

<https://ngmszakmaiteruletek.kormany.hu/adopolitikai-kutatasok>

A 2020. évi (4.) KIVA népszerűsítő kampány hatása és tanulságai

Horváth Katalin

PM Adózási Műhelytanulmányok 10, 2022. szeptember

Az Adózási Műhelytanulmányok célja a Pénzügyminisztérium Adópolitikai és Adótervezési Főosztályán zajló kutatási munka megismertetése a szakmai közönséggel, illetve szakmai hozzászólások és vita generálása. A tanulmányok nem mentek át szakmai ellenőrzésen, az eredményeik és következtetések előzetesek. A tanulmányok a szerzők véleményét tükrözik és nem tekinthetők a Pénzügyminisztérium álláspontjának.

The aim of Taxation Working Papers is to share the ongoing research at the Department of Tax Policy and Tax Analysis of the Hungarian Ministry of Finance with the research community, and to generate comments and discussion. The papers are not peer reviewed, results, and conclusions are preliminary. The views expressed in the papers are those of the authors' and do not necessarily reflect the views of the Ministry of Finance.

A 2020. évi (4.) KIVA népszerűsítő kampány hatása és tanulságai

Horváth Katalin[†]

2022.09.12.

Köszönöm a Pénzügyminisztérium és a Nemzeti Adó- és Vámhivatal munkatársai: Aszalós Andrea, Balázsné Földi Erika, Balogh Éva Mária, Bangóné Korbász Katalin, Bognár Andrea, dr. Funtek Zsolt, dr. Gaál Ágnes, dr. Luklider Gabriella, dr. Tölgyesi Zsombor, Dunai Barbara Krisztina, Fehér Miklós, Forgács Renáta, Horváth Tibor, Keresztély Tibor, Kertész Balázs, Miheller Tibor és Svraka András projekt előkészítésében és végrehajtásában nyújtott közreműködését. Köszönöm Besesek Botond, Izer Norbert, Nobilis Benedek, Tamásné Czinege Csilla és Tóth Péter vezetői támogatást. Végül külön köszönettel tartozom Keresztély Tibor és Svraka András kollégáim módszertannal kapcsolatos észrevételeiért.

[†]Pénzügyminisztérium, katalin.horvath@pm.gov.hu

Vezetői összefoglaló

Háttér

A Pénzügyminisztérium (illetve jogelődje) és a NAV 2017 óta minden év végén közös kampányt indít a kisvállalati adó (KIVA) népszerűsítésére, előnyeinek megismertetésére és az adózók következő évtől történő áttérésének előmozdítására. A kampányok keretében az áttéréssel várhatóan jól járó cégek – vagy adózási ügyeikben kompetens képviselők – elektronikus levelet kapnak az Adóhivataltól.

A 2017. és 2020. évi kampányok egyúttal viselkedéstudományi kutatási célokat is szolgáltak. Ez azt jelenti, hogy a beavatkozásokat – véletlen kontrollált kísérletek alkalmazásával – úgy terveztük meg, hogy az adatokból utólag, a cégek áttérési viselkedése alapján, ökonometriai módszerekkel megállapítható legyen a kampányok hatásossága, mi több, tesztelhető legyen a különböző levélformák hatása közötti különbség.

A 2017. évi levélkampány eredményeinek kiértékeléséből megtudhattuk¹, hogy a cégeknek küldött KIVA-népszerűsítő levelek számottevően növelik a cégek áttérési hajlandóságát, különösen akkor, ha a levelek személyre szabott kalkulációt is tartalmaznak az áttérés előnyösségéről.

Elemzési kérdések

A 2020. évi kampány tervezésekor két új elemzési kérdés fogalmazódott meg.

Egyrésztől szeretnénk volna – a kampány lehetőségeihez mérten – jobban megérteni, hogy a vállalkozások áttérési döntésében milyen szerepet játszanak a könyvelőik (NAV-nál lejelentett hivatalos kapcsolattartóik), hiszen ők azok, akik az áttérés előnyösségének megítélésében, annak technikai lebonyolításában, nem utolsósorban a KIVA-s időszak könyvelésében közreműködnek. Ezzel összefüggésben, a kampány keretei közt annak a vizsgálatára volt lehetőség, hogy **hogyan alakul a cégek áttérési hajlandósága, ha a kapcsolattartójuk kapja a levelet, ahhoz képest, amikor ők maguk.**

Másrésztől kíváncsiak voltunk rá, hogy **változtat-e a kampány hatékonyságán, ha a levelek nem csak a KIVA hagyományosnál alacsonyabb béreket terhelő kulcsából eredő, az átlépést követően azonnal megtérülő előnyét emelik ki, hanem a pénzforgalmi adóalap-meghatározásból fakadó, növekedésre képes cégek számára hosszabb távon jelentkező előnyét is.**

¹ Horváth Katalin, Keresztély Tibor, Svraka András, Tóth Péter, Ván Bálint (2020): Viselkedéstudományi projektek az adóigazgatásban 2019. <https://ngmszakmaiteruletak.kormany.hu/adopolitikai-kutatasok>

Mindkét kérdés megválaszolása jelentősen hozzájárul ahhoz, hogy a jövőbeni kampányokat hatékonyabbá tehessek.

Eredmények

A kampány kiértékelése során kapott eredmények azt mutatják, hogy a kapcsolattartóknak jelentős szerep jut az áttéréssel kapcsolatos döntéshozatalban. Ugyanakkor ez a hatás inkább negatív: átlagosan kevésbé motiválhatók az átlépésben való közreműködésre, mint a cégvezetők maguk.

- Az ökonometriai elemzések igazolták, hogy a **kapcsolattartóknak küldött levél 8,3%-ról 7,4%-ra csökkentette az áttérési valószínűséget**. Ez a hatás elsősorban annak volt köszönhető, hogy azokban az ügyfélkörökben, ahol a kapcsolattartó kapta a levelet, többször fordult elő, hogy egyetlen ügyfél sem váltott a KIVA-ra, mint azokban az ügyfélkörökben, ahol a cégek kapták a tájékoztatást.
- A kapcsolattartókról rendelkezésre álló információk alapján rétegvizsgálatokra is lehetőség nyílt. E vizsgálatok eredményei közül a legfontosabbak, hogy a **kapcsolattartóknak küldött levél negatív hatása a KIVA-s ügyféllel még egyáltalán nem rendelkező kapcsolattartókra, illetve az egyéni vállalkozó könyvelőkre, adószakértőkre koncentrálódott**.
- Az értékelés során készített leíró statisztikák és kiegészítő elemzések rávilágítottak, hogy a **kapcsolattartó már meglévő KIVA-s ügyfeleinek száma a levélküldéstől függetlenül, önmagában is jelentősen befolyásolja a cégek áttérését**.
- Szintén érdekes, levelektől független eredmény, hogy **az átlépő cégek erősen koncentráltak a közreműködésben aktív kapcsolattartók egy kisebb csoportjánál**. Míg a kapcsolattartók 82 százaléka egyetlen ügyfele átlépésében sem működött közre, az átlépésekben aktív kapcsolattartók 10 százalékához tartozott az átlépő ügyfelek 36 százaléka.

A kísérletünk másik részének kiértékeléséből azt kaptuk, hogy a hosszú távú adóelőny kiemelése a levelekben általános érvennyel nem befolyásolta a vállalkozások áttérési kedvét. Ugyanakkor **azoknál a cégeknél, amelyek alacsony rövidtávú megtakarításra számíthatnak, illetve azoknál, amelyek az előző 3 év során minden alkalommal kaptak KIVA-áttérésre ösztökélő levelet** azt kaptuk, hogy a **hosszútávú adóelőny megjelenítése** (ami ebben a kampányban volt először) szignifikánsan **növelte az áttérési hajlandóságot**.

A 2020. évi kampány kiértékelése mellett, a 2017 óta összegyűjtött adatok révén lehetőség nyílt a kampányok hatásának evolúciójáról is képet alkotni. A számítások szerint a **KIVA-kampányok négy éve során 59%-ról 67%-ra nőtt a levelek megnyitási aránya, és a kampány változatlanul hatásosnak mondható**. Az évek során kapott levelek számának

függvényében azonban romlott a cégek reagálási-, áttérési hajlandósága: a statisztikai tesztek eredményei szerint **három levélnél többet nem érdemes ugyanannak a vállalkozásnak kiküldeni**. Emellett, az elemzésben a kampány technikai kialakítását is értékeltük, és sikeresen azonosítottunk néhány olyan pontot, amelyek módosításával a jövőbeni levélkampányok hatékonysága növelhető lehet.

Következtetések

A kapcsolattartókat érintő alkísérlet eredményei arra engednek következtetni, hogy a KIVA könyvelői elutasítottsága még mindig nagy, és ennek szignifikáns korlátozó szerepe van a KIVA szerint adózók számának alakulásában.

A KIVA szerint adózók számának növelése érdekében tehát **érdemes erőfeszítéseket tenni a könyvelők megfelelő ösztönzési módjának megtalálására is**. Ehhez eszközt, hátteret biztosíthat például egy könyvelők körében végzett kérdőíves felmérés megtervezése és kiértékelése, a könyvelők, adószakértők szak- és továbbképzésének Pénzügyminisztériumban ellátott felügyelete, vagy akár a KIVA bevallások automatizálása, kialakítása is.

A kapcsolattartók szerepére vonatkozó eredmények mellett az elemzés számos olyan megállapításhoz is elvezetett, amelyek segítségével a jövőbeni levélkampányok hatékonyságát növelhetjük.

Az elemzés egyrészt alátámasztotta, hogy az első KIVA-kampány óta eltelt négy év során javult a levelek iránti érdeklődés, és **a kampány változatlanul hatásosnak mondható**. Ugyanakkor azt is láthatjuk, hogy **a kampányok célzása javítható. Az áttéréssel várhatóan jól járó cégek szélesebb körét érhetjük el** a célcsoport lehatárolásához használt kritériumrendszer egyes módosításaival: elsősorban a becsült rövidtávú adóelőny minimális szintjére vonatkozó követelmény enyhítésével, és a becsléshez felhasznált adatforrások számának csökkentésével.

Az eredmények szerint **a kampányok hatékonysága tovább növekedhet**, ha a levelekben a KIVA hosszútávon jelentkező előnyeit is hangsúlyozzuk, és figyelembe vesszük a vállalkozások által a korábbi években fogadott levelek számát.

