



BUDAPEST
INTÉZET

JAVASLAT A PIACI BELÉPÉS ADMINISZTRATÍV TERHEINEK MÉRÉSÉRE MAGYARORSZÁ- GON

SZERZŐK:

RESZKETŐ PETRA, MÁRK LILI

2014. április

Jelen tanulmány a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának támogatási programja keretében készült. Ez úton is köszönjük a Budapest Intézet munkatársainak, Váradi Balázsnak szakmai észrevételeit és Czafit Bencének támogató hozzájárulását a tanulmány összeállításakor.

TARTALOMJEGYZÉK

Ábrajegyzék	3
Táblázatok jegyzéke	3
1 Bevezetés	4
2 Irodalomáttekintés	5
2.1 Elméleti irodalom.....	5
2.2 Empirikus eredmények.....	9
2.2.1 Vállalkozói aktivitás	10
2.2.2 Egyéni jellemzők.....	12
2.2.3 Termelékenység és verseny	13
2.2.4 Szektoriális vonatkozások	16
2.2.5 Korruptió és a rejtett gazdaság	19
3 A piaci belépés szabályozásának mérése.....	22
3.1 Mérési megközelítések és módszerek.....	22
4 Tanulságok és ajánlás a hazai mérésre	35
4.1 Ajánlott kutatási keret.....	35
4.2 Előzetes feltevéseink	35
4.3 Az előkészítési és tesztelési fázis eredményei és tanulságai.....	37
4.3.1 A kivitelezés tanulságai	39
4.3.2 Tartalmi tanulságok.....	40
5 Irodalomjegyzék	42
6 Függelékek	48
6.1 Vállalatalapítás Magyarországon – tények és számok.....	48
6.2 Javasolt kérdőív	57

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra. Az engedélyezés komplexitásának négy dimenziója.....	48
2. ábra. A cégalapításhoz szükséges napok száma az Európai Unió országában (2013)	49
3. ábra. A cégalapítás költsége az Európai Unió országában (2013).....	50
4. ábra. A cégalapításhoz szükséges napok száma az Európai Unió országában (2012 vs. 2013).....	51
5. ábra. A cégalapítás költsége az Európai Unió országában (2012 vs. 2013).....	52
6. ábra. A vállalkozásindításhoz szükséges ügyintézési procedúrák száma az európai országokban	53
7. ábra. A vállalkozásindításhoz szükséges napok száma az európai országokban	54
8. ábra. A vállalkozásindítás költsége az európai országokban (az egy főre eső jövedelem %-ában)	55
9. ábra. A vállalkozásinduláskor fizetendő minimum tőke követelménye Európa országában (az egy főre eső jövedelem %-ában)	56

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat. Az áttekintett adatforrások módszertanának kvalitatív értékelése	28
2. táblázat. Releváns nemzetközi és hazai adatforrások	30
3. táblázat. Az interjúalanyok kiválasztásához használt prototípusok	38
4. táblázat. A válaszadók listája	38

1 BEVEZETÉS

Nemzetközi szakértői becslések szerint a működő magyar vállalkozásokat érintő adminisztratív terhek a nemzeti GDP 6-7 százalékát teszik ki (Kox, 2005). A 2009-ben a Deloitte által készített hazai felmérés is hasonlóan, valamivel a magyar GDP százalékát meghaladó mértékűnek találta a magyar cégekre háruló adminisztratív terheket (Deloitte, 2009). Bármelyik számítást is fogadjuk el, az adminisztratív terhek nemzeti jövedelemhez viszonyított aránya magasabb, mint amennyit Magyarország a közoktatásra vagy egészségügyre költött 2011-ben (4,97% és 5,07%¹).

A vállalkozásokat érintő adminisztratív terhek elemzése az elmúlt évtizedben nagy nemzetközi érdeklődésre tett szert mind az akadémiai, mind az alkalmazott elemzői körökben, ugyanakkor viszonylag kevés hazai elemzés és számítás született a témakörben. Vannak tanulmányok, amelyek a magyar cégek adminisztratív terheinek legfontosabb elemeit vizsgálják, a legtöbb ilyen típusú vizsgálódás azonban többnyire vagy valamilyen szakértői csoport (pl. ügyvédek, könyvelők) vagy egyes cégvezetők véleményét (percepcióit) mérik. A vonatkozó hazai empirikus munkák jellemzően nem reprezentatív vagy csak bizonyos szektorokat lefedő reprezentatív mintákon alapulnak és mindössze egy kutatási projekt foglalkozott a releváns adminisztratív kötelezettségek (*information obligation, IO*) vállalati szintű adatokon történő mérésével (Deloitte, 2009).

Összességében tehát a magyar vállalkozásokat érintő adminisztratív terhek mértékéről és természetéről kevés olyan kutatási eredmény áll rendelkezésünkre, mely ágazatok és vállalatméret szerint reprezentatív felmérésen alapul és számszerűsített eredményekkel szolgál. Szűkebben, a piaci belépéshez köthető adminisztratív terhekre vonatkozóan nem ismerünk hazai tanulmányt, és erre vonatkozó információkat is csak elvétve találni különböző (nemzetközi) adatforrásokban.

Jóllehet az adminisztratív terhek csökkentése és az európai cégek versenyképességének növelése, mint explicit közpolitikai cél jelenik meg az Európai Unió stratégiai célkitűzései között (vö. H2020 Stratégia), a téma a hazai közpolitikában háttérbe szorult. Míg a 2010. évi választásokon stratégiai fontosságú területként jelenik meg (lásd FIDESZ 2010. évi választási programja), és 2011-ben kiemelt kormányzati programok (Egyszerű Állam és Magyar Program) irányulnak az adminisztratív terhek csökkentésére, az ügy melletti politikai elköteleződés érezhetően enyhült, a programpontok végrehajtása nehezen követhető, és az üzleti szektor percepciója az

¹ Forrás: <http://www.amipenzunk.hu/spendings/> (Utoljára letöltve 2014. május 26-án)

üzleti környezet minőségéről és a meglévő adminisztratív terhekről elmarad a kormányzati várakozásoktól - ahogy egy nemrégiben az üzleti környezetről készült felmérés is mutatja (GKI, 2013).

Ebben a tanulmányban először áttekintjük, milyen jelentőséggel bírnak az újonnan induló vállalkozásokat érintő adminisztratív terhek, illetve, hogy ezeknek milyen hatása van a vállalkozások teljesítményére és a piacszerkezetre általánosságban vagy konkrét szektorokon belül. A *második fejezetben* a piaci belépésre vonatkozó szabályozás adminisztratív terheihez kapcsolódó elméleti és empirikus irodalmakat összegezzük. Először, politikai gazdaságtani modellek bemutatásával vázoljuk, milyen gazdasági és politikai motivációk húzódnak a belépési szabályozás mögött. Ezután a vállalkozások alakulására és méretére gyakorolt hatásokra vonatkozó empirikus eredményeket foglaljuk össze. Kitérünk a cégek termelékenységére, az iparági versenyre, foglalkoztatásra és piacszerkezetre gyakorolt hatásokra is. Külön fejezetet szentelünk a piaci belépéshez köthető adminisztratív terhek korrupcióval és a rejtett gazdasággal kapcsolatos vonatkozásaira is. A *harmadik fejezetben* feltérképezzük a létező nemzetközi és hazai felméréseket, majd ezek előnyeit és hátrányait kvalitatív módszerekkel értékeljük. A *negyedik fejezetben* az összegyűjtött forrásokra alapozva javaslatot teszünk egy reprezentatív vállalati szintű mintán alapuló felmérésre, mely a belépési adminisztratív terhek számszerűsítését szolgálja. Itt összefoglaljuk a felméréshez készített standard kérdőívünk tesztelésének tapasztalatait is.

2 IRODALOMÁTTEKINTÉS

2.1 Elméleti irodalom

Ebben az alfejezetben számba vesszük a belépési szabályozás vállalkozásokra és azok termelékenységére gyakorolt hatásait modellező szakirodalmat. Számos okot találhatunk, miért szükséges a piaci belépés szabályozása. Djankov (2009) szerint a piaci belépés szabályozása Pigou (1924) *közérdeken alapuló szabályozás elméletére (public interest theory)* vezethető vissza. Az elmélet azt mondja, hogy a szabályozatlan piacok gyakran piaci kudarcokhoz vezetnek, ami szükségessé teszi, hogy szabályozzák őket. Ebben a kontextusban a belépés szabályozása segít megelőzni a közérdek szempontjából káros vagy csaló vállalatok megalapítását ezzel biztosítva a kínált termékek és szolgáltatások megfelelő minőségét. Az elmélet feltételezi, hogy a szabályozók jóakaratúak és a munkájuk során a közösségi érdekeket tartják szem előtt. A *közérdeken alapuló elmélet* szellemében akkor történik szabályozási változás, ha a piacokon

jelentkező piaci kudarcokban – amiket a szabályozás kezelni hivatott – valamiféle változás történik, így azok más kezelést igényelnek. Klapper és szerzőtársai (2006) szerint a belépés szabályozása a csaló és káros vállalkozók kiszűrését szolgálja. Ennek hiányában például könnyen lehetne formálisan cégeket alapítani pénzügyi visszaélések céljából. A szabályozásnak olyan járulékos előnyei is vannak, mint az egyszerűbb adónyilvántartás vagy a könnyebb adatgyűjtés.

Djankov és szerzőtársai (2002) tanulmánya óta az akadémiai világ érdeklődése inkább a belépés szabályozásának negatív hatásai felé tolódott el, mely szerint a felesleges vagy rosszul tervezett szabályok és kapcsolódó adminisztratív terhek hátráltatják a gazdasági növekedést. Djankov (2009) kétféle elméleti megközelítést említ, melyek segítenek megérteni a szabályozás, mint belépési korlát, mögötti valós politikai motivációkat: a *'rabul ejtés elmélete'* (*capture theory*) és a *'fizetőkapu elmélet'* (*tollbooth theory*). Mindkét elmélet azt sugallja, hogy az opportunista bürokraták járadékvadászatra használják a vállalatok piacra lépésének korlátozását.

A *'rabul ejtés elmélete'* értelmében a bürokraták az iparági bentlévők ügynökeiként arra használják a belépési szabályok felállítását, hogy ezzel tartsák távol az adott piactól a potenciális belépőket. Az elmélet tanulsága, hogy a bentlévőknek erős érdeke fűződik ahhoz, hogy olyan irányba befolyásolják a különböző belépési szabályokat, amelyek a szükségesnél magasabb mértékben nehezítik meg a potenciális belépők helyzetét. Ezeket az érdekeiket pedig gyakran érvényesíteni is tudják lobbijuk miatt (Acemoglu, 2008; Stigler, 1971). Ha a potenciális belépők erős versenynyomást gyakorolnak a már működő vállalkozásokra, akkor az inkumbenseknek valóban az az érdeke, hogy a belépés költségeit növeljék, és eközben a már működő vállalkozások adminisztratív terhét csökkentsék. Ugyanakkor alacsonyabb versenynyomás mellett a bentlévők adminisztratív teher-csökkentő lobbijából a potenciális új belépők is profitálhatnak. (Yakovlev & Zhuravskaya, 2007)

A *'fizetőkapu elmélet'* azt hangsúlyozza, hogy a politikusok arra használják a szabályozás különböző formáit, hogy az érintettektől kenőpénzeket szedjenek. Az elmélet szerint a magas szabályozási terhek minden vállalatot sújtanak. Ebben a gondolkodási keretben tehát az újonnan alapuló cégek is profitálnak nagy bentlévők lobbijának tevékenységéből.

Svorny (2000) a belépési adminisztrációs terhek egyik típusával, az engedélyezéssel (*licensing*) kapcsolatos különböző nézeteket és elméleteket gyűjti össze. Az engedélyezés azt a célt szolgálja, hogy elejét vegye a fogyasztók számára rossz döntéseknek és biztosítsa, hogy a vállalatok megfelelő színvonalú termékeket gyártsanak és szolgáltatásokat nyújtsanak. Másrésről viszont, az engedélyezési eljárás plusz belépési költséget jelent, aminek versenyellenes hatásai

lehetnek. A mérleg egyik oldalán a belépési szabályoktól remélt minőségjavulás, a másikon pedig éppen a belépési szabályok miatt kiszoruló cégek versenyt visszaszorító hatása áll. Svorny (2000) rámutat arra az érvelésre is, mely szerint a piaci mechanizmusok engedélyek nélkül is oda vezetnének, hogy a fogyasztóknak elég információ áll rendelkezésükre ahhoz, hogy informált döntéseket hozzanak az egyes termékek megvásárolásával kapcsolatban. Az engedélyezésnek megvan az a hátulütője, hogy a már piacon lévő szereplők ügyesen reklámozhatják az engedélyezés szükségességét ezzel kiszorítva potenciális új belépőket.

Az új-schumpeteri növekedési elméletekkel könnyen megérthetjük, hogy miért van nagyon fontos szerepe az új vállalkozásoknak, amiért nem biztos, hogy érdemes nehezíteni a vállalkozásalapítást. A schumpeteri hozzáállás szerint a gazdasági növekedés legfőbb hajtóereje a „kreatív rombolás”, azaz az új, innovatív cégek belépése, amivel egy időben a kevésbé hatékony régebbi cégek megszűnnek. Az új vállalkozások indulása nagyon fontos szerepet játszik az új technológiák elsajátításában és az innovációban. Ettől a direkt hatástól eltekintve a potenciális új belépők fenyegetése a már piacon lévő cégeket a termelékenységük növelésére és innovációra ösztönzi. A schumpeteri logika világossá teszi, hogy a gazdaságra nézve mennyire káros, ha a piacra lépést nagy mértékű adminisztratív terhekkel nehezítjük. (Arnold, Nicoletti, & Scarpetta, 2008)

Aghion és szerzőtársai (2004, 2006) egy schumpeteri alapú modellt építenek, melyben az egyes vállalkozások főleg abban térnek el, hogy a technológiai élvonaltól különböző mértékben vannak lemaradva (ez a modellben egy termelékenységi paraméterként jelenik meg). A modell szerint – ami nagyon jól illeszkedik az adatokon megfigyelt empirikus mintákhoz – a technológia élvonalához közel elhelyezkedő vállalatok termelékenysége nő a belépési korlátok csökkentésének hatására, de azokra, akik eleve le vannak maradva, nincs hatással a belépési korlátok enyhítése. A modell legfontosabb tanulsága, hogy az adminisztratív terhekkel sújtott szabályozás megnehezíti az innovációt és visszafogja a termelékenységet.

A vállalkozói tevékenység vizsgálatánál érdemes elgondolkodni azon az egyszerű kérdésen, hogy kit is tekintünk vállalkozónak illetve, hogy a vállalkozásoknak milyen típusait ismerjük. Vállalkozás ugyanúgy lehet egy pici trafik, mint egy gyorsan növekedő informatikai start-up. Valamiféle kategorizáció segítségünkre lehet, amikor a belépési terhek vállalkozásokra gyakorolt hatásait próbáljuk megvizsgálni. Ardagna és Lusardi (2010) megmutatják, hogy a belépési szabályoknak két ellentétes irányba mutató hatása van az induló vállalkozások számára. Egyfelől, a belépés szabályozása növeli annak a költségét, hogy valaki kihasználjon egy üzleti lehetőséget és vállalkozást alapítson (*opportunity entrepreneurship*). Másrészt viszont, a szigorúbb

belépési szabályozások hatására kevesebb munkalehetőség van, így nagyobb azoknak az aránya, akik azért fognak hozzá a vállalkozásalapításhoz, mert nincs más választásuk (*remedial entrepreneurship*).

Branstetter, Lima, Taylor & Venâncio (2013) Lucas (1978) modelljére alapozva modellezzik, hogy a piaci belépés szabályozását érintő reformok milyen hatásokkal járnak. A modell szerint az egyének arról döntenek, hogy 1) otthoni termelésbe fogjanak, 2) a versenyző munkaerőpiacon felkínálják munkaerejüket vagy 3) saját vállalkozásba kezdenek. Egyensúlyban az otthoni termelés és a munkaerőpiaci részvétel ugyanahhoz a w összegű bérhez vezet. A vállalkozásindítás egy egyszeri fix költséggel jár (F), ezenkívül a vállalkozó w összegű bért fizet az alkalmazottainak. A profitját még meghatározzák az üzleti képességei (ϕ) és egy nulla átlagú random változó (ϵ), ami a tevékenységgel járó kockázatot ragadja meg. A belépési költségek különböző szintjének hatását a vállalkozásindítás fix költségének (F) módosításával tudjuk a modellben szemléltetni.

A modell előrejelzése szerint alacsonyabb indulási fix költség több új céget és magasabb foglalkoztatási szintet eredményez. A modell segítségével azt is meg tudjuk mondani, hogy várhatóan milyenek lesznek az ún. „marginális vállalatok”, tehát azok a vállalkozások, amelyek egy hipotetikus indulási költség-csökkenés hatására lépnek piacra, de egyébként a magas költségek miatt nem tudtak volna megalakulni. Egyrészt, ezeket a cégeket kevésbé tehetséges alapítók indítják. Ez az eredmény elég intuitív: az alacsonyabb képességű emberek várható bevétele alacsonyabb lesz, ám alacsonyabb költségek mellett alacsonyabb bevétel is elég ahhoz, hogy a tevékenység profitábilis legyen. Másrészt, a „marginális vállalatok” kisebbek lesznek, ami szintén abból fakad, hogy ezeknek a vállalkozóknak kevésbé tehetséges – azaz termelékeny – vezetői vannak, így kevesebb embert is tudnak alkalmazni. Végül, a „marginális vállalkozások”-nak alacsonyabbak a túlélési esélyeik, és a modell következtetése az is, hogy míg rövidtávon az idősebb korú belépők dominálnak, hosszú távon a fiatalabb korú vállalkozók a meghatározóak - tekintve, hogy profit elvárásuk hosszú távon jelentkezik.

Ihrig és Moe (2004) dinamikus modelljében az egyének arról döntenek, hogy mennyit dolgoznak a formális és az informális (illegális) szektorban. A formális gazdaságban a munkán kívül tőkét is lehet használni a termeléshez, ami az idő előrehaladtával gyarapszik. Ezenkívül, rendszeresen kell adózni is. Az informális szektorban az egyén nem tud tőkét felhalmozni, viszont nem is kell rendszeresen adóznia, csak akkor, ha nyakon csípi a hatóságok. A modell szerint az informális gazdaság idővel egyre kisebb lesz, mivel a magasabb tőke nagyobb határterméket eredményez. Az alacsonyabb adórata és az adóelkerülésért járó magasabb

büntetés szintén az illegális gazdaság visszaszorításához járul hozzá.

Perry és szerzőtársai (2007) két elméletet vezet be melyek a cégek legális működésével kapcsolatos döntését írják le: az ún. kizárási elmélet (*exclusion theory*) és a kilépési elmélet (*exit theory*). A kizárási elmélet szerint a kisebb cégek az adminisztratív terhektől sújtott belépési szabályok miatt nem tudnak legálisan működni, ami miatt később sem tudnak olyan mértékben növekedni, mint legálisan működő társaik. Az elmélet értelmében a belépési költségek csökkentésének hatására ezek a cégek formálisan tudnának működni és ezáltal termelékenyebbek lennének, mivel számukra is megnyílnának olyan lehetőségek, amelyeket csak a formálisan működő cégek élvezhetnek (pl. bankszámla nyitása, jogi támogatás). Az kilépési elmélet szerint a formális működésről szóló döntés ugyanolyan típusú döntés egy cég számára, mintha akármilyen befektetésről döntene: tehát a vállalat az ezzel járó költségek és hasznok mérlegelésével hozza meg döntését. Ebből az elméletből az következik, hogy azok a cégek amelyek adott belépési költségek mellett informálisak maradtak, egy racionális döntés eredményeképp tesznek így: a növekedési potenciáljuk nem elég nagy ahhoz, hogy vállalni tudják a formális működéssel járó költségeket (lásd, pl. adózás). Ez pedig akkor sem lenne másképp, ha valamivel csökkenne a piacralépés adminisztratív terhe.

2.2 Empirikus eredmények

Az elmúlt évtizedben számos akadémiai cikk jelent meg a piaci belépés szabályozása és a kapcsolódó adminisztratív terhek hatásairól. Ezek a tanulmányok egyhangúan jutnak arra a következtetésre, hogy a belépést érintő szabályok egyszerűsítése növeli a vállalkozások számát, a foglalkoztatási szintet és a termelékenységet, valamint a korrupció visszaszorításában is fontos szerepe van.

Djankov (2009) kimerítő áttekintést nyújt a téma empirikus irodalmáról és számos példát hoz az elmúlt évtizedben lezajlott, kapcsolódó reformokról. Ebben a fejezetben az ő összefoglalójára építünk, melyet kiegészítünk az azóta készült frissebb tanulmányokkal is.

