmel!

a. ha a hatóságok megbüntetnék a könyvelő hibájából	igen	nem	X
b. ha folyamatosan késve, pontatlanul kapnék választ a vállalat helyzetére vonatkozó kérdéseimre	igen	nem	X
c. ha sosem tudnám elérni	igen	nem	X
d. ha extra költségek merülnének fel a megegyezett könyvelői díjon felül	igen	nem	X
e. ha olcsóbb könyvelőtől kapnék ajánlatot ugyanazért a szolgáltatásért	igen	nem	X
f. ha elveszne a bizalmam a könyvelőben	igen	nem	X

12. Milyen információforrásokra hagyatkozott a mostani könyvelője kereséskor? Válaszoljon igennel vagy nemmel!

a. újság hirdetések	igen	nem	X
b. ismerőseim ajánlatai	igen	nem	X
c. internetes oldalak	igen	nem	X
d. cégjegyzékek (pl. Aranyoldalak)	igen	nem	X
e. könyvelő szervezetek taglistái (pl. Minőségi Könyvelők Klubja)	igen	nem	X

13. Hogyan érintették az Ön vállalkozásának adminisztrációs teendőit a következő változások?

	csökkentette	nem változott	növelte
a. alkalmi munkavállalók interneten történő bejelentése			
b. NYENYI megszüntetése			
c. fordított áfaelszámolás bevezetése			
d. áfakulcsok változtatása			
e. kormányablakok kialakítása			

14. A könyvelő munkáját egyszerűsítő kormányzati lépések hatására elvárná a könyvelői díj csökkentését?

igen	nem	X
------	-----	---

15. Mekkora volt az Ön vállalkozásának nettó éves árbevétele 2010-ben? (millió Forintban)

17. Az Ön neme?

nő	férfi	X
----	-------	---

18. Az Ön kora?

19. Melyik évben alapította a vállalkozását?

20. Milyen település típuson van az Ön vállalkozásának székhelye?

a. főváros	
b. megyeszékhely	
c. egyéb város	
d. község	

Köszönjük!

A kérdőív kitöltése befejeződött. Köszönjük, hogy válaszaival segítette munkánkat!

Könyvelői kérdőív

Köszöntő

Tisztelt Könyvelőiroda Vezető! Kedves Hölgységem/Uram!

A HÉTFA Kutatóintézet tudományos vizsgálatot végez arról, hogy miképpen hatnának az adminisztratív terhek csökkentését előirányzó lépések a vállalkozásokra. Mivel feltételezéseink szerint a vállalkozások az adminisztratív terhek jelentős részét a könyvelőiken keresztül érzékelik, ezért a kutatás során elsősorban a könyvelő-ügyfél, a könyvelő-könyvelő és a könyvelő-hatóságok közötti kapcsolatok megismerésére koncentrálnunk, s kérdőívünkkel könyvelőirodák vezetőit keressük meg. A kutatócsoport vezetőjeként azzal a kéréssel fordulok Önhöz, hogy kérdéseink megválaszolásával támogassa munkánkat.

Kérjük, hogy a kérdőív kérdéseinek áttanulmányozását követően legyen a segítségünkre azzal, hogy kérdésenként megjelölje azt a válaszkategóriát, mely a legjobban tükrözi véleményét, állásfoglalását. Ha valamely kérdésre nem kíván válaszolni, akkor hagyja azt üresen. A kérdőív kitöltése mintegy 25 percet vesz igénybe. Az elemzés során személyi adatai természetesen nem kerülnek feldolgozásra, az adatszolgáltatás anonim és önkéntes.