Tartalomjegyzék

Vezetői összefoglaló.....	2
Háttér	6
Beavatkozás célja.....	7
Célcsoport és kezelés	8
Hatások az 1. alkísérletben.....	10
Hatás	11
Heterogenitás	12
Kiegészítések.....	15
A 2. és 3. alkísérletek eredményei	17
Hatások	17
A kampány egészére vonatkozó kiegészítések	19
A levelek iránti érdeklődés	19
A kampány hatásossága.....	20
A levelek ismétlődésének hatása.....	21
A kampány dizájnjal kapcsolatos megállapítások	23
Tanulságok, következő lépések	25
Függelék	26
Levelek	26
A célcsoport kiválasztásának kritériumrendszere	32
Az 1. alkísérlet heterogenitásvizsgálatainak eredményei.....	33
A 2. és 3. alkísérlet eredményei	34

Háttér

A kisvállalati adó (KIVA) a KKV szektor széles rétegének nyújt valódi, egyszerű és előnyös adózási alternatívát. Az adónem 2013-as bevezetésének elsődleges célja az volt, hogy a hagyományos adózáshoz képest kedvezményes, egyszerű és növekedésbarát adózási környezetet teremtsen a növekedési potenciállal bíró, foglalkoztató kisvállalkozások számára. Az adónem szabályozása, a kezdeti évek tapasztalatait figyelembe véve, 2017. január 1-től nyerte el (közel) végleges formáját.

A KIVA logikája, adóalap-meghatározása a korábban megszokott társasági adózási formáktól nagyon eltérő (lásd részletesebben az 1. számú keretes írást). Ez az újszerűség megnehezíti, hogy a vállalkozások felismerjék az áttérés előnyeit, hiszen ehhez először

1. keretes írás: A Kisvállalati Adó koncepciója és előnyei

A hazai vállalati nyereségadóztatásban a KIVA legalapvetőbb újdonsága, hogy az adó alapját képző nyereség meghatározása során a pénzforgalmi adózás koncepciójára épül. A KIVA alapját egyszerűen a vállalat és tulajdonosa közötti pénzmozgások (osztalék és tőkeműveletek) egyenlege képezi (a szakirodalomban ez az ún. „shareholder” alapú pénzforgalmi adó). Ez tehát azt eredményezi, hogy a profit egyáltalán nem adózik addig, amíg a cégből ki nem vonják, az a része pedig, amelyet a tulajdonosok idő közben aktívan visszaforgatnak a vállalkozásba (pl. beruházásra költik), teljesen adómentes. Ilyen módon az adónem a növekedni vágyó, eredményüket újra befektető vállalkozások számára kimondottan kedvező. Emellett a pénzforgalmi megközelítés drasztikusan leegyszerűsíti az adóalap meghatározását is, hiszen csak a realizált nyereséget kell hozzá számba venni, és nem kell foglalkozni a meglévő eszközök értékének meghatározásával.

A kisvállalati adó másik fontos sajátossága, hogy a 9 százalékos társasági adó mellett a – 2020-as kampány idején összesen 17% százalékot kitevő – munkáltatói bérterheket is kiváltja, és mindezek helyett egy egységes – a 2020-as kampány idején 11 százalékos – átalánykulccsal terheli a vállalkozás eredményét és személyi jellegű ráfordításait. A kisvállalati adó tehát a béreket a hagyományos adózáshoz képest lényegesen kevésbé terheli, míg a (vállalkozásból kivont) profitot valamivel jobban megadóztatja, így választásával alapvetően azok a cégek járnak jól, amelyeknél a személyi kifizetések meghaladják az eredményt.

meg kell ismerni és érteni az adónemet. Erre tekintettel a Pénzügyminisztérium (PM) és a NAV 2017 óta minden év végén közös kampányt indít a KIVA népszerűsítésére, előnyök megismertetésére és az adózók következő évtől történő áttérésének előmozdítására. A kampányok keretében az áttéréssel már rövidtávon is várhatóan jól járó cégek levelet kapnak az Adóhivataltól, amely bizonyos esetekben személyre szabott kalkulációt is tartalmaz a megtakarítható adóról.

A 2017-es, első levélkampány véletlen kontrollált kísérlet keretében valósult meg: volt aki a levélben csak általános tájékoztatást kapott a KIVA előnyösségéről, volt aki személyre szabott kalkulációt is a megspórolható adóról, és volt, akinek nem küldtünk levelet. Az eredmények igazolták, hogy a levélkampány jelentősen növelte a KIVA-t választó cégek számát. Az általános levél kiküldése átlagosan 85,9 százalékkal emelte meg az áttérés valószínűségét ahhoz képest, amikor az adózók nem kaptak levelet, a becslést tartalmazó levél pedig további 19,6 százalékkal növelte ezt a hatást.

Beavatkozás célja

A 2020. évi KIVA népszerűsítő kampány – a 2017. évihez hasonlóan – elemzési célokat is szolgáló, véletlen kontrollált kísérlet keretében megvalósuló levélkampány volt, amelyel a vállalkozások KIVA-ra való áttérését igyekeztünk ösztönözni. A célcsoport leválogatása és a kezelések (levéltípusok) kiosztása úgy történt, hogy egyes előre meghatározott kérdésekre a vállalkozások viselkedése alapján statisztikailg korrekt választ adhasunk. A 2017. évi levélkampány eredményeinek kiértékeléséből már tudtuk, hogy a cégeknek küldött KIVA-népszerűsítő levelek növelik a cégek áttérési hajlandóságát. A 2020-as kampány tervezésekor megfogalmazott kérdések erre tekintettel a következő témák köré csoportosultak:

- Változik-e a levélkampány áttérést ösztönző ereje, ha a levelet nem a cégvezető, hanem – az áttérés előnyösségének megítélésében, illetve az áttérés technikai lebonyolításában, nem utolsósorban a KIVA alatt a korábbtól eltérő könyvelésben vélhetően közreműködő – könyvelője kapja?
- Változtat-e a kampány hatékonyságán, ha a tájékoztató levél, a korábbi évek gyakorlatától eltérően, nem csak a KIVA hagyományosnál alacsonyabb béreket terhelő kulcsából eredő, az átlépést követően azonnal megtérülő előnyét emeli ki, hanem a pénzforgalmi adóalap-meghatározásból fakadó, hosszabb távon jelentkező előnyét is? (Az adónem e tulajdonságait lásd részletesebben az 1. számú keretes írásban.)

A fentiek mellett a kampány befejezését követően rendelkezésre álló adatok további elemzéseket is lehetővé tettek, amelyekre a későbbiekben részletesen kitérünk.

Célcsoport és kezelés

A kampányban részt vettek mindazon társasági adóalanyok, amelyek a 2021-től hatályos törvényi korlátok figyelembevételével jogosultak voltak a kiva választására, és azzal várhatóan jól is jártak (volna) – feltéve, hogy ez megállapítható volt (a kiválasztás kritériumrendszerét lásd a függelékben). A KIVA választásának várható előnyösségét úgy határoztuk meg, hogy az adózók 2019-es pénzügyi tényadatait alapul véve hasonlítottuk össze a hagyományos adózás és a KIVA 2021-ben hatályos szabályozási paramétereivel számított adókötelezettségeket. Másképpen, a KIVA 2021-re kalkulált előnye akkor volt helytálló, ha a cég pénzügyi mutatói a 2019. évi értékektől érdemben nem mozdultak el. A célcsoportba beválogatásra kerültek mindazon vállalkozások, amelyek e becslés alapján – amennyiben ahhoz minden szükséges adat rendelkezésre állt – 2021-ben, éves szinten legalább 100 ezer Ft-ot spórolhattak (volna) az áttéréssel. A kampányban minden érintett (a cég vagy képviselője) kapott valamilyen levelet. Az áttéréssel elérhető adóelőnyről számokat a levelek nem tartalmaztak.

A teljes célcsoportot 3 alcsoportba, a kísérletet 3 alkísérletre daraboltuk.

- Az **1. alcsoport**ba azok kerültek, akik a 2020-ban hatályos korlátok mellett jogosultak voltak a KIVA választására és jól jártak (volna) az áttéréssel, továbbá akiknek a leválogatáskor volt az áttérés kérdésében kompetens kapcsolattartója. Egy NAV-nál hivatalosan lejelentett kapcsolattartót akkor tekintettünk kompetensnek, ha adózási ügyekben teljes körű, állandó meghatalmazást kapott és titulusa alapján szakmai kompetenciája is feltételezhető (pl. könyvelő, adótanácsadó, számviteli szolgáltatásra jogosult szervezet alkalmazottja, tagja, stb.). Ha egy cég esetében e kritériumoknak több kapcsolattartó is megfelelt, akkor közülük a legutoljára lejelentett személyt vettük figyelembe a kísérlet kialakítása során (feltételezve hogy ő az, akivel az adózó aktuálisan kapcsolatban van).

Az alcsoportok egymástól való függetlenségének biztosítása érdekében azokat a cégeket kizártuk innen, amelyek kapcsolattartója rendelkezett olyan másik ügyféllel a teljes célcsoportból, amely csak a 2021. január 1-től hatályos szabályok alapján vált jogosulttá a kiva választására (a KIVA belépési korlátai ugyanis éppen ettől az időponttól lazultak, és az újonnan jogosulttá vált vállalkozásokra külön alkísérletet terveztünk).

Ez az alcsoport tehát kapcsolattartói ügyfélkörökre (a továbbiakban klaszterekre) tagolódott, amelyeknek egyik felénél csak a cégeknek küldtünk levelet, a másik felénél viszont csak a kapcsolattartónak. A kezeléskiosztás során a kapcsolattartók egyes is-

mérvei szerint – a mintavételi bizonytalanság csökkentése érdekében – a klasztereken blokkokat képeztünk, és a kezeléskiosztást ezeken a blokkokon belül azonos valószínűséggel randomizáltuk. A blokk-képző ismérvek a következők voltak:

- **klaszterméret:** a kapcsolattartó kampányba bevont ügyfeleinek száma;
- **KIVA-támogatottság:** a kampány idején már KIVA-s adózók számának aránya a kapcsolattartó KIVA-val (várhatóan) jól járó ügyfeleinek körében. A KIVA-val jól járó ügyfelek számát úgy határoztuk meg, hogy a klaszter elemszámát megnöveltük a kapcsolattartó ügyfélkörében a kampány idején már KIVA-s adózók számával;
- **levélterheltség:** a kapcsolattartó KIVA-val jól járó ügyfeleire jutó, korábbi kampányok során küldött levelek száma;
- **kapcsolattartó vállalkozásmérete:** kategoriális változó a kapcsolattartó adószámának áfa-kódja alapján: áfás, áfamentes, áfa-pozíciója ismeretlen.

A blokkok megképzéséhez ezeket az ismérveket 3-5 kategóriára bontottuk.

A kapcsolattartóknak küldött levél pontosan ugyanazokat a tényeket ismertette, mint a cégeknek küldött, csak éppen a kapcsolattartó szemszögéből megfogalmazva, illetve mellékletben tartalmazta az adott kapcsolattartó érintett ügyfeleinek listáját.

