

A rejtett gazdaságból való kilépés dilemmái Esettanulmány – budapesti futárszolgálatok, 2006–2008

FAZEKAS MIHÁLY

A budapesti futárszolgálatok piaca kiváló lehetőséget szolgáltat a rejtett gazdaság működésének és a szürkegazdaságból való kilépés lehetőségeinek tanulmányozására, mivel a legnagyobb súlyú piaci szereplő – nevezzük A-nak – a teljes „kifehéredés” mellett döntött 2006 nyarán, ami határozott szakítást jelentett a saját korábbi gyakorlatával és a piacra jellemző feketefoglalkoztatással. Ez a lépés alapvetően eltérő reakciókat váltott ki a versenytársak, a vevők és a munkavállalók körében, ami egyben meg is bolygatta az addig stabilizálódott féllegális viszonyokat. Továbbá, mivel a budapesti gyorsfutárszolgálatok piacán kizárólag magyar tulajdonú kis- és középvállalkozások tevékenykednek, ezért a magyar gazdaság egy olyan szegmensébe tekinthetünk be, amely kiemelten érintett a feketegazdaságban (Krekó–Kiss [2007], valamint lásd e kötetben Semjén Andrással és Tóth István Jánossal az alkalmi munkavállalói könyvről közösen készített tanulmányunkat).

Az esettanulmány forma lehetőséget nyújt a vizsgált piac és a konkrét események mélyebb megértésére, valamint oksági kapcsolatok feltárására, amit nagyban elősegít, hogy a piac nagyon heterogén a vállalatméret, a hatékonyság, a jövedelmezőség, az alkalmazott technológia és az adófizetési magatartás tekintetében. Továbbá a szolgáltatás egyedisége – napon belüli csomag, illetve levélkiszállítás többnyire Budapesten belül – nagyban korlátozza a termék helyettesíthetőségét, így a piac viselkedése lényegében a kapcsolódó piactól szeparáltan vizsgálható.

A következő kérdésekre keressük a választ.

1. Miért lépnek ki a vállalkozások a feketegazdaságból? Milyen szerepet játszanak az állami szabályozás (például a moratórium), a cég piaci helyzete, az adócsalás morális költségei és a korábbi foglalkoztatási formák tapasztalatai (például kiszámíthatatlanság)?
2. Milyen feltételek mellett lehet kilépni a feketegazdaságból?
3. Milyen jellemző *stratégiákat* folytatnak a vállalkozások a fehér gazdaságba való átlépés során?
4. Mennyiben *sikeresek, illetve sikertelenek* ezek a stratégiák, milyen problémákat nem tudnak kezelni?

E kérdések megválaszolása során strukturált interjúkra támaszkodtunk, megkerestük annak a két vállalkozásnak a vezetőjét, amelyek 2008 februárjáig a teljes fehéredés mellett döntöttek (A és B vállalat), két olyan cég vezetőjét, amelyek nem, vagy csak kismértékben változtattak adófizetési viselkedésükön (nevezzük őket C és D vállalatoknak), valamint az A vállalat két munkavállalóját. Így sikerült a piac négy legnagyobb árbevételű szereplője közül hármat elérni, továbbá egy kisebb méretű, de dinamikus céget is.

A továbbiakban a budapesti futárpiac általános jellemzőit tekintjük át, hangsúlyt fektetve azokra az elemekre, amelyek változatlanok maradtak 2006 nyara és 2008 februárja között, majd az *A* döntését, az azt meghatározó tényezőket tárgyaljuk. Ezután a versenytársak különböző stratégiáit vizsgáljuk meg az *A* adófizetési viselkedésének a változása tükrében, legvégül az eredmények összefoglalása, valamint a kormányzati beavatkozás számára levonható tanulságok következnek.

A budapesti futárszolgálatok piacának áttekintése, 2006–2008

A budapesti futárszolgálatok együttes árbevétele 2,5 milliárd forint körül alakult 2006-ban, ez a szám csak kicsivel növekedett az átlagos infláció mértéke fölött 2007 során. Valamivel 50 százalék feletti az öt legnagyobb vállalkozás együttes piaci részesedése, ugyanakkor a 12 legnagyobb szereplő is csak a piac 70 százalékát teszi ki, valamint a piac maradék 30 százalékán néhány fős kisvállalkozások osztoznak.¹ Ennek a piacszerkezetnek megfelelően erős árverseny tapasztalható a piacon amellet, hogy számos nagyobb, hosszabb ideje működő vállalkozásnak sikerült minőség – pontosság, megbízhatóság – alapján differenciálni szolgáltatását, így valamelyest tompítani az árverseny életét. Ezenkívül a hosszú távú együttműködések jellemzők a futárszolgálatok és vevőik között, ami további stabilitást visz a piaci viszonyokba, különösen a nagyobb, jobb minőséget nyújtó cégek számára. Előfordulnak agresszív kampányok, kísérletek egymás vevőinek elcsábítására, mégis ezek inkább kivételnek mondhatók a vállalatok közötti iratlan szabályok betartása, a szubkultúra összetartó ereje révén.

A legtöbb vállalkozás azonos technológiát használ: biciklis, autós és motoros futárok valamilyen keverékét, jóllehet ezek pontos megoszlásában és munkaszervezésben (futárok napon belüli irányítása) jelentős eltérések tapasztalhatók. Az alkalmazott technológiák eltérése nem vezet alapvető különbségekhez a jövedelmezőségben, valamint a tőke–munka felhasználási aránya is csak egy szűkebb tartományon belül mozog. Az interjúalanyok véleménye szerint a költségek leszorításának és így az árversenyben előny megszerzésének a leggyakoribb módja a bérköltségek csökkentése, ami vagy az adott technológia hatékonyabb felhasználásával (például gyorsabb csomagkiszállítás, biciklis, motoros, autós futárok megfelelőbb arányú alkalmazása), vagy a bérre rakódó adók „megspórolásával” érhető el, amit azonban a lebukás várható költsége korlátoz.²

„Ezért határmezsgye: meg kell találni azt, ahol átmegyünk az APEH ellenőrzésen, és tudunk eleget fizetni az alkalmazottaknak.” (Részlet az egyik cégvezetővel készített interjúból)

¹ A futárpiac részletes elemzése megtalálható: http://www.logisztika.co.hu/WEBSET_DOWNLOADS/141/LORA%20Fut%C3%A1r%202004-2005.pdf vagy <http://vg.hu/index.php?apps=cikk&cikk=194133&fr=rss>.

² A futárok kellően rugalmasan váltanak munkahelyet ahhoz, hogy jelentősebb bérkülönbségek ne alakuljanak ki a különböző futárszolgálatok között.

A legnagyobb piaci szereplők 140–160 főt foglalkoztatnak, de a legtöbb vállalkozás 10–15 fő alatti létszámú.