Segítségét előre is megköszönve tisztelettel üdvözlö:

Dr. Csizsák András

Igazgató

HÉTFA Kutatóintézet

www.hetfa.hu

+36-30-730-6668

- 1. Mennyire akadályozzák az Önök által könyvelt vállalkozások termelésének (szolgáltatásának) növelését a következő tényezők? Oszályozzon 1-től 5-ig úgy, hogy az 1-es azt jelentse: egyáltalán nem, az 5-ös pedig, hogy nagyon akadályozza a vállalkozásokat az adott tényező. Természetesen a közbülső osztályzatokat is használhatja.**

	egyáltalán nem akadályoz \longleftrightarrow nagyon akadályoz					NT	
	1	2	3	4	5		
a. a vállalkozásoknak nincs elég megrendelésük	1	2	3	4	5	9	X
b. tőkehiány	1	2	3	4	5	9	X
c. erős verseny	1	2	3	4	5	9	X
d. tisztességtelen verseny	1	2	3	4	5	9	X
e. hatóságok, hivatalok által előírt adminisztratív kötelezettségek	1	2	3	4	5	9	X
f. a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága	1	2	3	4	5	9	X
g. magas adó- és társadalombiztosítási terhek	1	2	3	4	5	9	X
h. vevők fizetési késedelmek	1	2	3	4	5	9	X
i. a vállalkozás vezetői színvonala	1	2	3	4	5	9	X

2. Mennyire fontosak a következő tényezők annak meghatározásában, hogy mennyi adót fizet egy cég?

	egyáltalán nem számít	nem igazán számít	inkább fontos	meghatározó
a. vállalati teljesítmény				
b. könyvelő hozzáértése				
c. NAV/APEH informális elvárása				
d. a vállalkozás vezetőjének személyes kapcsolatai				
e. az, hogy mekkora a számla nélküli bevételek aránya				
f. a vállaltvezető meggyőződése a szabályok igazságosságáról				
g. a cég jövőbeli hitelfelvételi/támogatásigénylési tervei				

3. Mennyire ért egyet az alábbi állításokkal?

	egyáltalán nem igaz	inkább nem igaz	inkább igaz	teljesen igaz
a. Az adórendszer bünteti azokat, akik tisztességesen szeretnének vállalkozni.				
b. Akinek a vállalkozása már elég nagy, annak sokkal több legális adócsökkentési lehetőséget ad az adórendszer, mint akinek a vállalkozása kicsi.				
c. Az adózás alóli kibújás nem bűn, hanem kényszer a vállalkozásoknak.				
d. Magyarországon az adózás csak azoknak a cégeknek nem okoz gondot, akik az adófizetés terheinek nagy részét a szállítóira tudják áthárítani.				
e. Az adóhatóság az adószabályokat kényszerből megsértőkkel méltányosabb, mint a nyereszkedésből tisztességtelenül adózókkal.				
f. Egy cég üzleti tisztességét megkérdőjelezi, ha adószabálysértésért megbüntetik.				
g. Aki az adószabályok miatt egy adóparadicsomba viszi át vállalkozását, vagy annak egy részét, az tisztességtelen.				
h. A vállalkozásom által befizetett adót a költségvetés jól használja fel.				
i. Ha kisebb lenne az adó, és így kevesebb is lenne az állam által nyújtott szolgáltatás, akkor kiderülne, hogy az emberek sokkal jobb célokra tudják fordítani a pénzt, mint az állam.				

4. Ön hány év könyvelői tapasztalattal rendelkezik?

5. Az Ön könyvelő vállalkozásában Önön felül hány alkalmazott dolgozik teljes munkaidőben?

6. Az Ön könyvelő vállalkozásában Önön felül hány alkalmazott dolgozik részmunkaidőben?

7. Az Ön könyvelő vállalkozásának hány vállalathoz kihelyezett munkatársa van (Ön alkalmazottja, de a vállalat irodájában dolgozik)?

8. Az Ön könyvelő vállalkozása Önön felül hány mérlegképes könyvelőt vagy könyveléshez használható szakképesítéssel rendelkező alkalmazottat foglalkoztat?

9. Az Ön könyvelő vállalkozása nyújt-e könyvelésen túl más szolgáltatást?

igen	nem	X
------	-----	---

10. Amennyiben 9. kérdésre igennel válaszolt, melyek ezek a szolgáltatások?

a. pályázatírás	igen	nem	X
b. adótanácsadás	igen	nem	X
c. honlap készítés	igen	nem	X
d. pénzügyi szolgáltatás (hitel, biztosítás közvetítés)	igen	nem	X
e. reklám anyagok készítése	igen	nem	X
f. fordítás	igen	nem	X
g. egyéb, nem felsorolt szolgáltatás	igen	nem	X