1. táblázat: A kísérlet alcsoportjainak elemszáma

Alkísérlet	kezelés (levél) típusa	vállalkozások száma	kapcsolattartói klaszterek száma	blokkok száma
1. (kapcsolattartóval bíró kisebb vállalkozások)	vállalati	15 216	5 236	154
	kapcsolattartói	14 979	5 240	
2. (kapcsolattartó nélküli kisebb vállalkozások)	rövidtávú előnyről	10 664	-	16
	rövid- és hosszútávú előnyről	10 664	-	
3. (nagyobb, újonnan jogosult vállalkozások)	rövidtávú előnyről	550	-	4
	hosszútávú előnyről	550	-	

- A **2. alcsoport**ba azok kerültek, akik a 2020-ban hatályos korlátok mellett jogosultak voltak a KIVA választására és jól jártak (volna) az áttéréssel, de nem volt megfelelő kapcsolattartójuk, vagy az 1. alcsoportból – az ott leírt okból – kizártuk őket. Az alcsoport tagjainak küldött levél volt, hogy csak a KIVA rövid távú előnyéről, volt, hogy a rövid és hosszútávú előnyről is tartalmazott információt. (A rövid- és hosszútávú adóelőny vonatkozásában lásd az 1. számú keretes írást.) A rövidtávú adóelőny

és a vállalkozások által korábban kapott levelek száma szerint blokkokat képeztünk és a kezeléskiosztást e blokkokon belül randomizáltuk azonos valószínűséggel.

- A **3. alcsoport**ba azok kerültek, akik csak a 2021. január 1-től hatályos korlátok mellett voltak jogosultak az áttérésre és jól jártak (volna) vele. A KIVA belépési korlátai ugyanis éppen ettől az időponttól nagyvonalúan szélesedtek².

Az alcsoport tagjainak küldött levél fő üzenete a megnyíló új lehetőség volt, és e mellett, az egyik levélváltozatban csak a rövid távú előnyt, a másikban kizárólag a hosszú távú előnyt jelenítettük meg. (A rövid- és hosszútávú adóelőny vonatkozásában lásd az 1. számú keretes írást.) A kezeléskiosztásnál a rövidtávú adóelőny szerint rétegeztünk.

Hatások az 1. alkísérletben

Ebben az alkísérletben azt vizsgáltuk, hogy hogyan alakul a cégek áttérési hajlandósága, ha a kapcsolattartójuk kapja a levelet, ahhoz képest, amikor ők maguk. A kezelést ennek megfelelően kapcsolattartói klaszterenként osztottuk ki: minden klaszterben vagy csak a cégeknek, vagy csak a kapcsolattartónak küldtünk levelet. A klasztereken a kapcsolattartók bizonyos ismérvei alapján blokkrendszerrel hoztunk létre, és a randomizáció blokkonként történt.

A kapcsolattartónak küldött levél **8,3%-ról 7,4%-ra** csökkentette az áttérés valószínűségét.

A kísérlet kimenetelét tekintve a cégek 2021. január végéig bekövetkezett áttérési adatit használtuk fel. A kimeneteket, azaz az áttérési hajlandóságot vállalati és kapcsolattartói szinten is vizsgáltuk. Míg a vállalati szintű modellekben az eredményváltozónk az áttérés bekövetkezését rögzítő indikátorváltozó volt, kapcsolattartói szinten két eredményváltozót vezettünk be:

- „teljesítmény”: [0, 1] aszerint, hogy az adott kapcsolattartó kampányban érintett ügyfeleinek hány százaléka tért át; és

² A 2020-ban hatályos szabályok szerint a KIVA legfeljebb 1 milliárd forintos árbevétel és mérlegfőösszeg, illetve 50 fő átlagos állományi létszám mellett volt választható. Ugyanakkor a cégek mindaddig az adónem hatálya alatt maradhattak, amíg el nem érték a 100 főt vagy a 3 milliárd forint bevételt. 2021-től az árbevételre és mérlegre vonatkozó belépési korlát 3 milliárd forintra, az árbevételt érintő kilépési küszöb pedig 6 milliárd forintra emelkedett.

- „reakció”: {0, 1} aszerint, hogy az adott kapcsolattartó kampányban érintett ügyfelei között volt-e áttérő.

Az értékeléshez lineáris regressziós modelleket (OLS-bebecsléseket) futtatunk. Mivel a randomizáció a klaszterek szintjén történt, és a vállalkozások kapcsolatban állhatnak egymással az egyes klasztereken belül, a vállalati szintű modellünkben klaszterezett hibákkal számoltunk. Emellett minden modellben kontrolláltunk a blokkok eltéréseire.

A modellválasztás során figyelemmel kellett lennünk rá, hogy a célcsoport jelentős része: a vállalkozások 29,2 százaléka, a kapcsolattartóknak pedig 21,1 százaléka nem nyitotta meg a részére kiküldött levelet. Erre tekintettel instrumentális változót vezettünk be: a vállalati kimenetekre irányuló modellben a kezelés hatását a vállalatokra jellemző megnyitási hajlandóságon keresztül vizsgáltuk, és hasonlóképpen, a klaszterszintű elemzést a kapcsolattartók megnyitási adatait figyelembe véve végeztük el.

Az alábbiakban diagramokon ábrázoljuk a nyers áttérési arányok levélnyitásra tekintettel korrigált értékeit, és bemutatjuk az itt leírtaknak megfelelő modellbecslések eredményeit.

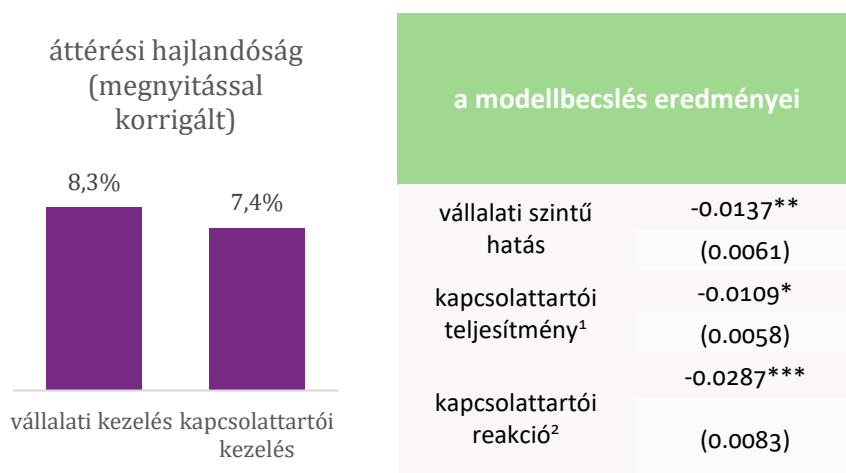
Hatás

A vállalati szintű eredmények szerint, míg a közvetlenül kezelt (levelet kapó) vállalkozások 8 százaléka tért át a KIVA-ra, a kapcsolattartón keresztül, közvetve kezelt cégek esetében ez az arány csak 7,4 százalék volt. A levélnyitás vonatkozásában korrigált áttérési ráták (8,3% és 7,4%) szerint valójában magasabb, 0,92 százalékpont eltérés van a két csoport áttérési hajlandósága között.

A vállalati szintű modellbecslések igazolták, hogy az eltérés szignifikáns, azaz **a kapcsolattartóknak küldött levél kevésbé volt hatásos, kimondottan csökkentette az áttérési valószínűséget.**

A kapcsolattartói szintű becslések eredményei szerint a klaszterekben megfigyelhető áttérési arányok átlagának különbsége csak 10%-os szignifikancia szinten mutatható ki a közvetve és közvetlenül kezelt csoportok között, ugyanakkor erősen szignifikáns a kapcsolattartók reagálási hajlandósága közötti különbség. Ez értelmezésünkben azt jelenti, hogy **a kapcsolattartókon keresztüli kezelés gyengébb áttérés-ösztönző hatása elsősorban a kapcsolattartók (egy részének) általános passzivitásában nyilvánult meg.**

1. ábra: Kapcsolattartói kezelés hatása az áttérési hajlandóságra



Magyarázat: 1: a klaszteren belüli átlépési arány: {0, 1}; 2: a klaszteren belüli átlépés megléte: {0, 1}; *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Heterogenitás

A hatás heterogenitását a blokkok képzéséhez is használt négy kapcsolattartói ismérv szerint terveztük megvizsgálni: klaszterméret, KIVA-támogatottság, levélterheltség és vállalkozásméret (az ismérvek részletesebb leírását lásd a Célcsoport és kezelés cím alatt).

2. táblázat: A kapcsolattartók titulus szerinti megoszlása a kezelés típusa szerint

kapcsolattartó titulusa	előfordulás közvetlen (vállalati) kezelésben	előfordulás közvetett (kapcsolattartói) kezelésben
egyéni vállalkozó könyvelő, adószakértő	4 938	4 918
számviteli, könyvviteli szolgáltatásra jogosult cég alkalmazottja, tagja	10 200	9 994
egyéb	78	67

A kapcsolattartó vállalkozásméretének vonatkozásában azonban végül nem a blokk-képzéshez használt áfa-kód szerinti kategóriákat használtuk: áfás / áfamentes / áfa-pozíciója ismeretlen, mert a változó adatminőségét – különös tekintettel az ismeretlen áfa-pozí-

cióra – nem találtuk megbízhatónak. Helyette a kapcsolattartók kiválasztásához használt, kapcsolattartók bejelentésére szolgáló adatlapon megadott titulus alapján képeztük a következő kategóriákat: egyéni vállalkozó / cég alkalmazottja / illetve egyéb titulusú személy. Szerencsénkre, e kategóriák eloszlása közel azonosnak bizonyult a közvetve és közvetlenül kezelt klaszterekben, ugyanakkor az „egyéb” kategória mérete elhanyagolhatóan kicsi.

A vizsgálatok eredményei szerint, **a kapcsolattartóknak küldött levél negatív áttérésre gyakorolt hatása mind a négy vizsgált kapcsolattartói ismérv esetében lényegesen koncentráltabb valamely rétegre.**