A téma empirikus irodalma alapvetően két csoportra osztható: *keresztmetszeti elemzések és országtanulmányok*. A több országot lefedő keresztmetszeti elemzések ország és/vagy országiparág szintű adatokon vizsgálják, hogy az országonként eltérő belépési terhek mennyiben magyarázzák az országok közötti különbségeket a termelékenységben, foglalkoztatásban és belépési rátában (újonnan induló cégek aránya az összes vállalkozáshoz képest – bővebben lásd, Arnold et al., 2008; Barseghyan, 2008; Ciccone & Papaioannou, 2007; Fisman & Sarria-

Allende, 2004; L. Klapper et al., 2006; Scarpetta, Hemmings, Tressel, & Woo, 2002). A legtöbb tanulmány ebben a kategóriában a Világbank Doing Business² adatbázisának adatait használja a belépési költségek mérésére, de több munkában találkozhatunk az OECD piacszabályozási indikátoraival³ is.

A vonatkozó irodalom másik csoportjában a szerzők vállalatszintű adatokat használnak, hogy egy-egy jogszabályi változás, belépést egyszerűsítő reform hatását identifikálják egy adott országon belül (lásd Branstetter et al., 2013; Bruhn, 2008; Kaplan, Piedra, & Seira, 2007; Monteiro & Assunção, 2012; Yakovlev & Zhuravskaya, 2007). Ezek a tanulmányok kvázi-kísérleti módszertant használnak. A következő alfejezetekben mindkét típusú munkából válogattunk és ezek eredményeit témák szerinti bontásban összegezzük, majd kitérünk a tanulmányok szektoriális vonatkozásaira is.

2.2.1 Vállalkozói aktivitás

Branstetter et al. (2013) egy nagyszabású kormányzati reform hatásait elemzik, amelyet Portugáliában vezettek be 2005-2006 folyamán. A reform mélységét jól tükrözi, hogy a Világbank Doing Business rangsorban Portugália a 113. helyről a 33. helyre lépett elő a reformot követően. A főbb intézkedések a következők voltak: a vállalkozások regisztrációjához szükséges idő több hónapról egy órára csökkent és a cégalapítás pénzbeli költségeit is jelentősen lefaragták. A tanulmány szerzői egy elméleti modell előrejelzéseit tesztelik a portugál adatokon. (A modellt a **Hiba! A hivatkozási forrás nem található.** fejezetben mutattuk be.) A becsléshez a különbségek különbsége (*difference-in-differences*) módszert használják, melyben azokat a portugál megyéket, ahol bevezették az „egyablakos” megoldást olyanokkal hasonlítják össze, ahol nem vezettek be ilyen rendszert. Becsléseik alapján az új vállalkozások száma (100 000 lakosra vetítve) 17%-kal, a foglalkoztatás pedig 22%-kal nőtt a reform hatására. Az „egyablakos” ügyintézési lehetőség megnövelte az egyének vállalkozási hajlandóságát és a munkanélküliek számára is vonzóbb lehetőség lett, hogy saját vállalkozást indítsanak. A szerzők megvizsgálják azt is, hogy a vállalkozások számában talált növekedés hogyan oszlik meg a különböző vállalatméret szerinti kategóriák között és azt találják, hogy a 2 illetve a 3-5 fős cégek számában van növekedés, de az ezeknél nagyobb induló vállalkozások száma nem növekedett a reform hatására. Az empirikus vizsgálódás visszaigazolta a modellnek azt az implikációját, mely szerint a belépés egyszerűsítése után inkább rövidebb életű cégek indulnak: a reform nyomán újonnan induló cégek között 4%-kal kevesebb van, amelyik két évvel az indulás után

² Doing Business, Világbank (<http://www.doingbusiness.org>)

³ OECD (2013), Product Market Regulation Adatbázis, www.oecd.org/economy/pmr

még működik.

A szerzők azt is megvizsgálják, hogy a reform hatása elsősorban mely szektorokban volt érezhető. Ehhez tíz iparági kategóriában vizsgálják külön-külön az új vállalatok számára gyakorolt hatást. Eredményeik szerint a mezőgazdaságban, az építőiparban és a kiskereskedelemben volt a reformnak szignifikáns hatása az újonnan induló vállalkozások számára. A tanulmány azért is érdekes, mert az új cégek adatait össze tudták kapcsolni azok alapítóinak személyes jellemzőivel. (Az egyéni tényezőkről szóló eredményeket a következő – 2.2.2. alfejezetben foglaljuk össze.)

Bruhn (2010) és Kaplan és szerzőtársai (2007) egy hasonló egyszerűsítési program hatását vizsgálják mexikói adatokon 2004 és 2007 közötti időszakban. A reform során több megyében bevezették az „egyablakos” ügyintézési lehetőséget, aminek következtében az induláshoz szükséges engedély beszerzésének ideje 30 napról 2 napra csökkent. A reform bevezetése nem egyszerre történt minden megyében: a programnak ezt a jellegzetességét mindkét tanulmány kihasználja a kontrollcsoportok definiálásához. Mindkét tanulmány azt találta, hogy a reform pozitív hatással volt az új vállalkozások számára és a foglalkoztatásra is, de e hatások mértéke eltér a két tanulmány szerzői szerint. Kaplan és szerzőtársai (2007) 4 %-os növekedést találtak az új vállalkozások számában és 8-11%-os emelkedést a foglalkoztatásban, míg Bruhn (2010) szerint a reform 5%-kal több új vállalkozást és csak 2,8%-kal magasabb foglalkoztatást eredményezett. A két tanulmány abban is eltér, miképp magyarázzák a növekedés mögött húzódó okokat. Kaplanék (2007) szerint az új induló vállalkozások elsősorban a korábban illegálisan működő vállalatok kifizérítéséből származnak. Bruhn (2010) viszont úgy értelmezi a helyzetet, hogy korábban bérből élő egyének fogtak vállalkozási tevékenységbe és ez áll a növekedés mögött.

Az Oroszországban 2001 és 2004 között bevezetett, egyszerűsítést célzó intézkedések hatását vizsgálta Yakovlev és Zhuravskaya (2007). A reformok során többek között „egyablakos ügyintézési pontokat” nyitottak, maximum egy hétre csökkentették a cégbejegyzéshez szükséges várakozási időt és meghosszabbították az egyes engedélyek érvényességi idejét. A szerzők elemzésükhöz egy 2002 és 2006 között készült, ismételt keresztmetszeti adatfelvétel adatait használják, melyben Oroszország húsz régiójára van reprezentatív adat az új cégekről. Az adatok a vállalatok menedzsereivel folytatott kérdőíves felmérésből származnak, mely kérdőívek egyes blokkjai kifejezetten a piaci belépéshez köthető adminisztratív kötelezettségekre és terhekre kérdeznak rá, illetve ezeket igyekeznek számszerűsíteni. A szerzők elsőként azt próbálják meg azonosítani, hogy egyes adminisztratív egyszerűsítő

intézkedések törvényi szintre emelése mennyiben járt valóban az adminisztratív terhek csökkenésével, tehát mennyiben tudta a vonatkozó gyakorlatot megváltoztatni. A vonatkozó szabályozások változásának hatását pedig interakcióban becsli az intézményi és üzleti környezetet leíró indikátorokkal, úgy mint pl. a korrupció, a kormányzati átláthatóság mértékével és a területi önkormányzatok függetlenségével. Ezenkívül azt is vizsgálják, hogy a szabályozások egyszerűsítése miként hatott az újonnan alakuló cégek számára és a kis cégek által foglalkoztatottak számára. Yakovlev és Zhuravskaya (2007) azt találják, hogy a törvények végrehajtásában jelentős szóródás van az ország egyes régiói között. A végrehajtás jobban működött olyan helyeken, ahol transzparensabb az önkormányzat, vannak független hírforrások, erős az iparági lobbitevékenység, és ahol az önkormányzatok pénzügyileg autonómabbak. A szerzők azt is kimutatják, hogy a belépés egyszerűsítése több induló céghez és a KKV szektor foglalkoztatási arányának növekedéséhez vezetett.

Klapper és Love (2011) azt elemezte, milyen mértékű az az egyszerűsítés, ami szignifikáns növekedéshez vezet az új cégek számában. Az egyes reformokat az alapján kategorizálják, hogy a Világbank Doing Business adatbázis indikátoraiban mekkora változást idéztek elő. Ezenkívül azt is figyelembe veszik, hogy az egyes reformok csak egy-egy dimenzióban (pl. regisztrációhoz szükséges napok vagy indulás pénzbeli költsége) vagy egyszerre több területen is érték-e el változást. Klapper és Love (2011) abból indulnak ki, hogy az egyének akkor fognak vállalkozásalapításba, ha az ezzel járó hasznok magasabbak a vállalatindítás költségeinél. Ebből következően egy vállalatindítást egyszerűsítő reform akkor vezet szignifikánsan több új céghez, ha a reformból adódó költségmegtakarítás egyéni szinten elég nagy ahhoz, hogy a vállalatindítás költségeit annak hasznainál alacsonyabb szintre vigye. Azt találják, hogy azok a reformok, amelyek kevesebb, mint 40%-kal csökkentik a belépési költségeket, a belépéshez szükséges napok számát vagy a belépéshez szükséges eljárások számát nem vezetnek szignifikáns hatáshoz a cégalapítás mértékében. Azt is bemutatják, hogy különféle típusok együttes bevezetése a szinergikus hatások miatt hatékonyabb, mintha azokat külön-külön vezetnék be.

2.2.2 Egyéni jellemzők

Néhány tanulmány az új cégek számán és jellemzőin túl arról is szól, milyen egyéni jellemzőkkel bírnak azok az emberek, akik a szabályozások egyszerűsítése nyomán kezdenek vállalkozói tevékenységbe. Ardagna & Lusardi (2008, 2009, 2010) több országot lefedő keresztmetszeti adatokat, konkrétan a Global Entrepreneurship Monitor felnőtt lakosság körében végzett felmérésének (*Adult Population Survey*) adatait használják annak vizsgálatára, hogy az országok

közötti különbségek a belépéshez köthető adminisztrációban mennyiben magyarázzák az új vállalkozók jellemzőit. A szerzők egy elsőre meglepőnek ható eredményt találnak, mely szerint a nők nagyobb valószínűséggel lesznek vállalkozók szigorúbb belépési feltételek mellett. Erre az lehet a magyarázat, hogy a nők jellemzően szükségből indítanak vállalkozást, és ez a típusú motiváció hajtja őket afféle, hogy a szigorúbb belépési feltételek okozta szűkebb munkapiacra is megélhetést találjanak (*remedial entrepreneurship*). A szerzők szerint olyan egyének, akik ismernek más vállalkozókat (kapcsolati tőkéjük nagyobb), vagy (saját bevallásuk szerint) alaposabb üzleti tapasztalataik vannak, kisebb valószínűséggel kezdenek vállalkozást szigorúbb szabályozás mellett. Végül, eredményeik azt mutatják, hogy szigorúbb szabályozás mellett kisebb vállalkozások indulnak.

Ardagna és Lusardi (2008, 2009, 2010) eredményei mindenképp figyelemre méltóak, ugyanakkor fontos megjegyezni, hogy nem szolgálnak egyértelmű oksági kapcsolattal. Alapvetően a különböző szabályozási rezsimok indikátorait rakják interakcióba egyéni, vállalkozói jellemzőkkel, de nem kontrollálnak például az üzleti környezet egyéb jellemzőire (pl. adózási szabályok). Tanulmányuk egy másik gyengesége, hogy az egyéni jellemzők adatai mind önbevalláson alapszanak, ami torzításokat vihet ezekbe a változókba.

Branstetter et al. (2013) országtanulmányában szintén találunk a vállalkozók egyéni jellemzőire vonatkozó implikációkat. Állításuk szerint a következő egyéni jellemzők növelik a vállalkozóvá válás valószínűségét: férfi, középkorú (30-39 éves) és magasan képzett. Azt is kimutatják, hogy a portugál reform hatására a vállalkozásindítás azon csoportok körében is nőtt, akik korábban a legkisebb eséllyel indítottak vállalkozást, illetve hogy azok a vállalkozások, melyeknek alapítói tapasztaltabbak, képzetesebbek és férfiak, nagyobb túlélési rátákkal működnek.

2.2.3 Termelékenység és verseny

Az új belépők számára és jellemzőire gyakorolt hatásokon kívül a piaci belépés szabályozásának egyszerűsítése kimutatható hatással van mind a belépő, mind a bentlévő (inkumbens) vállalatok termelékenységére. Általánosságban elmondható, hogy a piacra lépés egyszerűsítése kevésbé termelékeny vállalkozások belépését vonja maga után (lásd Branstetter et al., 2013).

Másrészt viszont, az egyszerűbb belépés nagyobb nyomást gyakorol a bentlévő vállalatokra a potenciális belépőkön keresztül, ami az inkumbenseket magasabb termelékenység felé ösztönzi (lásd bővebben, Arnold et al., 2008; Fisman & Sarria-Allende, 2004; L. Klapper et al., 2006). Összességében, a belépési szabályok egyszerűsítésének végső hatása legalább három hatás eredőjéből áll össze:

- alacsonyabb termelékenységű vállalatok belépéshez vezet,
- növeli az új cégek arányát, akiknek általában magasabb a növekedési potenciálja (feltéve, hogy működőképesek tudnak maradni),
- növeli a bentlévők termelékenységét a potenciális belépők fenyegetése révén.

Magas belépési költségek mellett az inkumbensek kiélvezhetik lépéselőnyüket és magasabb árak szabásával arathatják le előnyös pozíciójuk gyümölcseit. Sőt, amennyiben erős inkumbensek vannak jelen egy adott iparágban, a belépés szabályozásának költségeit ők tudják befolyásolni lobbijerejükkel, így védve meg saját piacukat (Svorny, 2000).

Az árszint és az árrés (*price margin*) két olyan jellemzője egy iparágban, ami közvetlenül mutatja, ha a vállalatok piaci erejükből kifolyólag magasabb árat tudnak szabni. Fisman & Sarria-Allende (2004) ország-iparági szintű keresztmetszeti adatokon vizsgálják, hogy a belépés szabályozása hogyan hat az árbevétel arányos nyereségre (*operating margins, return on sales*). Azt találják, hogy a haszonkulcsok magasabbak olyan országokban, ahol szigorúbbak a belépést érintő szabályozások.

Bruhn (2010) a mexikói egyszerűsítő reform hatását vizsgálja az árszint és a bentlévők jövedelmeinek tekintetében is (vizsgálatukról bővebben lásd **Hiba! A hivatkozási forrás nem található..** fejezet). Eredményei szerint az egyszerűsített vállalatalapításból fakadó növekvő verseny az árszínvonal 0,6 százalékos, az inkumbensek jövedelmének 3,2 százalékos csökkenéséhez vezetett.

Arnold és szerzőtársai (2008) valamint Scarpetta és szerzőtársai (2002) a belépést érintő szabályok egyszerűsítésének egy specifikus, közvetett hatását vizsgálják. Azt állítják, hogy Európában az egyszerűsítést célzó reformok elmaradása ellenőztönző hatással volt az információs és kommunikációs technológiák (IKT) adaptálására. Ez pedig azért nagyon fontos, mert az IKT technológiát használó iparágak a gazdasági növekedés elsődleges motorjai.

Chari (2007) azt vizsgálja, hogy az 1985-ben Indiában történt enyhítés (*License Raj*) az új vállalatok belépéséhez és régiak terjeszkedéséhez szükséges engedélyek szabályozásában mennyire járult hozzá az indiai cégek termelékenységének növekedéséhez. Az elemzéshez vállalati szintű adatokat használ a feldolgozóiparból és kétféle magyarázatot tesz fel, melyek a termelékenység-növekedést okozhatják: 1) új cégek belépése, ezáltal a verseny élénkítése, 2) már létező, hatékonyan működő cégek terjeszkedése. Chari (2007) különbséget tesz rövid és hosszú táv között: rövidtávon – amikor nincs lehetőség új vállalatok belépésére – az átlagos vállalatméret növekedésére és a bentlévők számának csökkenésére számíthatunk. Hosszú távon

viszont az új belépők számának növekedése és alacsonyabb átlagos vállalatméret várható. Chari (2007) szerint a reform utáni évtized folyamán a reform hatására a teljes tényezőtermelékenység (*total factor productivity, TFP*) 32 százalékkal nőtt, aminek nagyjából fele az új cégek belépésével, másik fele pedig a meglévő cégek terjeszkedésével magyarázható.

Barseghyan (2008) országos szintű keresztmetszeti adatokat használ, hogy a piacra lépéssel járó költségek teljes tényezőtermelékenységre és az egy dolgozóra vetített termelésre gyakorolt hatását vizsgálja. A felmerülő endogenitási problémák kezelésére a belépési költségekre a földrajzi elhelyezkedést és az adott országban valamilyen fontos európai nyelv elterjedtségét használja instrumentális változóként. Ehhez azt a magyarázatot fűzi, hogy az európaiak nagyobb eséllyel telepedtek le és alakítottak európai jellegű intézményeket olyan helyeken, amelyek hasonlóak voltak saját országukhoz. Ugyanakkor Barseghyan (2008) arra nem hoz semmiféle érvet, hogy miért feltételezhetjük azt, hogy ezek a jellemzők konkrétan a belépés szabályozására hatottak, nem pedig tágabb értelemben a szabályozási környezet alakulására. A szerző eredményei szerint az egy főre eső jövedelem 80 százalékának megfelelő növekedés a belépési költségekben (fél standard hiba a mintában) a TFP 22 százalékos és az egy főre eső termelés 29 százalékos csökkenéséhez vezet.

Barseghyan és Di Cecio (2011) is a belépési költségek termelékenységre gyakorolt hatásával foglalkoznak egy általános egyensúlyi modell keretében, ahol a cégek belépési és működési döntése endogén. Az elméleti modellt a vállalatok USA-beli vállalatméret és foglalkoztatás szerinti eloszlásához kalibrálják. A modellben a vállalatok ex ante egyformák és a piacra lépéskor egy egyszeri fix költséggel szembesülnek. A piacra lépést követően lesz látható, hogy az egyes vállalatok mennyire lesznek termelékenyek. A szerzők azt feltételezik, hogy minden gazdaság egyforma a belépési költségektől eltekintve. Az országonként eltérő belépési költségek megragadására a Világbank Doing Business indikátorait használják. Miután a belépési költség adatokat beépítik a modellbe, megvizsgálják, hogy a modell által implikált szóródás a termelékenységben hogyan viszonyul a valós adatokon megfigyelt szóródáshoz. Azt találják, hogy a valóságban megfigyelt TFP-beli szóródás 25 százalékát lehet a modellel, vagyis az eltérő belépési költségekkel magyarázni. A modell alapján a belépési költségek szerinti legalsó decilisben szereplő országokban 1,32-1,45-ször magasabb a TFP, mint a belépési költségek szerinti legfelső decilisben szereplő országokban. A valós adatokon megfigyelt hasonló arány 3,26.

A hazai szakirodalomban nem ismerünk olyan vizsgálatot, mely szabályozási intézkedések hatásait mérné kvalitatív módszerekkel. Semjén és szerzőtársai (2009) magyar vállalkozásokkal

interjúztak, hogy felmérjék, milyen hatása volt a 2004-ben bevezetett egyszerűsített vállalkozói adónak (eva). A felmérés rámutatott, hogy ha a magyar adózás összességében átláthatóbb és előreláthatóbb lenne, akkor több cég váltott volna az új, egyszerűbb adózási lehetőségre és több vállalkozás választotta volna a legális működést is.

Laki és Szalai (2013) a magyar vállalkozások jellemzőiről készítettek felmérést. Eredményeiket összehasonlították a korábban, az 1990-es évek elején, készült hasonló felmérésük eredményeivel is. Megfigyelésük szerint a tipikus magyar vállalkozó nagyvárosi, férfi, és középiskolai végzettségű. Ezek az eredmények megegyeznek a korábbi eredményeikkel, ugyanakkor rámutatnak néhány különbségre is. Az újabb vállalkozások inkább piaci rések megtalálására törekednek, mint hogy korábban működő cégek direkt vetélytársai legyenek és azok kiszorítására törekedjenek.

2.2.4 Szektoriális vonatkozások

Több olyan tanulmány is van a piaci belépésre vonatkozó szabályozások témakörében, melyekből kiderül valami a piaci belépési szabályok hatásainak iparág szerinti megoszlásáról (Alesina et al 2005, Klapper et al 2006, Ciccone and Papaioannou 2008, Chari, A. 2007).

Ciccone és Papaioannou (2007) hipotézise szerint a piaci belépési költségek és az adminisztratív terhek jelentősége nagyobb az olyan iparágakban, amelyek globális szinten versenyeznek. Számos robusztussági vizsgálatot végeznek, annak ellenőrzésére, hogy a kapott eredményeik mögött nem valamilyen nem-megfigyelt változó áll. Például, a piaci belépési szabályok merevsége lehet, hogy csak egy tünete egy sokkal tágabban értelmezendő, szabályozási környezetre jellemző rugalmatlanságnak. Így megnézik, hogy a munkaerőpiaci szabályozás, a tulajdonjogok érvényesíthetősége, az egy főre eső jövedelem és az ország pénzügyi fejlettsége mennyiben magyarázhatják azokat a hatásokat, melyeket a piacra lépés szabályaival magyarázunk. A szerzők azt találják, hogy mindezekre kontrollálva is megmarad a piaci belépésre vonatkozó szabályok szignifikáns magyarázóereje az újonnan induló vállalkozások alacsonyabb arányában.