11. Az Ön könyvelő vállalkozása körülbelül hány ügyfélnek könyvel?

12. Hány kilométerre van a székhelye az Ön könyvviteli ügyfelei közül az Öntől legtávolabb lévő vállalkozásnak?

13. Az Ön könyvviteli ügyfelei közül mindnek az Ön székhelyét jelentő településen van a székhelye?

igen	nem	X
------	-----	---

14. Van olyan Ön könyvviteli ügyfele, akinek a székhelye egy másik megyében van?

igen	nem	X
------	-----	---

15. Kérem jelölje, hogy a könyvviteli ügyfelei közül hány tartozik formája szerint az alábbi kategóriákba:

a. adószámmal rendelkező magánszemély	
b. őstermelő	
c. egyéni vállalkozók	
d. betéti társaságok	
e. közkereseti társaság	
f. korlátolt felelősségű társaságok	
g. zárt/nyílt részvény társaság	
h. társadalmi szervezetek	
i. egyéb	

16. Kérem jelölje, hogy az ügyfeleinek hány százaléka tartozik főtevékenysége szerint az alábbi kategóriákba:

a. mezőgazdaság	%
b. ipar	%
c. feldolgozóipar	%
d. építőipar	%
e. kereskedelem	%
f. szállítási tevékenység	%
g. egyéb gazdasági szolgáltatás (pl. javítás, pénzügyi közvetítés)	%
h. egyéb társadalmi szolgáltatás (pl. egészségügyi szolgáltatás, oktatás)	%

17. Kérem jelölje, hogy az ügyfeleinek hány százaléka tartozik éves árbevétel szerint az alábbi kategóriákba:

a. 5 millió Ft alatt	%
b. 5 és 25 millió között	%
c. 25 és 50 millió Ft között	%
d. 50 és 500 millió között	%
e. 500 millió és 1 milliárd között	%
f. 1 milliárd felett	%

18. Kérem jelölje, hogy az ügyfeleinek körülbelül hány százaléka tartozik foglalkoztatottak (teljes vagy részmunkaidős) száma szerint az alábbi kategóriákba:

a. önfoglalkoztató	%
b. 1-4 fő között	%
c. 5-9 fő között	%
d. 10 és 49 fő között	%
e. 50 és 249 között	%
f. 250 fő felett	%

19. Ügyfelei hány százaléka tartozik a könyvelési díjjal?

20. Hány ügyfelének van 60 napon túli tartozása Ön felé?

21. Ön vagy vállalkozása rendelkezik könyvelői felelősségbiztosítással?

igen	nem	X
------	-----	---

22. Ön szerint mely könyvelők által nyújtott szolgáltatások fontosak az Ön ügyfelei számára?

	nem fontos	inkább nem fontos	inkább fontos	nagyon fontos
a. a döntésekhez fontos információkkal látja el a vállalkozás vezetőjét, a vállalkozás pillanatnyi helyzetéről				
b. rendben tartja az állam felé a vállalkozás kötelező nyilvántartásait				
c. ért a hivatalos ügyintézéshez, tudja mikor-kihez kell fordulni				
d. részben felelősséggel tartozik az ellenőrzések során felmerülő hibákért				
e. kapcsolatot jelenthet más vállalkozásokhoz				
f. figyelmezteti a vállalkozást érintő szabályozások megváltozásáról				
g. a vállalkozó pénzügyi tanácsokat kérhet tőle a vállalkozás számára				

23. Kért már tanácsot Öntől az ügyfele a következő területek valamelyikével kapcsolatban?

a. forrásszerzés (bankhitel felvétele, állami támogatás szerzése)	igen	nem	X
b. munkaügyi ügyintézés	igen	nem	X
c. munkavédelmi előírások	igen	nem	X
d. személyes pénzügyi döntések	igen	nem	X
e. beszállító, üzleti partner keresés	igen	nem	X
f. referencia kérése beszállítók, üzleti partnerek esetében	igen	nem	X
g. társaságalapításban (társasági, szindikátusi szerződés megkötésében) nyújtott segítség	igen	nem	X
h. üzleti szerződések (pl. adásvétel, ingatlan) megkötésében	igen	nem	X
i. népszámlálási kérdőívek kitöltése	igen	nem	X
j. egyéb	igen	nem	X