A biciklis futároknak semmilyen képzettséggel sem kell rendelkezniük a munka megfelelő elvégzéséhez, ugyanakkor jellemzően szakmunkás, szakközépiskolai végzettségűek. Futárként dolgozni azonban rendkívül megterhelő fizikailag, és nem ritkák a balesetek sem, így általában egy-két hónap után elhagyja a „pályát” a futárok 40–60 százaléka. A teljesen illegálisan vagy féllegálisan foglalkoztatott futárok 170–180 ezer forint havi nettó keresetet visznek haza, amennyiben átlag körüli a teljesítményük (a fizetés szinte minden cégnél a kivitt csomagok számától függ). Ugyanakkor a teljesen bejelentett futárok ennél 30–40 ezer forinttal alacsonyabb nettó bérre számíthatnak azonos teljesítmény mellett.³ Az autós és motoros futárok munkája fizikailag lényegesen kevésbé megterhelő, azonban az ő esetükben értelemszerűen követelmény a jogosítvány megléte, de ezen túl itt sem szükséges semmilyen szakképesítés. Az átlagkereset 150–200 ezer forint nettó között mozog a bér részleges bevallása esetén, ami a korábbiakhoz hasonlóan 30–40 ezer forinttal alacsonyabb teljesen legális foglalkoztatás mellett.

2006 augusztusa előtt a piacon egyetlen vállalkozás sem volt, amelyik teljesen törvényesen működött volna, a valósnak megfelelő béreket jelentette volna be. Általános tendencia, hogy a nagyobb, jobb minőséget nyújtó vállalkozások magasabb arányban vallották be a béreket, míg a legkisebb vállalkozások közül a legtöbb szinte teljes mértékben eltitkolta ezeket.⁴

„Kis cégeknél nagyon a feketézés megy. Rákényszerülnek a »költségcsökkentésre«: nem fizetnek adót.” (Az egyik futárcég vezetője)

„[...] a piacvezetőknél magas a bejelentettek aránya, és alacsony az alvállalkozóké. Kisebbecknél ez fordítva van. És azt feltételezem, hogy a kicsi cégeknél nagy többségében a bejelentés teljes hiánya jellemző, a teljes feketézés.” (Az egyik futárcég vezetője)

A bérek részleges vagy teljes elrejtésére gyakorlatilag minden ismert technika megtalálható (lásd a kötetben Semjén András és Tóth István Jánossal közösen készített tanulmányunkat), egy-két új megoldással egyetemben. Ezt az egyik interjúalany a következőképpen fogalmazta meg:

„De nincs olyan sajátosság, amit ne tudna bárki: „kommersz megoldások vannak”, aki tudja, hogy működik a költséggyártás, az tudja miről van szó.” (Az egyik futárcég vezetője)

³ Ebben a szakaszban a keresetekre vonatkozó értékek a 2008. év eleji viszonyokat tükrözik.

⁴ Ennek az állításnak az érvényességét valamelyest gyengíti, hogy az egyetlen kisvállalkozás (11 fő) az egyik leginkább törvényesen működő cégek közé tartozik a piacon. Azonban ez inkább egyedi eset, és a tulajdonosok morális beállítottságára vezethető vissza; minden interjúalany a cégméret és az adócsalás közötti fordított irányú kapcsolatot tartotta a meghatározónak, továbbá az említett magyarázatok is összhangban állnak elméleti megfontolásainkkal.

A *gyakrabban alkalmazott módszerek* a következők.

1. A nagyobb vállalkozásokra jellemző, hogy a biciklis futárokat alvállalkozói szerződésnek feltüntetett munkaviszonyban foglalkoztatják. Továbbá néhány alkalmazottat – jellemzően munkairányítót (diszpécseret), adminisztrációs munkakörökben dolgozókat – bejelentenek, többnyire minimálbére vagy valamivel afölé, és még egyszer ugyanennyit kapnak zsebbe. A nagyobb cégek „zsebbe fizetését” jelentősen korlátozza, hogy vevőik nagy része csak számlásan hajlandó fizetni, így nehezen tudják előteremteni a szükséges forrásokat a regisztrálatlan kifizetésekhez.
2. A jelentősebb termelési költségekkel (tőke, üzemanyag) működő autós, motoros futárokkal dolgoztató vállalatok körében a „költségelés” a legjellemzőbb. Ezek a vállalkozások fölülreportolják a költségeiket, és a nem valós költségek egy részét zsebbe kifizetik munkabérnek. Emellett a munkavállalók vagy alvállalkozók, vagy „minimálbéresek”. Néhány alacsony működési költségű vállalkozás is hasonló módszerekkel csal adót, annak ellenére, hogy ez az adóhatóság számára sokkal kevésbé hihető költségszerkezetet tüntet fel, és a számlák vásárlása pluszköltséggel jár.

„Nem lehet ügyeskedni a bevétel eltüntetésével – az átutalások miatt, és hogy számlát adnak mindenhol. Tehát a költségek növelése az elsődleges cél. Valós költséget nem feltétlenül csinálnak, keresztbeszámlázás megy.” (Az egyik futárcég vezetője)

3. Van olyan vállalkozás is, ahol négyórás munkaidőre jelenti be az alkalmazottakat, akik emellett még alvállalkozókként is működnek.
4. Van olyan vállalkozás, ahol még mindig „teljesen feketék”, jóllehet azt nem sikerült megtudnunk, hogy miként teremtik elő a törvénytelen kifizetésekhez szükséges pénzt. Valószínűleg vagy számla nélküli szolgáltatásból, vagy költségek fölülreportolásából.

A színlelt szerződésekre vonatkozó moratórium lejártával újabb módszereket kezdtek alkalmazni a vállalkozások, ezek a következők.

5. Több vállalkozás összeáll annak érdekében, hogy az alvállalkozói szerződéseiket törvényesnek tüntessék fel. Ennek a módszereknek az a lényege, hogy a két-három „partner” vállalkozás papíron egymás futárjait alkalmazza, így egy „alvállalkozó” több cégnek is dolgozik. Természetesen a valóságban minden futár csak a saját cége számára végez munkát.
6. Az előző módszer egy változatát alkalmazza az a megkérdezett vállalkozás, amelyik felvásárol egy-egy versenytársat, egyesíti a diszpécserközpontot, de a futárok továbbra is felváltva számláznak, a különböző „leányvállalatoknak”.
7. A vállalkozó futárjai két-három fős vállalatokba, bt.-kbe, kft.-kbe tömörülnek, és így számláznak az egyetlen megrendelőjüknek, a futárszolgálatnak.
8. Ugyanazok a tulajdonosok két évente új vállalatot alapítanak más névvel, más székhellyel, emellett ugyanazon ügyfélkört szolgálják ki. Következésképpen nem jelentik be egyik alkalmazottjukat sem, sőt néha még a szóbeli megegyezést is megszegik, vagy a regisztrálatlan munkabért sem fizetik ki.