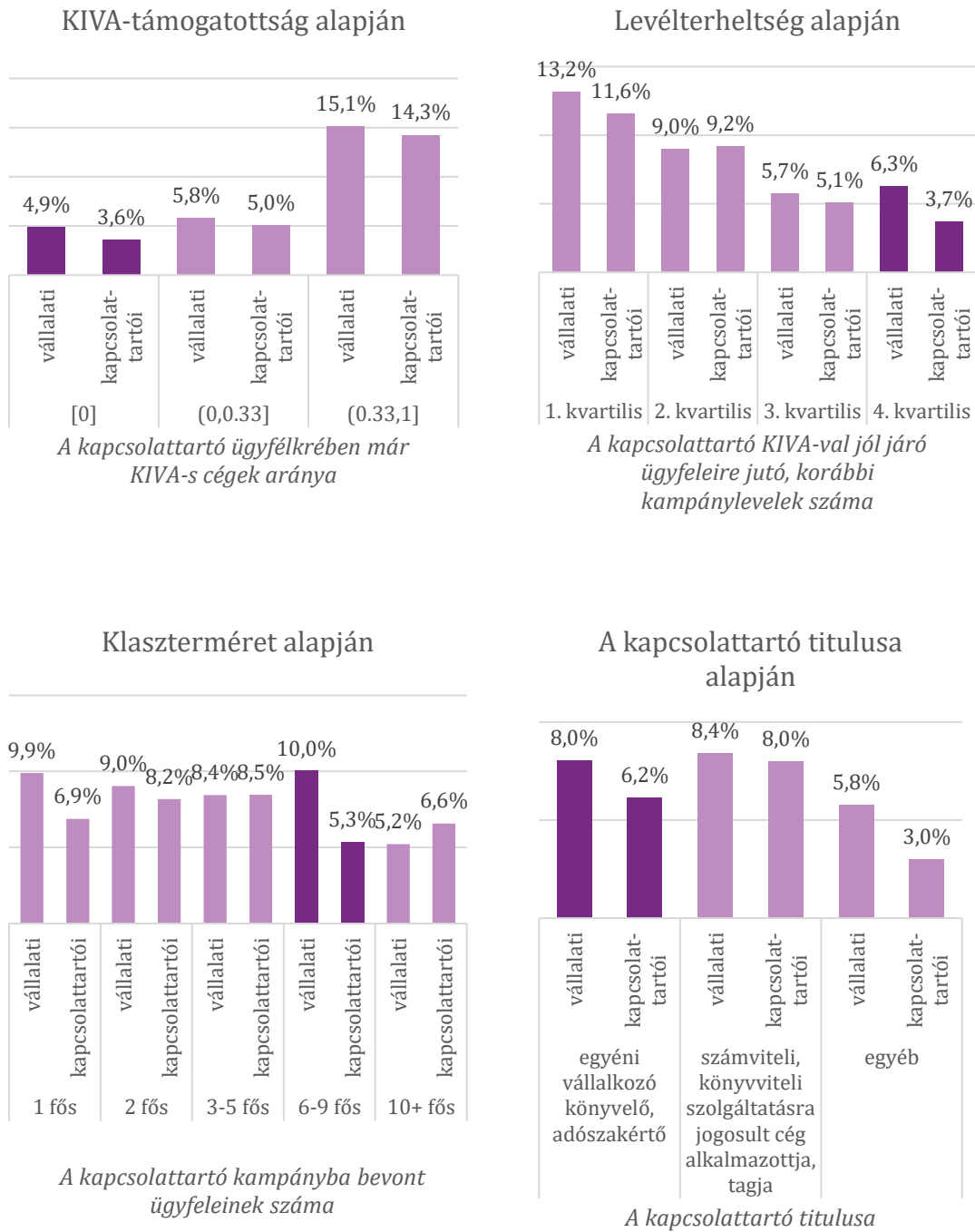
A kapcsolattartónak küldött levél negatív hatása **a KIVA-s ügyféllel még egyáltalán nem rendelkező** kapcsolattartókra koncentráltabb.

A heterogenitást a **KIVA támogatottsága** szerint (azaz a kapcsolattartó ügyfélkörében a kampány idején már KIVA alá tartozó cégek aránya szerint), vállalati szinten vizsgálva azt kaptuk, hogy a kapcsolattartónak küldött levél negatív hatása a KIVA-s ügyféllel még nem rendelkezőknél koncentráltabb, csak ebben a rétegben volt szignifikáns. Ugyanakkor, a klaszterszintű eredmények alapján, ha a kapcsolattartó kapja a levelet, akkor a KIVA-s ügyfelekkel rendelkező klaszterekben is nagyobb az esélye annak, hogy egyetlen ügyfél sem vált. A kezelés típusától független, mégis említésre méltó tény, hogy a már eleve sok KIVA-s ügyfél-

lel rendelkező klaszterekben lényegesen magasabb az áttérési hajlandóság.

A **kapcsolattartók levélterheltsége** a kapcsolattartó KIVA-val jól járó ügyfeleinek korábbi kampányok során küldött levelek átlagos száma. Ez a mutató tehát azt próbálja megfogni, hogy a 2020-as kampányt megelőzően potenciálisan milyen mennyiségű, 2020-ashoz hasonló levéllel találkozhatott már a kapcsolattartó az ügyfelein keresztül. A mutató alapján képzett kvartilisekben futtatott regressziók szerint a kapcsolattartóknak küldött levél csak a legmagasabb levélterheltség mellett csökkenti a cégek áttérési valószínűségét.

2. ábra: Áttérési hajlandóság a kapcsolattartói rétegekben



Magyarázat: Az ábrázolt áttérési hajlandóságok a levélnyitás vonatkozásában korrigált nyers adatok. A vállalati szintű regressziókban legalább 5%-os szinten szignifikáns eltérésű értékpárokat sötétlila színnel jelöltük. A becslült paramétereket táblázatos formában a függelék tartalmazza.

A klaszterszinten futtatott modellek eredményei azt mutatják, hogy ez a hatás – csakúgy mint azt az általános eredményeknél láttuk – alapvetően nem a kapcsolattartók átlagos átlépő ügyfél-arányában, hanem a kapcsolattartók inaktivitásában mutatkozik meg. Ez arra enged következtetni, hogy a kapcsolattartónak küldött levél akkor válik kontraproduktívá a cégnek küldöttel szemben, ha a kapcsolattartó a korábbi években következetesen nem működött közre ügyfelei átlépésében (hiszen az egy ügyfélre jutó levélszám akkor lehet magas, ha az ügyfelek éveken át passzívan fogadták a leveleket).

A **klaszterméret** alapján, azaz a kapcsolattartó kampányba bevont ügyfeleinek száma szerinti kategóriákban futtatott a regressziók vállalati és kapcsolattartói szinten is azt mutatták ki, hogy a negatív kapcsolattartói hatás kizárólag a 6-9 fős klaszterekben jelenik meg. Ez az eredmény önmagában sajnos nehezen értelmezhető. Egy lehetséges ok, ami a háttérben állhat, hogy az érintett ügyfelek száma többé-kevésbé együtt mozog a kapcsolattartó szervezetének, teljes ügyfélkörének méretével, és éppen a 6-9 érintett ügyfél az a mennyiség, amely a kisebb szervezeteknél is felmerül még, de az átléptetés-vel való bajlódás kapacitásuk határait már feszegeti, meghaladja. Ugyanakkor e feltételezés helyessége a rendelkezésünkre álló adatok alapján nem vizsgálható.

Végül, a **kapcsolattartó titulusa** alapján, a kapcsolattartónak küldött levél áttérésre gyakorolt negatív hatása a vállalati szintű regressziók szerint az egyéni vállalkozók körére koncentrálódott, de a klaszterszintű elemzés alapján a reakció szintjén a céges alkalmazottaknál is szignifikánsan megmutatkozott.

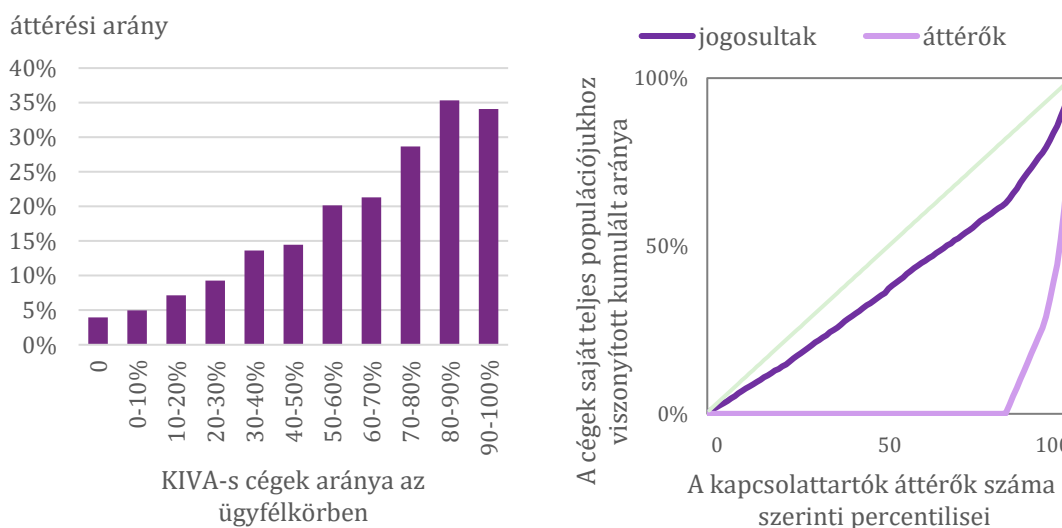
Kiegészítések

A kísérlet a levélcélzás hatását vizsgálta az áttérési hajlandóságra, ugyanakkor a heterogenitásvizsgálatok és leíró statisztikák rávilágítottak, hogy **egyes kapcsolattartói ismérvek önmagukban is jelentősen befolyásolják az áttérést**. A kísérletekhez kapcsolódóan létrehozott adatbázis nem csak az áttéréssel várhatóan jól járó, kampányba bevont cégek, hanem az összes KIVA választására jogosult cég kapcsolattartói adatait tartalmazta, ami lehetővé tette, hogy az áttérést vezérlő kapcsolattartói tényezőket a teljes jogosulti körben is megvizsgáljuk. A megfigyelt vállalkozások (és kapcsolattartók) körét különösen azért láttuk érdemesnek kiterjeszteni, mert a kampányon kívüli jogosultak áttérése megkerülhetetlenül jelentős, áttérési arányuk egy cseppet (0,2 százalékponttal) még meg is haladja a kampányalanyok áttérési rátáját. (Ezzel a jelenséggel, a célcsoport leválogatási kritériumrendszerének javítása érdekében, a későbbiekben részletesebben is foglalkozunk.)

Az adatbázisunk alapján 91 455 olyan vállalkozást tudtunk azonosítani, amely jogosult volt a KIVA választására és kapcsolattartóval is rendelkezett. A leíró statisztikák ebben a

körben is megerősítették, hogy az áttérési arány lényegesen magasabb volt azokban a kapcsolattartói ügyfélkörökben, amelyek már tartalmaztak KIVA-s vállalkozást, sőt, **az áttérési hajlandóság együtt nőtt a kapcsolattartó ügyfélkörében már KIVA-s vállalkozások arányával.**

3. ábra: Áttérési hajlandóságot magyarázó kapcsolattartói ismérvek



Magyarázat: Az ábrák a kapcsolattartóval rendelkező összes jogosult vállalkozás kapcsolattartói adatait tartalmazzák.

Vizsgálódásunk másik kiemelésre méltó eredménye szerint **az átlépésekben aktív kapcsolattartók egy kisebb csoportjánál koncentráltabb az átlépők nagy része**, méghozzá oly módon, ami nem magyarázható a KIVA-ra jogosult cégek kapcsolattartók közötti megoszlásával. A 3. ábrán jól látható, hogy a KIVA-ra jogosultak és a KIVA-ra áttérők kapcsolattartók közötti eloszlása nagyon távol áll egymástól. Míg a kapcsolattartók 82 százaléka egyetlen ügyfele átlépésében sem működött közre, az átlépésekben aktív kapcsolattartók 10 százalékához tartozott az átlépő ügyfelek 36 százaléka.

A 2. és 3. alkísérletek eredményei

A 2. és 3. alkísérletben azt vizsgáltuk, hogy számíthat-e, ha a KIVA rövidtávon realizálódó, hagyományosnál alacsonyabb béreket terhelő adókulcsból adódó előnye mellett vagy helyett a pénzforgalmi adóalap-meghatározással összefüggő, hosszabb távon jelentős előnyére is felhívjuk a figyelmet. A korábbi évek kampányaiban a levelek fő üzenetei csak a rövidtávú előnyre fókuszáltak.