Fisman & Sarria-Allende (2004) és Klapper és szerzőtársai (2006) szerint a piacra lépés adminisztratív szabályozása leginkább azokat az iparágakat sújtja, melyekben egyébként alacsonyak a „természetes belépési korlátok”, azaz ahol az induláskori fix költségek jelentős részét teszik ki a szabályozásnak való megfelelés költségei. Fisman & Sarria-Allende (2004) az UNIDO iparág szintű adatbázisát, míg Klapper és szerzőtársai (2006) az Amadeus vállalati szintű adatbázisát használják elemzésükhöz. Hipotézisük igen intuitív: a piacra lépés szabályozásának való megfelelés költségei és adminisztratív terhei valószínűleg nem igazán számítanak olyan

iparágakban, ahol a piacra lépés fix költségei eleve magasak. Mindkét tanulmány az USA-beli iparági belépési rátákat használja arra, hogy azonosítsa azokat az iparágakat, amelyekben magasak a „természetes belépési korlátok”. Hasonlóan Ciccone és Papaioannou (2007) érveléséhez ők is azzal érvelnek, hogy az USA-ban olyan alacsonyok a piacra lépésre vonatkozó szabályozási kötelezettségek, hogy azoktól el lehet tekinteni. Mindkét tanulmány alátámasztja a fenti hipotézist. Ezenkívül, azt a feltételezést is megerősítik, hogy a piacra lépés erősebb szabályozása nagyobb méretű induló vállalkozásokat eredményez.

Ezenkívül Klapper és szerzőtársai (2006) bemutatják, hogy eredményeik akkor is állnak, ha figyelembe veszik olyan tényezők esetleges hatását, mint például a finanszírozás elérhetősége, a szellemi tulajdonjogok védelme vagy a munkaerőpiaci szabályozás. Eredményeik szerint a piacra lépés szabályozásának hatásai jelentősebbek a gazdagabb országokban, mivel ott nagyobb eséllyel tarthatóak be ezek a szabályok a gyakorlatban.

Fisman & Sarria-Allende (2004) rámutat arra is, hogy olyan országokban ahol szigorúbbak a piacra lépésre vonatkozó szabályok a gazdaság inkább meglévő cégek terjeszkedésével reagál a növekedési lehetőségekre, míg az enyhébb szabályozású helyeken gyakoribb az új vállalkozások indulása hasonló gazdasági helyzetben.

Alesina és szerzőtársai (2005) azt nézik, hogy a hagyományosan erősen szabályozott iparágak belépési szabályainak lazulása hogyan hat a tőkefelhalmozásra. A következő iparágakkal foglalkoznak: szállítás (légi, fuvarozási, vasúti), kommunikáció (telekommunikáció és posta) és közművek (áram és gáz). A szerzők egy elméleti modellt építenek, melyben kimutatják, hogy a piacra lépésre vonatkozó szabályok lazítása kétféle módon vezet az említett szektorokban a felhalmozott tőke növekedéséhez: 1) a csökkenő árrepek miatt és a 2) tőkemennyiség változtatása nyomán adódó költségcsökkenés miatt. Ezenkívül, számos olyan mechanizmust is említene, melyeknek ellentétes hatása lehet a felhalmozott tőkemennyiségre. Abból indulnak ki, hogy a piacra lépés egyszerűsítésének várható hatása a tőkefelhalmozásra elméleti alapon nem mondható meg egyértelműen, hanem empirikus módszerekhez kell folyamodni a kérdés megválaszolásához. A szerzők időben változó, országos és iparági szintű indikátorokat használnak a belépési költségek mérésére, majd dinamikus panel modellt becsülnek, melybe szektor és ország szerinti fix hatásokat, valamint közös és szektor szerinti trendeket is építenek. Azt találják, hogy a vizsgált iparágak belépést érintő szabályainak egyszerűsítése valóban a tőkefelhalmozás növekedéséhez vezetett.

Scarpetta és szerzőtársai (2002) tíz ország termelékenységi növekedését dekomponálja a következő három komponensre: 1) cégen belüli komponens (*within-firm*), ami az egy vállala-

ton belül történt termelékenységbeli növekedést ragadja meg, 2) cégek közötti komponens (*between-firm*), ami a cégek közötti erőforrásáramlásból fakad, és 3) ki- és belépési komponens, ami a régebbi vállalatok megszűnésének és új vállalatok indulásának eredőjéből fakad. Azt találják, hogy a fejlett technológiát alkalmazó (*high-tech*) iparágakban – melyek gyakran nagyon IKT-intenzívek (azaz, az információs és kommunikációs technológiákat erőteljesen kiaknázók) – a munkatermelékenységből az átlagosnál nagyobb arányt tesz ki a ki- és belépésekből fakadó komponens. Azt is kimutatják, hogy bizonyos iparágakban (szállítás és raktározás, telekommunikáció) az új vállalatoknak átlagon felül növekedett a termelékenysége. Ezek az iparági vonatkozások arra engednek következtetni, hogy a termelékenység növekedési potenciáljának kihasználásához az egyszerű piacra lépés feltételeinek megteremtése különösen fontos lehet az említett iparágakban.

Schivardi és Viviano (2011) az olaszországi kiskereskedelmi szektor 1998-ban bevezetett szabályozási reformjának hatását vizsgálja. Eredményeik szerint az egyszerűbb piacra lépési szabályok az információs és kommunikációs technológiák extenzívebb elterjedéséhez, a foglalkoztatottság növekedéséhez és a munkaerő költségének csökkenéséhez vezet.

A hazai szakirodalomban nem igen találni témához kapcsolódó, specifikus iparági elemzést. Berki (2011) a 2010-ben Magyarországon bevezetett, vállalkozásokat terhelő különadók hatását vizsgálja. Berki (2011) kiemeli, hogy a 2008-as gazdasági válság mindenképp negatív hatással volt a vállalkozások teljesítményére és az üzleti környezetre – főleg az energia, információs-kommunikációs, bank és kiskereskedelmi iparágakban. A szerző rámutat, hogy a bevezetett adók tovább súlyosbították a válság negatív hatásait, mivel az adószabályok módosítása egyszeri nagy adminisztratív terhet jelentett, hiszen egy alapjaiban új szabályozási keretet vezettek be.

Fazekas (2008) a futárszolgálatok piacát vizsgálta, ahol korábban a nagy verseny miatt jelentős volt a fekete/félfekete foglalkoztatás a költségek csökkentése miatt. Esettanulmányuk szerint 2006-ban a Hajtás Pajtás teljesen legalizálta a tevékenységét és bejelentette az összes alkalmazottját nem minimálbéren. A cikk megállapítja, hogy a legális vállalkozás valószínűségét növeli az életkor, a nagyobb méret és a kedvező kilátások, de nem tudni, hogy ez hosszú (5-10 éves) távon is fenntartható-e. Javítja továbbá a fehér foglalkoztatás megítélését, ha pozitívak az elvárások az állammal kapcsolatban (jobb gazdasági helyzet, stabilabb szabályozási környezet).

Reszkető és Váradi (2010) a vállalkozásokat érintő adminisztratív terhek olyan elméleti és empirikus vonatkozásait gyűjtötték össze, melyek a versenypolitika számára hasznosak

lehetnek. A hazai adminisztratív terheket felmérő, vállalati szintű adatbázis (Deloitte, 2009) adataira támaszkodva elemezték az adminisztratív terhek vállalatméret és iparág szerinti megoszlását is. Kimutatják, hogy a hazai mikro- és kisvállalkozások az adminisztratív terhek aránytalanul nagy részét viselik. Míg az európai átlagban a mikro/ kis méretű vállalkozások (egy foglalkoztatottra vetített) adminisztratív terhei háromszorosak a nagyvállalkozásokhoz viszonyítva, addig Magyarországon ez az arányszám jóval nagyobb (4.5-ös szorzó). Szektorok tekintetében a szerzők nem találtak szignifikáns különbséget az adminisztratív terhekben (valószínűsíthetően a vállalati minta iparágak szerinti torzítása és a kis al minta létszámok miatt).

2.2.5 Korruptió és a rejtett gazdaság

A rejtett gazdaság és a piacra lépés szabályozásának együttes vizsgálatakor a fő kérdés, amire a választ keressük az, hogy a piacra lépés szabályozásának egyszerűsítésével elérhetjük-e, hogy egyébként illegalitásban működő vállalkozások kifehéredjenek. Általánosságban elmondható, hogy azokban az országokban, amelyekben a piacra lépés szabályozása nagyobb terheket vet ki az induló vállalkozásokra, ott a korruptió és a rejtett gazdaság kiterjedtsége is magasabb. Többféle, akár egymásnak ellentmondó elmélet létezik ennek a kapcsolatnak az irányáról és forrásáról. Néhány szerző azt vallja, hogy azok a vállalatok, akik számára a legális működés hasznai (pl. jobb reklámozási lehetőségek, jobb finanszírozási lehetőségek) meghaladják a törvényszerű működés költségeit (pl. regisztráció, adóteher) már eleve fehéren működnek (vü. kilépési elmélet, bővebben 2.1. fejezetben). Ez esetekben a piacra lépés szabályainak egyszerűsítése nem vezet az illegálisan működő cégek nagyarányú kifehéritéséhez. Másrészről viszont, éppen a magas piacra lépési költségek magyarázzák azt, hogy vannak vállalkozások, melyek inkább feketén működnek (vö. kizárási elmélet, szintén 2.1. fejezet).

Barseghyan és DiCecio (2011) elméleti modellben vizsgálják a belépési szabályok hatásait, és kimutatják, hogy a korruptió tovább súlyosbítja a belépési adminisztratív terhek negatív hatásait. Klapper és szerzőtársai (2006) ugyanakkor amellet érvelnek, hogy a piacra lépés költségei jelentősebb problémát okoznak a gazdagabb és a kevésbé korrupt országokban, mivel ezeken a helyeken általában nagyobb az esélye annak, hogy a belépésre vonatkozó szabályok a gyakorlatban is kikényszeríthetőek. Hasonló érvelés mentén, Dreher and Gassebner (2013) arra jutnak, hogy olyan gazdaságokban ahol a piacra való belépéssel kapcsolatos terhek magasak még kedvező hatása is lehet a korruptciónak, amennyiben lefizetések révén sikerül kölcsönösen hasznos megállapodásra jutni az érintett hivatalnokokkal.

Dreher és Gassebner (2013) azt tesztelik, hogy a belépési szabályozás hatása a vállalkozások számára és jellemzőire függ-e és ha igen, hogyan függ a korrupció mértékétől. Hipotézisük szerint magas piacra lépési költségek mellett a korrupció az újonnan piacra lépő vállalkozások számának növekedéséhez vezet. A hipotézis mögött húzódó elgondolás az, hogy kenőpénzekkel lerövidíthető a cégindításhoz szükséges időtartam és esetleg a pénzbeli költségek is. Ezen túlmenően, ha feltételezzük, hogy a hatékonyabb vállalatok a „lefizetésben” is ügyesebbek, akkor a korrupció útján akár javulhat a cégalapítási engedélyek allokációja is. Látszólag ez az eredmény ellentmond annak az elméletnek, mely szerint a korrupció lassabb gazdasági növekedéshez vezet, ám ez azért nincs így, mert a korrupció említett pozitív (de nem túl erős) hatása csak kifejezetten szigorú piacra lépési szabályok mellett jelentkezik. A szerzők tanulmányukban a Global Enterprise Monitoring adatbázis cégbelépési rátáit, a Világbank Doing Business indikátorait és kétféle korrupciós indikátort használnak (a Transparency International korrupciós indexét és a Világbank „Governance matters” indexét /A kormányzás számít indexét/). A piacra lépés költségeinek (pl. szükséges ügyintézési fázisok száma, cégalapításhoz szükséges idő és pénzbeli költségek, minimális induló tőke követelmény) interakcióját becslik a korrupció indexeivel, és ezeknek az interakciós tagoknak a belépési rátán megfigyelhető hatását tesztelik. A becslések azt mutatják, hogy erős piacra lépési szabályozás esetén a korrupció magasabb szintje több induló vállalkozást eredményez. Például, alacsony minimum tőke követelmények mellett a Transparency International korrupciós indexének egy pontos növekedése nem okoz szignifikáns hatást az új belépők számában, viszont olyan esetekben, amikor a kezdő tőke követelmény a legmagasabbak között van egy ugyanilyen mértékű növekedés a korrupciós indexben 10 százalékos növekedéssel párosul az újonnan induló vállalkozások számában.

Bruhn & McKenzie (2013a) azt találták, hogy a magasabb profitot termelő vállalatok jellemzően nagyobb eséllyel működnek teljesen legálisan. Sok olyan tanulmányt gyűjtöttek össze, amelyek a piacra lépési szabályok hatását vizsgálják arra, hogy a cég legálisan működik-e. E tanulmányok eredményeiből az rajzolódik ki, hogy a szabályozási egyszerűsítéseknek kevés és/vagy csak időleges pozitív hatása van a cégek legális működésére. Egy másik tanulmányukban, a szerzőpáros egy brazil egyszerűsítési program hatásait vizsgálja, mely során az ország egyes tartományaiban „egyablakos” ügyintézési pontokat alakítottak ki. Eredményeik azt mutatják, hogy a cégalapítás ilyen formájú egyszerűsítése nem vezetett több cégregisztrációhoz (Bruhn & McKenzie 2013b).

de Mel és szerzőtársai (2012) olyan kísérletet terveztek, amelyben a vállalkozások „formális működés iránti keresletét” próbálják felmérni Sri Lanka két legnagyobb városában. A

kísérlethez maximum 14 főt foglalkoztató, illegálisan működő cégekről gyűjtöttek adatot. A mintájukban szereplő cégeket öt csoportra osztották: négy kezelt csoportra és egy kontrollcsoportra. Az első kezelt csoport tagjai részletes információkat és tájékoztatást kaptak a cégregisztráció folyamatáról és a kísérlet vezetői megtérítették a bejegyzés direkt költségeit. A maradék három kezelt csoport annyiban tért el az elsőtől, hogy az első csoportnak nyújtott szolgáltatásokon felül még különböző összegű pénzbeli kárpótlást is kaptak, amennyiben regisztrálták cégüket (a kompenzációk a mintában szereplő átlagos vállalkozás fél, egy- illetve kéthavi profitjának feleltek meg – lásd 88, 175 vagy 350 dollár). A legmagasabb támogatási összeg (350\$) magasabb volt, mint a profiteloszlás 90. percentilisének elhelyezkedő vállalat éves jövedelemadó-kötelezettsége. Az eredmények szerint az első típusú kezelésnek (csak tájékoztatás és a direkt költségek kifizetése) nem volt hatása a cégek kifehérítésére. A további három kezelés a támogatási összeg növelésének megfelelően 17%-kal, 22%-kal és 48%-kal növelte azok számát, akik a formális működés mellett döntöttek. A negyedik kezelt csoport azon tagjai, akik úgy döntöttek, hogy továbbra is az illegális működést választják olyan egyéb tényezőkre hivatkoztak döntésük indoklásakor, amelyek eleve kizárják a legális működést (pl. köztulajdonban lévő telken van a telephelyük).

A szerzők később is visszakövezték a kísérlet résztvevőit, hogy megnézzék, milyen hatással járt a kifehérítés a cégek teljesítményére. Enyhe növekedést találtak a legális működést választók profitjában, de ez az eredmény pusztán néhány nagyon sikeres vállalkozás eredményéből fakad (akik már korábban is magasabb profitokat értek el), miközben a cégek nagy többségénél nem növekedett a profit. A de Mel és szerzőtársai (2012) által talált empirikus eredmények összességében *kilépési elméletet* (ld. Perry et al. (2007)) támasztják alá inkább, hiszen azt mutatják, hogy pusztán a cégbejegyzés költségeinek csökkentése / kiiktatása nem elég ahhoz, hogy a cégek a legális piaci működést válasszák. Hasonló eredményekre jut De Andrade és szerzőtársai (2013) Brazília esetében.

Monteiro and Assuncao (2012) azt vizsgálják, hogy a brazil kormányzat 1996-ban induló egyszerűsítési programja (SIMPLES) gyakorolt-e pozitív hatást a legálisan működő cégek számára. A mikro- és kisvállalkozásokat célzó egyszerűsítési reform során hat korábban különálló adónemet egységesítettek egy havonta fizetendő adóvá bizonyos iparágak esetében (kiskereskedelem, feldolgozóipar, szállítás, építőipar és szolgáltatóipar). Az elemzéshez egy 1997-ben összeállított keresztmetszeti adatbázist használnak melyben brazil mikro- és kisvállalkozásokat figyelnek meg a reform bevezetése után tíz hónappal. A mintában szereplő cégeket két csoportra osztották: 1) a több mint 10 hónappal a SIMPLES reform előtt induló vállalkozásokra és a 2) a reform után induló vállalkozásokra. A két csoport

felhasználásával különbségek-különbsége (*difference-in-differences*) modellt építenek, melyben olyan szektorokból veszik a kontrollcsoport tagjait, amelyekben nem vezették be az egyszerűsítő intézkedést. A legális működés tényét azzal ragadják meg, hogy a vállalkozásoknak birtokában van-e a működési engedélyük és implicite azt is feltételezik az elemzésnél, hogy a legális működésről az induláskor döntenek a vállalatok. Az egész mintára nézve nem találnak szignifikáns hatást a legális működésre, de a kiskereskedelemben 13%-kal több cég döntött a legális működés mellett a reform hatására. Ez a hatás még erősebb (35%), ha csak a közepes méretű kiskereskedelmi cégek mintáját veszik.

A reform kapcsán azt is megvizsgálták, hogy a cégek legális működése pozitív hatással van-e a beruházásokra mind a beruházó vállalkozások arányában mérve, mind az egyes vállalatok által beruházott összeg mértékét tekintve. Az endogenitás kezelésére a legális működés instrumentumaként a SIMPLES reform bevezetését használják. Még a hitelfelvétel hatásának kiszűrése után is az látszik az eredményekből, hogy a legális működés hatására a kiskereskedelmi cégek éves jövedelmük egy harmadának megfelelő összeggel növelik beruházásaikat. Fajnzylber és szerzőtársai (2011) is ugyanezt a reformot vizsgálják. Eredményeik azt mutatják, hogy a reform hatására szignifikánsan megnőtt az új cégek száma és arra is találnak bizonyítékot, hogy a legális működés ténye pozitívan hat a cégek jövedelmére és profitjára.

3 A PIACI BELÉPÉS SZABÁLYOZÁSÁNAK MÉRÉSE

3.1 Mérési megközelítések és módszerek

Az összegyűjtött elméleti és empirikus irodalom tanulságai alapján világos, hogy az újonnan induló, illetve a már működő vállalkozásokat sújtó adminisztratív terhek csökkentése hasznos közpolitikai célkitűzés lehet. Nem véletlen, hogy a – kiváltképp az új vállalkozásokat érintő – szabályozási terhek csökkentése már az elmúlt évtized közepétől kezdve kiemelt prioritásként szerepel az Európai Unió versenyképességi és növekedési stratégiájában. A vonatkozó EU-s szintű intézkedésekről és fejleményekről ld. „*A vállalatindítás egyszerűsítése – szakpolitikai összefüggések az Európai Unióban*” című rövid keretes összefoglalónkat alább.

A szakpolitika formálók és döntéshozók számára legfőbb kérdés az, hogy az adminisztratív terhek csökkentését szolgáló programok milyen célkitűzéseket használjanak: hogyan tudjuk számszerűsíteni az adminisztratív kötelezettségek elvégzéséhez szükséges idő- és pénzbeli ráfordításokat? Milyen mértékig védhetőek az egyes belépési szabályok közérdekre való hivat-

kozással – legyen itt szó minimális minőségi követelményekről, biztonsági megfontolásokról vagy bármilyen egyéb közösségi célról? És melyek azok az intézkedések, melyek már nem vagy nehezen indokolhatóak ilyen érvekkel?

A vállalatindítás egyszerűsítése – szakpolitikai összefüggések az Európai Unióban

Az európai vállalkozások 99 százalékát (23 millió vállalkozás) maximum 250 embert foglalkoztató kis- és középvállalkozások teszik ki. Az adminisztratív egyszerűsítés régóta napirenden van az Európai Unió napirendjén, ezen belül is külön figyelmet kap az induló vállalkozásokat sújtó adminisztratív terhek csökkentése.

