

**Daniel Stos**

Uniwersytet Łódzki

---

## POSTAWY PRZEDSIĘBIORSTW Z SEKTORA MŚP WOBEĆ SZAREJ STREFY

---

**Streszczenie:** Celem opracowania jest przedstawienie wybranych aspektów funkcjonowania tzw. szarej strefy (*grey economy*, *shadow economy*) na poziomie przedsiębiorstw, w szczególności analiza zróżnicowania zachowań szarostrefowych w zależności od charakteru ich otoczenia. Takie charakterystyki otoczenia jak lokalizacja (wielkie aglomeracje, średnie miasta, obszary słabo zurbanizowane), intensywność współpracy z otoczeniem, rozmiary rynku (lokalny, regionalny, globalny) oddziałują na zachowania przedsiębiorców, w tym również w dziedzinie specyfiki i zakresu działalności w szarej strefie.

**Słowa kluczowe:** małe i średnie przedsiębiorstwa, szara strefa, przedsiębiorca.

### 1. Szara strefa jako element nieformalnej gospodarki

Oprócz gospodarki formalnej, kontrolowanej i rejestrowanej przez państwo, występują zjawiska nieformalne, oddziałujące na różne sfery aktywności społecznej. Przejawy gospodarki nieformalnej wykraczają poza ramy legalizmu gospodarczego, wiążącego się z funkcjami regulacyjnymi państwa ograniczającymi wolność gospodarczą podmiotów. Przejawy gospodarki nieformalnej są przedmiotem zainteresowania ekonomistów głównie w aspekcie oddziaływania na rozwój gospodarczy krajów. W podejmowanych badaniach dąży się do określenia udziału gospodarki nieformalnej w tworzeniu Produktu Krajowego Brutto, oddziaływania na poziom budżetu państwa lub bezrobocia. Badacze koncentrują się więc w większości na analizach makroekonomicznych. Analizy mikroekonomiczne, polegające na obserwacji realnych procesów zachodzących w przedsiębiorstwach, dotyczą głównie funkcjonowania formalnych i nieformalnych struktur organizacyjnych, a w znacznie mniejszym stopniu procesu gospodarczego przebiegającego w tych strukturach.

Celem opracowania jest przedstawienie wybranych aspektów funkcjonowania tzw. szarej strefy (*grey economy*, *shadow economy*) [Sindzingre 2004, s. 58] na poziomie przedsiębiorstw. Zjawisko szarej strefy stanowi bowiem jeden z najważniejszych przejawów wzajemnych powiązań między gospodarką legalną i nielegalną. W niniejszym opracowaniu szara strefa jest definiowana jako działalność nieformalna prowadzona przez przedsiębiorstwa zarejestrowane obok ich działalności formal-

nej. Dlatego działania w szarej strefie można nazwać działaniami niejawnymi, a nie działaniami nielegalnymi, choć należy zdawać sobie sprawę, że spór semantyczny o pojęcie działań jawnych i legalnych oraz niejawnych lub nielegalnych może być bardzo zasadny i ostry. Przez zachowania szarostrefowe przedsiębiorstw będziemy więc rozumieć zachowania dozwolone przez regulacje prawne, ale z określonych powodów nieujawnione w księgach formalnie zarejestrowanych przedsiębiorstw [Stawasz 2008, s. 146].

## 2. Przejawy szarej strefy w działalności przedsiębiorstw

Przez szarą strefę w działalności gospodarczej rozumiemy takie stosunki między uczestnikami rynku, które nie mają odzwierciedlenia w oficjalnej ewidencji gospodarczej prowadzonej przez przedsiębiorców [Feige 1990, s. 189]. Szara strefa ulokowana jest w strukturze biznesu, stanowiąc element każdego z rynków otaczających przedsiębiorcę.