24. Van olyan ügyfele, aki a könyveléshez tartozó feladatoknak csak egy részét adja át az Ön vállalkozásának, a többi pedig belső könyvelőjével végezteti el?

igen	nem	X
------	-----	---

25. Amennyiben a 24. kérdésre igennel válaszolt, melyek voltak azok a feladatok amelyeket jellemzően átadtak.

a. könyvvezetés	igen	nem	X
b. bérszámfejtés	igen	nem	X
c. hivatalos szervek előtti képviselet	igen	nem	X
d. adóképviselet	igen	nem	X
e. tanácsadás	igen	nem	X
f. egyéb elszámolások	igen	nem	X

26. Amennyiben a 24. kérdésre igennel válaszolt, jellemző-e hogy a feladatot átadó vállalat árbevétele szerint

a. 5 millió Ft alattiak	igen	nem	X
b. 5 és 25 millió közöttiek	igen	nem	X
c. 25 és 50 millió Ft közöttiek	igen	nem	X
d. 50 és 500 millió közöttiek	igen	nem	X
e. 500 millió és 1 milliárd közöttiek	igen	nem	X
f. 1 milliárd felettiak	igen	nem	X
g. árbevétel mérete nem jellemző tulajdonsága a feladatokat átadó vállalkozásoknak	igen	nem	X

27. Amennyiben a 24. kérdésre igennel válaszolt, jellemző-e hogy a feladatot átadó vállalatok

a. mezőgazdaságban működnek	igen	nem	X
b. feldolgozóiparban működnek	igen	nem	X
c. építőiparban működnek	igen	nem	X
d. kereskedelmi szolgáltatást nyújtanak	igen	nem	X
e. egyéb gazdasági szolgáltatás nyújtanak	igen	nem	X
f. egyéb társadalmi szolgáltatás nyújtanak	igen	nem	X
g. ágazat nem jellemző tulajdonsága a feladatokat átadó vállalkozásoknak	igen	nem	X

28. Ismer olyan könyvelő vállalkozásokat, amelyeket ajánlani tudna, ha valamilyen okból nem tudna elvállalni egy ügyfelet?

igen	nem	X
------	-----	---

29. Együttműködik-e tartósan/rendszeresen könyvvizsgálóval?

igen	nem	X
------	-----	---

30. Együttműködik-e tartósan/rendszeresen ügyvédi irodával?

igen	nem	X
------	-----	---

31. Együttműködik-e tartósan/rendszeresen másik könyvelőirodával ?

igen	nem	X
------	-----	---

32. Hol keresne segítséget, ha egy vállalkozással kapcsolatban olyan probléma merülne fel, amivel még korábban nem találkozott?

	biztosan ezzel kezdeném	ezt is megnézném	biztos nem nézném meg
a. internetes fórumok			
b. kolléga			
c. ismerős könyvvizsgáló			
d. APEH/NAV információs vonala			
e. esetet szabályozó törvényben			
f. szakfolyóiratokban			
g. érdekképviselőten/szakmai egyesületeken belüli tanácsadás			
h. összefoglaló kiadványok (pl. HVG)			
i. más forrásból keresnék először			

33. Milyen tényezőknek a legnehezebb megfelelni egy új könyvelőiroda/vállalkozás indításakor, kérjük értékelje fontosságuk szerint?

	nem fontos	inkább nem fontos	inkább fontos	nagyon fontos
a. első ügyfelek megszerzése				
b. szükséges végzettség megszerzése				
c. kellő tapasztalat megszerzése				
d. iroda alapítással kapcsolatos hivatalos teendők (pl. regisztráció, vállalkozás alapítása)				
e. infrastruktúra kiépítése (pl. könyvelőprogramok beszerzése)				

34. Igyekszik Ön új ügyfeleket megnyerni?

igen	nem	X
------	-----	---

35. Amennyiben a 34. kérdésre igennel válaszolt, milyen gyakran él az Ön vállalkozása a következő eszközökkel új ügyfelek megnyeréséhez?