A Kisvállalkozások Európai Chartája⁴ 2000-ben alakult meg azzal a céllal, hogy a tagállamok aktívan tegyenek a KKV-kat érintő szabályozási teher csökkentésében. A Charta által megfogalmazott tíz kulcsfontosságú közpolitikai terület között szerepel az „Olcsóbb és Gyorsabb Start-upok” célkitűzés is. A lisszaboni stratégia 2005.évi felülvizsgálatában szintén nagy hangsúlyt kaptak a kis- és középvállalkozások, mint az európai gazdasági és foglalkoztatásbeli növekedés hajtórugói.

2008-ban az Európai Bizottság elfogadta a Kisvállalkozói Intézkedéscsomagot (*Small Business Act for Europe, SBA*). Az SBA keretében a Bizottság felhívja a tagállamokat arra, hogy a nemzeti jogalkotási, törvényhozási gyakorlatukban alkalmazzák a „Gondolkozz előbb kicsiben” („*Think Small First*”) elvet. Az irányelv értelmében új jogszabályok bevezetésekor a jogalkotónak szisztematikusan értékelnie kell az új szabályozás hatását a kis- és középvállalkozásokra (KKV). Ennek gyakorlati megvalósítását szolgálja az ún. *KKV teszt*, ami a következő négy lépésre bontja az értékelés feladatát: konzultáció, az érintett vállalkozások feltérképezése, költség-haszon elemzés, enyhítő intézkedések kidolgozása.

Az Európai Bizottság módszertani útmutatókat és konkrét méréseket is készített a piacra lépés szabályozásának és a kapcsolódó információs és megfelelési költségek számszerűsítésére, összehasonlíthatóságára. 1997-ben a Bizottság a következő ajánlásokat fogalmazta meg a vállalkozásalapítás szabályozásával kapcsolatban: egységes kapcsolattartó pont(ok) létrehozása (ma inkább „egyablakos ügyintézés”-ként hivatkozunk erre), egységes regisztrációs űrlap és egységes engedélyezés bevezetése (European Commission, 1998). 2002-ben az akkori 15 tagországról egy tanulmányt publikáltak, melyben az induló vállalkozások adminisztratív terheit hasonlították össze számszerűsített mutatók alapján. Ez tette lehetővé az egyes nemze-

⁴ Európai Bizottság Vállalkozás- és Iparpolitikai Főigazgatóságának honlapján: *Kisvállalkozások Európai Chartája*: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/documents/charter/index_en.htm (Utoljára letöltve: 2014. június 2-án.)

ti reformok későbbi követését és az országok közti összehasonlítást (*benchmarking*). A tanulmány összegzi, hogy az egyes tagországokban mekkora a minimális és az átlagos idő- és pénzbeli költség, ami a vállalkozásindításhoz szükséges. Az EU átlaga 22 nap és 827 euró volt ekkor (European Commission, 2002).

2007-ben a bizottság kidolgozott egy monitoring módszertant, mellyel a vállalkozásindítás költségeit lehet mérni. Ebben a vállalkozásindítást azon lépések összességéként definiálják, mely már a cégbejegyzés előtti lépéseket (pl. tájékozódás, szükséges dokumentumok beszerzése) is magába foglalja és nem áll meg ott, hogy formálisan sikerült megalapítani egy céget, hanem mindazon lépéseket is tartalmazza, melyek a cég üzemszerű működésének elindulásához szükségesek (pl. különféle hatósági engedélyek beszerzése). Ez a definíció túlmutat a cégregisztrációhoz kötődő adminisztrációhoz szükséges idő és költség mérésénél. A tanulmányban definiálnak öt modellvállalkozást, melyek a különböző országokbeli adatok összehasonlítását és az esetleges szektoriális különbségek kimutatását is lehetővé teszik (European Commission, 2007). Ezt a módszertant alkalmazza az a 2011-ben megjelent bizottsági tanulmány is, mely az engedélyezés (*licensing*) adminisztratív terhet méri fel az EU tagállamokban (ennek eredményeiről bővebben, lásd 1.sz. Melléklet, European Commission 2011).

2006 óta az Európai Bizottság minden évre meghatározza az éves közösségi célkitűzéseket a vállalkozásindításhoz szükséges napok számát és a szükséges költségek mértékét illetően és a tagállamok előrehaladását rendszeresen monitorozza is. Jelenleg három nap, maximum 100 euró és az „egyablakos ügyintézés” bevezetése az aktuális célkitűzések. Ezeknek csupán három tagország (Dánia, Románia és Szlovénia) felel meg. Az EU átlag 5,4 nap és 372 euró volt 2012-ben⁵.

A belépési adminisztratív költségek csökkentése, mint közpolitikai cél és mint akadémiai téma Djankov és szerzőtársai (2002) híres tanulmánya után került a figyelem központjába. Djankov és szerzőtársai egy egyszerű módszertant dolgoztak ki az adminisztratív terhek mérésére. A vállalkozásindítás költségeit az induláshoz szükséges lépések számával, az ezekhez szükséges idővel és a szükséges pénzbeli költségekkel ragadják meg. Ez az egyszerű mérési módszer lehetővé teszi az időbeli követhetőséget és az országok közötti összehasonlíthatóságot.

Nagyjából erre a módszerre épülnek a Világbank Doing Business indikátorai is (WB DB). 2004 óta a Világbank minden évben elkészíti a szabályozásra és adminisztratív kötelezettségekre vonatkozó indikátorait, melyeket ország-szinten gyűjt össze. Az adatokhoz helyi szakértők

⁵ Európai Bizottság Vállalkozás- és Iparpolitikai Főigazgatóságának honlapján: *Vállalkozásindítási eljárások egyszerűsítése*. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/start-up-procedures/index_en.htm (Utoljára

(elsősorban adott országban tevékeny ügyvédek, könyvelők és jogi tanácsadók) véleményét kéri ki egy standardizált kérdőív segítségével. A válaszadók maguk jelentkezhetnek a Világbank oldalán keresztül, ha szeretnének hozzájárulni az indikátorok előállításához. A belépéssel kapcsolatos kérdéseknél a résztvevőknek saját szakmai tudásuk alapján kell egy ún. modell vállalatra vonatkozó hipotetikus helyzetekben felmerülő kérdésekre választ adniuk. Magyarország 2004 óta szerepel az adatbázisban.

A Világbank az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bankkal (EBRD) partnerségben indította el 2002-ben a Vállalkozási Felmérését (*Enterprise Survey*, WB-EBRD). Ebben a felmérésben top menedzserekkel és vállalkozások tulajdonosaival készített személyes interjúk során országonként gyűjtenek vállalati szintű adatokat. A felmérésben vállalatméret, földrajzi elhelyezkedés és szektor szerint rétegzett mintavételi eljárást alkalmaznak. A felmérést minden országban háromévente végzik el. Magyarországon 2003 óta készül minden harmadik évben ilyen felmérés. A belépéssel kapcsolatos kérdések többek között összegyűjtik a szabályozott tevékenységek körét, a szabályozásnak való megfelelésre szánt időt, az engedélyköteles tevékenységeket és a kötelezően beszerzendő engedélyeket és igazolásokat. A felmérés tehát nem csak a jogi értelemben vett cégalapítás költségeire tér ki, hanem olyan körülményeket is vizsgál, mint például az a várakozási idő, amíg bekötik az áramot, vizet vagy telefont.

Az OECD Termékpiazi Szabályozási mutatói (*OECD Product Market Regulation*, OECD PMR) kormányzati szereplők megkérdezésével egy standardizált kérdőív mentén ad átfogó képet az adott országban levő szabályozási környezetről. Az adatbázis 56 OECD tagországot fed le és a mutatók ötévente készülnek el, Magyarországról 1998 óta. Az OECD PMR indikátorok elsősorban a versenyt elősegítő és a versenyt hátráltató tényezőket foglalják össze egy-egy indikátorban – többek között az engedélyek és igazolások rendszerét, a piacra lépés jogi akadályait és az induló vállalkozások adminisztratív terheit.

Az Európai Engedélyezési Felmérés (*European Licensing Survey*) az Európai Bizottság kezdeményezésére alakult (a háttérinformációkért lásd „A vállalatindítás egyszerűsítése – szakpolitikai összefüggések az Európai Unióban” című keretes írásunkat feljebb). A felmérés 33 országra – köztük Magyarországra – terjed ki, az adatfelvétel 2009 novembere és 2010 októbere között történt. A felméréshez használt standard kérdőív öt modellvállalkozás elindításához szükséges lépéseivel és ezek költségeivel kapcsolatban tesz fel kérdéseket. A kérdőíveket KKV-k vezetői és KKV érdekképviselői szervek képviselői, valamint kormányzati szereplők válaszolják meg. Ez a felmérés nem iparági tekintetben reprezentatív és csak a vállalkozásindítás engedélybe-

szerzéssel kapcsolatos részére koncentrálni (a különböző engedélyek beszerzéséhez szükséges várakozási időt, költségeket és embernapiakat méri fel).

Ezekon kívül még van néhány, több országot lefedő vállalati szintű adatbázis, melyekben magyarországi adatok is találhatóak (részben vagy teljesen reprezentatív minta alapján). Az általunk ismert nemzetközi, vállalati szintű adatbázisok (UNIDO, GEM, Amadeus) azonban alapvető vállalati és vállalati teljesítmény adatokat tartalmaznak és nem kifejezetten tartalmaznak a vállalatindítással kapcsolatos információkat.

Az eddig említett adatforrások részletes összehasonlítása a 2. táblázatban található. Az említett adatforrások Magyarországra vonatkozó részeiről lásd rövid összefoglalónkat a *„Magyar helyzetkép a nemzetközi adatfelmérések tükrében”* című keretes írásunkat.

Magyar helyzetkép a nemzetközi adatfelmérések tükrében

Az Európai Bizottság évente teszi közzé honlapján a vállalatindítás egyszerűsítésére vonatkozó célkitűzésekről szóló előrehaladási jelentését, melyben a tagországok állásáról ad számot. A vállalatindításhoz kapcsolódó aktuális célértékek azt írják elő, hogy maximum 3 nap alatt és maximum 100 euró költséggel „egyablakos” ügyintézési ponton lehessen vállalkozást alapítani. Magyarország a háromból kettő célnak felel meg: van „egyablakos” ügyintézés és 2 nap alatt be lehet jegyezni egy új céget. Ugyanakkor a vállalatindítás pénzületi költsége az európai célértéknek majdnem négyszerese volt nálunk 2012-ben: 392 euró. A költségeket illetően a legfrissebb jelentés szerint volt egy kis előrelépés, ugyanis a vállalkozásindítási költségek csökkentek. Ezzel a csökkenéssel az EU tagországok körében 23. helyről a 15. helyre léptünk előre, ami a vállalatindítás pénzületi költségeit illeti. Egyúttal fontos megjegyezni, hogy ezek az adatok a tagállamok saját jelentéseikből származnak, nem pedig külső, független értékelőktől (ld. 2. ábra-5. ábra a 6.1. függelékben)

Az egyéb forrásokból származó magyar adatok részben egybecsengenek az EU-s előrehaladási jelentések számaival. A Világbank Doing Business indikátorai alapján az európai átlagnál jobban teljesítünk a vállalatindításhoz szükséges napok számában. A Világbank hipotetikus modell vállalata (10-50 foglalkoztatott, 5 tulajdonos, fővárosi székhelyű, stb.) 5 nap alatt elindítható, mely során 4 különböző ügyintézési fázison kell átesni. Másrészt viszont, a vállalatindítás költsége az európai átlag fölött van: az egy főre eső jövedelem százalékában 8,6 %, míg az átlagos érték 6,7 % Európára és Közép-Ázsiára nézve (ld. 6. ábra-9. ábra a 6.1. függelékben).

Az Európai Bizottság 2011-ben készített felmérése (European Commission, 2011) megkülönbözteti, hogy a pénzületi költségek hogyan oszlanak érintett állami szereplők (pl. egyes hivata-

lok ügyintézési díjai, engedélyek díjai) és privát szektorbeli érintettek (pl. ügyvédi, könyvelői díj, kötelező ellenőrzés ára) között. Magyarország viszonylag jó helyen szerepel a privát szektorban eredő költségek tekintetében, ugyanakkor a kapcsolódó állami szereplők felé befizetett költségek jelentősek, a vonatkozó indikátorokban rosszabbul teljesítünk Csehországnál és Szlovákiánál is. Míg a vállalkozásoknak viszonylag kevés embernapot kell az egyes ügyintézési tevékenységekre fordítaniuk, az állami hivatalokkal szembeni várakozási idő jelentősen meglassítja a folyamatokat. Az engedélyezés adminisztratív terhet mérő összesített indikátor alapján Magyarország a 8. helyen áll (Csehország az 1., Lengyelország a 7.) (Részletesen, lásd. 1. ábra a 6.1. függelékben)

Látható, hogy a vonatkozó adatforrások sokféle definíciót használnak (pl. szabályozásnak való megfelelés költségei, adminisztratív költségek, működési költségek – a különböző típusú költségmérések áttekintéséről ld. Chittenden, Kauser, Poutziouris, & Britain (2002)), és sokféle indikátor áll rendelkezésre, ha a szabályozás különböző aspektusainak hatását próbáljuk vizsgálni. A következőkben röviden vázoljuk és értékeljük azokat az adatbázisokat, melyek

- a szabályozási terhekkel foglalkoznak – ezen belül is kitérnek a vállalkozásalapítás adminisztratív terheire,
- országos vagy céges szintű adatokat gyűjtenek,
- kvantitatív indikátorokat tartalmaznak, és
- viszonylag friss adatokat tartalmaznak Magyarország vonatkozásában.

Ahogy a WB, WB-EBRD és OECD adatbázisok kritikusai állítják, ezek az adatbázisok sokszor módszertani korlátozásokkal szembesülnek. A használt kérdőívek általában prototípus cégekre vonatkoznak, melyek nem feltétlenül ragadják meg jól, hogy a valóságban leggyakoribb piaci belépők milyen adminisztratív terhekkel szembesülnek. A módszertanban történő változások miatt sokszor limitált az időbeli és országok közötti összehasonlíthatóság is. A legtöbb hivatkozott adatbázis továbbá nem tartalmaz vállalatméret szerint bontott adatokat, amik pedig nagyon fontosak lennének a közpolitika-alkotás szempontjából.

Ugyan ezek az adatbázisok jó támpontot szolgáltatnak az érintett országok döntéshozóinak és üzleti szereplőinek az országban zajló általánosabb trendek felméréséről és azok nemzetközi pozicionálásáról, de egyikük sem alkalmas arra, hogy konkrét részletekbe menő reformkísérletek megalapozására használják őket – feltéve, hogy a politikai akarat és elköteleződés adott az adminisztratív terhek csökkentésére.

Megítélésünk szerint ahhoz, hogy egy adott felmérés részleteiben megalapozhassa az admi-

nisztratív terhek csökkentésére irányuló kormányzati intézkedéseket, reformokat, illetve támogatassa azok nyomon követhetőségét, az alábbi szempontoknak kell maradéktalanul megfelelnie:

- vállalatméret és iparági tekintetben is reprezentatív, vállalati mintavételre támaszkodik,
- a piacra lépéssel kapcsolatos adminisztratív kötelezettségekre explicit kitér,
- megkülönbözteti az indokolható és nem indokolható kötelezettségeket,
- kvantitatív indikátorokat tartalmaz, és
- kifejezetten az egyes költségelemeket méri (nem pedig azok vállalati percepcióit).

Az alábbi táblázatban (1. táblázat) gyors értékelést adunk arról, hogy az általunk összegyűjtött adatbázisok mennyiben felelnek meg a fenti szempontoknak.

1. táblázat. Az áttekintett adatforrások módszertanának kvalitatív értékelése

	Reprezentatív, céges szintű min- ta	Piacra lépéssel kapcsolatos admin. kötele- zettségek	Indokolható és a nem indokolható kötelezettségek	Kvantitatív indiká- torok	Effektív költségek (nem percepciók)
WB DB		X		X	X
WB-EBRD Váll. felmérés	(X – kiválasztott szektorokra)	X		X	X
OECD PMR				X	
EC Engedélyezési felmérés		X		X	(X)
Deloitte	X – kiválasztott szektorokra		X	X	X
GKI	X – kiválasztott szektorokra			X	
K&K	X – kiválasztott szektorokra	X			
Szerb et al	X – kiválasztott szektorokra	(X)			

Összefoglalva, ideális esetben a piacra lépéshez kötődő adminisztratív terhek felmérése vállalati szintű, az újonnan piacra lépők (maximum 2 éve működő cégek) körében ágazati és vállalati szintű, az újonnan piacra lépők (maximum 2 éve működő cégek) körében ágazati és vállalati szintű, az újonnan piacra lépők (maximum 2 éve működő cégek) körében ágazati és vállalati szintű.

lat-méret szerinti *reprezentatív mintán* lekérdezett adatokon kell, hogy alapuljon. Az adatfelvétel során ügyelni kell rá, hogy elkülöníthetők legyenek az iparági sajátosságra vagy valamilyen univerzális, közérdek-vezérelt okra hivatkozó, *indokolható és nem indokolható* adminisztratív kötelezettségek (*information obligation, IO*). Az is kulcsfontosságú, hogy a felvétel során kiderüljön, hogy a mintában szereplő vállalatoknak mennyi volt konkrétan, *számszerűsítve* az adminisztratív kötelezettségek teljesítésére vonatkozó költsége (vö. *sztemderd költségmodell, Standard Cost Measurement, SCM*⁶). Az alkalmazott módszertan ideális esetben nemzetközi szinten is összevethető adatokat eredményez. Mint az 1. táblázatban látható, egyik felmérés sem felel meg egyszerre minden elvárásnak.

⁶ Bővebben, lásd SCM Network, 2005.

2. táblázat. Releváns nemzetközi és hazai adatforrások

Adatbázis	Típus	Országok, szektorok	Idő	Adatok forrása	Főbb belépéssel kapcsolatos változók	Mintavételi eljárás	Megjegyzés
WB Doing Business	Ország szintű Éves szintű	189 ország Nem szektor-specifikus	2004 óta (Magyarországról is)	Önkitöltő kérdőív egy modell vállalat-tal kapcsolatban és a jogszabályok számbavétele Helyi szakértők (pl. üzleti ügyvédek, könyvelők, jogi tanácsadók)	Idő és pénzbeli költségek, és a szükséges ügyintézési lépések a következő területeken: • Vállalatalapítás • Építési engedélyek • Elektromos áram bekötése • Ingatlan bejegyzése	Témánként 4-10 válaszadó Kiválasztás: szakértők önkéntesen jelentkezhetnek és a Világbank is ajánlhat szakértőket országlátoztatásai alapján	Lehetővé teszi az országok közti és időbeli összehasonlítást
WB-EBRD Enterprise Survey	Vállalat szintű Három évente	135 ország Szektorok: • feldolgozóipar, építőipar, • szolgáltatások, közlekedés, • raktározás, • kommunikáció, • számítógép és kapcsolódó tevékenységek	2002 óta (Magyarország: 2003, 2006, 2009, 2012)	Standard kérdőív (személyes interjúk) Vállalat tulajdonosok és menedzserek	Áram, víz vagy telefon bekötéséhez és engedélyek, igazolások beszerzéséhez szükséges várakozási idő Engedélyek és igazolások beszerzésére fordított munkanapok és pénzbeli költségek Megszerzett engedélyek és igazolások száma Percepció az engedélyezési eljárások által állított akadá-	Rétegzett (vállalatméret, régió és szektor alapján) reprezentatív minta a magán-szektorból	Lehetővé teszi az országok közti és időbeli összehasonlítást

Adatbázis	Típus	Országok, szektorok	Idő	Adatok forrása	Főbb belépéssel kapcsolatos változók	Mintavételi eljárás	Megjegyzés
OECD PMR	Ország szintű Öt évente	56 ország Nem szektor-specifikus	1998 óta (Magyarországról is)	Önkitöltő kérdőív Nemzeti kormányzatok	lyok mértékéről Indikátorok arról, hogy az alábbi területek mennyire segítik elő vagy hátráltatják a versenyt: • Engedélyezési eljárások • Induló vállalkozások adminisztratív terhei • Piaca lépés jogi korlátai	-	Lehetővé teszi az országok közti és időbeli összehasonlítást
EC Licensing Survey 2011	Ország szintű Egyszeri	33 ország (EU 28 és Izland, Norvégia, Törökország, Szerbia, Montenegró) Szektorok: • Hotel, • IT eszközök, • Acéltermékek, • Vízvezeték társaság, • Élelmiszer kis- és nagykereskedelem	2011 (adatgyűjtés: 2009. nov. – 2010. okt.)	Standard kérdőív öt modell vállalattal kapcsolatban (telefon és/vagy személyes) Szakértők és képviselők (KKV-k, KKV szervezetek képviselője, kormányzati szereplők, kereskedelmi kamarák, szakmai szervezetek)	Vállalkozás üzemszerű beindításához szükséges várakozási idő, költség, embernapok	Témánként 4-10 válaszadó Kiválasztott szakmai szervezetek és képviselők	Lehetővé teszi az országok közti és a szektorok közti eltérések azonosítását.