Łącznie szara strefa ujawnia się na czterech rynkach: towarowym, pracy, kapitałowym i pieniężnym. Rynek towarowy to ogół transakcji wymiennych (kupna-sprzedazy) między podmiotami, których przedmiotem są produkty (towary, wyroby, usługi). Na tym rynku szara strefa objawia się jako zakup lub sprzedaż produktu nieudokumentowana rachunkiem (fakturą) albo jako fikcyjne udokumentowanie transakcji, która faktycznie nie miała miejsca (zob. tab. 1). Jeżeli przedsiębiorca wykona świadczenie, to pojawia się prawo do zapłaty, czyli zarobek, ale nie udokumentuje go rachunkiem lub fakturą, to jego zarobek staje się bezpośrednio źródłem dochodu inwestora (właściciela). Jeżeli natomiast przedsiębiorca fakt świadczenia udokumentuje, to staje się on źródłem przychodów operacyjnych przedsiębiorcy. Mamy więc do czynienia z zarobkami jawnymi (źródło przychodu operacyjnego przedsiębiorcy) i niejawnymi (źródło niejawnego dochodu właściciela).

Źródłem dochodów właścicieli może być też jego fikcyjne świadczenie na rzecz przedsiębiorcy. W tej sytuacji nie dochodzi do świadczenia, ale jest ono fikcyjnie udokumentowane, stanowiąc dla przedsiębiorcy źródło kosztów operacyjnych, a dla właściciela jawny dochód.

**Tabela 1.** Przejawy szarej strefy w działalności operacyjnej

		Zarobki	
		Jawne	Niejawne
Dochody	Jawne	Szara – fikcyjne świadczenia	xxx
	Niejawne	xxx	Szara – nieudokumentowane świadczenia

Źródło: opracowanie własne.

Rynek pracy obejmuje stosunki między pracodawcą (przedsiębiorcą) a pracownikiem. Szara strefa na tym rynku może przejawiać się na dwa sposoby: zatrudnienie pracownika bez formalnej umowy o pracę oraz ujawnienie w dokumentach (umowa o pracę, lista płac) jedynie części wypłacanego faktycznie wynagrodzenia. W obydwu przypadkach zachodzi potrzeba wygenerowania środków na zapłatę niejawną części wynagrodzenia. Niejawna część wynagrodzenia jest opłacana z niejawnych dochodów właścicieli lub dochodów, których źródłem są fikcyjne świadczenia. W ten sposób działania szarostrefowe na rynku towarów i rynku pracy uzupełniają się, stanowiąc spójny niejawną system ekonomiczny.

Rynek kapitałowy obejmuje stosunki między inwestorami a podmiotami stanowiącymi obszar inwestowania (np. przedsiębiorcy), polegające na kapitalizacji majątku, czyli jego zamianie w formie wkładu na prawo do dochodu. Szara strefa w tym obszarze może polegać na nieudokumentowanej (bez formalnego potwierdzenia prawa do dochodu) inwestycji niejawnych majątków we własne lub obce przedsiębiorstwa zarobkowe (tzw. cichy wspólnik).

Rynek pieniężny obejmuje przede wszystkim pożyczki pieniężne, a przejawy szarej strefy na tym rynku to pożyczki bez formalnych umów. Szara strefa może więc dotyczyć zarówno działalności inwestycyjnej, jak i gospodarczej. W działalności inwestycyjnej może się przejawiać w dążeniu do osiągnięcia niejawnych dochodów z jawnych inwestycji oraz dążeniu do osiągnięcia niejawnych dochodów z niejawnych inwestycji (zob. tab. 2).

**Tabela 2.** Przejawy szarej strefy w działalności inwestycyjnej

		Inwestycje	
		Jawne	Niejawne
Dochody	Jawne	Jawne	Szara – tworzenie kosztów
	Niejawne	Szara – tworzenie kosztów	Szara – niejawne pożyczki

Źródło: opracowanie własne.

Jawne dochody jako efekt jawnych inwestycji mają miejsce najczęściej na zorganizowanym, publicznym rynku kapitałowym, obejmującym obrót akcjami, obligacjami, certyfikatami inwestycyjnymi i kwitami depozytowymi. Jednak i na tym rynku – szczególnie gdy cechuje go niska efektywność – pojawiają się znamiona szarej strefy. Inwestorzy próbują „obejść” prawo lub stosują zakazane prawem praktyki, by zwiększyć dochodowość inwestycji. Jeżeli obszarem inwestowania są przedsiębiorcy, a inwestor ma cechy inwestora bezpośredniego (posiada pakiet kontrolny akcji), szara strefa może przybrać formę „tworzenia kosztów”. Zjawisko to może występować zarówno w przypadku niejawnych dochodów w warunkach jawnych inwestycji, jak i w przypadku jawnych dochodów w warunkach niejawnych inwestycji. Inwestor, mając formalną lub nieformalną kontrolę nad przedsiębiorstwem,

jest w stanie czerpać dochody w formie wynagrodzeń (członek zarządu, dyrektor) lub fakturowania fikcyjnych usług.

