



Olga Kondzielnik

Akademia Leona Koźmińskiego
Katedra Ekonomii
Studia doktoranckie
olga.kondzielnik@o2.pl

SZARA STREFA W POLSCE – WYBRANE ASPEKTY

Streszczenie: Głównym zadaniem niniejszego opracowania jest identyfikacja szarej strefy w przedsiębiorstwach w Polsce. W tym celu w okresie od listopada do grudnia 2015 roku na terenie trzech województw: śląskiego, małopolskiego i mazowieckiego, przeprowadzono dwuetapowe badania na grupie jednostek z branż usługowej i produkcyjnej. W pierwszym etapie zbadano dokumentację przedsiębiorstw pod względem ilości zatrudnionych w osobach i w etatach, a także zebrano informacje o średnim wynagrodzeniu netto w badanych jednostkach. Drugim etapem badania był wywiad niestandardyzowany. Badanym właścicielom firm zadano pytania o prawdziwą wielkość zatrudnienia, wynagradzania oraz o dokonywanie sprzedaży poza ewidencją księgową. Wywiad miał cechy wywiadu niestrukturyzowanego. Wyniki badania wskazały znaczną skalę szarej strefy w analizowanych przedsiębiorstwach. Nieprawidłowości dotyczyły najczęściej wypłaty wynagrodzeń nieujętych na listach płac, rzadziej, choć i tak często, ujawniono nieprawidłowości w wysokości etatów pracowniczych i nieewidencjonowanego zatrudnienia. Ponadto, jak wykazały badania, źródłem finansowania wypłat niebędących kosztem uzyskania przychodu są najczęściej środki pochodzące z opodatkowanego dochodu przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: szara strefa, rynek pracy, małe przedsiębiorstwa.

JEL Classification: E26, J31, J33.

1. Nieformalny rynek – wybrane aspekty

Rynek pracy najogólniej można scharakteryzować jako miejsce, w którym spotykają się z jednej strony osoby poszukujące pracy, legitymujące się szczególnie umiejętnościami, a z drugiej strony przedsiębiorcy zgłaszający zapo-

trzebowanie na pracowników. „Stanowisko pracy jest tworzone wtedy, gdy pewne przedsiębiorstwo i pewien pracownik spotkają się i podpiszą umowę o pracę” [Pissarides, 2012]. W Polsce podstawowym aktem prawnym regulującym stosunki pomiędzy pracownikiem a zatrudniającym go przedsiębiorcą jest kodeks pracy. Kodeks pracy nie uwzględnia jednak tzw. nowoczesnych form zatrudniania regulowanych pośrednio m.in. kodeksem cywilnym czy ustawami podatkowymi, takich jak np.: umowy-zlecenia, umowy o dzieło czy samozatrudnienie. Umowy te, przy założeniu, że nie są tylko elementem unikania zatrudniania pracowników oraz sposobem na oszczędności podatkowe przedsiębiorców, mogą być doskonałym uzupełnieniem tymczasowych kadr w firmach, zwłaszcza jeśli bierzemy pod uwagę wolne zawody, takie jak architekci, prawnicy, księgowi i szeroko rozumiani doradcy biznesowi. Według danych GUS [www 1] w Polsce poziom bezrobocia rejestrowanego w III kwartale 2015 roku wynosił 9,6%, a współczynnik aktywności zawodowej, rozumianej jako poziom ludności aktywnej zawodowo w ogólnej liczbie ludności w wieku 15 lat i więcej, kształtował się na poziomie 56,4%.

Poza regulowanym rynkiem w Polsce i na świecie rozwija się także tzw. szara strefa. Badaczem, który jako pierwszy zajął się kwestiami związanymi z nieformalną gospodarką, był Keith Hart, antropolog społeczny, który w 1970 roku przeniósł termin „nieformalny sektor” (*informal sector*) do literatury akademickiej, opisując nielegalne zatrudnienie w kontekście krajów Trzeciego Świata [Gerxhanti, 2004]. Jako że szara strefa jest zjawiskiem dotyczącym nie tylko rynków mało rozwiniętych czy gospodarek w trakcie transformacji, w ciągu następnych dziesięcioleci w literaturze ekonomicznej zaczęto operować wieloma różnymi nazwami tego zjawiska. Brytyjski ekonomista Collin C. Williams [2016] w swoich opracowaniach przytacza ponad czterdzieści różnych określeń używanych w literaturze do opisu szarej strefy. Wśród nich znajdujemy takie określenia, jak: gospodarka równoległa (*parallel economy*), nieobserwowana (*unobserved*) czy nieraportowana (*unreported economy*), gotówkowa (*cash-in-hand economy*), nieformalna (*informal*) czy druga (*second economy*). Mnogość używanych w literaturze terminów ukazuje stojące za nimi zjawisko z różnych perspektyw. Żadne z użytych określeń wzajemnie sobie nie przeczą, a wręcz przeciwnie – wzbogacają, ujawniają wieloaspektowość tego typu gospodarki [Kozłowski, 2004]. M. Bednarski wskazuje na trzy kryteria rozróżniania szarej strefy: 1) kryterium nieobserwowalności dla statystyki rozważanego zjawiska (gospodarka nieobserwowalna), 2) kryterium niezgodności z różnymi zasadami prawa regulującego ekonomikę państwa (gospodarka nieoficjalna), 3) kryterium niespójności z dominującym mechanizmem ekonomicznym (gospodarka paralelna) [Drabek, 2012].