Adatbázis	Típus	Országok, szektorok	Idő	Adatok forrása	Főbb belépéssel kapcsolatos változók	Mintavételi eljárás	Megjegyzés
MABS⁷	Vállalat szintű	Oroszország Nem szektor-specifikus	2002-2006 (6 kör)	Standard kérdőív (személyes interjúk) Cégek top menedzserei	Cégregisztrációhoz és az induláshoz szükséges engedélyek beszerzéséhez szükséges idő és költségek Cégregisztráció és induláskori ügyintézés jellemzői (pl. van-e „egyablakos” ügyintézés, szükség-e közvetítő szakértő alkalmazása)	Rétegzett (régió szerint) reprezentatív (induló vállalkozásokra is) random minta	Új belépőkre fókuszál
UNIDO	Országiparág szintű (3- és 4-jegyű ISIC kategóriák) Éves szintű	135 ország Feldolgozóipari szektorok	1990-2010 (Magyarország: 1992-2009 ⁸)	Országkérdőívek (kiegészítve a nemzeti statisztikai hivatalok nyilvánosan közzétett adataival) Nemzeti statisztikai hivatalok	Vállalatok száma, foglalkoztatottak száma, bérek, termelés, hozzáadott érték, bruttó állóeszköz-felhalmozás	-	OECD tagországok esetében az adatokat az OECD-vel együttműködésben gyűjtik
GEM Adult Population Surveys (APS)	Egyéni szintű Éves szintű	100 ország Nem szektor-specifikus	1999 óta (Magyarország: 2001 óta)	Standard kérdőív Felnőtt népesség	Vállalkozói aktivitás és a felnőtt lakosság hozzáállása a vállalkozói léthez	Legalább 2000 fő bevonásával készült reprezentatív minta	Újabb és kisebb cégekre fókuszál.
AMADEUS	Vállalat szintű	43 európai ország	Állományi (stock) adat heti frissítés	Kötelező vállalati elszámolások stan-	Megalakulás éve, foglalkoztatottak	-	

⁷ Az adatbázis innen tölthető le: <http://www.cefir.ru/monitoring/> (Utoljára letöltve 2014. június 2-án)

⁸ Bérekről szóló adat csak 1994 óta, a vállalatok számáról szóló adat pedig 1998-éig Magyarországon nem érhető el.

Adatbázis	Típus	Országok, szektorok	Idő	Adatok forrása	Főbb belépéssel kapcsolatos változók	Mintavételi eljárás	Megjegyzés
	tű		téssel 10 évre visszamenőleg	dardizált formában	száma, pénzügyi adatok		
National Deloitte	Vállalat szintű	Magyarország Nem szektor-specifikus	2009	SCM alapú felmérés Regisztrált vállalkozások	Nem tartalmaz belépéssel kapcsolatos adminisztratív kötelezettségeket 19 prioritási terület a vállalkozás üzemeltetéséhez kötődően	Rétegzett random minta (2400 vállalkozás – nem reprezentatív)	
GKI	Vállalat szintű	Magyarország Nem szektor-specifikus	2013	Online és telefonos kérdőívek Vállalatok képviselői	Percepciót kifejező indikátorok az adminisztratív terhekkel kapcsolatban 5 fokú indikátorok arról, hogy mennyiben javultak vagy romlottak az adminisztratív terhek 2010 óta	Rétegzett (méret szerint) reprezentatív minta (978 vállalat)	Nem szól a belépéssel kapcsolatos adminisztratív terhekről
K&K - Közjó és Kapitalizmus	Vállalat szintű	Magyarország Építőipar, mezőgazdaság, Élelmiszeripar, Bankszektör	2009 (adatgyűjtés: interjúk – 2008. okt. – dec.; online kérdőívek – 2009. jan.)	Személyes interjúk és online vállalati kérdőívek Vállalkozók	Nem tartalmaz belépéssel kapcsolatos információkat	Nem reprezentatív minta (62 válaszadó) az interjúkhoz 4 alminta az online kérdőívekhez különböző szektor szerinti vagy regionális	

Adatbázis	Típus	Országok, szektorok	Idő	Adatok forrása	Főbb belépéssel kapcsolatos változók	Mintavételi eljárás	Megjegyzés
						fókusszal: 1. Építőipar (170) 2. Mezőgazdaság (198) 3. Tolna megye (267) 4. Hajdú-Bihar (65)	
Szerb et al	Egyéni szintű Éves szintű	100 ország Nem szektor-specifikus	1999 óta (Magyarország: 2001 óta)	Standard kérdőív Felnőtt népesség	Vállalkozói aktivitás és a felnőtt lakosság hozzáállása a vállalkozói léthez	Legalább 2000 fő bevonásával készült reprezentatív minta	A szerzők a GEM adatbázist használták.

4 TANULSÁGOK ÉS AJÁNLÁS A HAZAI MÉRÉSRE

Tanulmányunkat egy olyan hazai felmérésre irányuló javaslattal zárjuk le, mely alkalmas lenne a piacra való belépés szabályozásának és az ahhoz kötődő adminisztratív terhek számszerűsítésére.

4.1 Ajánlott kutatási keret

Megközelítésünk fő elemei a következők: iparági szinten reprezentatív minta, vállalati szintű adatfelvétel és az SCM módszertan használata, ami lehetővé teszi az egyes adminisztratív kötelezettségek (*information obligation, IO*) elkülönítését. Megítélésünk szerint csak az említett szempontokat betartva lehet olyan felmérést készíteni, mely bármilyen iparági fókusszal rendelkező vagy KKV-specifikus közpolitikai reform alapjául szolgálhat.

A következő kutatási lépéseket javasoljuk:

1. Az adminisztratív kötelezettségek feltérképezése megkülönböztetve a szektor-specifikus és az általános adminisztratív kötelezettségeket. (A mintavétel megalapozásához érdemes figyelembe venni az adminisztratív kötelezettségek szektorális megoszlásáról szóló nemzetközi irodalmat: Alesina et al 2005, Klapper et al 2006, Ciccone and Papaioannou 2008). Javasolt módszer: dokumentum elemzés (jogsabályok és előírások)
2. Az adminisztratív terhek meghatározása, azaz azon adminisztratív kötelezettségek elkülönítése, melyek közérdek alapon nem vagy nehezen indokolhatóak. Javasolt módszer: online szakértői kérdőív.
3. Felmérés elvégzése a kiválasztott cégek körében. Javasolt módszer: személyes lekérdezés, reprezentatív vállalati minta alapján.

A mintavételhez javasolt alappopuláció és a vonatkozó adatforrások: a felmérés dátumához igazítva, frissen indult vállalkozások (lásd 2012. január 1. után regisztrált és még működő vállalkozások), hivatalos cégregister, (vállalatméret és iparágak szerint) rétegzett mintavétel a magántulajdonú cégek köréből.

4.2 Előzetes hipotéziseink

Gazdasági kontextus/ szabályozással kapcsolatos elméletek relevanciája

- A túlszabályozott piacokon lassabb a gazdasági növekedés.

Vállalkozói jellemzők: motivációk/ egyéni jellemzők

- A munkaerőpiaci kereslet és kínálat növekvő eltéréseiből fakadóan nő az ún. „megélhetési vállalkozók” (*remedial entrepreneur*) aránya olyan régiókban / kistérségekben, ahol magas a munkanélküliségi ráta.
- Az egyszerűbb piacra lépési szabályok ösztönzőleg hatnak a kisebb méretű piaci belépők megjelenésére – olyan iparágakban ahol egyébként a belépéshez szükséges ágazat-specifikus beruházási költségek relatíve nem túl magasak (például, kiskereskedelem, mezőgazdaság).
- A piacra lépéshez kötődő adminisztratív költségek tipikusan a következő iparágakban magasak: mezőgazdaság, kiskereskedelem, építőipar.
- Olyan iparágakban, ahol a női vállalkozók aránya magasabb az átlagnál, nagyobb jelentősége van a piacra lépést egyszerűsítő szabályozási reformoknak.
- A szigorú és bonyolult szabályozások jobban sújtják a hátrányos helyzetben levő potenciális vállalkozókat (pl. etnikai kisebbségek, bevándorlók és nők), mint azokat, akik kevésbé hátrányos helyzetűek és pl. van az ismeretségi körükben más vállalkozó.
- Minél bonyolultabb és szigorúbb a piaci belépés szabályozása, annál valószínűbb, hogy méretben kisebb vállalkozásokat találunk (méret-hatás és információs-hatás).

Piaci jellemzők / piacszerkezet

- A piacra lépés adminisztratív terhei kevésbé számítanak olyan iparágakban, ahol magas a „természetes belépési korlátok” szintje, mivel ezekben az iparágakban az adminisztratív terhek csökkentéséből fakadó marginális hatás relatíve alacsony a magas belépési fix költségekhez képest (legyenek azok technológiából, vagy valamilyen speciális szükséges tudásból (know how) fakadó költségek).
- A helyi piaci belépőkre kivetett követelmények és kötelezettségek magasabbak olyan iparágaknál és szolgáltatásoknál, amelyeknél nagyobb az esélye a helyi monopóliumok kialakulásának, és amelyek tapasztalati vagy bizalmi termékeket kínálnak (pl. kiskereskedelem, professzionális szolgáltatások).
- A piacra lépés szigorúbb és költségesebb szabályozása arra ösztönzi a vállalkozókat, hogy meglévő vállalataikat bővítsék új cégek alapítása helyett.

4.3 Az előkészítési és tesztelési fázis eredményei és tanulságai

Irodalom-összefoglalónkra és a feltérképezett adatbázisokra és adatforrásokra alapozva összeállítottunk egy vállalati szintű standard kérdőívet a piacra lépéskor felmerülő adminisztratív kötelezettségek felméréséhez, melyet telefonos interjúk során teszteltünk. Az átnézett hasonló felmérések közül az oroszországi MABS (*Monitoring of Administrative Barriers to Small Businesses*) állt legközelebb a mi elvárásainkhoz (részletesen, lásd Yakovlev & Zhuravskaya, 2007). A kérdőívünk kiinduló és a végleges verziója megtalálható a 6.2. függelékben.

Az interjúkérdéseink tesztelésekor alapvetően kétféle témakörben szerettünk volna tapasztalatot szerezni. Egyrészt az adatfelvétel *kivitelezésével* kapcsolatban, tehát arról, hogy pl. milyen megfogalmazásban és sorrendben érdemes feltenni a kérdéseket, mi a megfelelő csatorna az interjú lebonyolítására, mennyi időt érdemes egy interjúra szánni: Másrészt, a kérdéssor *tartalmával* kapcsolatban, tehát arról, melyek azok az területek, amelyekre feltétlenül szükséges direkt módon rákérdezni, és milyen tematika szerint csoportosítsuk a kérdéseket.

Jelen projekt keretében sajnos nem volt lehetőségünk egy teljes körű reprezentatív felmérést elvégezni – a kutatás idő és költségkorlátai miatt. Ugyanakkor, a tesztinterjúk alanyainak kiválasztásához előre lefektettünk néhány szempontot azokra a hipotézisekre építve, melyeket az irodalomáttekintés (ld. 2. fejezet) során azonosítottunk. Célunk az volt, hogy a piacra lépéshez kötődő adminisztratív terhek szempontjából a leginkább érintett vállalkozás-típusokat keressük meg.

Mind a vonatkozó akadémiai tanulmányokban, mind a releváns közpolitikai témájú forrásokban (pl. Európai Bizottság ajánlásai) kiemelt figyelmet kapnak a kisvállalkozások, melyeket aránytalanul nagymértékben sújtanak az adminisztratív terhek (European Commission 2008, Reszkető és Váradi 2012). Másodsorban, azon iparágakban, ahol magasak a „természetes belépési korlátok”, a piaci belépéshez köthető adminisztratív terhek csökkentésének határhaszna alacsonyabb. A piacra lépés adminisztratív terheinek csökkentését tehát érdemes olyan iparágakra fókuszálni, melyekben egyébként is alacsonyak a belépési költségek (Fisman & Sarria-Allende, 2004; L. Klapper et al., 2006). Úgy döntöttünk, hogy az interjúalanyok kiválasztásánál e két dimenzió szerinti két szélsőséget vesszük alapul (ld. 3. táblázat):

- Kisvállalkozás egy olyan szektorból, ahol a „természetes belépési korlátok” alacsonyak: kiskereskedelem, szolgáltatások.
- Középvállalkozás egy olyan szektorból, ahol a „természetes belépési korlátok” magasak: feldolgozóipar.

3. táblázat. Az interjúalanyok kiválasztásához használt prototípusok

	Mikro	Közép
Alacsony természetes belépési korlátok	Kiskereskedelem, szolgáltatások	-
Magas „természetes belépési korlátok”	-	Feldolgozóipar

A konkrét interjúalanyok kiválasztásához a Céginformációs Szolgálat által átadott, hitelesített adatbázist használtuk. Az Európai Unió KKV definíciója⁹ szolgált alapul a méret szerinti kiválasztáshoz. A definíció szerint mikrovállalkozásnak minősülnek azok a vállalkozások, amelyeknek maximum 10 alkalmazottja van és éves forgalma nem haladja meg a 2 millió eurót. A középvállalkozásoknak 51-250 alkalmazottjuk van és az éves árbevételük 10 és 50 millió euró közé esik. Összesen 12 vállalkozást kerestünk fel telefonon és 20 vállalkozást e-mail-en keresztül 2014. március 1. és 2014. április 11. között. (A válaszadók listáját lásd a 4. táblázat-ban.)

4. táblázat. A válaszadók listája

Méret	Szektor	Dátum
Mikro	Kiskereskedelem (trafik)	2014. április 10
Kis (önfoglalkoztató)	Szolgáltatás (sport)	2014. március 28.
Közepes	Feldolgozóipar (IT)	2014. március 31.

Tanulmányunk zárásaként bemutatjuk a tesztinterjúkból leszűrt legfontosabb tanulságokat, melyeket két kategóriába csoportosítottunk:

- *A kivitelezéssel kapcsolatos tanulságok* között olyan tapasztalatokat gyűjtünk össze, amelyek arról mondanak valamit, hogy az interjúkat miképpen kellene lebonyolítani – lásd az interjúzás megfelelő módja, a mintavételi eljárás módszere vagy a kérdőív módszertani háttere.
- *A tartalmi tanulságok* közé inkább olyan tapasztalatokat gyűjtöttünk össze, amelyek arra vonatkoznak, hogy mit és milyen formán kérdezzünk meg az alanyoktól. Ebben a csoportban beszélünk arról, hogy az érintett témákról hogyan lehet az alanyok számára könnyen érthető és könnyen kalkulálható formában kérdéseket feltenni.

⁹ Forrás: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm, (Utoljára letöltve 2014. május 30-án)

4.3.1 A kivitelezés tanulságai

- *Személyes interjúzás.* A telefonos interjúinkból kiderült, hogy telefonon keresztül nagyon nehéz megteremteni egy olyan bizalmas légkört, amelyben a válaszadó nyugodtan és lelkiismeretesen áll rendelkezésünkre. Ezenkívül, telefonon keresztül nehéz megértetni a válaszadóval, hogy mi a kérdőív logikája, milyen témaköröket fedünk majd le az interjú során, és mely kérdésekre várnánk mindenképp válaszát (erős időkorlátok mellett is). Következtetésünk, hogy a személyes adatfelvétel segíthet a kívánt információk legszélesebb körű és kellő pontosságú összegyűjtésében.
- *Interjúk levezetése azonnal a cégbejegyzést követően ügyvédi irodák és/ vagy a Céginformációs Szolgálat együttműködésével.* Interjúalanyaink kiválasztásakor olyan cégekből szeleztünk, amelyek 2013. január elseje után alakultak. Gyakran szembesültünk azzal a problémával, hogy a megkérdezett cégvezetők nem emlékeztek már a cégalapítás körülményeire sem olyan részletességgel, ami egy ilyen adatfelvételnél kívánatos lenne. Ha esetleg emlékeztek is a szükséges engedélyek, iratok számára, arra már nem tudtak visszaemlékezni, hogy az ezekhez kapcsolódó tájékoztató, ügyintézés mennyi időbe (konkrétan hány órába/ napba) tellett. Fontos lenne, hogy a cégalapítás után minél hamarabb kikérdezzük őket tapasztalataikról. Ezt segítené, ha az adatgyűjtés lehetőleg a Céginformációs Szolgálattal együttműködésben zajlana. Egy ilyen együttműködés olyan szempontból is nagyon hasznos lenne, hogy ez könnyítené a cégek elérési adatait is megszerezni, ami új cégeknél sok esetben nehezebb, mint már régebb óta üzemelő vállalkozásoknál. (Megfigyeléseink szerint, igen gyakori a székhelyek kezdeti gyors cseréje, módosítása, de erre vonatkozóan nem rendelkezünk reprezentatív adatokkal.)
- *Érdemes megfontolni a részvételi megközelítés (participatory approach) alkalmazását az adatgyűjtésnél az ex post kérdőívezés helyett.* Ez a megfontolás szorosan kapcsolódik az előző ponthoz, mivel ez a javaslat is a vállalatalapítók elhalványuló emlékeiből fakadó problémát hivatott kezelni. Ötletünk szerint az adatfelvételt végző tagok közvetlenül részt vehetnének az új vállalkozást alapítók mellett az elinduláskor felmerülő ügyintézési helyzetekben. Ilyen formán az adatfelvétel során testközelből lehetne megfigyelni, hogy a vállalatalapítók mekkora költségekkel szembesülnek. A megközelítés nehézsége, hogy jellemzően nehéz a regisztrációs folyamat előtt azonosítani, hogy kik a cégalapítók, így ez a módszer inkább a visszatérő adminisztratív terhek felmérésekor lehet hasznos.

- *„Elszámolólapok” terjesztése a vállalkozások indulását segítő tanácsadó helyeken.* Ez a javaslat arra irányul, hogy valami módon az épen vállalkozásuk elindulása körül ügyködő egyének figyelmébe ajánlja, hogy az ügyintézési eljárások során szisztematikusan vezessék az ügyintézéssel járó időbeli és pénzbeli költségeket. Ennek segítésére irányulna az „elszámolólapok” terjesztése, amelyet ideális esetben úgy lennének kialakítva, hogy használatukból az induló vállalkozók is hasznot húzzanak. Ezzel a módszerrel is azt a problémát próbálnánk kezelni, hogy az adatfelvétel időpontja túl messze esik a konkrét ügyintéзések időpontjától.
- *Ügyvédek és könyvelők bevonása az interjúzásba.* Az induló vállalkozások jogi és pénzügyi ügyeinek intézéséhez a vállalkozók gyakran bíznak meg ügyvédek, könyvelőket így az is gyakori, hogy effektíve nem is a vállalkozó maga intézi az induláskor felmerülő ügyeket. Ebből adódóan célszerű lenne az ügyvédek és könyvelőket is megcélozni az interjúalanyok kiválasztásakor.
- *Ösztönzők (akár pénzbeli) a válaszadóknak.* Összességében csaknem 32 nemrégiben elindult vállalkozással próbáltuk meg felvenni a kapcsolatot, akik közül összesen négyen egyeztek bele, hogy válaszolnak a kérdéseinkre. Világossá vált, hogy érdemes valamiféle kompenzációt nyújtani az interjúalanyoknak, amiért részánják az idejüket a kérdéseinkre. Ez a probléma még égetőbb az induló vállalkozások vizsgálatakor, mivel a már régebb óta működő vállalkozások ügyesebben delegálnak efféle feladatot arra kijelölt munkatársakra. Másrészt, az új cégek között sokkal több a kicsi cég, ahol egy-egy munkatárs kiesése a munkából – akár csak fél- vagy egy órára – nagyobb problémákat okozhat a napi működésben.
- *Az adatfelmérés részletessége és a vállalkozásoktól „elrabolt” idő közti átváltást figyelembe kell venni.* Észben kell tartani, hogy egy részletes felmérés jelentős költségekkel jár, melynek egy részét a vállalkozások maguk viselik. Így a felmérés megtervezésekor ezt is bele kell kalkulálni, mikor arról döntünk, érdemes-e ekkora árat fizetni a részletes adatokért.

4.3.2 Tartalmi tanulságok

- *Engedélyek és igazolások közötti különbség hangsúlyozása.* Az interjúk során kiderült, hogy a válaszadók nem mindig vannak tisztában azzal, hogy mi a különbség az engedélyek és az igazolások között, holott ez a megkülönböztetés fontos az adminisztratív terhek felmérésekor. Az interjú készítése előtt érdemes példákkal és rövid magyarázatokkal készülni, amelyek segítik az alanyokat a megértésben.