Działalność przedsiębiorstwa w szarej strefie oddziałuje na stosunki przedsiębiorcy z inwestorem-właścicielem nawet wtedy, gdy w sensie podmiotowym są to tożsame osoby. Szara strefa modyfikuje więc system rozliczeń z tytułu praw majątkowych i korporacyjnych.

W działalności gospodarczej szara strefa może się przejawiać w niejawnym wykonywaniu odpłatnych świadczeń (zaniżanie przychodów ze sprzedaży, niejawne zakupy), niejawnym zatrudnianiu i wynagradzaniu pracowników oraz zawieraniu fikcyjnych kontraktów. Oddziałuje również na stosunki przedsiębiorstwa z odbiorcami (klientami) i dostawcami (wierzycielami). Powoduje powstanie dodatkowych (poza jawnymi) niejawnych powiązań strumieni finansowych oraz modyfikację niektórych powiązań jawnych. Umożliwia to identyfikację symptomów działalności szarostrefowej i pomiar jej rozmiarów.

### **3. Charakter otoczenia przedsiębiorstw poddanych badaniom w zakresie ich działalności w szarej strefie**

Otoczenie stanowi ważny kontekst stosowanej strategii wzrostu i rozwoju przedsiębiorstwa. Charakter otoczenia oddziałuje zarówno na sferę jawną, jak i niejawną, czyli także na działalność w szarej strefie. Takie charakterystyki otoczenia, jak lokalizacja (wielkie aglomeracje, średnie miasta, obszary słabo zurbanizowane), intensywność współpracy z otoczeniem, rozmiary rynku (lokalny, regionalny, globalny), oddziałują na zachowania przedsiębiorców, w tym również w dziedzinie specyfiki i zakresu działalności w szarej strefie. Hipoteza ta została poddana weryfikacji w badaniach przeprowadzonych metodą ankietową na próbie przedsiębiorców.

Badaniami objęto 131 przedsiębiorstw z sektora małych i średnich przedsiębiorstw z regionów łódzkiego, śląskiego i zachodniopomorskiego<sup>1</sup>. Próba poddana badaniom jest wystarczająca pod względem liczebności. Także charakterystyki ekonomiczno-rynkowe przedsiębiorstw, takie jak: lokalizacja, przedmiot i skala działalności, wiek, charakter rynku, kontakty z otoczeniem, profil właściciela, zostały odpowiednio zróżnicowane i są reprezentatywne dla ogółu sektora MSP w Polsce. Średni wiek przedsiębiorstw (12 lat), duże doświadczenie właścicieli w prowadzeniu działalności gospodarczej, dobrze rozwinięte kontakty z otoczeniem wskazują na dobrą znajomość problemów biznesu. Pozwala to traktować opinie, formułowane wnioski i oceny respondentów na temat pojęcia i zakresu działalności określonej jako „szarostrefowa”, jej rozmiaru, motywów i celów podejmowania oraz wpływu na wzrost i zarządzanie przedsiębiorstwami jako dojrzałe, dobrze oddające stan wiedzy przedsiębiorców z sektora MSP w Polsce. W badanej próbie występują małe

<sup>1</sup> Pełne wyniki badań szarostrefowych zachowań przedsiębiorców, w tym również analizę przypadków zob. [Stawasz 2008].

i średnie przedsiębiorstwa z trzech województw. Najwięcej (blisko 62%) zlokalizowanych jest w województwie łódzkim, pozostałe w województwach zachodniopomorskim (blisko 20%) i śląskim (ok. 18%). Według lokalizacji blisko 37% przedsiębiorstw mieści się w dużych aglomeracjach Łodzi, Szczecina i Częstochowy, 35% z nich na obszarach słabo zurbanizowanych, a 28% w większych miastach (liczących powyżej 40 tys. mieszkańców; zob. tab. 3).