„Azt mondták be vagyok jelentve, de elmentem az APEH-hez, hogy utána járjak, és nem voltam. Elég ciki volt.” (*Biciklis futár*)

Ennek a módszernek a „következtében olyan alacsony árakat kínálnak, ami elképzelhetetlen”. A cégnevek kreatív megválasztásával még a vevők számára kialakított márkanév is részlegesen átmenthető.⁵

E módszerek elterjedtségét és általában a béreltítkolás mértékét a piaci szereplők mérlegadatait megvizsgálva lehet a legegyszerűbben megállapítani, mivel az alkalmazott eljárás munka-tőke aránya csak egy szűk sávban ingadozik vállalkozásról vállalkozásra. Ha a teljesen legalisan működő *A* és *B* futárszolgálatot viszonyítási pontnak tekintjük, mindkét cégnél 65–75 százalékos a bérköltségek árbevételhez viszonyított aránya, akkor megdöbbentő kép bontakozik ki a piacról: 2006. évi adatokat alapul véve, az említett két céget kivéve nincs egyetlen vállalat sem, ahol 25 százaléknál magasabb lenne a bérköltségek aránya, a leggyakoribb arány a 6–10 százalékos sávba esik.⁶

Az interjúalanyok egyöntetű véleménye volt, hogy a piac valamennyire konszolidálódik, egyre kevesebb a teljesen feketén működő vállalkozás, ami nem csupán az *A* futárszolgálat adófizetési viselkedésének megváltozására vezethető vissza, hanem általánosságban az instabil, megbízhatatlan kisvállalkozások szolgáltatása iránti csökkenő igényre; a minőségibb, ezért a szürkegazdaságban működő cégek sikeresebb üzleti modelljére.

Az A futárszolgálat kilépése a szürkegazdaságból

Az *A* futárszolgálat a budapesti futárpiac legnagyobb szereplője, 2007. évi nettó árbevétele 450 millió forint volt, ami folyamatos növekedést mutatott az elmúlt években; éves szinten átlagosan 145-150 embert foglalkoztatnak, amiből körülbelül 20 ember dolgozik az irodában (diszpécser, adminisztrátor), a többi futár. A vállalkozás közép-felső árkategóriában szolgált, nagy hangsúlyt fektet a szolgáltatás minőségére (gyorsaság, rugalmasság, az ügyfél kezelése). Alternatív kapitalista, társadalmi vállalkozó arculatot alakítottak ki a vevők és a lakosság szélesebb rétegeinek körében.

Az *A* futárszolgálat 2006 augusztusában bejelentette az összes dolgozóját valóságos bérük összegéig, tehát azokat, akik korábban minimálbérré voltak bejelentve (a diszpécseres esetében) vagy alvállalkozóként szerződtek le velük (a futárok esetében).

Motivációk és előfeltételek

A cég vezetőjével készített interjúk alapján a szürkegazdaság elhagyása a következő okokra vezethető vissza az *A* futárszolgálat esetében:

⁵ A konkrét példát az anonimitás miatt nem tudjuk e helyen bemutatni.

⁶ Pontos számokat és a vállalkozások neveit az esettanulmány anonimitása miatt nem közölhetjük.

1. a cégvezetők adócsalásból származó morális, pszichológiai költsége,
2. a lebukás magas várható költsége, amelynek szubjektív értékelése és tényleges értéke egyaránt megnövekedett a 2006 augusztusa előtti időszakban,⁷
3. a színlelt szerződésekre vonatkozó moratórium lejárta.⁸

Ez a három tényező kimondottan az A futárszolgálat esetére vonatkozik, azonban a későbbiekben megállapítjuk ezek érvényességét a többi piaci szereplő viselkedésére is, valamint megvizsgáljuk az általánosíthatóság kérdését is.

A fenti motiváló tényezők azonban önmagukban kevésnek bizonyultak volna a „kifehéredés” meglépéséhez, a következő *előfeltételek* teremtették meg a reális esélyét annak, hogy a vállalkozás nyereségesen tudjon működni az összes törvényes kötelezettség teljesítése esetén is:

1. stabil piaci pozíció, ami a többi piaci szereplővel szembeni versenyelőnyön és a vevőkkel kialakított hosszú távú, bizalmi⁹ kapcsolatokon nyugszik,
2. arcumon¹⁰ és minőségen alapuló termékdifferenciálás, ami csökkenti a kereslet árrugalmasságát,
3. magas jövedelmezőség vagy jelentősebb mozgástér költségcsökkentésre,
4. a munkavállalókkal kialakított bizalmi viszony és a vállalat iránti lojalitás.

E négy tényező mindegyike szerepet játszott abban, hogy az A futárszolgálat nyereséges, stabilan működő vállalkozás tudott maradni 2006 augusztusa után is, azonban az nem egyértelmű, hogy melyik tényező milyen mértékben járult ehhez hozzá. Ezt a kérdést a többi vállalkozás viselkedésében és helyzetében megfigyelhető eltérések bemutatásával tudjuk megválaszolni.

Alkalmazott stratégiák és sikerességük

A sikeres „kifehéredés” kulcsa az volt, hogy a törvényes adóterhek teljes megfizetéséből származó pluszköltségeket meg tudták osztani a vevők, munkavállalók és a vállalkozás között, aminek alapját a korábbi évek alatt kialakított bizalmi viszonyok jelentették. Az egyes szereplőkre jutó pluszköltségek arányát a szereplők tűréshatára alapján (például a vevők

⁷ „[...] hiába kicsi az esélye egy ellenőrzésnek a következő öt évben, lebukás esetén a szankció az, hogy vissza-minősítik a vállalkozói szerződéseket munkavállalóivá [...], és ki kell fizetniük a meg nem fizetett adóterheket. Emellett egy újabb törvényi szabályozás következtében már büntetőjogi felelőssége is van az ügyvezetőnek.” (Részlet az A futárszolgálat vezetőjével készített 1. interjúból)

⁸ <http://www.magyarorszag.hu/allampolgar/ugyek/munka/munszerz20050805/szinleltmunkasz20080123.html/ugyleirasjogi>

⁹ „Hitelesek voltunk, és minden ügyfelünk elhitte, hogy valóban a legális foglalkoztatás megvalósítása miatt emeljük az árainkat, és nem átverés a dolog.” (Részlet az A futárszolgálat vezetőjével készített 1. interjúból)

¹⁰ „Alapvetően az imázsunk miatt tudtuk megtenni az áremelést. A versenytársak lehetetlennek tartották az áremelést, ugyanakkor a társadalmi vállalkozói, alternatív kapitalista imázsunk hatalmas előny lett. Hitelesek voltunk.” (Részlet az A futárszolgálat vezetőjével készített 1. interjúból)

árérzékenysége, a futárok bérérzékenysége) határozta meg úgy, hogy a vállalkozás még nyereséges maradjon. Ezen túl az A futárszolgálat „kifehéredését” jelentősen megkönnyíthette volna, ha sikerül meggyőzniük az összes nagyobb versenytársat, hogy kövessék a példájukat, ezzel csökkentve a legalizálódásból származó versenyhátrányukat.