- *Érdemes megkülönböztetni az egyes adminisztratív kötelezettségeknek való megfelelés különböző fázisait.* Fontos információt tartalmaz, hogy az egyes kötelezettségek teljesítésekor mely részfeladatok tették ki a ráfordított idő nagy részét. Például érdemes elkülöníteni a különböző szabályozási előírásokkal való megismerkedésre, tájékozódásra fordított időt attól az időráfordítástól, amit konkrétan a kötelezettség ellátásához szükséges inputok előállítására fordítottak. Egy harmadik fontos költségdimenzió az az időintervallum, amit a hivatal válaszára várva töltött a vállalkozó.
- *Inkább konkrét értékekre kérdezzünk rá, mint átlagos értékekre.* Az olyan típusú kérdések, mint például az, hogy „Mi volt az átlagos idő, amit egy-egy engedély beszerzése előtt tájékozódásra fordított?” több szempontból is félrevezető. Először is, a válaszadók már eleve nehézségekbe ütköznek az egyes engedélyek azonosításakor, így még nehezebb nekik, ha rögtön ezeknek az átlagát kell kiszámolniuk. Célszerű inkább elmondatni velük először, hogy pontosan milyen papírokra, engedélyekre volt szükségük. Másodsorban pedig, az egyes ügyintézési elemekre fordított erőforrásokban nagy variancia lehet. Ha valóban nagy eltérések vannak a különböző ügyintézési időkben vagy költségekben, ez már önmagában is fontos információ, amit nem érdemes egy átlagértékben összemosni.
- *Az egyes adminisztratív ügyet intéző foglalkoztatottak beosztása és bérkategóriája hasznos információ az adminisztratív költségek számszerűsítésekor.* A bérköltségek-ből és az adminisztratív ügyeket intéző foglalkoztatottak számából együttesen megmondható, hogy összesen mennyibe került egy-egy ügy elintézése.

A kérdőívünk alakulásáról bővebben lásd a kérdőív kiinduló változatát és az újragondolt változatot a 6.2. függelékben.

5 IRODALOMJEGYZÉK

- Acemoglu, D. (2008). Oligarchic Versus Democratic Societies. *Journal of the European Economic Association*, 6(1), 1–44. doi:10.1162/JEEA.2008.6.1.1
- Aghion, P., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P., & Prantl, S. (2004). Entry and Productivity Growth: Evidence from Microlevel Panel Data. *Journal of the European Economic Association*, 2(2-3), 265–276. doi:10.1162/154247604323067970
- Aghion, P., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P., & Prantl, S. (2006). *The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity* (Working Paper No. 12027). National Bureau of Economic Research. Elérés forrás <http://www.nber.org/papers/w12027>
- Alesina, A., Ardagna, S., Nicoletti, G., & Schiantarelli, F. (2005). Regulation and investment. *Journal of the European Economic Association*, 3(4), 791–825.
- Ardagna, S., & Lusardi, A. (2008). *Explaining International Differences in Entrepreneurship: The Role of Individual Characteristics and Regulatory Constraints* (Working Paper No. 14012). National Bureau of Economic Research. Elérés forrás <http://www.nber.org/papers/w14012>
- Ardagna, S., & Lusardi, A. (2009). *Where does regulation hurt? Evidence from new businesses across countries* (Working Paper No. 14747). National Bureau of Economic Research. Elérés forrás <http://www.nber.org/papers/w14747>
- Ardagna, S., & Lusardi, A. (2010). Heterogeneity in the Effect of Regulation on Entrepreneurship and Entry Size. *Journal of the European Economic Association*, 8(2-3), 594–605. doi:10.1111/j.1542-4774.2010.tb00529.x
- Arnold, J., Nicoletti, G., & Scarpetta, S. (2008). Regulation, allocative efficiency and productivity in OECD countries. *Industry and Firm Level Efficiency”, OECD Economics Department Working Paper*, 616. Elérés forrás http://www.researchgate.net/publication/5205325_Regulation_Allocative_Efficiency_and_Productivity_in_OECD_Countries_Industry_and_Firm-

Barseghyan, L. (2008). Entry costs and cross-country differences in productivity and output.

Journal of Economic Growth, 13(2), 145–167. doi:10.1007/s10887-008-9026-6

Barseghyan, L., & DiCecio, R. (2011). Entry costs, industry structure, and cross-country income

and TFP differences. *Journal of Economic Theory*, 146(5), 1828–1851.

doi:10.1016/j.jet.2011.05.010

Berki, T. (2011). *A 2010-ben bevezetett vállalkozásokat tervehelő különadók elemzése adópolitikai*

szempontok alapján (No. 23.). Közjó és Kapitalizmus.

Branstetter, L., Lima, F., Taylor, L. J., & Venâncio, A. (2013). Do Entry Regulations Deter

Entrepreneurship and Job Creation? Evidence from Recent Reforms in Portugal. *The*

Economic Journal, n/a–n/a. doi:10.1111/ecoj.12044

Bruhn, M. (2008). *License to sell: the effect of business registration reform on entrepreneurial*

activity in Mexico (Vol 4538). World Bank Publications. Elérés forrás

<http://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=3e0zi7ffzlsC&oi=fnd&pg=PA31&dq=>

[%22or+growth+are+caused+by+a+third+variable.+Recent+work+has+also+looked](http://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=3e0zi7ffzlsC&oi=fnd&pg=PA31&dq=%22or+growth+are+caused+by+a+third+variable.+Recent+work+has+also+looked)

[+at%22+%22studies+\(See+Pande+and+Udry,+2005,+for+a+call+to+move+to+rese](http://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=3e0zi7ffzlsC&oi=fnd&pg=PA31&dq=%22or+growth+are+caused+by+a+third+variable.+Recent+work+has+also+looked)

[arch+of+this+type\).%22+&ots=WkixMmCn4W&sig=SYmHqqaaxnvWxvWf0BVFh-](http://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=3e0zi7ffzlsC&oi=fnd&pg=PA31&dq=%22or+growth+are+caused+by+a+third+variable.+Recent+work+has+also+looked)

[hY6C8](http://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=3e0zi7ffzlsC&oi=fnd&pg=PA31&dq=%22or+growth+are+caused+by+a+third+variable.+Recent+work+has+also+looked)

Bruhn, M. (2010). License to Sell: The Effect of Business Registration Reform on

Entrepreneurial Activity in Mexico. *Review of Economics and Statistics*, 93(1), 382–386.

doi:10.1162/REST_a_00059

Bruhn, M., & McKenzie, D. (2013a). Entry regulation and formalization of microenterprises in

developing countries. Elérés forrás <https://23.21.67.251/handle/10986/15866>

Bruhn, M., & McKenzie, D. (2013b). *Using administrative data to evaluate municipal reforms : an*

evaluation of the impact of Minas Facil Expresso (No. WPS6368) (o 1–27). The World

Bank.

Elérés

forrás

<http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/02/17369910/using-administrative-data-evaluate-municipal-reforms-evaluation-impact-minas-facil-expresso>

Chari, A. (2007). License reform in India: theory and evidence. *Department of Economics, Yale University, New Haven, Connecticut*. Elérés forrás http://www.eief.it/files/2008/02/chari_jobmarketpaper.pdf

Chittenden, F., Kauser, S., Poutziouris, P., & Britain, G. (2002). *Regulatory burdens of small business: A literature review*. SBS Research Directorate. Elérés forrás https://student.brighton.ac.uk/mod_docs/bbs/miscellaneous/lit_review/literature_review%203.pdf

Ciccone, A., & Papaioannou, E. (2007). Red Tape and Delayed Entry. *Journal of the European Economic Association*, 5(2-3), 444–458. doi:10.1162/jeea.2007.5.2-3.444

De Andrade, G. H., Bruhn, M., & McKenzie, D. J. (2013). *A Helping Hand or the Long Arm of the Law? Experimental evidence on what governments can do to formalize firms*. IZA Discussion Paper. Elérés forrás <http://www.econstor.eu/handle/10419/80713>

De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2012). *The Demand for, and Consequences of, Formalization among Informal Firms in Sri Lanka* (IZA Discussion Paper No. 6442). Institute for the Study of Labor (IZA). Elérés forrás <http://ideas.repec.org/p/iza/izadps/dp6442.html>

Deloitte. (2009). *Áttekintő vizsgálat az államigazgatási szabályozásból fakadó vállalkozói adminisztratív terhek teljes köréről, illetve egyes fókuszterületekkel kapcsolatosan részletes felmérések elkészítése* (Zárótanulmány).

Djankov, S. (2009). The Regulation of Entry: A Survey. *The World Bank Research Observer*, 24(2), 183–203. doi:10.1093/wbro/lkp005

Djankov, S., Porta, R. L., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The Regulation of Entry. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 1–37. doi:10.1162/003355302753399436

- Dreher, A., & Gassebner, M. (2013). Greasing the wheels? The impact of regulations and corruption on firm entry. *Public Choice*, 155(3), 413–432.
- European Commission. (1998). *Improving and simplifying the business environment for business start-ups*. DG Enterprises Policy, Distributive Trades, Tourism and Cooperatives.
- European Commission. (2002). *Benchmarking the Administration of Business Start-ups* (Final Report). European Commission, Enterprise DG.
- European Commission. (2007). *Assessing Business Start-up Procedures in the context of the renewed Lisbon strategy for growth and jobs* (COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT No. SEC(2007) 129). Brussels: European Commission.
- European Commission. (2011). *Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy „The economic impact of legal and administrative procedures for licensing, business transfers and bankruptcy on entrepreneurship in Europe”* (Final Report). Bruxelles: Entrepreneurship Unit, Directorate-General for Enterprise and Industry.
- Fajnzylber, P., Maloney, W. F., & Montes-Rojas, G. V. (2011). Does formality improve micro-firm performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES program. *Journal of Development Economics*, 94(2), 262–276. doi:10.1016/j.jdeveco.2010.01.009
- Fazekas, M. (2008). *A rejtett gazdaságból való kilépés dilemmái: esettanulmány - Budapesti futárszolgálatok, 2006 - 2008*. Budapest. Elérés forrás http://econ.core.hu/file/download/mtdp/MTDP_0812_korr.pdf
- Fisman, R., & Sarria-Allende, V. (2004). *Regulation of Entry and the Distortion of Industrial Organization* (Working Paper No. 10929). National Bureau of Economic Research. Elérés forrás <http://www.nber.org/papers/w10929>
- GKI Gazdaságkutató Zrt. (2013). *Hogyan csökkent, ami nőtt? - 2010 óta jelentősen nőttek a cégek adminisztrációs terhei*.
- Ihrig, J., & Moe, K. S. (2004). Lurking in the shadows: the informal sector and government policy. *Journal of Development Economics*, 73(2), 541–557.

- Kaplan, D. S., Piedra, E., & Seira, E. (2007). *Entry Regulation and Business Start-Ups: Evidence from Mexico* (SSRN Scholarly Paper No. ID 1007607). Rochester, NY: Social Science Research Network. Elérés forrás <http://papers.ssrn.com/abstract=1007607>
- Klapper, L. F., & Love, I. (2011). *The Impact of Business Environment Reforms on New Firm Registration* (SSRN Scholarly Paper No. ID 1786802). Rochester, NY: Social Science Research Network. Elérés forrás <http://papers.ssrn.com/abstract=1786802>
- Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591–629. doi:10.1016/j.jfineco.2005.09.006
- Kox, H. L. (2005). Intra-EU differences in regulation-caused administrative burden for companies, 1–19.
- Laki, M., & Szalai, J. (2013). *Tíz évvel később - Magyar nagyvállalkozók európai környezetben.* Közgazdasági Szemle Alapítvány.
- Lucas, R. E., Jr. (1978). On the Size Distribution of Business Firms. *The Bell Journal of Economics*, 9(2), 508–523. doi:10.2307/3003596
- Monteiro, J. C. M., & Assunção, J. J. (2012). Coming out of the shadows? Estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality in Brazilian microenterprises. *Journal of Development Economics*, 99(1), 105–115.
- Perry, G., Maloney, W. F., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality: Exit and Exclusion*. World Bank Publications.
- Pigou, A. C. (1924). *The Economics of Welfare*. Transaction Publishers.
- Reszkető, P., & Váradi, B. (2010, november). Vállalkozásokat érintő adminisztratív terhek versenypolitikai következményei. Budapest Intézet. Elérés forrás <http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/17884022FA91BD48B.pdf>
- Scarpetta, S., Hemmings, P., Tressel, T., & Woo, J. (2002). *The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data*. Citeseer. Elérés forrás

<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.197.1543&rep=rep1&type=pdf>

Schivardi, F., & Viviano, E. (2011). Entry Barriers in Retail Trade*. *The Economic Journal*, 121(551), 145–170. doi:10.1111/j.1468-0297.2009.02348.x

SCM Network. (2005). International Standard Cost Model Manual. Measuring and reducing administrative burden for businesses.

Semjén, A., Tóth, I. J., & Fazekas, M. (2009). Az egyszerűsített vállalkozói adó (eva) tapasztalatai vállalkozói interjúk alapján. In *Rejtett Gazdaság. Be nem jelentett foglalkoztatás és jövedelemelvitkolás - kormányzati lépések és a gazdasági szereplők válaszai*. Budapest:

MTA Közgazdaságtudományi Intézet. Elérés forrás

http://www.mtaki.hu/file/download/mtdp/MTDP0809_EVA.pdf

Stigler, G. J. (1971). The Theory of Economic Regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 3. doi:10.2307/3003160

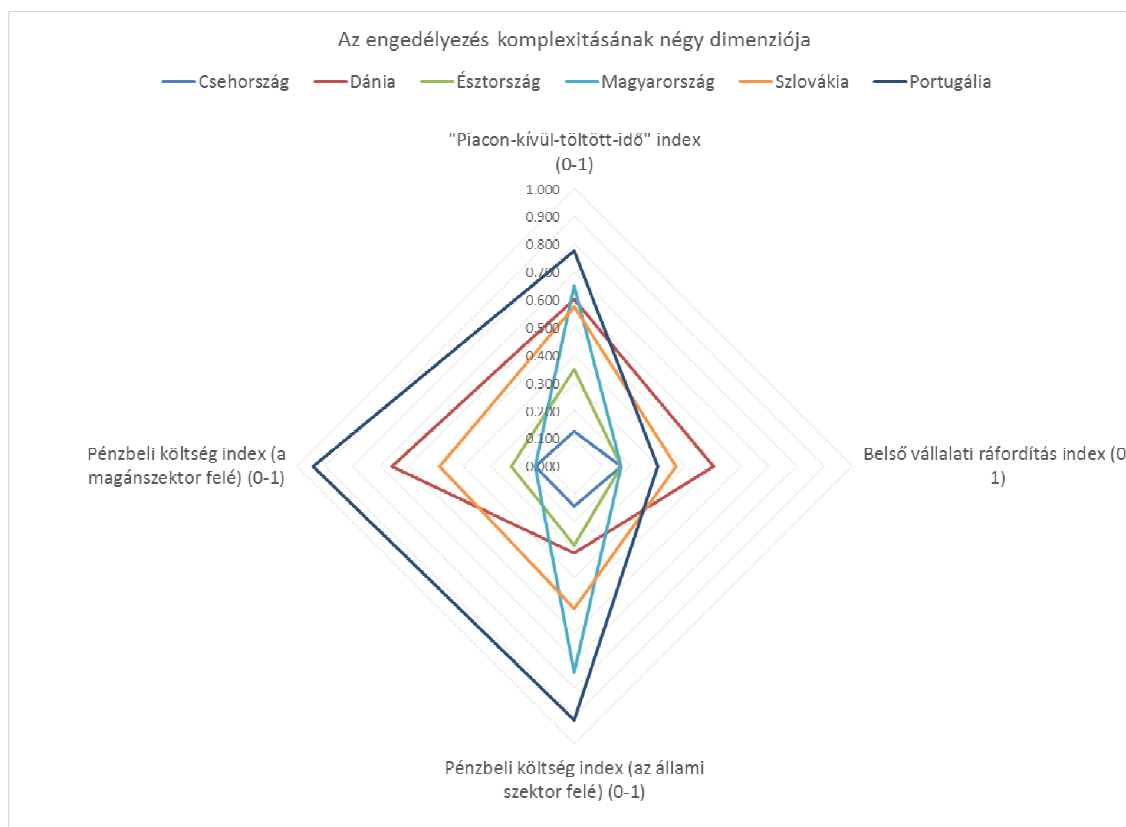
Svorny, S. (2000). Licensing, market entry regulation. *Encyclopedia of law and economics*, 3, 296–328.

Yakovlev, E., & Zhuravskaya, E. (2007). *Deregulation of Business* (SSRN Scholarly Paper No. ID 1140539). Rochester, NY: Social Science Research Network. Elérés forrás <http://papers.ssrn.com/abstract=1140539>

6 FÜGGELÉKEK

6.1 Vállalatalapítás Magyarországon – tények és számok

1. ábra. Az engedélyezés komplexitásának négy dimenziója

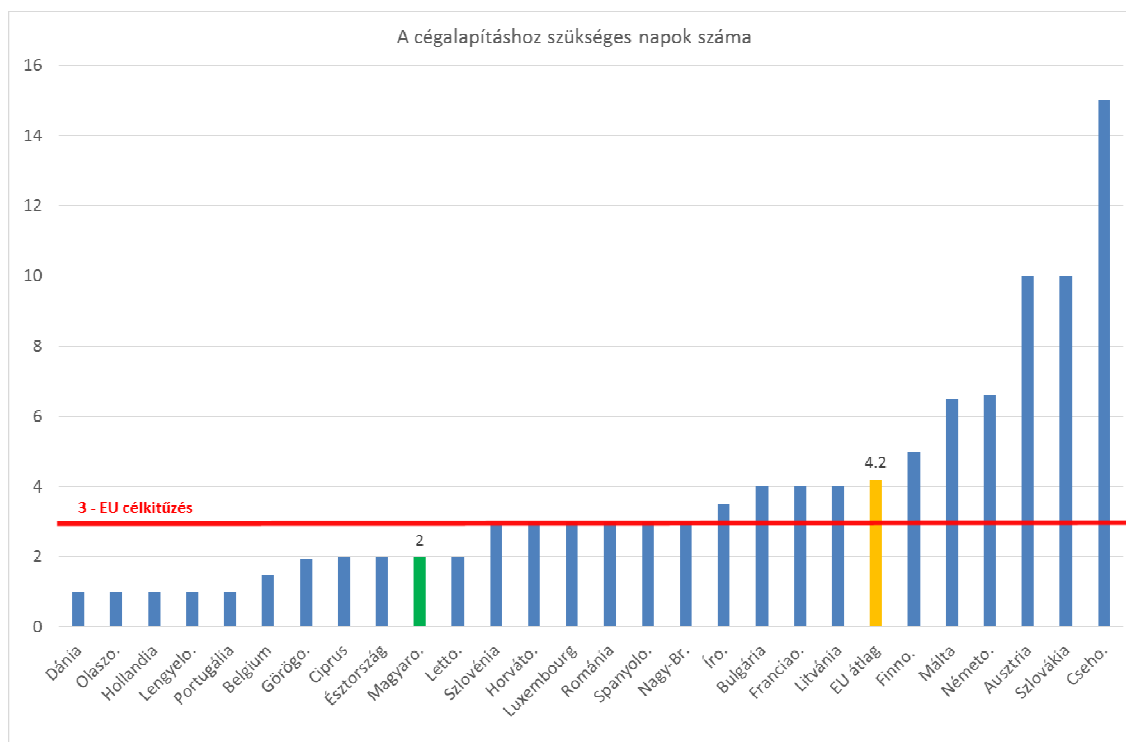


Az indikátorok egy vállalkozókkal, jogi szakértőkkel, KKV képviselőikkel és egyéb szakértőkkel folytatott kérdőíves felmérésből származik, mely az Európai Bizottság felkérésére készült 2011-ben és a vállalkozások induláskor felmerülő engedélyekkel kapcsolatos adminisztratív terheit méri fel (European Commission, 2011). A felmérés módszertana szerint öt ún. modell vállalkozással kapcsolatban tesznek fel kérdéseket a különböző általános vagy iparági szakértőknek az egyes engedélyek beszerzésekor felmerülő várakozási idővel, a ráfordított embernapokkal és pénzbeli költségekkel kapcsolatban. Az ábrán az öt modell vállalatra kapott indexek átlagos eredményei láthatóak.

A pénzbeli költség változó további bontásban szerepel a közölt adatokban aszerint, hogy a költség az állami szektor felé (pl. díjak vagy adók formájában) vagy a magánszektor felé irányul (pl. ügyvédi, könyvelői díj vagy kötelező ellenőrzés díjának formájában). A belső vállalati ráfordítás mércéje az embernapok száma, amit az adott engedély beszerzésével töltöttek. A „piacon-kívül-töltött-idő” (time out-of-market) azt ragadja meg, hogy az egyes hatóságoknak benyújtott iratok feldolgozására hány napot kell várni.