**Tabela 3.** Lokalizacja badanych przedsiębiorstw wg stopnia urbanizacji (dane dla 131 przedsiębiorstw)

Lokalizacja	Liczba przedsiębiorstw	% przedsiębiorstw
Aglomeracje	48	36,6
Większe miasta	37	28,2
Obszary słabo zurbanizowane	46	35,1

Źródło: opracowanie własne.

Najważniejszym rynkiem zbytu dla badanych przedsiębiorstw jest rynek lokalny/regionalny – swoje produkty sprzedaje na nim aż cztery piąte podmiotów, generuje on średnio 68,8% przychodów. Drugi co do znaczenia jest rynek ogólnokrajowy, na którym funkcjonuje połowa przedsiębiorstw, generując średnio 25,6% przychodów. 19,1% przedsiębiorstw działa na rynkach zagranicznych, w tym 5% stanowią przedsiębiorstwa bardzo aktywne, lokujące zagranicą ponad połowę swej sprzedaży. Udział eksportu w ogólnym wolumenie sprzedaży przedsiębiorstw jest relatywnie niewielki i nie przekracza 6%.

**Tabela 4.** Intensywność współpracy z otoczeniem z otoczeniem (dane dla 130 przedsiębiorstw)

Ocena	% przedsiębiorstw
Bardzo słaba	2,3
Słaba	6,2
Przeciętna	33,1
Rozwinięta	45,4
Bardzo rozwinięta	13,1

Źródło: opracowanie własne.

Na ocenę specyfiki i zakresu działalności w szarej strefie może rzutować intensywność współpracy przedsiębiorstw z otoczeniem – im bardziej rozwinięta, tym można się spodziewać realistycznej oceny szarej strefy. W tym celu analizowano liczbę partnerów w biznesie, częstotliwość i znaczenie kontaktów biznesowych dla przedsiębiorstw. W opinii blisko 60% przedsiębiorstw ich współpraca z otoczeniem jest dobrze lub bardzo dobrze rozwinięta. Jedynie 8,5% przedsiębiorstw stwierdziło, że mają słabe lub bardzo słabe kontakty z otoczeniem (zob. tab. 3). Można więc powiedzieć, że przedsiębiorstwa mają duże doświadczenie w ocenie otoczenia, czyli także szarej strefy.

Obecnie głównym motywem założenia i prowadzenia przedsiębiorstwa jest możliwość dynamicznego rozwoju i realizacji nowych wyzwań (44,3% przedsiębiorstw), w dalszej kolejności – możliwość uzyskania odpowiedniego stylu życia, czyli uzyskania wysokich dochodów dla właściciela i jego rodziny, utrzymania kontroli nad firmą (35,1% przedsiębiorstw). Badane przedsiębiorstwa wykazują więc deklaratorywnie wyraźne postawy prorozwojowe. Wydaje się, że pozwala to oczekiwać kompetentnych i wyważonych odpowiedzi odnośnie do oceny wpływu działalności w szarej strefie na funkcjonowanie i zarządzanie wzrostem przedsiębiorstw. Bezpieczeństwo osoby właściciela, np. ucieczka przed bezrobociem, prowadzenie przedsiębiorstwa z konieczności, przetrwanie firmy w obecnym stanie, znalazło uznanie wśród zdecydowanej mniejszości, bo tylko 16%, przedsiębiorstw.

Przedsiębiorstwa o wyraźnej orientacji rozwojowej działają raczej w dużych aglomeracjach, są podmiotami bardziej dojrzałymi i o średniej wielkości, należą do grupy podmiotów o dużym odsetku eksportu i sprzedaży na rynek ogólnokrajowy, raczej mają właścicieli z wykształceniem wyższym. Z analizy danych o dynamice zatrudnienia w latach 2004–2006 wynika, że przedsiębiorstwa, dla których głównym motywem założenia i prowadzenia przedsiębiorstwa była możliwość dynamicznego rozwoju i realizacji nowych wyzwań, zwiększyły zatrudnienie w tym okresie o ponad 14%, podczas gdy pozostałe przedsiębiorstwa średnio o 3%.