Vevők. A vevők várható reakcióit övezte a legnagyobb bizonytalanság a „kifehéredés” előtt. Egy 30 százalékos áremelés képes lett volna fedezni az összes jelentkező pluszkiadást, ha a rendelésállomány nem csökken számottevően. Ekkora emelést azonban nem mertek megkockáztatni a cégvezetők, különösen mivel a versenytársak nagy része nem követte az A futárszolgálat példáját 2006 augusztusában. Így 20 százalékkal emelték az árakat, ami drasztikus emelést jelentett a korábbi években megszokott, fogyasztói árindex ütemének megfelelő emelésekhez képest. Az áremelés következtében fél éven belül 10 százalékkal esett a rendelésállományuk, ugyanakkor a következő félévben sikerült a korábbi szintet elérni, és összesen egyetlen erősen árérzékeny vevő hagyta ott a céget.

„A 20 százalékos emelés nagyon durva volt [...] és egyáltalán nem voltunk benne biztosak, hogy keresztül tudjuk vinni az ügyfeleken, féltünk, hogy belebukik a cég.” (Az A futárszolgálat vezetője, 1. interjú)

Minden vevőt kiértésítették levélben, amiben részletesen elmagyarázták az áremelés okát, tulajdonképpen „kampányt” csináltak a lépésből.

„[...] ha minket választ, akkor fizetnie kell a szolgáltatásért, de nem kell még egyszer adóznia a mi dolgozónk helyett.” (Részlet a kampány szövegéből)

Ennek a kampánynak nagyon pozitív volt a visszhangja, több vevő levélben fejezte ki támogatását, elismerését. Az A futárszolgálat vezetője szerint a kulcs a hitelesség volt az, hogy a vevők elhitték, hogy valóban a legalis foglalkoztatás miatt emelnek árakat.

Munkavállalók. Mivel nem volt lehetséges a pluszkiadásokat teljes mértékben a vevőkre áthárítani, ezért a munkavállalók bérét is csökkenteni kellett. Ennek azonban külső korlátja volt, hogy a dolgozók a versenytársak nettó béreihez képest csak egy bizonyos különbséget voltak hajlandók elfogadni, a nettó bérben nem jelentkező előnyök (például társadalombiztosítási jogosultság, betegszabadság, fizetett szabadnapok stb.) ellenére is. Ezt a nettó különbséget átlagosan 10 százaléknak gondolták előzetesen a cégvezetők, azonban 15-20 százalékos bércsökkenést voltak kénytelenek véghezvinni a vállalkozás nyereségességének megőrzése érdekében. Ráadásul éppen a legjobb futárokat sújtotta az átlagnál jóval jobban az adórendszer, itt 25-30 százalékos nettó bércsökkenés következett be a progresszív adózás miatt. Ennek következtében a korábban lineárisan működő teljesítménybérezés (értsd: a fuvardíj fix százalékát kapta meg a futár) a legjobb futárok esetében visszajára fordult. Mindezek azt jelentik, hogy hasonló teljesítmény mellett hozzávetőleg 30-40 ezer forinttal alacsonyabb a futárok nettó bére a versenytársaknál megkereshető összeghez képest.

A futárokat, alkalmazottakat nem zavarta korábban, hogy nem teljesen legálisan voltak foglalkoztatva, ugyanakkor a „kifehéredés” miatti alacsonyabb bérek¹¹ több munkavállalót a cég elhagyására készítetett. Leginkább a legjobb egyharmadból mentek el futárok, azonban a legalizálódás utáni átrendeződést követően jelentősen lecsökkent az alkalmazottak fluktuációja. Volt olyan futár is, aki kimondottan amiatt jött át az A futárszolgálathoz, mert itt tudta, hogy legálisan lesz foglalkoztatva. Valószínűnek tűnik, hogy a nettó bérek átlagos 15-20 százalékos különbségét a legális foglalkoztatással járó előnyök bőven ellensúlyozzák azon munkavállalók körében, akik nem hagyták ott az A futárszolgálatot a „kifehéredést” követő időszakban.

A vállalkozás üzleti eredménye. Mivel az árak emelése és a bérek csökkentése együttesen nem volt elég a „kifehéredésből” származó pluszkiadások ellentételezésére, ezért jelentős csökkenés állt be az A futárszolgálat jövedelmezőségében. A 2006 augusztusát követő 4-5 hónapban hol nullszaldós, hol veszteséges volt a vállalkozás, jóllehet a későbbi hónapok során jelentősen javult a helyzet ezen a téren. A profit meredek csökkenése meglepetésként érte a vállalatvezetőket, mert nem tudták előre pontosan megbecsülni a pluszkiadásokat: például nem tervezték be az ünnepnapokra jutó kötelezően kifizetendő bérkiadásokat. A kiadások pontosabb ismeretében a vezetőségnek a béreket újra kellett tárgyalnia az alkalmazottakkal.

„Voltak olyan hónapok, amikor veszteséges volt a cég. Akkor a futárokkal százalékot változtattunk, de megértették és elfogadták, mert azzal kompenzálva érezték magukat, hogy kapnak pénzt a piros betűs ünnepre is.” (Az A futárszolgálat vezetője, 2. interjú)

Versenyhársak. Az A futárszolgálat vezetői a kezdetektől fogva igyekeztek meggyőzni a versenytársaikat arról, hogy kövessék őket a legalizálódásban, egyrészt „küldetéstudatból”, másrészt annak érdekében, hogy a saját vállalkozásukra nehezedő versenynyomást csökkentsék; ezért hívtak össze 2006 nyarán egy megbeszélést, ahol az összes nagyobb versenytárs jelen volt. Itt három-négy cégvezető hajlott a „kifehéredésre”, azonban a többség nem látta okát a drasztikus váltásnak, és a három-négy vállalkozás közül is csak egy (B futárszolgálat) legalizálta működését teljesen, a többiek csak részlegesen változtattak az adófizetési viselkedésükön. (A különböző stratégiákat és a mögöttük meghúzódó okokat a későbbiekben tárgyaljuk.)