Forrás: Saját számítások az engedélyezés komplexitását jellemző különböző indexekből (European Commission, 2011)

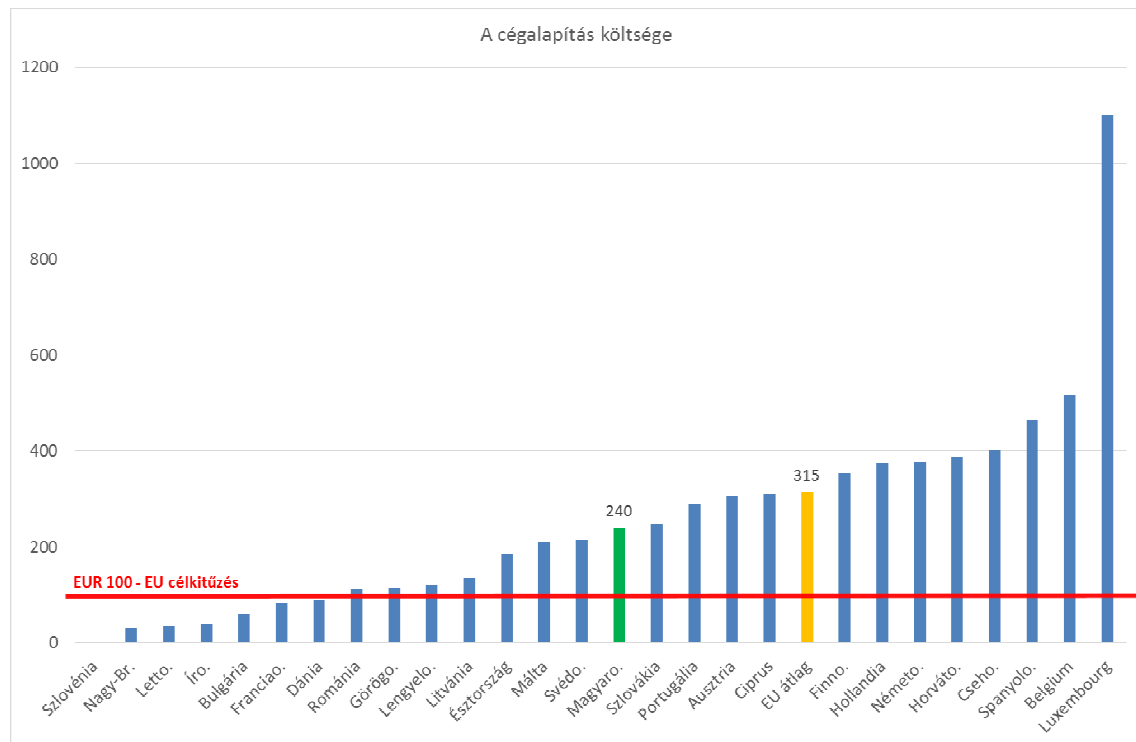
2. ábra. A cégalapításhoz szükséges napok száma az Európai Unió országában (2013)



Az ábrán látható adatok az Európai Bizottság Vállalkozás- és Iparpolitikai Főigazgatóságának 2013-ra vonatkozó éves előrehaladási jelentéséből származnak. A Főigazgatóság ilyen jelentések útján teszi közzé, hogy az egyes tagországok hogy állnak a piaci belépéssel kapcsolatos adminisztratív terhek csökkentésével kapcsolatos célkitűzések teljesítésében. Fontos megjegyezni, hogy ezek az adatok a tagállami kormányzatok önbevallásos riportjaiból származnak, tehát nem feltétlenül független monitoring szervezet állítja elő őket. Azt is fontos kiemelni, hogy az ábrán nem a tágran értelmezett vállalat alapításhoz (előkészületektől az üzemszerű nyitásig) szükséges napok száma van feltüntetve, hanem pusztán a cégregisztráció aktusához szükséges napok.

Forrás: Európai Bizottság Vállalkozás- és Iparpolitikai Főigazgatóságának honlapja: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/start-up-procedures/index_en.htm , utoljára letöltve 2014. május 30.

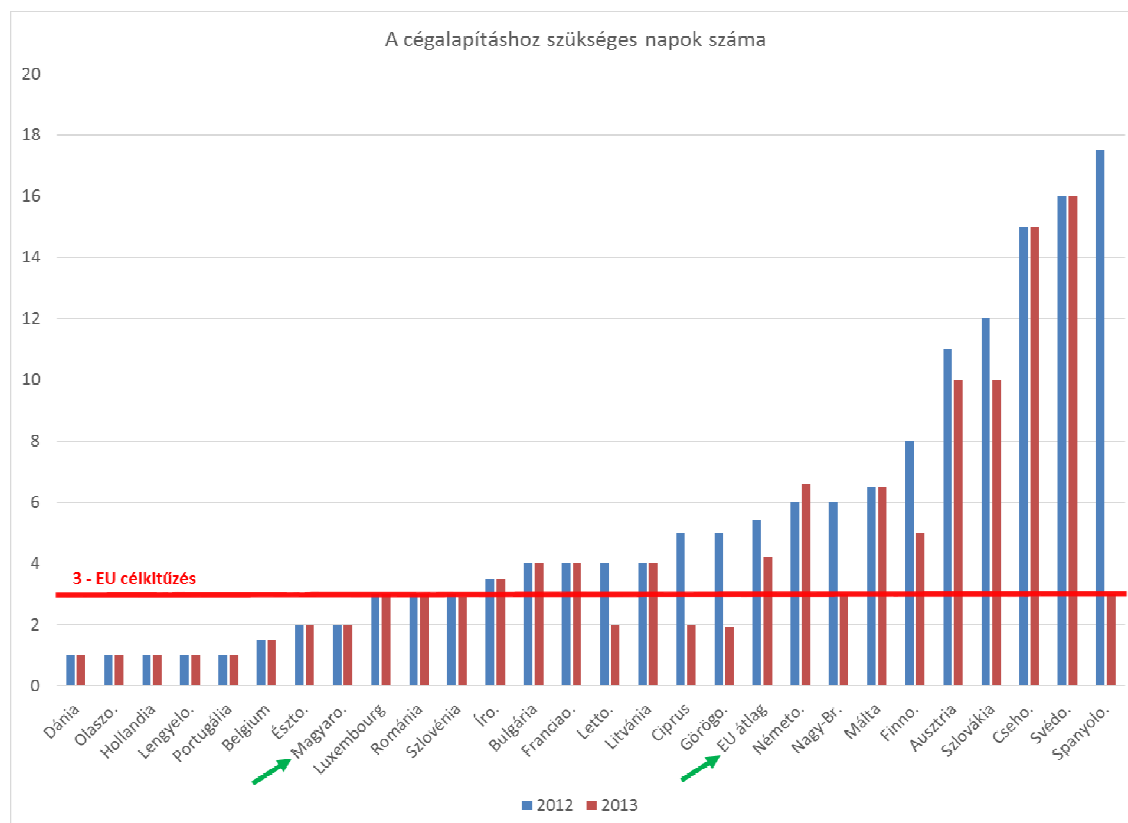
3. ábra. A cégalapítás költsége az Európai Unió országaiban (2013)



Az ábrán látható adatok az Európai Bizottság Vállalkozás- és Iparpolitikai Főigazgatóságának 2013-ra vonatkozó éves előrehaladási jelentéséből származnak. A Főigazgatóság ilyen jelentések útján teszi közzé, hogy az egyes tagországok hogy állnak a piaci belépéssel kapcsolatos adminisztratív terhek csökkentésével kapcsolatos célkitűzések teljesítésében. Fontos megjegyezni, hogy ezek az adatok a tagállami kormányzatok önbevallásos riportjaiból származnak, tehát nem feltétlenül független monitoring szervezet állítja elő őket. Azt is fontos kiemelni, hogy az ábrán nem a tágran értelmezett vállalat alapításhoz (előkészületektől az üzembevezetésig) szükséges napok száma van feltüntetve, hanem pusztán a cégregisztráció aktusához szükséges napok.

Forrás: Európai Bizottság Vállalkozás- és Iparpolitikai Főigazgatóságának honlapja: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/start-up-procedures/index_en.htm, utoljára letöltve 2014. május 30.

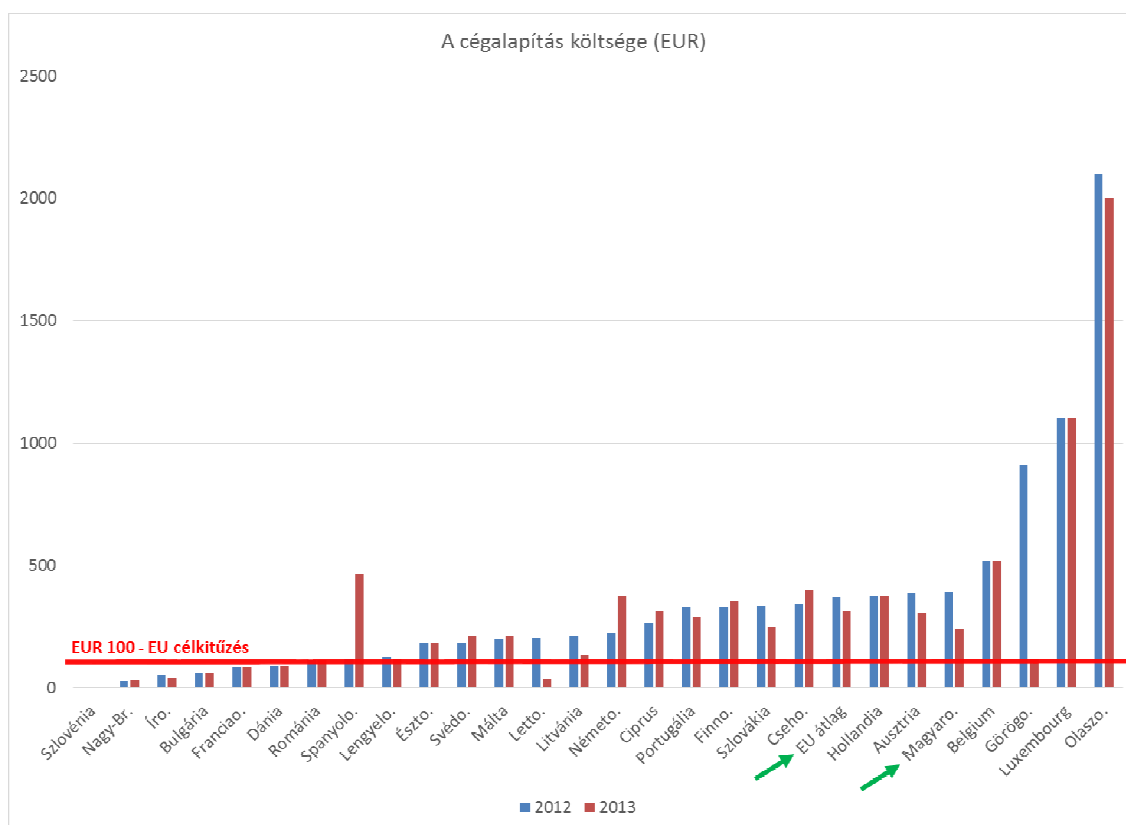
4. ábra. A cégalapításhoz szükséges napok száma az Európai Unió országaiban (2012 vs. 2013)



Az ábrán látható adatok az Európai Bizottság Vállalkozás- és Iparpolitikai Főigazgatóságának 2013-ra és 2012-re vonatkozó éves előrehaladási jelentéséből származnak. A Főigazgatóság ilyen jelentések útján teszi közzé, hogy az egyes tagországok hogy állnak a piaci belépéssel kapcsolatos adminisztratív terhek csökkentésével kapcsolatos célkitűzések teljesítésében. Fontos megjegyezni, hogy ezek az adatok a tagállami kormányzatok önbevallásos riportjaiból származnak, tehát nem feltétlenül független monitoring szervezet állítja elő őket. Azt is fontos kiemelni, hogy az ábrán nem a tá-
gan értelmezett vállalat alapításhoz (előkészületektől az üzemszerű nyitásig) szükséges napok száma van feltüntetve, hanem pusztán a cégregisztráció aktusához szükséges napok.

Forrás: Európai Bizottság Vállalkozás- és Iparpolitikai Főigazgatóságának honlapja: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/start-up-procedures/index_en.htm , utoljára letöltve 2014. május 30.

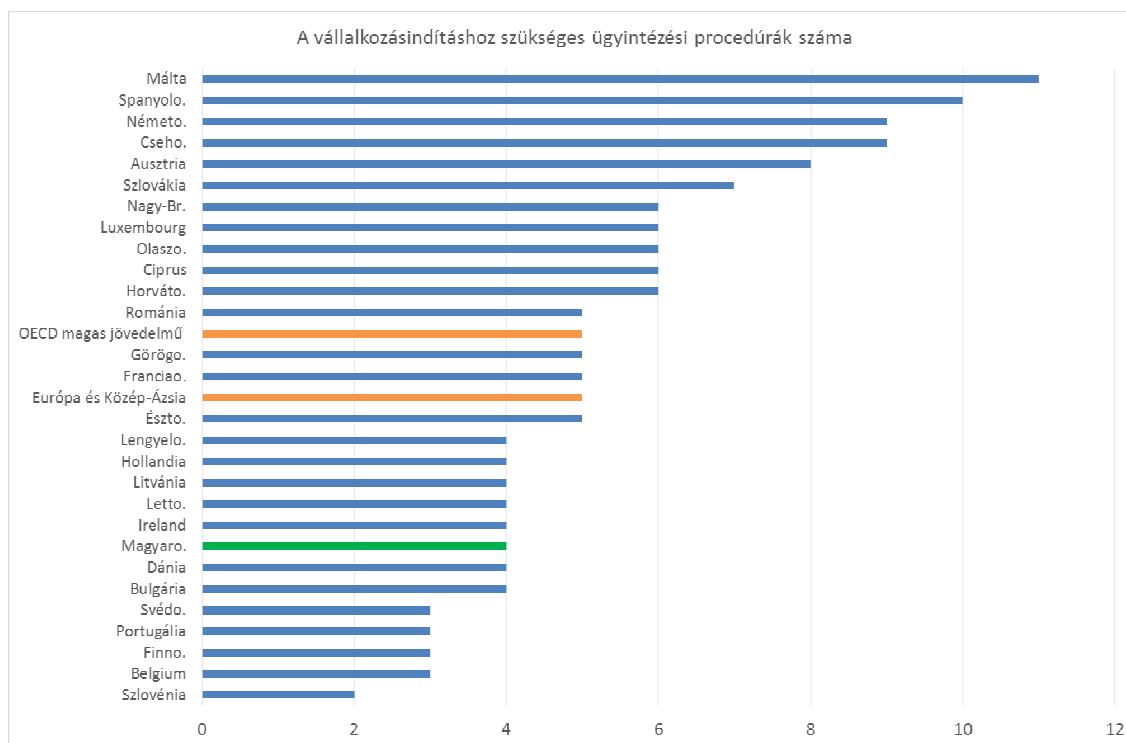
5. ábra. A cégalapítás költsége az Európai Unió országaiban (2012 vs. 2013)



Az ábrán látható adatok az Európai Bizottság Vállalkozás- és Iparpolitikai Főigazgatóságának 2013-ra és 2012-re vonatkozó éves előrehaladási jelentéséből származnak. A Főigazgatóság ilyen jelentések útján teszi közzé, hogy az egyes tagországok hogy állnak a piaci belépéssel kapcsolatos adminisztratív terhek csökkentésével kapcsolatos célkitűzések teljesítésében. Fontos megjegyezni, hogy ezek az adatok a tagállami kormányzatok önbevallásos riportjaiból származnak, tehát nem feltétlenül független monitoring szervezet állítja elő őket. Azt is fontos kiemelni, hogy az ábrán nem a tárgan értelmezett vállalat alapításhoz (előkészületektől az üzemszerű nyitásig) szükséges napok száma van feltüntetve, hanem pusztán a cégregisztráció aktusához szükséges napok.

Forrás: Európai Bizottság Vállalkozás- és Iparpolitikai Főigazgatóságának honlapja: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/start-up-procedures/index_en.htm, utoljára letöltve 2014. május 30.

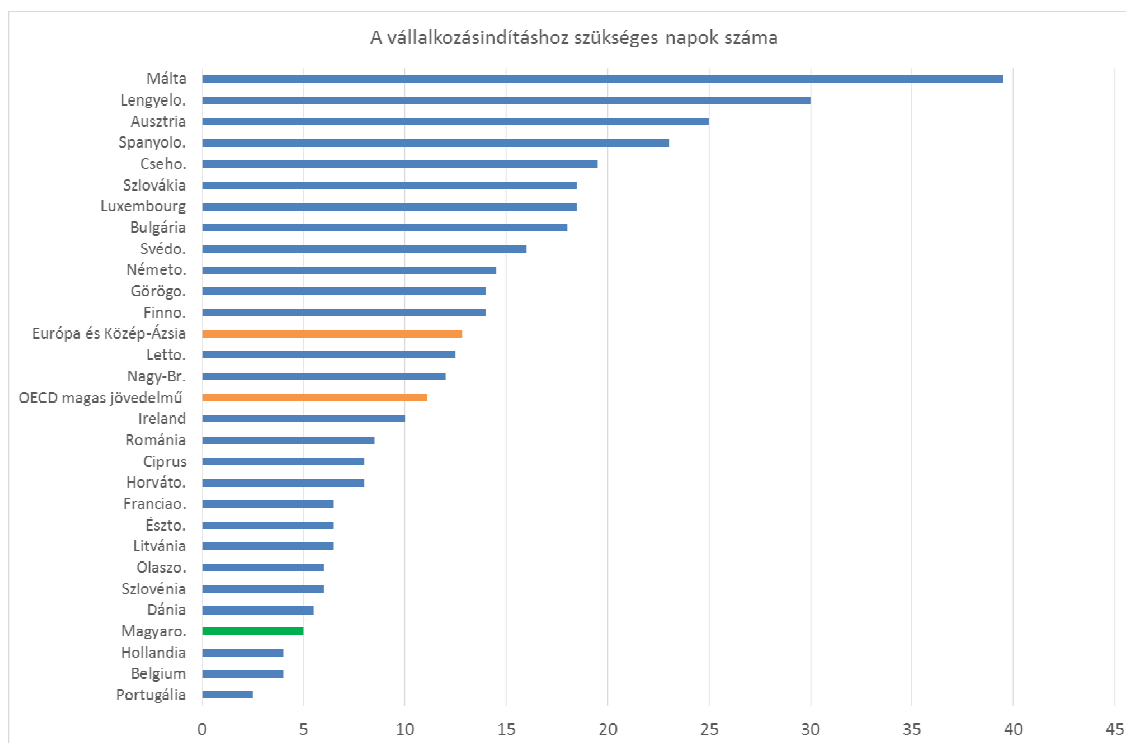
6. ábra. A vállalkozásindításhoz szükséges ügyintézési procedúrák száma az európai országokban



Az ábrán látható adatok a Világbank Doing Business rangsorához használt egyes indikátorokból fakadnak. Az indikátorok forrásául különböző tagállami szakértőknek egy sztenderd kérdőívre nyújtott válaszai szolgálnak, amely kérdőív lehetővé teszi az országok közötti összehasonlíthatóságot. A kérdőív egy adott paraméterekkel rendelkező hipotetikus vállalkozás indulásakor felmerülő adminisztratív terhekre kérdez rá. Az adatbázis tehát nem alkalmas az adminisztratív terhek szektor és/vagy vállalatméret szerinti megoszlásának elemzésére.

Forrás: Doing Business 2013, Világbank (<http://www.doingbusiness.org>)

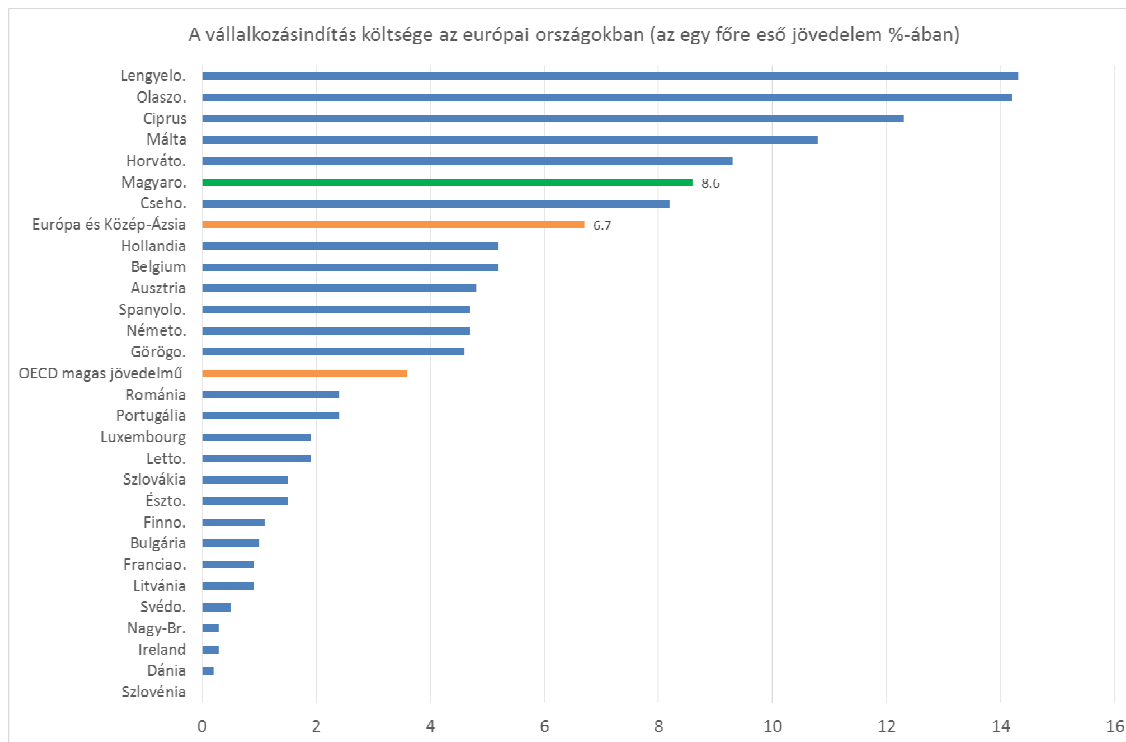
7. ábra. A vállalkozásindításhoz szükséges napok száma az európai országokban



Az ábrán látható adatok a Világbank Doing Business rangsorához használt egyes indikátorokból fakadnak. Az indikátorok forrásául különböző tagállami szakértőknek egy sztenderd kérdőívre nyújtott válaszai szolgálnak, amely kérdőív lehetővé teszi az országok közötti összehasonlíthatóságot. A kérdőív egy adott paraméterekkel rendelkező hipotetikus vállalkozás indulásakor felmerülő adminisztratív terhekre kérdez rá. Az adatbázis tehát nem alkalmas az adminisztratív terhek szektor és/vagy vállalatméret szerinti megoszlásának elemzésére.