	soha	ritkán	gyakran	folyamatosan
a. szolgáltatások körének növelése (pl. adótanácsadás, pályázatírás)				
b. csökkentett árak (akciók)				
c. hirdetések (honlap, közösségi oldalakon)				
d. minőségi szolgáltatás hangsúlyozása (pl. felelősségbiztosítást kötök)				

36. Milyen lépések fontosak a meglévő ügyfeleinek megőrzéséhez?

	nem fontos	inkább nem fontos	inkább fontos	nagyon fontos
a. folyamatosan csökkenti az árait, hogy versenyképes maradjak				
b. minőségi könyvelői szolgáltatás nyújt				
c. folyamatos önképzés				
d. mindig elérhető				
e. jó hírnév megőrzése				
f. házhoz megy a számlákért				

37. Ön szerint nehéz-e ma Magyarországon egy vállalkozásnak könyvelőt váltania?

igen	nem	X
------	-----	---

38. Okozott-e már Önnek problémát az, hogy más könyvelőktől átváltó ügyfél nem vagy csak késve tudta áthozni a szükséges papírokat?

igen	nem	X
------	-----	---

39. Egy vállalkozás könyvelői díjának megállapításakor mennyire fontosak az alábbi szempontok?

	nem fontos	inkább nem fontos	inkább fontos	nagyon fontos
a. vállalkozás társasági formája				
b. alkalmazottak száma				
c. árbevétel mérete				
d. áfabevallás gyakoriság				
e. kimenő és bejövő számlák havi mennyisége				
f. főtevékenység				
g. nemzetközi tevékenység				
h. versenytársak árai				
i. ügyvezető személye				

40. Mennyi havi könyvelői díjat kérne az alábbi vállalatok ügyeinek intézéséért?

	havi könyvelési díj	nem vállalnám el	ennyi adat alapján nem tudom megítélni
a. kft., kiskereskedelemmel foglalkozik, külkereskedelmet folytat, 10 alkalmazott, 200 milliós éves forgalom, havi 100 bemenő és 100 kimenő számla (ennek 20%-a külföldi), havi áfabevallás, b. feladatok: könyvelés, bérszámfejtés, hatóság előtti képviselet			
c. zrt., fuvarozással foglalkozik (külföldre is), 50 alkalmazott, 500 milliós éves forgalom, havi 250 bemenő és 250 kimenő számla (ennek 20%-a külföldi), havi áfabevallás d. feladatok: könyvelés, bérszámfejtés			
e. egyéni vállalkozó, étteremet vezet, 4 alkalmazott, 10 milliós éves forgalom, havi 20 kimenő és bemenő számla, negyedéves áfabevallás f. feladatok: könyvelés, bérszámfejtés, hatóság előtti képviselet			
g. őstermelő, piacon árul, családi segítők és idényben akár 10 alkalmi munkavállalót alkalmaz, 5 millió alatti éves forgalom			
h. másodállásban egyéni vállalkozó, szolgáltatás, havi 1-2 számla, 3 milliós éves bevétel, alanyi áfamentes			

41. Mennyire tartja igaznak a következő állításokat könyvelőkre nézve?

	egyáltalán nem igaz	inkább nem igaz	inkább igaz	teljesen igaz
a. A könyvelő vállalkozások nem mindig tudják érvényesíteni a könyvelői díjban azt, ha egy vállalkozással kapcsolatban megnő a teendők száma (pl. nő a forgalom, gyakoribb lesz az áfabevallás).				
b. A könyvelő vállalkozások nem tudják érvényesíteni a könyvelői díjban azt, ha egy szabályozásban bekövetkezett változás miatt valamennyi ügyfelükkel kapcsolatban megnő a teendők száma				
c. Az ügyfél igényli, hogy csökkenjen a könyvelői díja, ha a vállalkozásban bekövetkezett változás (kisebb forgalom, kevesebb alkalmazott) miatt vele kapcsolatban lecsökken a teendőinek száma.				
d. Az ügyfelek igénylik, hogy csökkenjen a könyvelői díjuk, ha egy szabályozásban bekövetkezett változás miatt minden ügyfelével kapcsolatban lecsökken a teendőinek száma.				
e. Ha csökkennének a vállalkozások adminisztratív terhei, akkor az elsősorban az én munkamennyiségemet csökkentené				
f. A vállalkozók nem érzékelik a könyveléshez kötődő munka mennyiségét.				
g. A vállalkozók gyakran csak a könyvelési díjra koncentrálnak.				
h. A kisebb vállalkozások sokkal érzékenyebbek a könyvelői díjak változására				
i. A vállalkozók néhány ezer forintos könyvelői díj különbség miatt hajlandók könyvelőt váltani				
j. A vállalkozók egy megbízható könyvelőért a szomszédos településre is hajlandók átjárni.				
k. A könyvelő és a vállalkozó közötti bizalom nagyon fontos a megfelelő együttműködéshez				