Azzal, hogy a piac két szereplője teljesen legális működésre tért át, az összes többi cég pedig a szürke- vagy feketegazdaságban maradt, jelentős versenytorzító hatás lépett életbe a törvényesen működő vállalkozások hátrányára. Ugyanakkor alapvetően megkérdőjeleződött a korábban olajozottan működő és több más szektorban is megfigyelt versenytársak közötti összjáték, egymás kölcsönös támogatása az adócsalásban (lásd e kötetben Semjén Andrással és Tóth István Jánossal közösen készített tanulmányunkat). Ennek jele, hogy törvényesen működő vállalkozások információkat gyűjtenek a versenytársaik törvénytelen

¹¹ A nettó bérek lényegesen a versenytársaknál megkereshető összeg alatt maradtak, még az adómentes juttatásokkal való korrigálás után is.

tevékenységeiről, valamint hogy az A futárszolgálatot névtelenül feljelentették, ami korábban teljesen ismeretlen volt ezen a piacon.

„[...] voltak »B terveink« is, például hogy feljelentjük a konkurenciát, hiszen aránylag jól ismerjük a gyenge pontokat. Eddig nem tettük meg, de fel vagyunk rá készülve, hogy ha a vállalkozásunkat radikális versenyhátrány sújtaná, megtegyük. Minden információt tudunk a versenytársainkról. De alapvetően nem szeretnénk ezt megtenni [...]” (Részlet az A futárszolgálat vezetőjével készített 1. interjúból)

A „kifehéredés” sikeressége, problémái. Az érintettekkel való hatékony kommunikáció, a többé-kevésbé pontos tervezés és a vállalkozás biztos piaci pozíciója következtében az A futárszolgálat működésének teljes legalizálása sikeresnek mondható abban az értelemben, hogy a cég nyereségesen tud működni, és a kezdeti turbulens változások után stabilizálódott a vevőkhöz, dolgozókhöz fűződő viszony.

Mindezek ellenére azonban néhány olyan problémát tudtunk azonosítani, amelyek megnehezítették az átmenetet, és kockázatot hordoznak a jövőre nézve.

1. A munkaügyi és adójogszabályok bonyolultsága, rugalmatlansága és a betartásuk magas költsége megnehezítette mind a legalizálódás megtervezését¹² (például munkabérek kifizetésének rendje), mind a „kifehéredés” utáni működés hatékonyságának megtartását (például teljesítménybérezés).
2. A teljesen törvényesen és a féllegálisan működő vállalkozások közötti egyenlőtlen verseny és az ebből következő feszültség kérdéssé teszi a jelenlegi állapot stabilitását, amit jól szemléltet a versenytársak – valószínűsíthető – egymás elleni feljelentései, illetve a feljelentés lehetőségének komoly fontolgatása.

A többi piaci szereplő reakciója

A következőkben megvizsgáljuk az A futárszolgálat esetében feltárt „kifehéredést” motiváló és lehetővé tevő tényezők érvényességét a versenytársak esetében. Továbbá új magyarázó elemeket is felvetünk, különös tekintettel az A futárszolgálat viselkedésváltozásának versenytársakra gyakorolt hatására.

A budapesti futárpiacon 2006 augusztusa óta az adófizetési magatartás változásának minden formájával találkozhattunk: a B futárszolgálat teljesen „kifehéredett”, két domi-

¹² „A korábbiakban a megrendelők által fizetett díj 50 százalékát megkapta a dolgozó számla ellenében, és más feladatuk nem volt az alkalmazást tekintve. A bejelentés után ki kellett találniuk a fizetéseket, a bevételük 70 százalékát az élmunka költségei viszik el. Sok hibát követtek el az által, hogy nem ismerték a vonatkozó jogszabályokat. [...] Korábban – részben a rossz tapasztalatuk miatt – úgy gondolták, hogy lehetetlen a teljesen legális foglalkoztatás, hiszen az ehhez szükséges áremelésbe belebukna a cégük.” (Részlet az A futárszolgálat vezetőjével készített 1. interjúból)

náns vállalat a részleges „fehéredés” mellett döntött, ugyanakkor a legtöbb vállalat nem változtatott viselkedésén azon túl, hogy potyautasként árakat emelt, és így nagyobb profitra tett szert.

A teljes legalizálódás alternatív útja – B futárszolgálat

A B futárszolgálat az egyetlen olyan vállalat a piacon, amelyik az A futárszolgálathoz hasonlóan teljesen legalizálta működését. Itt korábban minimálbérrre voltak bejelentve az alkalmazottak, amellet, hogy alvállalkozóként is számláztak, és 150–200 forint nettó között kerestek, jóllehet szabadság, betegszabadság nem járt nekik. Ez a vállalkozás 36 milliós éves árbevételt ért el 2007-ben, és 12 alkalmazottat foglalkoztatott, tehát lényegesen kisebb, mint az A futárszolgálat.

Motivációk és előfeltételek. A B futárszolgálat A futárszolgálat lépésétől függetlenül, jóllehet csak kismértékben eltérő okokból, lépett ki a szürkegazdaságból, ezek az okok a következők voltak:

1. a cégvezetők adócsalásból származó morális, pszichológiai költsége,
2. a cég feljelentése, ami tudatosította a lebukás költségeit, kockázatait,
3. a színlelt szerződésekre vonatkozó moratórium lejárta.¹³

Ami karakteresebben elkülöníti a két esetet, az inkább a „kifehéredés” előfeltételei (piaci helyzet, méret, nyereségesség), és így a vállalkozások mozgásterre; ezek a következők voltak a B futárszolgálat esetében:

1. stabil piaci pozíció, ami a többi piaci szereplővel szembeni versenyelőnyön és a vevőkkel kialakított hosszútávú, bizalmi kapcsolatokon nyugszik,
2. jelentősebb mozgástér költségsökkentésre,
3. a munkavállalókkal kialakított bizalmi viszony, a vállalat iránti lojalitásuk.

Ez alapján úgy tűnik, hogy semmiképpen sem szükséges előfeltétel a kialakított arculat, erős termékdifferenciálás, ugyanakkor a vevőkhöz, munkavállalókhöz fűződő bizalmi viszony és a vállalkozás pénzügyi teljesítményében lévő tartalékok elengedhetetlenek a törvényes kötelezettségek teljesítéséből származó pluszköltségek fedezéséhez.

Alkalmazott stratégiák és sikerességük. Mivel a B futárszolgálat kevéssé differenciált terméket szolgáltat, mint az A futárszolgálat, így nem meglepő, hogy sokkal kisebb áremelést tudott csak megvalósítani – 8–12 százalék –, ami nem sokkal haladta meg az infláció éves ütemét.

¹³ „Egy feljelentés volt a közvetlen kiváltó ok, aztán pont jött a moratórium is. De ha nem jön, akkor a feljelentés miatt mindenképp is megtették volna a váltást.” (Részlet a B futárszolgálat vezetőjével készített interjúból)

Ennek eredményeként egyetlenegy állandó ügyfél sem ment el, az alkalmi ügyfelek között pedig csak jelentéktelen mértékben emelkedett a lemorzsolódás.