#### **4. Zachowania „szarostrefowe” a charakter otoczenia przedsiębiorstw**

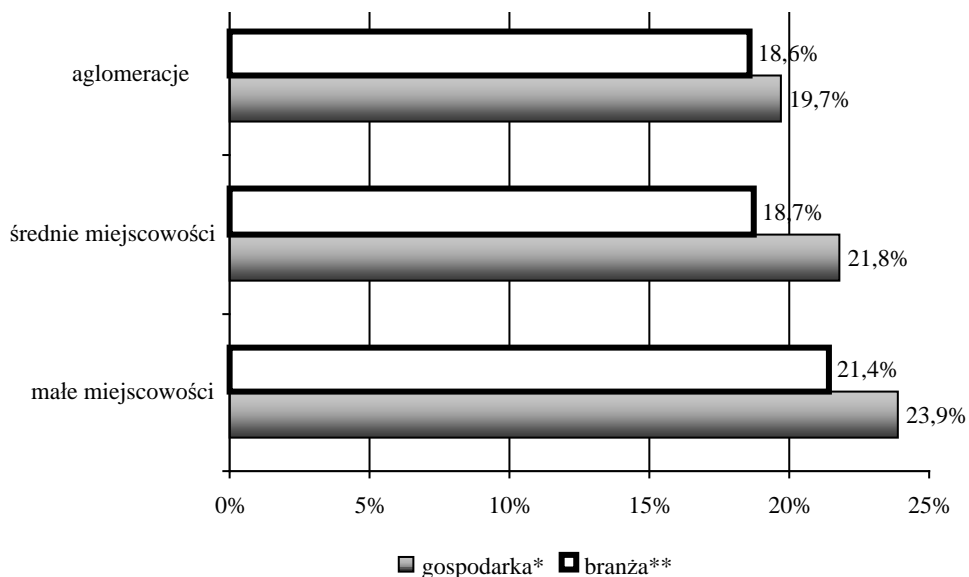
Badania wskazują na dobrą znajomość zjawiska „szarej strefy” wśród przedsiębiorców z sektora MSP. Zdecydowana większość (94%) respondentów potrafiła udzielić odpowiedzi na pytanie o pojęcie „szara strefa”. Lista określeń szarostrefowych zaznaczona przez respondentów jest długa, co świadczy o pełnym zrozumieniu tego zjawiska (łącznie zaznaczono 11 definicji). Najbardziej popularnym pojęciem zjawiska „szarej strefy” jest sprzedaż poza rachunkiem (49,6% odpowiedzi) oraz zatrudnienie osoby bez umowy o pracę (22% odpowiedzi). Odpowiedzi przedsiębiorców wykazują pewne zróżnicowanie w zależności od lokalizacji, wieku i rozmiaru przedsiębiorstw. Na wiedzę o zachowaniach szarostrefowych wpływają niektóre charakterystyki respondentów. Wydaje się, że im pełniejsza wiedza o zachowanych szarostrefowych, tzn. im więcej i bardziej zróżnicowanych odpowiedzi, tym potencjalnie większe możliwości „poruszania się w szarej strefie”, korzystania z różnych jej form i postaci. Dominujące odpowiedzi dla najbardziej popularnych charakterystyk szarej strefy wskazują na znaczne zróżnicowanie wiedzy respondentów. Są one powiązane z:

a) lokalizacją – na zatrudnienie bez umowy częściej wskazują respondenci działający w mniejszych miejscowościach, a na fikcyjne umowy – respondenci działający w dużych aglomeracjach;

b) charakterem kontaktów z otoczeniem – im te kontakty są bardziej rozwinięte, tym pełniejsza jest wiedza o zachowaniach szarostrefowych. Z analizy wynika, że przedsiębiorstwa posiadające rozwinięte kontakty z otoczeniem podały 9 z 11 charakterystyk szarej strefy, podczas gdy te o bardzo słabych kontaktach – tylko dwie.