42. Volt-e az elmúlt 1 évben példa arra, hogy

a. emelni tudta a könyvelői díjat, amikor egy vállalkozásban bekövetkezett változás (más társasági forma, nagyobb forgalom, több alkalmazott) miatt, az adott ügyféllel kapcsolatban megnőtt a teendőinek száma.	igen	nem	X
b. emelni tudta a könyvelői díjakat, amikor egy szabályozásban bekövetkezett változás miatt, valamennyi ügyfelével kapcsolatban megnőtt a teendőinek száma?	igen	nem	X
c. csökkentette a könyvelői díjat, amikor egy vállalkozásban bekövetkezett változás (kisebb forgalom, kevesebb alkalmazott) miatt, az ügyfelével kapcsolatban lecsökkent a teendőinek száma.	igen	nem	X
d. csökkentette a könyvelői díjakat, amikor egy szabályozásban bekövetkezett változás miatt, minden ügyfelével kapcsolatban lecsökkent a teendőinek száma?	igen	nem	X
e. úgy érezte, ha nem csökkenti a könyvelői díjat az adminisztrációs terhek csökkenését követően, akkor a vállalkozás másik könyvelőhöz viszi át a könyvelését?	igen	nem	X
f. a vállalkozás által igényelt könyvelői díjcsökkentés helyett többlet szolgáltatásokat kínált az adott vállalkozásnak?	igen	nem	X

43. A következőkben néhány közelmúltban történt változást sorolunk fel, kérem értékelje őket abból a szempontból, hogy növelte vagy csökkentette az Ön adminisztratív teendőit?

	csökkentette	nem változtatta	növelte
a. alkalmi munkavállalók SMS/interneten történő bejelentése			
b. NYENYI megszüntetése			
c. fordított áfaelszámolás bevezetése			
d. áfakulcsok változtatása			
e. kormányablak (egyablakos ügyintézés) bevezetése			

44. Mely adónemek, járulékok esetében lenne fontos a szabályok egyszerűsítése, hogy a vállalatok adminisztrációs terhei csökkenjenek?

	nem fontos	inkább nem fontos	inkább fontos	nagyon fontos
a. társasági adó				
b. személyi jövedelem adó				
c. iparűzési adó				
d. áfa				
e. termék díjak				
f. egészségügyi hozzájárulás				
g. nyugdíj járulék				
h. egyszerűsített vállalkozási adó				
i. rehabilitációs hozzájárulás				
j. játékadó				

45. Mely nem adózáshoz kapcsolódó ügyviteli tevékenységek esetében lenne fontos a szabályok egyszerűsítése, hogy a vállalatok adminisztrációs terhei csökkenjenek?

	nem fontos	inkább nem fontos	inkább fontos	nagyon fontos
a. vám ügyintézés				
b. tűzvédelmi szabályozás				
c. munkavédelmi szabályozás				
d. hulladékgazdálkodás				
e. egészségügyi előírások				
f. fogyasztóvédelmi előírások				
g. statisztikai kérdőívek kitöltése				

46. Tagja-e valamilyen szakmai szervezetnek?

igen	nem	X
------	-----	---

47. Amennyiben 46. kérdésre igennel válaszolt, kérjük értékelje fontosságuk szerint a szakmai szervezet által nyújtott szolgáltatásokat?