Tehát a keletkező pluszköltségeket (a munkaköltségek az árbevétel százalékában mérve a korábbi 40 százalékról 67 százalékra emelkedtek, plusz a megnövekedett adminisztrációs költségek) a vállalkozás és a dolgozók között kellett megosztani. A futárok bérének csökkentését azonban korlátozta, hogy mekkora bérdifferenciát hajlandók elviselni a vállalkozáshoz való lojalitásuk és a törvényességgel járó előnyök mellett. Az A futárszolgálathoz hasonló nettó bércsökkenést tudott a B futárszolgálat is megvalósítani, ami 30-40 ezer forintot tett ki. Ennek következtében az akkori 14 alkalmazottból ketten mentek el, de azóta itt is jelentősen csökkent a fluktuáció; a cégvezető szavaival ennek a következők az okai.

„Most hogy be vannak jelentve, nem mennek el. [...] most állásra jelentkeznek nálam az emberek, nem egy kis pénzre. Most olyanok jönnek, akik „állást” akarnak. [...] Adminisztratíván sincs lehetőség fluktuálni: megírni a sok papírt. Ez valahol jó a cégnek, valahol rossz.”

„A baráti kapcsolatoknak jelentős hatása volt: volt, aki ment volna, de érzelmi okokból maradt. Van konkrétan három ember, akik tényleg annyira szeretnek itt, hogy csak azért maradtak.”
(Részletek a B futárszolgálat vezetőjével készített interjúból)

Egyértelmű tapasztalat, hogy a futárok nehezen értették meg a törvényes foglalkoztatásukból származó kézzelfogható, de nem azonnal jelentkező előnyöket, mint amilyen például a társadalombiztosítási jogosultság és a nyugdíjbiztosítás.

Ugyanakkor, mivel a vevőkre és a munkavállalókra nem tudták áthárítani a keletkező pluszköltségeket, ezért a vállalkozásnak kellett a legjelentősebb terheket viselnie. Ez egyrészt a jövedelmezőség jelentős csökkenésében érhető tetten (körülbelül 6 százalékra esett), másrészt a termelési költségek drasztikus lecsökkentésében. Ez utóbbi azt jelentette, hogy felmondták az irodát és a diszpécserközpont beköltözött az egyik tulajdonos lakásába, és csökkentették az alkalmazottak számát.

„A megrendelőiknek azt kellett volna mondani: nemcsak drágábbak leszünk, hanem még rosszabbak is, mert kevesebb emberre több munka fog jutni.” (Részlet a B futárszolgálat vezetőjével készített interjúból)

Azzal, hogy a versenytársak adócsalás révén alacsonyan tudják tartani az árakat, nagyon megnehezítik a B futárszolgálat működését, ennek ellenére a vezetők mégsem jelentették föl őket; jóllehet ehhez lenne elég háttér-információjuk.

„Benne van, hogy egyszer nagyon elkeseredek, és elmegyek az APEH-hez, és elmondom, hogy megölnek a feketéző versenytársak. Abban is bízom, hogy lassan a dolgozók is észreveszik, hogy nem a Gyurcsány lop tőlük, hanem egymástól lopkodják a 10-20 ezer forintokat.” (Részlet a B futárszolgálat vezetőjével készített interjúból)

Adófizetési magatartás részleges vagy csekély változtatása

Az a négy vállalkozás, amelyekről megfelelő mennyiségű információt tudtunk gyűjteni,¹⁴ és részlegesen vagy elhanyagolható mértékben változtattak 2006 augusztusa óta adófizetési viselkedésükön, a piac közepes/nagy szereplői 100–350 millió forint éves nettó árbevételrel. Éves átlagos létszámuk 60–140 fő között mozog, jellemzően növekedési terveik vannak, biztos a piaci helyzetük.

Motivációk és előfeltételek. A négy vállalkozás adócsalási viselkedésében megfigyelhető különbségeket, valamint az A futárszolgálat és a B futárszolgálat viselkedésétől való eltéréseket a következő okokra vezethetjük vissza az interjúk alapján.

1. Az adócsaláshoz kapcsolódó *morális, pszichológiai költségek* eltérő értékelése, ami összekapcsolódik az államról kialakított negatív képpel, és azzal a meggyőződéssel, hogy ez nem is változhat meg.¹⁵
2. A *lebukás várható költségének megítélése*, ugyanis az adócsaló vállalkozók mindegyike meg volt győződve¹⁶ arról, hogy a vállalkozását nem tudná megbüntetni az APEH, mert nem lehet rájuk bizonyítani az adócsalást.¹⁷
3. A *rejtett gazdaságban való részvétel nettó hasznainak eltérő értékelése*; az adócsaló viselkedésüket fenntartó vállalkozások jellemzően alulbecsülték a vevők és a dolgozók illegális tevékenységből származó hasznosságcsökkenését, és felülbecsülték az adócsalásból származó pénz hasznait a „kifehéredett” vállalkozásokhoz képest.¹⁸

¹⁴ Két vállalkozás vezetőjével készítettünk interjút, valamint másik kettőről szereztünk be részletes és megbízható közvetett információkat. A két megkeresett vállalkozás közül az egyik részlegesen „kifehértette” a tevékenységét, és emellett árakat is emelt, a másik teljesen megmaradt a korábbi adócsalási technikái mellett, de árakat sem változtatott. A két további vállalkozás közül az egyik szintén a részleges „fehéredés” mellett döntött, de áremelés helyett a béreket csökkentette, és a termelési technológián változtatott; míg a másik árakat emelt, de nem változtatott adófizetési viselkedésén.

¹⁵ Az összes interjúalany negatív véleménnyel volt az államról, annak hatékonyságáról, korruptségéről, azonban a cégük tevékenységét legalizáló vállalkozók jellemzően hittek a változásban, abban, hogy az állam és az ország lassan megváltozhat.

¹⁶ Ennek az állításnak a valóságtartalmát nem tudtuk ellenőrizni, azonban sokat elmond, hogy számos más iparágban működő cég vezetője nyilatkozott hasonlóképpen, mint azt a kötet másik két – Semjén Andrásval és Tóth István Jánossal közösen készített – tanulmányában idézett interjúk tanúsítják.

¹⁷ „Feljelentés nekünk nem ártana. Ha van egy APEH-vizsgálat, átmegyünk. Azt lehet feljelenteni, aki teljesen feketén dolgozik. Mi is úgy működünk, hogy ki van találva a rendszer.” (Idézet az egyik cégvezetővel készült interjúból)

¹⁸ „Hiába ülnék le a 24 éves futárokkal beszélni, hogy elmondjam, hogy milyen jó neked, hogy te rendesen fizeted az adót, mert akkor jó lesz a nyugdíjad, jobb országban élhet a gyereked, meg lesz út meg minden, tudjátok *fair play*. Hát kinevetnének, hogy 62 év a várható életkor Magyarországon, és 65 év a nyugdíjkorhatár, miről beszélek, hol fogják ők azt megélni, mit érdeklí őket a nyugdíjuk.” – „Amíg ez van a piacon, hogy nem adóznak, addig ez lesz: több pénz a tulajnak és több a futárnak. A huszonéves futárokat nem érdeklí a nyugdíjuk.” – „Az A futárszolgálatnál a futárok nagyon köpködtek, körülbelül 150 ezerről 90 ezerre esett vissza a nettó keresetük. Maga cég szempontjából abszolút sikertörténet, de a futároknál nem az. Jöttek is a mieink, hogy ugye nem lesznek teljesen bejelentve, mert hallják az A vállalat futárjai mennyire megszívták.” (Idézetek a cégvezetővel készült interjúkból)

E három tényezőtől adódnak a következők.