Forrás: Doing Business 2013, Világbank (<http://www.doingbusiness.org>)

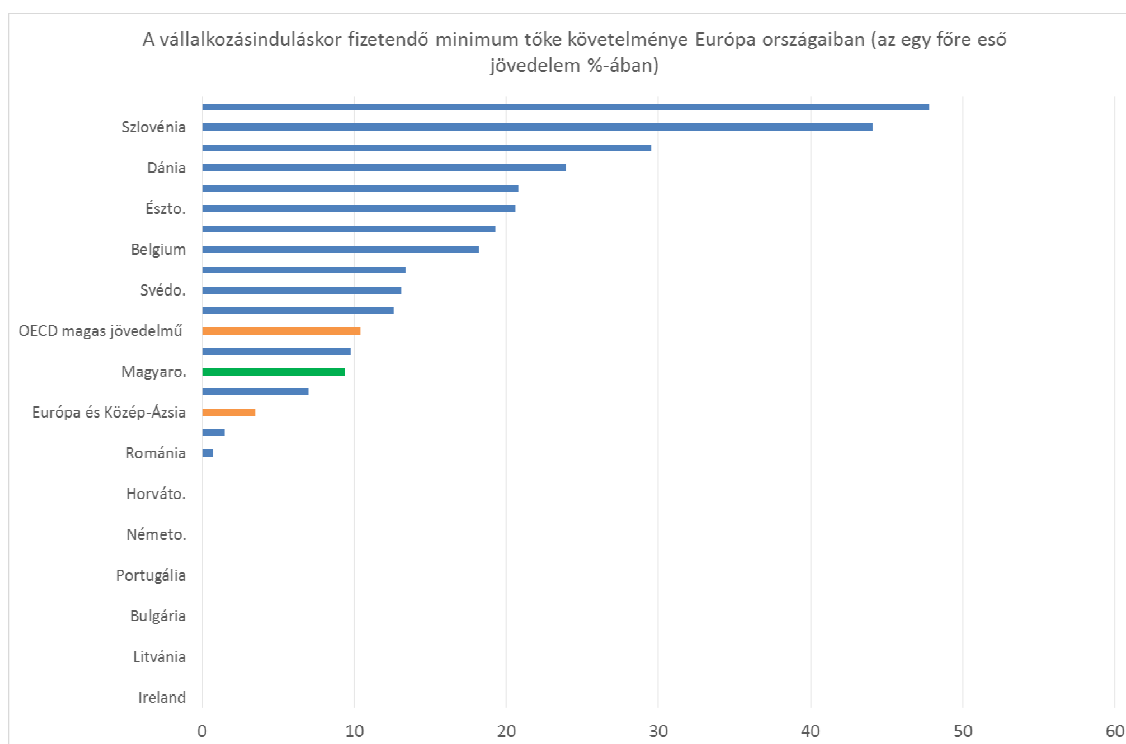
8. ábra. A vállalkozásindítás költsége az európai országokban (az egy főre eső jövedelem %-ában)



Az ábrán látható adatok a Világbank Doing Business rangsorához használt egyes indikátorokból fakadnak. Az indikátorok forrásául különböző tagállami szakértőknek egy sztenderd kérdőívre nyújtott válaszai szolgálnak, amely kérdőív lehetővé teszi az országok közötti összehasonlíthatóságot. A kérdőív egy adott paraméterekkel rendelkező hipotetikus vállalkozás indulásakor felmerülő adminisztratív terhekre kérdez rá. Az adatbázis tehát nem alkalmas az adminisztratív terhek szektor és/vagy vállalatméret szerinti megoszlásának elemzésére.

Forrás: Doing Business 2013, Világbank (<http://www.doingbusiness.org>)

**9. ábra. A vállalkozásinduláskor fizetendő minimum tőke követelménye Európa országai-
ban (az egy főre eső jövedelem %-ában)**



Az ábrán látható adatok a Világbank Doing Business rangsorához használt egyes in-
dikátorokból fakadnak. Az indikátorok forrásául különböző tagállami szakértőknek
egy sztenderd kérdőívre nyújtott válaszai szolgálnak, amely kérdőív lehetővé teszi az
országok közötti összehasonlíthatóságot. A kérdőív egy adott paraméterekkel ren-
delkező hipotetikus vállalkozás indulásakor felmerülő adminisztratív terhekre kérdez
rá. Az adatbázis tehát nem alkalmas az adminisztratív terhek szektor és/vagy válla-
latméret szerinti megoszlásának elemzésére.

Forrás: Doing Business 2013, Világbank (<http://www.doingbusiness.org>)

6.2 Javasolt kérdőív

A javasolt kérdőív végeleges változatát lásd külön fájlban [itt](#).

A javasolt kérdőív kiinduló változatát lásd alább.

VÁLLALATI KÉRDŐÍV A BELÉPÉSI ADMINISZTRATÍV TERHEK MÉRÉSÉRE

A kérdőív a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja által kiírt VKK/2013. számú pályázat AL/690/2013 iktatási számon nyilvántartott pályázata keretében megvalósult projekt során készült, mely a vállalkozásokat érintő belépéshez kötődő adminisztratív terhek vállalati szintű reprezentatív felmérés útján megvalósuló mérésére irányul.

Cégbevezető

	Cég neve	
	Alapítás éve	
	Székhely (régió/ település típus)	
	TEÁOR szerinti fő tevékenység	
	Jogi forma	
	Foglalkoztatottak száma	
	<i>induláskor</i>	
	<i>elmúlt üzleti évben</i>	
	<i>elmúlt két üzleti évben</i>	
	Árbevétel	
	<i>elmúlt üzleti évben</i>	
	<i>elmúlt két üzleti évben</i>	
	Fő eladási piac (hazai helyi / regionális / országos / exportpiac)	
	Tulajdonosok száma	
	Nők részaránya	
	<i>a tulajdonosok között</i>	
	<i>a vezetőségben</i>	
	<i>a beosztottak között</i>	

	Egyéb	
--	-------	--

Engedélyek / Licensing

	Hány engedélyt kellett beszereznie ... <i>Minden egyes kérelmet külön számoljon el, attól függetlenül, hogy ugyanattól a hatóságtól vagy hivataltól kérte!</i>	
	a cégalapításhoz?	
	az elmúlt egy üzleti évében?	

	Mennyi munkaórájába került az egyes engedélyek beszerzéséről való <u>tájékoztatás</u> ? <i>3.1 válaszokban említett engedélyek szerint külön becsülve</i>	
	Melyik munkatárs végezte az egyes engedélyek beszerzéséről való <u>tájékoztatást</u> ?	
	Beosztott	
	Középvezető	
	Vezető pozíció	
	Külső megbízott (szakértő, könyvelő, tanácsadó, stb.)	
	Mennyi munkaórájába került az egyes engedélyek igényléséről és beszerzéséről való <u>tájékoztatás</u> ? <i>Előbbi válaszok szerint tagolva</i>	
	Beosztott	
	Középvezető	
	Vezető pozíció	
	Külső megbízott (szakértő, könyvelő, tanácsadó, stb.)	

	Mennyi munkaórájába került az <u>egyes engedélyek beszerzéséhez szükséges dokumentumok előállítása</u> ? <i>3.1 válaszokban említett engedélyek szerint külön becsülve</i>	
	Melyik munkatárs végezte az <u>egyes engedélyek beszerzéséhez szükséges dokumentumok előállítását</u> ?	
	Beosztott	
	Középvezető	
	Vezető pozíció	
	Külső megbízott (szakértő, könyvelő, tanácsadó, stb.)	
	Mennyi munkaórájába került az <u>egyes engedélyek beszerzéséhez szükséges dokumentumok előállítása</u> ? <i>Előbbi válaszok szerint tagolva</i>	
	Beosztott	
	Középvezető	

	Vezető pozíció	
	Külső megbízott (szakértő, könyvelő, tanácsadó, stb.)	

	Milyen gyakorisággal kell megismételnie / frissítenie a meglévő engedélyeit? <i>3.1 válaszokban említett engedélyek szerint külön becsülve</i>	
	Egy éven belül – egyszer	
	Egy éven belül – többször, pontosan ...	
	... évenként	

	Átlagosan mennyi <u>várakozási időbe</u> került a szükséges engedélyek beszerzése? <i>Átlagos becsült munkanap engedélykérelem benyújtása és a jóváhagyásról/ elutasításról szóló hivatalos értesítő kézhezvétele között, az elmúlt két üzleti évben (Munkanap)</i>	
	Mennyi volt a legrövidebb és leghosszabb <u>várakozási idő</u> egyes engedély beszerzésére? <i>Az említett engedélyek közül válassza ki azt, amelyikre a legrövidebb / leghosszabb ideig kellett várnia.</i> <i>Átlagos becsült munkanap engedélykérelem benyújtása és a jóváhagyásról/ elutasításról szóló hivatalos értesítő kézhezvétele között, az elmúlt két üzleti évben</i>	
	Minimum várakozási idő (munkanap)	
	Maximum várakozási idő (munkanap)	

	Átlagosan mekkora költsége (Ft) volt az egyes engedélyek beszerzésének? <i>Megkülönböztetve a közvetlen és közvetett költségeket</i>	
	Ügyintézéshez kapcsolódó közvetlen költségek (illeték, díj, stb.):	
	Ügyintézéshez kapcsolódó közvetett költségek (tanácsadó, külső szakértő, stb.):	
	Mekkora költsége (Ft) volt az egyes engedélyek frissítésének, fenntartásának – az utóbbi max. két üzleti évben? <i>3.1 válaszokban említett engedélyek szerint külön becsülve.</i>	
	Hány állami hatósággal/ hivattal volt érintkezésben az engedélyekkel kapcsolatban? <i>Sorolja fel ezeket!</i>	

Igazolások

	Hány igazolást kellett beszereznie ... <i>Minden egyes kérelmet külön számoljon el, attól függetlenül, hogy ugyanattól a hatóságtól vagy hivataltól kérte!</i>	
	a cégalapításhoz?	
	az elmúlt egy üzleti évében?	
	Sorolja fel ezeket az engedélyeket!	
	Cégalapításhoz szükséges engedélyek	
	Elmúlt egy üzleti évben szerzett engedélyek	

	Mennyi munkaórájába került az egyes igazolások beszerzéséről való tájékozódás? <i>4.1 válaszokban említett igazolások szerint - külön becsülve</i>	
	Melyik munkatárs végezte az egyes igazolások beszerzéséről való <u>tájékozódást</u> ?	
	Beosztott	
	Középvezető	
	Vezető pozíció	
	Külső megbízott (szakértő, könyvelő, tanácsadó, stb.)	
	Mennyi munkaórájába került az egyes igazolások igényléséről és beszerzéséről való <u>tájékozódás</u> ? <i>Előbbi válaszok szerint tagolva</i>	
	Beosztott	
	Középvezető	
	Vezető pozíció	
	Külső megbízott (szakértő, könyvelő, tanácsadó, stb.)	

	Mennyi munkaórájába került az egyes igazolások <u>beszerzéséhez szükséges dokumentumok előállítás</u> a? <i>4.1 válaszokban említett engedélyek szerint - külön becsülve</i>	
	Melyik munkatárs végezte az egyes igazolások <u>beszerzéséhez szükséges dokumentumok előállítását</u> ?	
	Beosztott	
	Középvezető	
	Vezető pozíció	
	Külső megbízott (szakértő, könyvelő, tanácsadó, stb.)	
	Mennyi munkaórájába került az egyes igazolások <u>beszerzéséhez szükséges dokumentumok előállítás</u> a? <i>Előbbi válaszok szerint tagolva</i>	
	Beosztott	

	Középvezető	
	Vezető pozíció	
	Külső megbízott (szakértő, könyvelő, tanácsadó, stb.)	

	Milyen gyakorisággal kell megismételnie / frissítenie a meglévő igazolásait? <i>4.1 válaszokban említett igazolások szerint - külön becsülve</i>	
	Egy éven belül – egyszer	
	Egy éven belül – többször, pontosan ...	
	... évenként	

	Átlagosan mennyi <u>várakozási időbe</u> került a szükséges igazolások beszerzése? <i>Átlagos becsült munkanap engedélykérelem benyújtása és a jóváhagyásról/ elutasításról szóló hivatalos értesítő kézhezvétele között, az elmúlt két üzleti évben (Munkanap)</i>	
	Mennyi volt a legrövidebb és leghosszabb <u>várakozási idő</u> egyes igazolások beszerzésére? <i>Az említett igazolások közül válassza ki azt, amelyikre a legrövidebb / leghosszabb ideig kellett várnia.</i> <i>Átlagos becsült munkanap engedélykérelem benyújtása és a jóváhagyásról/ elutasításról szóló hivatalos értesítő kézhezvétele között, az elmúlt két üzleti évben</i>	
	Minimum várakozási idő (munkanap)	
	Maximum várakozási idő (munkanap)	

	Átlagosan mekkora költsége (Ft) volt az egyes igazolások beszerzésének? <i>Megkülönböztetve a közvetlen és közvetett költségeket</i>	
	Ügyintézéshez kapcsolódó közvetlen költségek (illeték, díj, stb.):	
	Ügyintézéshez kapcsolódó közvetett költségek (tanácsadó, külső szakértő, stb.):	
	Mekkora költsége (Ft) volt az egyes igazolások frissítésének, fenntartásának – az utóbbi max. két üzleti évben? <i>4.1 válaszokban említett igazolások szerint külön becsülve.</i>	
	Hány állami hatósággal/ hivatallal volt érintkezésben az igazolások beszerzése során? <i>Sorolja fel ezeket!</i>	
	A kérelmek során hány esetben kérelmezte az adott igazolást önkéntesen, azaz nem előírásból fakadóan?	

Székhely, telephely ügyintézés - Földhivatal / Önkormányzat

	Milyen hatóságokkal kellett kapcsolatba lépnie a székhely / telephely ügyintézése során? <i>Sorolja fel ezeket!</i>	
	Hányszor lépett kapcsolatba a ... hatósággal? <i>A 6.1 kérdés alatt felsorolt hatóságokra külön becsülve. Minden egyes kapcsolatfelvételt külön számoljon el!</i>	
	a cégalapítás során?	
	az elmúlt egy üzleti évében?	
	az elmúlt két üzleti évben?	
	Melyik munkatárs volt kapcsolatban a hivatallal / hatósággal? <i>A 6.1 kérdés alatt felsorolt hatóságokra külön becsülve.</i>	
	Beosztott	
	Középvezető	
	Vezető pozíció	
	Külső megbízott (szakértő, könyvelő, tanácsadó, stb.)	
	Mennyi munkaórájába került a kapcsolatfelvétel? <i>A 6.1 kérdés alatt felsorolt hatóságokra külön becsülve.</i>	
	Beosztott	
	Középvezető	
	Vezető pozíció	
	Külső megbízott (szakértő, könyvelő, tanácsadó, stb.)	
	Mennyi volt a legrövidebb és leghosszabb <u>várakozási idő</u> ? <i>A felsoroltak közül válassza ki a legrövidebb és a leghosszabb várakozási időt! Átlagos becsült munkanap a kapcsolatfelvétel és annak lezárása (pl hivatalos értesítő kézhezvétele) között, cégalapításkor / elmúlt üzleti évben / elmúlt két üzleti évben</i>	
	Minimum várakozási munkanap	
	Maximum munkanap	
	Mekkora költsége (Ft) volt az ügyleteknek? <i>A 6.1 kérdés alatt felsorolt hatóságokra külön becsülve. Megkülönböztetve a közvetlen és közvetett költségeket.</i>	
	Ügyintézéshez kapcsolódó közvetlen költségek (illeték, díj, stb.):	
	Ügyintézéshez kapcsolódó közvetett költségek (tanácsadó, külső szakértő, stb.):	

Hatósági vizsgálat/ ellenőrzés

	Milyen állami szervvel /hatósággal volt kapcsolatban hivatalos vizsgálat vagy ellenőrzés okán? <i>Sorolja fel az egyes hatóságokat! Pl. NAV, Munkaügyi Felügyelet, Tűzoltóság, ÁNTSZ, Ágazati ellenőrző és/vagy engedélyező hatóságok, KSH, Rendőrség...</i>
--	---

	Cégalapításkor	
	Elmúlt üzleti évben	
	Elmúlt két üzleti évben	

	Hányszor lépett kapcsolatba a ... hatósággal? A 6.1 kérdés alatt felsorolt hatóságokra külön becsülve. Minden egyes kapcsolatfelvételt külön számoljon el!	
	a cégalapítás során?	
	az elmúlt egy üzleti évében?	
	az elmúlt két üzleti évben?	
	Melyik munkatárs volt kapcsolatban a hivatallal / hatósággal? A 6.1 kérdés alatt felsorolt hatóságokra külön becsülve.	
	Beosztott	
	Középvezető	
	Vezető pozíció	
	Külső megbízott (szakértő, könyvelő, tanácsadó, stb.)	
	Mennyi munkaórájába került a kapcsolatfelvétel? A 6.1 kérdés alatt felsorolt hatóságokra külön becsülve.	
	Beosztott	
	Középvezető	
	Vezető pozíció	
	Külső megbízott (szakértő, könyvelő, tanácsadó, stb.)	
	Mennyi volt a legrövidebb és leghosszabb <u>várakozási idő</u> ? A felsoroltak közül válassza ki a legrövidebb és a leghosszabb várakozási időt! Átlagos becsült munkanap a kapcsolatfelvétel és annak lezárása (pl hivatalos értesítő kézhezvétele) között, cégalapításkor / elmúlt üzleti évben / elmúlt két üzleti évben	
	Minimum várakozási munkanap	
	Maximum munkanap	
	Mekkora költsége (Ft) volt az ügyleteknek? A 6.1 kérdés alatt felsorolt hatóságokra külön becsülve. Megkülönböztetve a közvetlen és közvetett költségeket.	
	Ügyintézéshez kapcsolódó közvetlen költségek (illeték, díj, stb.):	
	Ügyintézéshez kapcsolódó közvetett költségek (tanácsadó, külső szakértő, stb.):	

	Hány esetben vette fel a kapcsolatot önkéntesen, azaz nem hivatali megkeresés nyomán? A 6.1 kérdés alatt felsorolt hatóságokra külön becsülve. Minden egyes kapcsolatfelvételt külön számoljon el!
--	--

	a cégalapítás során?	
	az elmúlt egy üzleti évében?	
	az elmúlt két üzleti évben?	

Ágazati szabályozás / üzleti környezet

	Tájékozódott-e a cégalapítást / piacra való belépést megelőzően...	
	a jogszabályi környezetről (igen/nem)?	
	az ágazati specifikus előírásokról?	
	a cégalapítás ügyintézésével kapcsolatos teendőkről?	
	Melyik munkatárs tette ezt? Igénybe vett-e külső megbízottat (pl. szakértő, tanácsadó)? <i>A 6.1 kérdés alatt felsorolt hatóságokra külön becsülve.</i>	
	Beosztott	
	Középvezető	
	Vezető pozíció	
	Külső megbízott (szakértő, könyvelő, tanácsadó, stb.)	
	Mennyi munkaórájába került a tájékozódás / információ gyűjtés? <i>7.2-ben megjelölt szereplők szerint tagolva.</i>	
	a jogszabályi környezetről (igen/nem)?	
	az ágazati specifikus előírásokról?	
	a cégalapítás ügyintézésével kapcsolatos teendőkről?	
	Milyen költséggel járt a külső megbízott igénybevétele (szakértő, könyvelő, tanácsadó, stb.)?	
	a cégalapítás során?	
	az elmúlt egy üzleti évében?	
	az elmúlt két üzleti évben?	