A kísérletek kimenetelét tekintve a cégek 2021. január végéig bekövetkezett áttérési adatit használtuk fel. Az értékeléshez OLS-becsléseket futtatunk, amelyeket a leveleket megnyitó vállalkozások körére korlátoztunk, és amelyekben kontrolláltunk a blokkok, illetve rétegek közötti eltérésekre.

Az alábbiakban bemutatjuk a nyers áttérési arányokat a levelet megnyitók körében az egyes kezeléstípusok szerint, illetve a blokkokat/rétegeket is figyelembe vevő modellbecslések eredményeit.

Hatások

A futtatott modellekből mindkét alkísérletben azt kaptuk, hogy **a hosszú távú adóelőny kiemelése a levelekben** (akár a rövidtávú mellett, akár helyette) **nem volt szignifikáns hatással a vállalkozások áttérési kedvére** (noha mindkét kísérletben magasabb volt az áttérési arány abban a csoportban, ahol azt kiemeltük).

A blokk- illetve rétegeképző ismérvek kategóriái szerint a heterogenitást is vizsgáltuk.

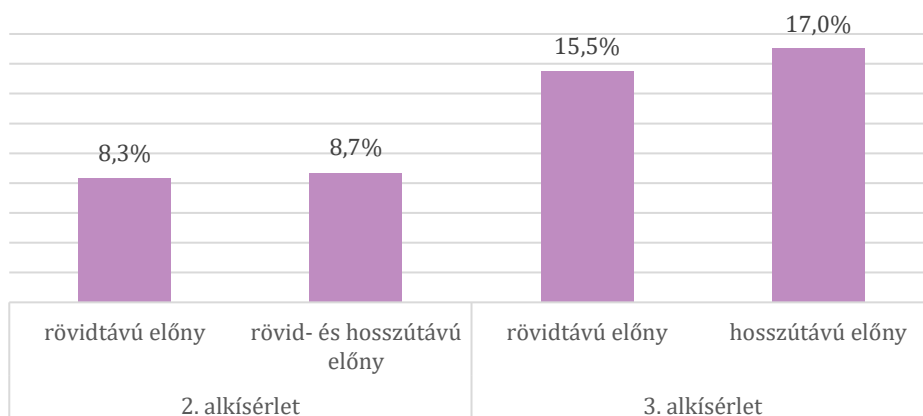
A 2. alkísérletben, a rövidtávú adóelőny alsó kvartilisébe tartozó cégeknél, illetve azoknál a vállalkozásoknál, amelyek az előző 3 év során minden alkalommal kaptak KIVA-áttérésre ösztökélő levelet azt kaptuk, hogy **a hosszútávú adóelőny megjelenítése** (ami ebben a kampányban volt először) 5 százalékos elsőfajú hibavalószínűség mellett **növelte az áttérési hajlandóságot**. Ez a növekedés az alacsony rövidtávú adómega-takarítású cégeknél 2,2 százalékpont volt (5,9%-ról 8,1%-ra), a korábban minden évben levelet kapóknál pedig 1,9 százalékpont (6,6%-ról 8,5%-ra).

A KIVA-ra korábban is jogosult kisebb cégek körében a hosszútávú adóelőny megjelenítése **5,9%-ról 8,1%-ra** növelte az áttérési kedvet, ha egyébként a rövidtávú előny alacsony volt.

A 3. alkísérletben ugyanakkor a hosszútávú adóelőny megjelenítésének a rövidtávú adóelőny különböző szintjei mellett sem volt kimutatható szignifikáns hatása. Ezt magyarázhatja, hogy az itt megfigyelt célcsoport elemszáma lényegesen kisebb volt, mint a 2. alkísérletben, így az ott felismert kisebb hatások itt nem feltétlen azonosíthatók. Másrészt az is tény, hogy a 3. alkísérletben résztvevő vállalkozások méretükből adódóan nagyobb erőforrást fordíthatnak adózási lehetőségeik minél pontosabb feltérképezésére és kihasználására, így vélhetően kevésbé hagyatkoznak a kampánylevelekben foglaltakra.

A 2. és 3. alkísérletben becsült paramétereket táblázatos formában a függelék tartalmazza.

4. ábra: Áttérési arányok a 2. és 3. alkísérletben a kezelés típusa szerint



Magyarázat: Az ábrákon a levelet megnyitók körére korlátozott arányokat tüntettük fel. Az eltérések nem szignifikánsak. A becsült paramétereket táblázatos formában a függelék tartalmazza.

A kampány egészére vonatkozó kiegészítések

A 2020-as kampányban levelet nem kapó kontrollcsoportot egyik alkísérletben sem határoztunk meg, ezért közvetlenül nem volt lehetőség a kampány általános hatásának mérésére. Ennek ellenére, a 2017-es kampány hasonlóságainak kihasználásával, és adatainak felhasználásával lehetőségünk nyílt rá, hogy az általános hatásra közelítő becslést adjunk. Emellett, arra tekintettel, hogy a levélkampányt 2020-ban már negyedik alkalommal valósítottuk meg, érdemesnek látjuk közölni a levelek megnyitási arányának alakulására és a kampány ismétlésének hatására vonatkozó statisztikai eredményeket is.

A levelek iránti érdeklődés

A levelek megnyitási adatai alapján az első, 2017-es kampányévhez képest, az évek során stabilan és jelentősen nőtt a KIVA-népszerűsítő levelek iránti érdeklődés.

A vállalatok körében a megnyitási hajlandóság 2017 és 2019 között jelentősen, 59%-ról 67%-ra nőtt, majd 2020-ban ismét 67% volt. Ezen belül az újonnan jogosult nagy cégek lényegesen magasabb arányban, 87%-ban nyitották meg a levelet, de ez – ennek a körnek a kis számossága miatt – nem „javította fel” a vállalkozások 67%-os megnyitási arányát. A kapcsolattartók 79%-os levélnyitási hajlandósága szintén magasabb volt az átlagos vállalatinál.

A KIVA-kampányok négy éve során **javult a levelek iránti érdeklődés,** és a **kampány változatlanul hatásosnak** mondható.

3. táblázat: A levelek megnyitási arányának alakulása

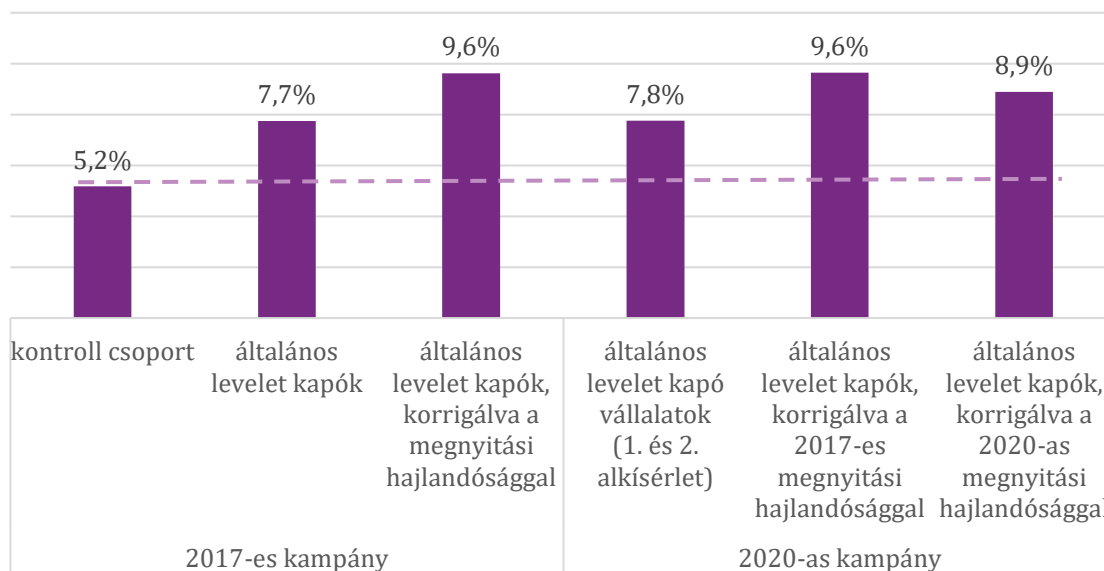
megnyitási arányok, 2017-2020	
2017	59%
2018	64%
2019	67%
2020 vállalkozások	67%
2020 kapcsolattartók	79%
2020 összesen, vállalkozásokra vetítve	71%

A kampány hatásossága

A kampány hatásosságának megbecsléséhez azt használtuk ki, hogy az 1. és 2. alkísérletben a kiválasztás módszere és a kezelés is nagyon hasonló volt a 2017-es, első kampány egyik alkísérletében alkalmazotthoz. Ebben a 2017. évi kísérletben a vállalkozások egyik része a mostanival tartalmilag azonos, személyre szabott számítást nem tartalmazó, általános tájékoztató levelet kapott, másik része pedig nem kapott levelet. Ez a kezeléskiosztás akkor lehetőséget adott az általános tájékoztató levél hatásának megmérésére. Az általános levél küldése akkor – a megnyitási mintázatra is figyelemmel – 4,4 százalékpontos növekedést eredményezett az áttérési hajlandóságban. Fontos különbség az akkori és mostani célcsoportok között, hogy – lévén a 2017-es volt az első kampány – az akkori célcsoport tagjai korábban nem kaphattak KIVA-népszerűsítő levelet. Erre tekintettel a jelenlegi kampány hatásának megbecsléséhez a következő fiktív kísérletet vettük alapul:

- Kezelt csoportnak tekintettük mindazokat a vállalkozásokat, amelyek a KIVA választására a 2017-es belépési korlátok mellett is jogosultak voltak (1. és 2. alkísérlet tagjai), 2020-ban vállalati kezelést kaptak, és levelet azelőtt soha nem kaptak.
- Kontrollcsoportnak tekintettük a 2017-es levelet nem kapó csoportot.

5. ábra: A kampány hatásosságának becsült alakulása



Magyarázat: Az ábrán a levelet megnyitók körére korlátozott arányokat tüntettük fel.

- E két csoport áttérési arányait hasonlítottuk össze, amelynek során a megnyitási viselkedésre vonatkozó korrekciót elvégeztük a 2017. évi, és a 2020. évi megnyitási arányok felhasználásával is, a levélnyitási hajlandóság jelentős változására tekintettel.

Modellünk alapján a 2020-as levél hatása a vállalatokra hasonló volt, mint 2017-ben: 4,4 helyett 3,7-4,5 százalékponttal növelte az áttérési hajlandóságot aszerint, hogy melyik évi megnyitási hajlandósággal korrigáltuk a számítást. Ez azt jelenti, hogy a kampányhatás az ismétlések ellenére jelentősen nem változott (nem romlott!) az évek során a levelet először kapók körében.