Badacze szarej strefy, pomimo że są podzieleni co do jej precyzyjnego nazewnictwa i definicji, niemal zgodnie wskazują na trzy podstawowe grupy czynników charakteryzujących nieformalną strefę gospodarki, takie jak [Gerxhanti, 2004]: 1) aspekty prawne, 2) aspekty ekonomiczne, 3) czynniki społeczne. Do czynników prawnych, zwanych także politycznymi, zalicza się przede wszystkim regulacje państwowe oraz statystykę narodową (PKB, PNB) [Szarek i Okliński, 2016]. Wśród czynników ekonomicznych najczęściej wyróżnia się: unikanie opodatkowania [Schneider i Williams, 2013], rozmiar prowadzonej działalności, rynek pracy i jego regulacje [Schneider i Enste, 2000]. Natomiast w ostatniej grupie czynników wskazuje się na czynniki o wymiarze społecznym, takie jak: autonomia jednostek, elastyczność oraz przetrwanie¹ [de Soto, 1991].

Nieformalna gospodarka jest postrzegana jako bolesny problem: „potajemne, nierejestrowane, nielegalne przedsiębiorstwa i zakłady, które nie płacą podatków i nieuczciwie konkurują z przedsiębiorstwami i zakładami, które przestrzegają prawa i płacą podatki” [de Soto, 1991]. Jest ona uważana także za patologię życia gospodarczego [Janik, 2010]. W literaturze akademickiej nie ma pełnej zgodności badaczy co do oceny wpływu nieformalnej gospodarki na tę formalną. Wskazuje się, że krótkookresowo może ona zwiększyć wpływy z produkcji rynku regulowanego oraz pozytywnie wpłynąć na rozmiar konsumpcji [Kozłowski, 2004], gdyż przychody z sektora nieformalnego są wydawane na rynku formalnym. Natomiast w długim okresie fenomen szarej strefy ma tendencje do rozszerzania się i pociągania za sobą coraz to nowych podmiotów, co zdaniem ekonomistów wpływa jednoznacznie źle na stan finansów państwa oraz ochronę prawną pracowników [de Keieffer, 2010]. Zdaniem S. Szarka i D. Oklińskiego [2016] praca niezarejestrowana przynosi wiele strat zarówno w skali mikro- i makrospołecznej, jak i w skali mikro- i makroekonomicznej. Powoduje ona bowiem obniżenie przychodów budżetowych z tytułu podatków, co wpływa na wysokość inwestycji dokonywanych przez samorządy.

Podsumowując rozważania pojęciowe, szarą strefę możemy określić jako „nieformalną działalność gospodarczą, polegającą na takim przepływie zasobów do indywidualnych osób na ich prywatny użytek, który nie pojawia się w oficjalnych rozliczeniach – albo występuje w nich, ale pod innymi tytułami – i który pozostaje w związku z działalnością zawodową i oficjalnie zarobkową tych osób” [Kozłowski, 2004]. Na potrzeby niniejszego opracowania nieformalny rynek nazwiemy szarą strefą rozumianą jako nielegalny obrót legalnymi towa-

¹ Przetrawanie jest ściśle związane z gospodarkami słabo rozwiniętymi, postkomunistycznymi i w trakcie lub po transformacji. Termin ten nie jest używany w kontekście krajów wysoko rozwiniętych.

rami i usługami w celu uniknięcia opodatkowania czy składek na ubezpieczenie społeczne pracowników, w przypadku nieujawnianego zatrudnienia lub wykazywania zaniżonych wynagrodzeń ze stosunku pracy. Zostanie zatem położony nacisk nie na osobiste motywy pracowników popychające ich w nierejestrowane zatrudnienie, ale na prowadzoną przez pracodawców politykę zatrudniania i wynagradzania.