Szacunkowe oceny rozmiarów szarej strefy wykazują pewne zróżnicowanie:

- są powiązane z lokalizacją – im bardziej peryferyjna lokalizacja przedsiębiorstw, tym wyższe szacunki rozmiarów szarej strefy w gospodarce i branży, np. w obszarach peryferyjnych podano odpowiednio: 23,9% i 21,3%, podczas gdy w dużych aglomeracjach: 19,7% i 18,6% (rys. 1). Może to wskazywać na różnice w postrzeganiu rozmiarów szarej strefy w zależności od miejsca prowadzenia działalności gospodarczej lub na przestrzenne zróżnicowanie rozmiarów szarej strefy: w większym nasileniu występuje ona w obszarach peryferyjnych, trudniej kontrolowanych;
- są powiązane ze skalą przedsiębiorstw – im mniejsza skala działalności, tym wyższe szacunki rozmiarów szarej strefy w gospodarce i branży, np. mikroprzedsiębiorstwa podają odpowiednio: 23,1% i 19,7%, podczas gdy średnie przedsiębiorstwa odpowiednio: 17,4% i 16,1%. Może to wskazywać na różnice w postrzeganiu rozmiarów szarej strefy w zależności od skali działalności gospodarczej lub na rzeczywiście wyższy udział szarej strefy w obszarze mikroprzedsiębiorstw.



\*dane dla 119 przedsiębiorstw; \*\* dane dla 121 przedsiębiorstw

**Rys. 1.** Szacunki rozmiarów szarej strefy według lokalizacji przedsiębiorstw (udział sprzedaży poza rachunkiem jako % obrotów)

Źródło: opracowanie własne.

Analizą objęto też motywy (przesłanki) podejmowania przez przedsiębiorstwa działalności w szarej strefie. W opinii właścicieli lub kierowników małych i średnich przedsiębiorstw, najczęściej wskazywaną przyczyną jest niedostatek kapitału własnego – 80,2% odpowiedzi (tab. 5). Blisko jedna trzecia respondentów wskazuje jako przyczynę wchodzenia do szarej strefy niedostatek wiedzy lub brak doświadczenia w prowadzeniu przedsiębiorstwa i znajomości specyfiki szarej strefy. Należy zauważyć, że ponad jedna czwarta przedsiębiorców odczuwa pewnego rodzaju „przymus zachowań szarostrefowych”, kierując się zwyczajami panującymi w branży (zachowaniami innych przedsiębiorstw, podejściem do realizacji umów lub przepisów, wzorcami osiągnięcia sukcesu w branży czy środowisku itp.).

**Tabela 5.** Motywy podejmowania działalności w szarej strefie

Motywy	% przedsiębiorstw*	% przedsiębiorstw**
1. Niedostatek kapitału własnego	80,2	60,0
2. Niedostatek wiedzy, brak doświadczenia	32,2	24,2
3. Zwyczaje panujące w branży (otoczeniu)	27,6	6,7
4. Inne	8,2	5,0

\* dla najwyższej trzech odpowiedzi; \*\* odpowiedzi na pierwszym miejscu; dane dla 120 przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne.

Jako przyczyna podejmowania przez przedsiębiorstwa działalności w szarej strefie zdecydowanie przeważa niedostatek kapitału własnego (60,0% odpowiedzi), pewne znaczenie ma także niedostatek wiedzy lub brak doświadczenia (24,2% odpowiedzi). Rola pozostałych motywów jest znacznie mniejsza. Niedostatek kapitału własnego ma charakter ściśle ekonomiczny i jest podkreślany przez wszystkie wyróżnione grupy respondentów jako główna przyczyna podejmowania przez przedsiębiorstwa działalności w szarej strefie, w tym zwłaszcza przez tzw. respondentów „słabszych”, o bardzo niskim wykształceniu, bardzo słabo rozwiniętych kontaktach z otoczeniem, wywodzących się z obszarów peryferyjnych oraz zorientowanych na przetrwanie.

Niedostatek kapitału własnego jest szczególnie odczuwany w przedsiębiorstwach dążących do szybkiego wzrostu.

Sprzyjający wpływ działań w szarej strefie na budowę zdolności wzrostowej przedsiębiorstw jest – zdaniem respondentów z sektora MSP – ograniczony do kilku zaledwie obszarów funkcjonowania i zarządzania przedsiębiorstwami. Jest on łatwiej zauważalny w przypadku nierejestrowania obrotów (trzy obszary funkcjonowania) niż nierejestrowania zatrudnienia (jeden obszar funkcjonowania). W sytuacji współpracy z dostawcami i odbiorcami wpływ ten jest określany jako raczej sprzyjający, a jedynie w sytuacji sporządzania kalkulacji oceny opłacalności działalności gospodarczej ma on zdecydowanie pozytywny charakter. Może to oznaczać, że podejmowanie działalności w szarej strefie łączy się z oczekiwaniem poprawy kondy-



cji ekonomicznej przedsiębiorstwa, a tym samym przyczynia się do wzrostu przedsiębiorstwa, m.in. poprzez realizowanie nowych inwestycji. Zdaniem respondentów, podejmowanie działalności w szarej strefie ułatwia kontakty z kontrahentami w biznesie (z dostawcami i odbiorcami), co w dalszej perspektywie może przyczynić się do poprawy zdolności wzrostowej przedsiębiorstw.