A korábban kapott levelek számának függvényében romlott az egyedi áttérési hajlandóság, **három levélnél többet nem érdemes kiküldeni.**

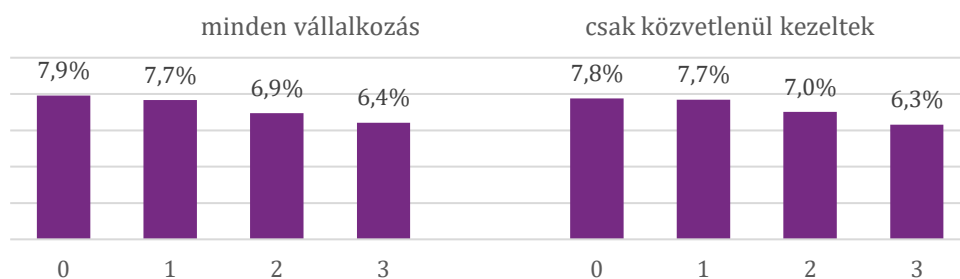
A levelek ismétlődésének hatása

Az első alkísérlet heterogenitásvizsgálatakor már megfigyelhettük, hogy a korábban kapott levelek számával csökken a vállalkozások áttérési hajlandósága, ugyanakkor az elemzés során ott a kezelés hatására koncentráltunk; nem vizsgáltuk, hogy ez a csökkenés egyébként szignifikáns-e. Ezt a kérdést célszerűbbnek láttuk az összes olyan 2020-as kampányba bevont vállalkozás körében tesztelni, amelyek a korábbi években is kaphattak (volna) levelet, azaz a KIVA-ra csak 2021-től jogosult, 3. alcsoport kivételével az ösz-

szes céget bevontuk a vizsgálatba. Ezen belül külön megnéztük azokat a cégeket is, amelyek közvetlen kezelésben részesültek (azaz nem a könyvelőjük kapta a 2020-as levelet). A teszteléshez Marascuilo Z-próbát alkalmaztunk. A próba eredménye alapján bizonyos levélszámkategóriák között valóban szignifikáns különbség van az áttérési hajlandóságban. Például, az a vállalkozás, amely korábban mindhárom évben kapott levelet, 2020-ban 1,5 százalékponttal kisebb eséllyel döntött az áttérés mellett, mint az a cég, amely ebben az évben kapta az első levelét. A próbák részletes eredményeit a 6. ábrán mutatjuk be.

6. ábra: A levelek ismétlődésének hatása az áttérésre

Áttérési hajlandóság a korábban kapott levelek száma szerint



Marascuilo-próbák eredményei

minden vállalkozás				csak közvetlenül kezelték			
levelek száma	0-hoz képest	1-hez képest	2-höz képest	levelek száma	0-hoz képest	1-hez képest	2-höz képest
1	-0,0025			1	-0,0007		
2	-0,0097**	-0,0072		2	-0,0074	-0,0068	
3	-0,0149***	-0,0124***	-0,0052	3	-0,0145***	-0,0139***	-0,0071

Magyarázat: * $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

A kampány dizájnjal kapcsolatos megállapítások

A kampányalanyok körének lehatárolása összetett folyamat, amelynek során öt egymásra épülő fázisban szelektáljuk a vállalkozásokat. E fázisok (részletesebben lásd a függelékben):

- a szükséges adatok rendelkezésre állásának ellenőrzése;
- munkáltatói bérterheket nem viselőik kiszűrése (számukra nem ideális a KIVA);
- a cég KIVA-jogosultságának eldöntése;
- annak eldöntése, hogy nagy valószínűséggel helyesen tudjuk-e megbecsülni az áttérés előnyösségét (például előfordulhat, hogy az általános számítás szerint az áttérés előnyös lenne, de a cég tevékenysége kapcsán olyan mértékű, csak a hagyományos rendszerben elérhető adókedvezményre jogosult, amely miatt mégis ellenérdekelt lehet az áttérésben);
- a célcsoportban elvárt (önkéntesen meghatározott) minimális adóelőny elérésének eldöntése.

Az elmúlt évek során és a 2020-as kampány idején is jelentős számban tértek át olyan cégek a KIVA-ra, amelyeket nem vontunk be a kampányba, annak ellenére, hogy a célcsoportok kialakításánál a kezdetektől az érdekeltek lehető legszélesebb körének elérése volt a cél. A kampányok dizájnjának elemzését ezért lényegesnek tartjuk a jövőbeni kampányok kialakításának javításához.

4. táblázat: kampányba bevont, és azon kívüli cégek áttérési adatai

2020	vállalkozások száma	kivára áttérők száma**	áttérési arány
kampányba bevont cégek	52 623	3 898	7,4%
további jogosultak*	93 060	7 084	7,6%

Magyarázat: *a kampány szervezésekor a jogosultsági feltételek ellenőrzéséhez szükséges adatok rendelkezésre álltak és a feltételek teljesültek, vagy az adatok nem álltak rendelkezésre, de az áttérés megtörtént; ** a további jogosultaknál a kampányalanyok kiválasztását követő áttérésekkel számolva

A dizájnelemzést egyszerű leíró statisztikák segítségével végeztük el, melyhez egy másodszori adatkérés keretében, a célcsoport kampányhoz történő leválogatása után körülbelül fél évvel újra elkértük a NAV-tól annak a mintegy 93 ezer cégnek az adatait, amelyek jogosultak voltak a KIVA választására, de valamilyen más feltétel nemteljesülése miatt nem kerültek be a kampányba. A másodszori adatkérés jelentősége, hogy a kampány kialakításakor adathiány miatt kieső cégek egy jelentős részének időközben

beérkeztek a NAV-hoz a hiányzó adatai, így fel tudtuk mérni azt is, hogy az adatok késedelmes benyújtása hogyan befolyásolta a célcsoport kalibrálását. Tekintettel arra, hogy az elemzés mélyebbre menő ismertetéséhez részletesen be kellene mutatnunk a leválogatáshoz használt kritériumrendszer mögött álló adatok tartalmi és minőségi tulajdonságait, ettől megkíméljük az olvasót, és az alábbiakban csak az elemzés során adódó legfontosabb, közérthetően interpretálható megállapításokat közöljük.

Az egyik legfontosabb megállapítás, hogy **a kampányon kívüli áttérőknek csak 40 százaléka éri el** – a kampány-leválogatáshoz alkalmazott rövidtávon elérhető adóelőnybecslés szerint – **az éves szinten legalább 100 ezer forintos adómegetakarítást a váltással. További 20 százalékkuk számított adóelőnye nemnegatív, de 40 százalékkukra már ez sem teljesül.** Ez a jelenség abból a szempontból nem problematikus, hogy a kampány-leválogatáshoz alkalmazott becslés jobb híján a kampány évét megelőző pénzügyi év adatain alapul, és nem tudja figyelembe venni azt, hogy a cégek tevékenysége és ezáltal a KIVA előnyösségét befolyásoló pénzügyi mutatói időben változhatnak. Másrészt az is állhat a háttérben, hogy ezek a cégek a KIVA hosszútávon realizálódó előnyeit is mérlegetlik, amit azonban szintén nem lehetséges a jövőre nézve modellezni. Mindez arra utal, hogy **a jövőbeni kampányok kialakításakor érdemes lehet a becsült rövidtávú adóelőny minimális szintjére vonatkozó követelményt elhagyni, enyhíteni.**

További fontos tanulság, hogy **a kampányon kívüli áttérők igen jelentős részét, 38 százalékát azért zártuk ki a kampányból, mert** bár a jelen elemzés készítésekor rendelkezésre álló adataik alapján minden feltételt teljesítettek ahhoz, hogy a célcsoportba kerülhessenek, a kampány tervezésekor – **késedelmes adatszolgáltatások miatt** – ez még nem teljesült, és **a kritériumrendszer teljes körű ellenőrzésére nem volt lehetőség.** Az adathiány problémájának megoldása természetesen túlmutat e kampányok keretein, ugyanakkor a jelenség arra ösztönöz, hogy **ha csak lehet, csökkentsük a kritériumok ellenőrzéséhez használt források (különböző adóbevallások) számát.**

A leírtak mellett, a kampányból kizárt adózók körében a leválogatási kritériumrendszer sérüléseinek részletes vizsgálatával tételesen is azonosítottunk néhány olyan kritériumot, amelyeknek elhagyása vagy enyhítése – a kritériumot megsértő adózók nagy áttérési hányadára tekintettel – a jövőben indokolt.

Tanulságok, következő lépések

A 2020. évi KIVA-népszerűsítő kampányhoz kapcsolódó kísérletek legfontosabb eredménye, hogy a kapcsolattartóknak küldött levelek visszavetették a vállalkozások áttérési hajlandóságát, és ez a hatás elsősorban a kapcsolattartók egy körének általános passzivitásban mutatkozott meg. Szintén fontos eredmény, hogy a kapcsolattartóknak küldött levél negatív hatása a KIVA-s ügyféllel még egyáltalán nem rendelkező kapcsolattartókra koncentrált.

Mindez arra enged következtetni, hogy **a KIVA könyvelői elutasíthatósága még mindig nagy, és ennek szignifikáns korlátozó szerepe van a KIVA szerint adózók számának alakulásában.**

A leíró statisztikák alapján ugyanakkor örömteli volt látni, hogy a kapcsolattartók körében létezik egy szűk, de a KIVA választását kimondottan támogató, a cégek áttérését aktívan segítő réteg is.

Ezek az eredmények azt mutatják, hogy ha a KIVA szerint adózók számának növelése a cél, akkor **a jövőben érdemes erőfeszítéseket tenni a könyvelők megfelelő ösztönzési módjának megtalálására is.** Ehhez eszközt, háttérrel biztosíthat például egy könyvelők körében végzett kérdőíves felmérés megtervezése és kiértékelése, a könyvelők, adószakértők szak- és továbbképzésének Pénzügyminisztériumban ellátott felügyelete, vagy akár a KIVA bevallások automatizálása, kiajánlása is.

A kapcsolattartók szerepére vonatkozó eredmények mellett az elemzés számos olyan megállapításhoz is elvezetett, amelyek segítségével a jövőbeni levélkampányok hatékonyságát növelhetjük.

Az elemzés egyrészt alátámasztotta, hogy az első KIVA-kampány óta eltelt négy év során javult a levelek iránti érdeklődés, és **a kampány változatlanul hatásosnak mondható.** Ugyanakkor azt is láthatjuk, hogy **a kampányok célzása javítható. Az áttéréssel várhatóan jól járó cégek szélesebb körét érhetjük el a célcsoport lehatárolásához használt kritériumrendszer egyes módosításaival:** elsősorban a becsült rövidtávú adóelőny minimális szintjére vonatkozó követelmény enyhítésével, és a becsléshez felhasznált adatforrások számának csökkentésével.

Az eredmények szerint **a kampányok hatékonysága tovább növekedhet,** ha a levelekben a KIVA hosszútávon jelentkező előnyeit is hangsúlyozzuk, és figyelembe vesszük a vállalkozások által a korábbi években fogadott levelek számát.

Függelék

Levelek

7. ábra: 1. alkísérlet A levél (vállalkozásoknak küldött)



Nemzeti Adó- és Vámhivatal

Használja ki a kisvállalati adózás (KIVA) lehetőségét!