	nem fontos	inkább nem fontos	inkább fontos	nagyon fontos
a. kapcsolatot jelent többi könyvelő céggel				
b. képzéseket szerveznek				
c. problémák esetén van kihez fordulni				
d. képviseli a szakmát (és ezen belül engem is) a hatóságok felé				
e. kedvezményeket jelent (olcsóbb programok, felelősségbiztosítás)				

48. Hallott-e következő szakmai szervezetekről?

a. Magyar Könyvelők Országos Egyesülete	igen	nem	X
b. Könyvelőirodák Országos Szövetsége	igen	nem	X
c. Magyar Számviteli Szakemberek Egyesülete	igen	nem	X
d. Magyar Adótanácsadók és Könyvviteli Szolgáltatók Országos Egyesület	igen	nem	X
e. SALDO Könyvelő Klub	igen	nem	X
f. Minőségi Könyvelők Klubja	igen	nem	X

49. Ön szerint a szakmai szervezetek képesek befolyásolni országos szinten a szabályozás minőségét/ átláthatóságát?

igen	inkább igen	inkább nem	nem
------	-------------	------------	-----

50. Ön szerint a szakmai szervezetek képesek befolyásolni megyei szinten a szabályozás minőségét/átláthatóságát?

igen	inkább igen	inkább nem	nem
------	-------------	------------	-----

51. Ön szerint a hivatalok a szabályok megváltoztatásakor figyelembe veszik-e a szakmai szervezetek javaslatait?

igen	inkább igen	inkább nem	nem
------	-------------	------------	-----

52. Az Ön neme?

nő	férfi	X
----	-------	---

53. Az Ön kora?

54. Milyen település típuson van az Ön vállalkozásának székhelye?

a. főváros	
b. megyeszékhely	
c. egyéb város	
d. község	

Köszönjük!

A kérdőív kitöltése befejeződött. Köszönjük, hogy válaszaival segítette munkánkat!

C melléklet: A strukturált könyvelői interjúknál alkalmazott kérdéssor

1. Milyen nehéz elindítani egy új könyvelő vállalkozást?
2. Hogyan szerzik első ügyfeleiket az ilyen vállalkozások?
3. „Dinasztikus” családi vállalkozások jelen vannak-e a piacon?
4. Léteznek-e egymásnak segítő, összekapcsolódó vállalkozások?
5. Ajánlanak-e speciális probléma esetében másik vállalkozást, vagy megpróbálják maguk megoldani?
6. Felmerülő probléma esetén hová fordulnak tanácsért, segítségért?
7. Vannak-e olyan részpiacok (földrajzi, külön szolgáltatás), ahol egy szereplőnek meghatározó piaci ereje alakul/t ki?
8. Milyen intenzívnek érzékelik a versenyt?
9. Mit tesznek a versenyképesség érdekében (több szolgáltatás vs. alacsonyabb árak)?
10. Mi alapján képezik az árakat a könyvelőirodák?
11. Mi határozza meg, hogy mennyi könyvelési díjat fizet a vállalkozó?
12. Van-e olyan iparág (amit például több ellenőrzés fenyeget) aminek drágább?
13. Mit érez a legfontosabb funkciónak, amit a könyvelő a vállalaton belül betölt (információ nyújt, döntésekhez, "védelem" hatóságokkal szemben, felelősség megosztás)?
14. Állami szabályozás nélkül (és adózás nélkül) milyen funkciókra lenne szüksége a vállalatnak?
15. Mi az a feladat, amit még nagy vállalkozások is inkább átadnak egy könyvelőnek?
16. Milyen gyakran váltanak a vállalatok könyvelőt?
17. Van-e/Mekkora a lobbierője a könyvelőknek?
18. Mennyire veszik figyelembe a szakma véleményét a szabályozások változtatásakor (területileg vs. országosan)?
19. Hogyan befolyásolják az adminisztrációs terhek a könyvelés költségeit/munkaigényét?
20. És a könyvelői díjakat? (Mennyire lehet foganatosítani ezt a könyvelői díjakban?)
21. Voltak-e 2011-ban olyan változások amik erősen érintették a vállalkozások adminisztrációs terheit (növelték vs. csökkentették)?

Kiegészítő kérdések:

1. A könyvelő milyen régen van piacon?
2. Nagyságrendileg hány ügyfele, vállalkozása, egyéni vállalkozása van