Opinie respondentów o wpływie działania w szarej strefie na zdolność przedsiębiorstw do wzrostu wykazują pewne zróżnicowanie i są powiązane z:

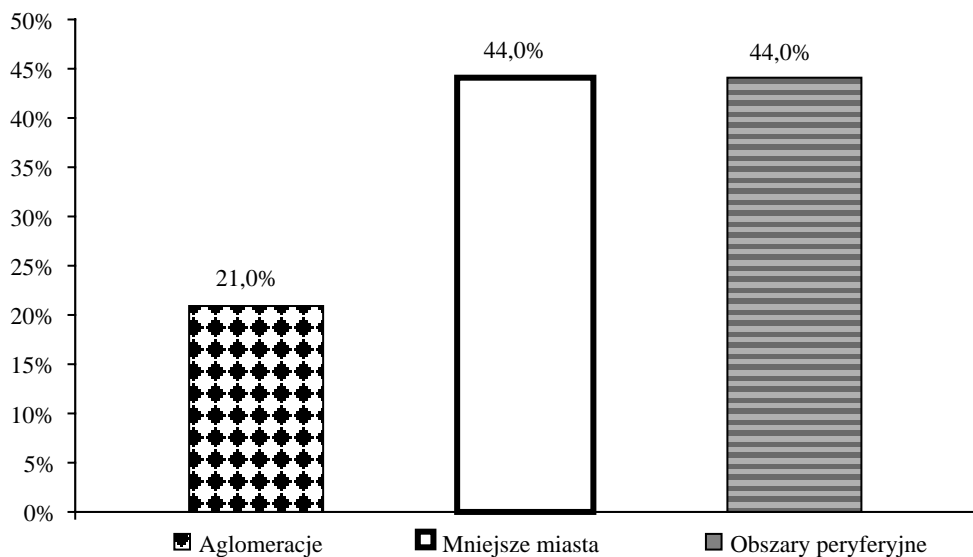
1. Motywami i celami wejścia oraz prowadzenia działalności w szarej strefie. Pozytywny wpływ obu wyróżnionych form działań w szarej strefie na funkcjonowanie i zarządzanie przedsiębiorstwami jest słaby, jednak znacznie zróżnicowany. Pozytywne oceny obu form nie pokrywają się. Dwa dominujące motywy różnicują opinie respondentów o wpływie szarej strefy na zdolności przedsiębiorstw do wzrostu. Przedsiębiorcy wskazujący niedostatek kapitału jako główną przyczynę podejmowania działalności w szarej strefie znacznie częściej postrzegają zalety szarej strefy w tym zakresie (41,7% odpowiedzi) niż respondenci podkreślający niedostatek wiedzy lub brak doświadczenia (17,9% odpowiedzi). I odwrotnie, aż 60,7% badanych wskazujących niedostatek wiedzy lub braku doświadczenia jako motyw wejścia do szarej strefy postrzega jej niekorzystny wpływ na budowę zdolności przedsiębiorstw do wzrostu, podczas gdy twierdzi tak jedynie jedna trzecia respondentów eksponujących jako motyw niedostatek kapitału. Potwierdza to wcześniejszą tezę o bardzo prorozwojowym charakterze motywu „niedostatek kapitału”. Kierowanie się zwyczajami branżowymi (środowiskowymi) przy podejmowaniu działalności w szarej strefie jest w opinii respondentów znacznie częściej postrzegane jako obciążenie niż zaleta dla budowy zdolności wzrostowej przedsiębiorstw – odpowiednio: 37,5% i 62,5% odpowiedzi.