Tisztelt < dr. Hosszúnevűné dr. Méghosszabb-Kötőjeles Gyöngyvirág Szemirámisz>!

Ezt a levelet azért küldjük Önnek, mert az elmúlt éveket érintő adóbevallásai alapján úgy ítéltük meg, hogy az Ön cége **jól járna** a kisvállalati adózásra való áttéréssel.

Fontolja meg cége kisvállalati adóra való áttérését, mert ezzel **csökkenhet az adókötelezettsége!**

Miért spórolhat pénzt a KIVA-val?

- Mert a **személyi jellegű kifizetéseket** a hagyományos adózáshoz képest **35,3%-kal kevesebb** (17% helyett 11%) adó terheli.
- Mert a **beruházásra visszaforgatott nyeresége adómentes**.
- Mert **nyeresége után addig nem kell adóznia, míg osztalékként ki nem fizeti**.

Mik a KIVA további előnyei?

- Könyvelőjének **1 adóval kell foglalkoznia 3 helyett** (a KIVA kiváltja a társasági adót, a szociális hozzájárulási adót és a szakképzési hozzájárulást). **Az éves adó levezetése 1 oldal a bevallásban.**
- A KIVA **beruházásokat kedvezményező elemei automatikusak**, nem kötődnek bonyolult feltételekhez.
- A szociális hozzájárulási adóból ismert **foglalkoztatással összefüggő kedvezmények többsége a KIVA-ból is igénybe vehető.**

Mit mérlegeljen? Honnan tájékozódjon?

Megfelel-e a belépési kritériumoknak?

- Tájékozódjon a [NAV információs füzetéből](#).

Megéri-e Önnek a váltás? Hogyan hozhat megalapozott döntést?

- Számoljon a Pénzügyminisztérium által közzétett társasági adó – kisvállalati adó összehasonlító [kalkulátorral](#).
- Olvassa el a kisvállalati adózás lényegi elemeiről és előnyeiről szóló [tájékoztatót](#).

Iktatószám: <Iktatószám>

Üdvözlettel:

Nemzeti Adó- és Vámhivatal

A NAV csak hivatalos csatornákon, Ügyfélkapun, vagy postai úton kommunikál az adózókkal. Soha nem kérünk bankszámlára, vagy bankkártyára vonatkozó bizalmas adatot. Ügyeljen az adathalászokra, ellenőrizze, milyen internetes címre kattint!

8. ábra: 1. alkísérlet B levél (kapcsolattartóknak küldött) és melléklete



Nemzeti Adó- és Vámhivatal

Ajánlja Ügyfeleinek a kisvállalati adózást!

Tisztelt < dr. Hosszúnevűné dr. Méghosszabb-Kötőjeles Gyöngyvirág Szemirámisz >!

Számításaink szerint, az Ön által képviselt cégek egy részének csökkenhetne az adókötelezettsége a kisvállalati adó (KIVA) választásával!

A KIVA-val jól járó ügyfeleinek listáját levelünk mellékletében találja!

Miért spórolhatnak Ügyfelei pénzt a KIVA-val?

- Mert a személyi jellegű kifizetéseket a hagyományos adózáshoz képest 35,3%-kal kevesebb adó (17% helyett 11%) terheli.
- Mert a beruházásra visszaforgatott nyereség adómentes.
- Mert a nyereség után addig nem kell adózniuk, míg osztalékként ki nem fizetik.

Mik a KIVA további előnyei?

- Önnek csak 1 adóval kell foglalkoznia 3 helyett (a KIVA kiváltja a társasági adót, a szociális hozzájárulási adót és a szakképzési hozzájárulást). Az éves adó levezetése 1 oldal a bevallásban.
- Beruházásaik után Ügyfelei automatikusan kedvezményes adózásban részesülnek, nem kell bonyolult feltételeket teljesíteniük.
- A szociális hozzájárulási adóból ismert foglalkoztatással összefüggő kedvezmények többsége a KIVA-ból is igénybe vehető.

Mit mérlegeljen? Honnan tájékozódjon?

Megfelel-e Ügyfele a belépési kritériumoknak?

- Tájékozódjon a [NAV információs füzetéből](#).

Megéri-e Ügyfelének a váltás? Hogyan hozhat megalapozott döntést?

- Számoljon a Pénzügyminisztérium által közzétett társasági adó – kisvállalati adó összehasonlító [kalkulátorral](#).
- Olvassa el a kisvállalati adózás lényegi elemeiről és előnyeiről szóló [tájékoztatót](#).

Iktatószám: <Iktatószám>

Üdvözlettel:
Nemzeti Adó- és Vámhivatal

A NAV csak hivatalos csatornákon, Ügyfélkapun, vagy postai úton kommunikál az adózókkal. Soha nem kérünk bankszámlára, vagy bankkártyára vonatkozó bizalmas adatot. Ügyeljen az adathalászokra, ellenőrizze, milyen internetes címre kattint!



Nemzeti Adó- és Vámhivatal

MELLÉKLET

A kisvállalati adózással (KIVA) számításaink szerint jól járó Ügyfelei

<LISTA: cégnév, adószám>

Az Ön által képviselt egyes vállalkozások által megspórolható adó összegét könnyedén kiszámíthatja a Pénzügyminisztérium által közzétett [kalkulátor](#) segítségével.

Szintén fontos, hogy ellenőrizze a KIVA választásához szükséges jogosultsági feltételek teljesülését is, mert ezek az adatok a NAV-nál teljes körűen nem állnak rendelkezésre.

9. ábra: 2. alkísérlet A levél (rövidtávú adóelőny)



Nemzeti Adó- és Vámhivatal

Használja ki a kisvállalati adózás (KIVA) lehetőségét!

Tisztelt < dr. Hosszúnevűné dr. Méghosszabb-Kötőjeles Gyöngyvirág Szemirámisz >!

Ezt a levelet azért küldjük Önnek, mert az elmúlt éveket érintő adóbevallásai alapján úgy ítéltük meg, hogy az Ön cége **jól járna** a kisvállalati adózással.

Fontolja meg cége kisvállalati adóra való áttérését, mert ezzel **csökkenhet az adókötelezettsége!**

Miért spórolhat pénzt a KIVA-val?

- A 2021-től 11%-os KIVA a társasági adó (9%) mellett kiváltja a szociális hozzájárulási adót és a szakképzési hozzájárulást is (összesen 17%).
- Ezáltal a **személyi jellegű kifizetéseket 35,3%-kal kevesebb** (17% helyett 11%) **adó terheli.**
- Ez az adóelőny mindaddig megmarad, amíg nyeresége lényegesen meg nem haladja személyi jellegű kifizetéseit.
- A szociális hozzájárulási adóból ismert **foglalkoztatással összefüggő kedvezmények többsége a KIVA-ban is igénybe vehető.**

Mit mérlegeljen? Honnan tájékozódjon?

Megfelel-e a belépési kritériumoknak?

- Tájékozódjon a [NAV információs füzetéből](#).

Megéri-e Önnek a váltás? Hogyan hozhat megalapozott döntést?

- Számoljon a Pénzügyminisztérium által közzétett [kalkulátorral](#).
- Olvassa el a kisvállalati adózás lényegi elemeiről és előnyeiről szóló [tájékoztatót](#).

Iktatószám: <Iktatószám>

Üdvözlettel:
Nemzeti Adó- és Vámhivatal

A NAV csak hivatalos csatornákon, Ügyfélkapun, vagy postai úton kommunikál az adózókkal. Soha nem kérünk bankszámlára, vagy bankkártyára vonatkozó bizalmas adatot. Ügyeljen az adathalászokra, ellenőrizze, milyen internetes címre kattint!

10. ábra: 2. alkísérlet B levél (rövid- és hosszútávú adóelőny)



Nemzeti Adó- és Vámhivatal

Használja ki a kisvállalati adózás (KIVA) lehetőségét!

Tisztelt < dr. Hosszúnevűné dr. Méghosszabb-Kötőjeles Gyöngyvirág Szemirámisz>!

Ezt a levelet azért küldjük Önnek, mert az elmúlt éveket érintő adóbevallásai alapján úgy ítéltük meg, hogy az Ön cége **jól járna** a kisvállalati adózással.

Fontolja meg cége kisvállalati adóra való áttérését, mert ezzel **csökkenhet az adókötelezettsége!**

Miért spórolhat pénzt a KIVA-val?

- A 2021-től 11%-os KIVA a társasági adó (9%) mellett kiváltja a szociális hozzájárulási adót és a szakképzési hozzájárulást is (összesen 17%).
- Ezáltal a **személyi jellegű kifizetéseket 35,3%-kal kevesebb (17% helyett 11%) adó terheli.**
- Ez az adóelőny mindaddig megmarad, amíg nyeresége lényegesen meg nem haladja személyi jellegű kifizetéseit.
- A szociális hozzájárulási adóból ismert **foglalkoztatással összefüggő kedvezmények többsége a KIVA-ban is igénybe vehető.**

Mi a KIVA hosszú távú előnye?

A KIVA a hagyományos éves nyereség helyett a cég és a tulajdonos közti pénzmozgást: a kifizetett osztalék és a bevont tőke egyenlegét terheli. Ezáltal:

- Nyeresége után csak akkor kell adóznia, ha azt (jellemzően osztalékként) kifizeti a cégből.
- **Teljes nyereségét beruházásra fordíthatja** (társasági adózás esetén csak annak 91%-át).
- **A tőkebevonásból megvalósított beruházásai megtérüléséig nem terheli adó a nyereségét,** még akkor sem, ha osztalékot fizet.

Mit mérlegeljen? Honnan tájékozódjon?

Megfelel-e a belépési kritériumoknak? Tájékozódjon a [NAV információs füzetéből](#).

Megéri-e Önnek a váltás? Hogyan hozhat megalapozott döntést?

- Számoljon a Pénzügyminisztérium által közzétett [kalkulátorral](#).
- Olvassa el a kisvállalati adózás lényegi elemeiről és előnyeiről szóló [tájékoztatót](#).

Iktatószám: <Iktatószám>

Üdvözlettel:

Nemzeti Adó- és Vámhivatal

A NAV csak hivatalos csatornákon, Ügyfélkapun, vagy postai úton kommunikál az adózókkal. Soha nem kérünk bankszámlára, vagy bankkártyára vonatkozó bizalmas adatot. Ügyeljen az adathalászokra, ellenőrizze, milyen internetes címre kattint!

11. ábra: 3. alkísérlet A levél (rövidtávú adóelőny)



Nemzeti Adó- és Vámhivatal

Használja ki a kisvállalati adózás (KIVA) lehetőségét!

Tisztelt < dr. Hosszúnevűné dr. Méghosszabb-Kötőjeles Gyöngyvirág Szemirámisz>!

Fontolja meg a kisvállalati adóra való áttérést, mert ezzel **csökkenhet az adókötelezettsége!**

Miért ajánljuk Önnek a kisvállalati adózást?

A NAV-nál rendelkezésre álló adatai alapján – a belépési korlátokat érintő kedvező jogszabályváltozások miatt – **2021-től az Ön cége előtt is megnyílik a kisvállalati adózás lehetősége.**

A benyújtott adóbevallásaiban feltüntetett, elmúlt éveket érintő adózási és számviteli adatai alapján úgy ítéltük meg, hogy az Ön cége **jól járna** a kisvállalati adózásra való áttéréssel.