- *A moratórium lejártának és a törvényi szabályozás változásának* fontosságát eltérően ítélték meg a vállalkozások – azok, amelyek nem vagy csak csekély mértékben változtattak a befizetett adó mennyiségén, lényegében az alkalmazott adócsalási módszerek változtatásával reagáltak.
- A megkérdezett cégvezetők *eltérően ítélték meg az A futárszolgálat lépését*; azok a vállalkozások, amelyek a „kifehéredést” nem lépték meg, jellemzően nem hitték el, hogy az *A futárszolgálat* tényleg teljesen törvényesen működik, és a hitelesnek tartott változásokat is egyedi tényezők (például a cég ökoimázsa) miatt gondolták megvalósíthatónak.
- A továbbra is a szürkegazdaságban tevékenykedő vállalkozások mindegyike úgy látta, hogy *nem lehetséges a törvényes keretek teljes betartása mellett nyereségesen működni*, a vevőket és a munkavállalókat megtartani. Ez elképzelhető, hogy önigazoló történetként szolgál, ezzel próbálják a cégvezetők viselkedésüket indokolni.

Ezeket a következő idézetek támasztják alá.

„Természetesen mindenki örülne, ha tudna normálisan foglalkoztatni, nem kellene izgulni az APEH miatt. Mindenki örülne, ha normálisan működne a piac: futárt kifizetni, tisztos profitot elérni, adót befizetni. Kis- és középvállalat esetében nál nem tud működni ez sajnos, költséget kell csökkenteni. Amit az A futárszolgálat megcsinált, a 20 százalékos áremelés, azt a nagyon jó nevük és imázsuk miatt tudta.

„Nem lehetséges egyszerűen teljesen legális foglalkoztatással nyereségesen működni. Ha valaki mindent betart, akkor olyan alacsony fizetést kell fizetnie a kollégáknak, amivel nem lehet itt tartani őket. Klasszikus határmezsgye: ha valaki nem jelenti be őket, több fizetést tud a futár zsebébe nyomni, és a megrendelőknek pedig olcsóbb árakat tud kínálni.” (Részletek az egyik cégvezetővel készült interjúból)

A szürkegazdaságban tevékenykedő cégek helyzetét a teljesen legálisan működő vállalkozásokéval összehasonlítva, világossá válik, hogy *a korábban azonosított előfeltételek önmagukban nem elégségesek a viselkedésváltozáshoz*. Ugyanis mind a négy említett vállalkozás stabil piaci pozícióval rendelkezik, erős kapcsolatok fűzik a vevőikhez és a munkavállalóikhoz.

Alkalmazott stratégiák és sikerességük. Mivel nem, vagy csak csekély mértékben változtatott a négy vállalkozás az adófizetési viselkedésén, ezért értelemszerűen nem volt szükség komplex stratégiák kidolgozására a „kifehéredés” megvalósításához. Abban a két esetben azonban, amikor részlegesen változott a törvényesség, eltérő stratégiákat alkalmaztak a vállalkozások a pluszköltségek fedezésére. Az egyik esetben egyszerűen árakat emeltek; ennek során az *A futárszolgálat* 20 százalékos áremelése volt a referenciapont; ehhez képest történt egy valamivel alacsonyabb áremelés (15 százalék), de ezt explicit módon nem közölték a vevőkkel. Ennek ellenére sikeresnek mondható ez a stratégia, mivel csak kismértékben csökkent a rendelésállomány, amit ellensúlyozott a magasabb egységár. A másik esetben a vállalkozás a munkavállalók bérét csökkentette lényegében az *A futárszolgálatnál* és a *B futárszolgálatnál*.

nál kialakult nettó bér szintjére; emellett a korábban használt cégautók, -motorok helyett teljesen átváltott a futárok saját járműveire. Ezek mellett sem tartják be azonban az összes törvényes kötelezettséget, például nincs fizetett betegszabadság, munkaszüneti nap.

Következtetések

Általános megállapítások a budapesti futárcsapatokra

A tanulmány során sikerült feltárnunk azokat a motívumokat, amelyek meghatározták a megkérdezett vállalkozások érintettségét a szürkegazdaságban, az abból való kilépést; a vállalatvezetők eltérően ítélték meg az adócsalást morális szempontból, az azzal összekapcsolódó stresszt, feszültséget, valamint a büntetés kockázatát is. Ebből következően eltérő mértékben rejtették el gazdasági aktivitásukat, a törvényalkotói szándék (moratórium) eltérő módon valósult meg az egyes esetekben. Világossá vált, hogy a vállalkozások vélt vagy valós üzleti, piaci helyzete behatárolta a cégvezetők mozgásterét a gazdasági tevékenységük legalizálása tekintetében. Az ebből következő stratégiák egyedi abban, hogy az adott vállalkozás pénzügyi helyzetét, vevőikhez, munkavállalóihoz fűződő viszonyát tükrözik.

Mivel a piac legnagyobb szereplőivel tudtunk interjút készíteni, de legalábbis sokrétű, megbízható információt gyűjtöttünk róluk, ezért megállapításainkat érvényesnek és megbízhatónak tekinthetjük a piac egészére. Ugyanakkor a kisebb, és feltehetően kevésbé törvényesen működő cégek kimaradtak a mintából, így elképzelhető, hogy ez a piaci szegmens eltérően viselkedik a fent megállapítottakhoz képest.

A megválaszolt kérdések mellett azonban egy fontos kérdés mindenképpen nyitva maradt, nevezetesen, hogy miként fog alakulni a jövő, mennyire stabil a 2008 februárjára kialakult állapot. Valószínűnek tűnik, hogy az idő előrehaladtával növekszik a törvényesen működő és a szürke-/feketegazdaságban működő vállalkozások között a feszültség az egyenlőtlen versenyfeltételek miatt. Így nem lenne meglepő, ha jelentősen megváltozna a vállalkozások adófizetési viselkedése a közeljövőben – vagy az ellenőrzések és feljelentések nyomán, vagy az ezektől való félelem révén.