Wyniki badań na temat wpływu celów prowadzenia działalności w szarej strefie na zdolność przedsiębiorstw do wzrostu nie potwierdziły tezy o wyraźnie bardziej prorozwojowej roli „zwiększenia zysków” w porównaniu z celem, jakim jest „obniżenie podatków”. W obu bowiem przypadkach respondenci analogicznie ocenili jako korzystny wpływ prowadzenia działalności w szarej strefie na zdolność wzrostową przedsiębiorstw (po 36,6% odpowiedzi), choć w przypadku „obniżenia podatków” odsetek odpowiedzi oceniających ten wpływ negatywnie był znacznie wyższy niż w przypadku „zwiększania zysków” (odpowiednio: 52,5% i 43% odpowiedzi). Aż 62,5% respondentów wskazujących uzyskanie szybkiego sukcesu osobistego przedsiębiorcy jako cel pierwszoplanowy przy podejmowaniu działalności w szarej strefie ocenia, że działalność ta nie ma żadnego wpływu na zdolność przedsiębiorstw do wzrostu, a jedynie co czwarty ocenił ten wpływ pozytywnie. Wydaje się, że sama chęć uzyskania szybkiego sukcesu jest niewystarczająca dla budowy zdolności wzrostowych przedsiębiorstw.

2. Lokalizacją. Ponad 44% przedsiębiorstw z obszarów peryferyjnych i mniejszych miast zauważa pozytywny wpływ tych działań na zdolność przedsiębiorstw do wzrostu, podczas gdy „tylko” 21% przedsiębiorstw z dużych aglomeracji ma podob-

ne zdanie. Można przypuszczać, że respondenci z obszarów peryferyjnych i mniejszych miast posiadają słabe rozeznanie różnych aspektów, korzyści i zagrożeń związanych z szarą strefą, w przeciwieństwie do przedsiębiorstw z dużych aglomeracji. Uznają oni działalność w szarej strefie za ważny czynnik prowadzący do osiągnięcia wzrostu przedsiębiorstwa, być może z uwagi na niedostatek wiedzy o przepisach lub braku doświadczenia czy dążenia do uzyskania szybkiego sukcesu osobistego.

3. Charakterem rynku, na którym operują badane przedsiębiorstwa: im rynek bardziej ponadlokalny, tym bardziej pozytywna ocena wpływu działalności w szarej strefie na zdolność przedsiębiorstw do wzrostu (tak twierdzi 57% przedsiębiorstw o przewadze rynków zagranicznych i 40% przedsiębiorstw o przewadze rynku ogólnokrajowego, a „tylko” 33% przedsiębiorstw o przewadze rynku lokalnego). Można sądzić, że typowo lokalne przedsiębiorstwa nie dostrzegają (nie potrafią „wykorzystać”) zalet szarej strefy dla budowy zdolności przedsiębiorstw do wzrostu.



**Rys. 2.** Pozytywny wpływ działań w szarej strefie według lokalizacji przedsiębiorstw (dane dla 127 przedsiębiorstw)

Źródło: opracowanie własne.

## Literatura

- Feige E., *Defining and Estimating Underground and Informal Economies*, „The New Institutional Approach”, *World Development* 18, 7 July 1990.
- Sindzingre A., *The Relevance of the Concept of Formality and Informality: A. Theoretical*, [w:] B. Gutha-Khasnobis, R. Kandur, E. Ostrom (red.), *Linking the Formal and Informal Economy*, Oxford University Press, Oxford 2006.
- Williams C.C., *Cash-in-hand Work: The Underground Sector and the Hidden Economy of Favours*, Palgrave Macmillan, Basingstoke 2004.
- Stawasz E. (red.), *Zarządzanie wzrostem małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście szarej strefy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2008.

### ATTITUDE OF ENTERPRISES FROM SMALL AND MEDIUM-SIZED SECTOR TOWARDS GREY ZONE

**Summary:** The objective of this paper is to present selected functional aspects of the so called grey zone (grey economy, shadow economy) on the level of entrepreneurs, and in particular to analyse the diverse grey zone behaviour in relation to the nature of its environment. Such environmental characteristics as location (large urban agglomerations, medium cities, low-urbanised areas), the intensity of cooperation with the environment, market size (local, regional, global) affect entrepreneurial behaviour also in the area of specificity and the scope of activities in the grey zone.