Miért spórolhat a KIVA-val?

- A 2021-től 11%-os KIVA a társasági adó (9%) mellett kiváltja a szociális hozzájárulási adót és a szakképzési hozzájárulást is (összesen 17%).
- Ezáltal a **személyi jellegű kifizetéseket 35,3%-kal kevesebb (17% helyett 11%) adó terheli.**
- Ez az adóelőny mindaddig megmarad, amíg nyeresége lényegesen meg nem haladja személyi jellegű kifizetéseit.
- A szociális hozzájárulási adóból ismert **foqlalkoztatással összefüggő kedvezmények többsége a KIVA-ban is igénybe vehető.**

Mit mérlegeljen? Honnan tájékozódjon?

Megfelel-e a belépési kritériumoknak?

- Tájékozódjon a [NAV információs füzetéből](#).

Megéri-e Önnek a váltás? Hogyan hozhat megalapozott döntést?

- Számoljon a Pénzügyminisztérium által közzétett [kalkulátorral](#).
- Olvassa el a kisvállalati adózás lényegi elemeiről és előnyeiről szóló [tájékoztatót](#).

Iktatószám: <Iktatószám>

Üdvözlettel:
Nemzeti Adó- és Vámhivatal

A NAV csak hivatalos csatornákon, Ügyfélkapun, vagy postai úton kommunikál az adózókkal. Soha nem kérünk bankszámlára, vagy bankkártyára vonatkozó bizalmas adatot. Ügyeljen az adathalászokra, ellenőrizze, milyen internetes címre kattint!

12. ábra: 3. alkísérlet B levél (hosszútávú adóelőny)



Nemzeti Adó- és Vámhivatal

Használja ki a kisvállalati adózás (KIVA) lehetőségét!

Tisztelt < dr. Hosszúnevűné dr. Méghosszabb-Kötőjeles Gyöngyvirág Szemirámisz>!

Fontolja meg a kisvállalati adóra való áttérést, mert az **kedvezőbb a beruházásai és növekedési célkitűzéseinek megvalósításához!**

Miért ajánljuk Önnek a kisvállalati adózást?

A NAV-nál rendelkezésre álló adatai alapján – a belépési korlátokat érintő kedvező jogszabályváltozások miatt – **2021-től az Ön cége előtt is megnyílik a kisvállalati adózás lehetősége.**

A benyújtott adóbevallásaiban feltüntetett, elmúlt éveket érintő adózási és számviteli **adatai alapján** úgy ítéltük meg, hogy az Ön cége **jól járna** a kisvállalati adózásra való áttéréssel.

Miért kedvező a KIVA cége növekedése szempontjából?

A KIVA a hagyományos éves nyereség helyett a cég és a tulajdonos közti pénzmozgást: a kifizetett osztalék és a bevont tőke egyenlegét terheli. Ezáltal:

- Nyeresége után csak akkor kell adóznia, ha azt (jellemzően osztalékként) kifizeti a cégből.
- **Teljes nyereségét beruházásra fordíthatja** (társasági adózás esetén csak annak 91%-át).
- **A tőkebevonásból megvalósított beruházásai megtérüléséig nem terheli adó a nyereségét**, még akkor sem, ha osztalékot fizet.

Mit mérlegeljen? Honnan tájékozódjon?

Megfelel-e a belépési kritériumoknak?

- Tájékozódjon a [NAV információk füzetéből](#).

Megéri-e Önnek a váltás? Hogyan hozhat megalapozott döntést?

- Számoljon a Pénzügyminisztérium által közzétett [kalkulátorral](#).
- Olvassa el a kisvállalati adózás lényegi elemeiről és előnyeiről szóló [tájékoztatót](#).

Iktatószám: <Iktatószám>

Üdvözlettel:
Nemzeti Adó- és Vámhivatal

A NAV csak hivatalos csatornákon, Ügyfélkapun, vagy postai úton kommunikál az adózókkal. Soha nem kérünk bankszámlára, vagy bankkártyára vonatkozó bizalmas adatot. Ügyeljen az adathalászokra, ellenőrizze, milyen internetes címre kattint!

A célcsoport kiválasztásának kritériumrendszere

1. Hiányzó/hibás adatok kizárása:
 - az adózó legalább 2019. január 1. óta folyamatosan a társasági adó alanya, és 2019-re vonatkozó társasági adóbevallásában kitöltötte az adózás előtti eredményre és az adóalapra vonatkozó mezőket,
 - a 2019. évről szóló társasági adóbevallásában pozitív nettó árbevételt és pozitív mérlegfőösszeget tüntetett fel,
 - járulékbemutatói a 2019. évre vonatkozóan teljes körűen rendelkezésre állnak
2. Az adózó 2019-ben és 2020-ban is pozitív szociális hozzájárulási adókötelezettséggel rendelkezik (azaz valószínűsíthetően foglalkoztató)
3. A kisvállalati adóról szóló törvény szerinti belépési feltételek valószínűsíthető teljesülése (az Adóhivatalban rendelkezésre álló adatok alapján néhány feltétel nem ellenőrizhető teljes körűen)
4. Azon adóalanyok kizárása, amelyek számára a hagyományos adózás nehezen modellezhető előnyt biztosíthat:
 - az adózó 2019-ben és 2020-ban nem vett igénybe olyan típusú szakképzési hozzájáruláskedvezményt, amely a hozzájárulás lenullázásán túl visszatérítést is eredményezhet (függetlenül attól, hogy ténylegesen eredményezett-e),
 - a 2019-es társasági adó meghatározásakor nem alkalmazott sem visszatartott adót, sem adómentességet,
 - a 2019-es társasági adóbevallásában nincs külföldről származó jövedelme,
 - nem külföldi vállalkozó,
 - nem IFRS-ek szerint könyvel
5. Kiva választásának feltételezhető előnyössége:
 - az adózó a célcsoportba kiválasztásra kerül, ha az előzőeken túlmenően teljesül, hogy a 2019-es adatokon a 2021-es szabályok szerint, maximális osztalék-kivételt figyelembe véve becsült kiva-kötelezettséggel legalább 100 ezer forint adót spórolhatna a 2019-es adatok alapján 2021-es szabályok szerint becsült hagyományos adókötelezettségéhez képest

Az 1. alkísérlet heterogenitásvizsgálatainak eredményei

5. táblázat: Heterogenitás az 1. alkísérletben

Rétegek		Hatások	Megnyitással korrigált nyers hatás	Modell
KIVA- támogatottság	[0]	vállalati szintű hatás	-0.0131***	-0.0133**
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.0163**	-0.0164**
		kapcsolattartói reakció ²	-0.0221**	-0.0224**
	(0,0.33]	vállalati szintű hatás	-0.0073	-0.0099
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.0169	-0.0171
		kapcsolattartói reakció ²	-0.067*	-0.0695**
	(0.33,1]	vállalati szintű hatás	-0.0086	-0.0170
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.0012	-0.0014
		kapcsolattartói reakció ²	-0.0285*	-0.0281*
Levéltérheltség	1. kvartilis	vállalati szintű hatás	-0.0159	-0.0187
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.0037	-0.0045
		kapcsolattartói reakció ²	-0.0159	-0.0188
	2. kvartilis	vállalati szintű hatás	0.0022	-0.0042
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.0056	-0.0070
		kapcsolattartói reakció ²	-0.0227	-0.0233
	3. kvartilis	vállalati szintű hatás	-0.0063	-0.0139
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.019*	-0.0204*
		kapcsolattartói reakció ²	-0.039**	-0.0415**
	4. kvartilis	vállalati szintű hatás	-0.0255***	-0.0230**
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.0179*	-0.0169*
		kapcsolattartói reakció ²	-0.0414***	-0.0394***

Magyarázat: 1: a klaszteren belüli átlépési arány: [0, 1]; 2: a klaszteren belüli átlépés megléte: {0, 1};
*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

5. táblázat: folytatás

Rétegek		Hatások	Megnyitással korrigált nyers hatás	Modell
Klaszterméret	1 fős	vállalati szintű hatás	-0.0114	-0.0117
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.0111	-0.0114
		kapcsolattartói reakció ²	-0.0111	-0.0114
	2 fős	vállalati szintű hatás	-0.0086	-0.0082
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.0078	-0.0074
		kapcsolattartói reakció ²	-0.0205	-0.0200
	3-5 fős	vállalati szintű hatás	0.0002	-0.0010
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.002	-0.0020
		kapcsolattartói reakció ²	-0.0213	-0.0215
	6-9 fős	vállalati szintű hatás	-0.0469***	-0.0462***
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.0406***	-0.0404***
		kapcsolattartói reakció ²	-0.1226***	-0.1215***
	10+ fős	vállalati szintű hatás	0.0136	-0.0055
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.0058	-0.0083
		kapcsolattartói reakció ²	-0.0916	-0.1058*
Kapcsolattartó titulusa	egyéni vállalkozó könyvelő, adószakértő	vállalati szintű hatás	-0.0189***	-0.0176**
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.0229**	-0.0218**
		kapcsolattartói reakció ²	-0.0378***	-0.0331***
	számviteli, könyvviteli szolgáltatásra jogosult cég alkalmazottja, tagja	vállalati szintű hatás	-0.0045	-0.0124
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.0062	-0.0053
		kapcsolattartói reakció ²	-0.028**	-0.0302***
	egyéb	vállalati szintű hatás	-0.0279	-0.0752
		kapcsolattartói teljesítmény ¹	-0.0498	-0.0415
		kapcsolattartói reakció ²	-0.0351	-0.0415

Magyarázat: 1: a klaszteren belüli átlépési arány: [0, 1]; 2: a klaszteren belüli átlépés megléte: {0, 1};
*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

A 2. és 3. alkísérlet eredményei

6. táblázat: A 2. és 3. alkísérletben becsült paraméterek

Hatások		Megnyitással korrigált nyers hatás	Modell
A hosszú távú adóelőny megjelenítésének hatása		0.0035	0.0035
Az abszolút adómegetakarítás kvartiliseiben	1. kvartilis	0.0218**	0.0217**
	2. kvartilis	-0.0130	-0.0132
	3. kvartilis	0.0095	0.0096
	4. kvartilis	-0.0031	-0.0031
A korábban kapott levelek száma szerint	nem volt levél	-0.0017	-0.0021
	1 levél	0.0063	0.0059
	2 levél	-0.0057	-0.0058
	3 levél	0.0190**	0.0188**

Magyarázat: * $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

3. alkísérlet		Megnyitással korrigált nyers hatás	Modell
A hosszú távú adóelőny megjelenítésének hatása		0.0156	0.0155
Az abszolút adómegetakarítás kvartiliseiben	1. kvartilis	0.0009	0.0383
	2. kvartilis	-0.0304	-0.0385
	3. kvartilis	-0.0061	-0.0127
	4. kvartilis	0.0789*	0.0757*

Magyarázat: * $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$