Általános megállapítások a magyar szürkegazdaságra vonatkozóan

A magyar rejtett gazdaságot feltáró kutatások (lásd e kötetben Semjén Andrással és Tóth István Jánossal közösen készített tanulmányunkat és *Semjén–Tóth* [2004]) eredményeit tekintetbe véve nem tűnik valószínűnek, hogy a rejtett gazdaság hirtelen és teljes elhagyása tipikus lenne, vagy hogy ez a magatartás a későbbiekben más esetekben is nagy valószínűséggel előfordulna. Továbbá az sem világos még, hogy mennyiben sikeres az ilyen, „hirtelen” és drasztikus legalizálás hosszabb (5-10 éves) távon.

A tanulmányban feltárt motivációk, előfeltételek, stratégiák és a közöttük meglévő összefüggések egybecsengenek a többi kutatás eredményével, azokat részben pontosítják, árnyalják. Az életkor, a vállalatméret, piaci helyzet és a piaci kilátások ellentétes irányú kapcsolatban vannak a rejtett gazdaságban való érintettséggel.

Ugyanakkor több olyan összefüggésre is fény derült, amelyeket csak kevéssé tudtunk korábban vizsgálni vagy eltérő jellegű kapcsolatot valószínűsítettünk.

1. Nehezen mérhető az, hogy miként ítéltető meg az *állam hatása a rejtett gazdaságban való részvételre*. Esettanulmányunk intejúi alapján az derült ki, hogy jóllehet az államot többnyire pazarlónak, alacsony hatékonyságúnak és korruptnak tartják, de a részleges vagy teljes „fehéredést” megvalósító vállalatok vezetők várakozásai pozitívabbak az állam jövőbeli viselkedésére vonatkozóan, bíznak abban, hogy a rossznak ítélt jelenlegi helyzet változni fog a közeljövőben.
2. A *kiszabott munkaügyi és adóügyi bírságok viselkedést befolyásoló hatását* a korábbi tanulmányokban (lásd e kötetben Semjén Andrással és Tóth István Jánossal közösen készített tanulmányunkat) ellentmondásosnak ítéltük, mivel az esetek jelentős részében az adóelkerülő magatartás nem, csupán az alkalmazott módszerek változtak. Ugyanakkor a budapesti futárszolgálatok esetében egyértelműen erősítette a legalizálódást, két esetben kimondottan annak kiváltó oka volt a bírság (lásd például: B futárszolgálat). Ráadásul valószínűnek tűnik, hogy a komoly bírság kiszabásának híre több, meg nem bírságot cégét is adófizetési magatartásának átgondolására készítetett. Nyitott kérdés, hogy egyes ágazatokban (például építőipar) miért marad el a viselkedésváltozás, és másokban miért nem.
3. Egy teljes piac kifehéredéséhez feltehetően szükséges egy *kritikus tömeg* elérése, ami fölött az összes többi piaci szereplő is az új normákhoz alkalmazkodik (erről a kérdéstről lásd Szabó Attila, Gulyás László és Tóth István János tanulmányát e kötetben). Írásunkból jól kirajzolódik, hogy egy-két meghatározó piaci szereplő „kifehéredése” nem elegendő egy teljes piac rövid távú – egy-két éven belüli – átférfálásához, de a korábban egyértelműen a szürkegazdaságban tevékenykedő vállalatok között kialakult stabil kapcsolatok gyorsan instabillá és feszültséggel terhessé válnak, ha néhány meghatározó vállalkozás „kilép a körből”.

Javaslatok

A budapesti futárszolgálatok piacára és a magyar szürkegazdaság egészére vonatkozó következtetések alapján a következő javaslatok fogalmazhatók meg.

1. *Kis költséggel is sikeres lehet az olyan kormányzati beavatkozás, amely csak adott pontokon változtatja meg a szürkegazdaság költség–haszon viszonyait*, ugyanis a tovagyrűző hatások sokszorosára növelhetik a beavatkozás következményeit. Ilyen intézkedés lehet a számlaforgalom hatékonyabb ellenőrzése. A továbbterjedés hatásmechanizmusát azonban megfelelően fel kell térképezni, mert a negatív visszacsatolások és kritikustömeg-hatások gyengíthetik is a kormányzati beavatkozást.

2. A vállalkozásokat sújtó adminisztratív terhek, a szabályozás rugalmatlansága és a törvényes működés megismerésének költségei nem csupán a gazdaság versenyképességét gyengítik, hanem a szürkegazdaság csökkenését is lassítják. Következésképpen *az adminisztratív terhek csökkentése, az állami szabályozás racionalizálása kettős előnnyel jár a gazdaság és a kormányzat számára.*
3. A szürkegazdaság csökkenését akadályozza, hogy a piaci szereplők nem, vagy csak korlátozottan ismerik a törvényes működéssel járó előnyöket (társadalombiztosítás, nyugdíjjárulék). *Így a szabályozás átláthatósága önmagában az adóelkerülés, rejtett foglalkoztatás visszaszorulásához vezet.*
4. A vállalkozások jövedelmezőségének, kilátásainak javulása, valamint ezekhez kapcsolódóan az adóterhelés alacsonyabb mértéke megteremti a gazdasági tevékenységek „kifehéredésének” alapját, azonban önmagában csak kismértékben alkalmas a szürkegazdaság visszaszorítására. *Az adócsökkentés akkor képes hatékonyan csökkenteni az adóelkerülést, ha a törvényes működésre motiváló politikával – például hiteles kormányzati politikával, hatékony kormányzati allokációval – párosul.*
5. A gyakori ellenőrzések, magas büntetések csak más feltételek fennállása esetén jelentenek hatékony eszközt a szürkegazdaság visszaszorítására. *A büntetések szigorítása csak akkor lehet kormányzati eszköz, ha egyértelmű és átlátható a szabályozói környezet, amelyet a piaci szereplők elfogadnak.* Ebben az esetben a büntetés olyan viselkedési normákat teremthet, amelyre hosszú távon alapozni lehet a törvények betartását.
6. Adóamnesztia (például a tanulmányban említett moratórium) csekély hosszú távú költséggel jár a kormányzat számára egy olyan piaci környezetben, ahol az adócsalás és általában a normaszegés nemigen jár morális, pszichikai költségekkel. Következésképpen, *egy-egy szabályozói terület reformja, racionalizálása adóamnesztiával összekötve az intézkedések hatékonyságát növeli.*

HIVATKOZÁSOK

- KREKÓ JUDIT–P. KISS GÁBOR [2007]: Adóelkerülés és a magyar adórendszer. MNB Tanulmányok, 65. MNB, Budapest, 54 o.
- SEMJÉN ANDRÁS–TÓTH ISTVÁN JÁNOS [2004]: Rejtett gazdaság és adózási magatartás. Magyar közepes és nagy cégek adózási magatartásának változása 1996–2001, Közgazdasági Szemle, 51. évf. 6. sz. 560–583. o.