Szara strefa gospodarcza z natury rzeczy unika jakiegokolwiek rejestracji i obserwacji administracyjnej. Jej działania pozostawiają jednak rozmaite „ślady” w gospodarce, dzięki czemu możliwe staje się ich analizowanie prowadzące do szacowania jej rozmiarów [Fundowicz i in., 2016]. W literaturze można wyróżnić dwie podstawowe grupy metod badań szarej strefy: pośrednie i bezpośrednie [Williams i Schneider, 2016]. Do pośrednich metod zaliczamy badania przeprowadzane na podstawie ogólnodostępnych statystyk narodowych oraz międzynarodowych, takich jak dane o zatrudnieniu, przychodach czy wydatkach gospodarstw domowych [Feige, 1990]. Natomiast do metod bezpośrednich zalicza się m.in.: badania ankietowe, wywiady, obserwację [Williams i Schneider, 2016] oraz obserwację uczestniczącą [Feige, 1990]. Spotykamy także badania oparte na łączeniu technik. Skala szarej strefy jest prezentowana jako udział nierejestrowanej gospodarki w PKB lub jako udział niezarejestrowanego zatrudnienia w ogólnej liczbie zatrudnionych [Bąk-Grabowska, 2014]. Według badań przeprowadzonych przez F. Schneidera [2010] w latach 1999-2009 średnią wielkość szarej strefy w Polsce szacuje się w granicach 26,4% PKB. Przy czym należy zaznaczyć, że na początku badanego okresu, tj. w 1999 roku, szara strefa stanowiła 27,7%, po czym jej udział w produkcie krajowym brutto systematycznie malał, aż do wielkości 23,8% w 2010 roku. Konfederacja „Lewiatan” po przeprowadzonych w 2012 roku badaniach oszacowała wielkość zatrudnienia w szarej strefie na ponad 33% [Bąk-Grabowska, 2014]. Wyniki badań Głównego Urzędu Statystycznego znacznie odbiegają od rezultatów osiągniętych przez ekonomistów. Według GUS w latach 2010-2013 udział szarej strefy w PKB wahał się od 12,6% do 14,5% [Fundowicz i in., 2016]. W opracowaniu Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową opublikowanym w marcu 2016 roku rozmiar szarej strefy szacuje się na podstawie skorygowanych danych GUS. Całkowity udział szarej strefy w gospodarce obliczono jako iloraz całkowitej wartości dodanej wytworzonej w szarej strefie i PKB skorygowanego o tę część szarej strefy, która nie jest ujmowana w oficjalnych statystykach. Doszacowanie Instytutu dotyczyło przede wszystkim nielegalnego obrotu paliwami, sprzedaży na targowiskach oraz sprzedaży przygranicznej. Po takim skorygowaniu statystyk wielkość szarej strefy w latach 2012-2015 oszacowano na średnio 19,9% PKB [Fun-

dowicz i in., 2016]. Różnorodność metod szacowania i definiowania szarej strefy jest głównym powodem rozbieżności obserwowanych przy porównywaniu wyników poszczególnych badań.

Celem przeprowadzonego badania było określenie skali szarej strefy w zatrudnieniu w badanej zbiorowości.

2. Metodologia badania

Przeprowadzone badanie miało charakter dwuetapowy. W pierwszym etapie zbadano dokumentacje przedsiębiorstw pod względem liczby zatrudnionych w osobach i w etatach. Wzięto pod uwagę zarówno osoby zatrudnione na umowę o pracę, jak i umowy cywilnoprawne oraz samozatrudnionych. Pracowników zatrudnionych na umowy-zlecenia oraz spełniających kryteria samozatrudnienia uwzględniono w zagregowanych informacjach jako pracujących na pełen etat. Jednocześnie zebrano informację o średnim wynagrodzeniu netto na osobę oraz dane o zysku netto badanych jednostek. Drugim etapem badania był wywiad niestandardyzowany. Badanym właścicielom firm zadano pytania o prawdziwą wielkość zatrudnienia, wynagradzania oraz o dokonywanie sprzedaży poza ewidencją księgową. Pytania były zadawane bez ustalonej wcześniej kolejności, a ich układ zależał od toczącej się rozmowy. Wywiad miał cechy wywiadu niestrukturyzowanego (swobodnego), czyli „w celu zgromadzenia materiału empirycznego zadano pytania otwarte, na które rozmówca mógł odpowiadać w swobodny sposób i w dowolnej formie” [Jemielniak, 2012]. Badanie przeprowadzono w listopadzie i grudniu 2015 roku. Porównano dokumentacje z deklarowanymi w wywiadach rozmiarami zatrudnienia i płacy. W badaniu wzięło udział 50 jednostek o różnej wielkości i formie prawnej. Przeprowadzono go na terenie województw śląskiego, małopolskiego i mazowieckiego; miało ono charakter dobrowolny oraz poufny. Badane podmioty nie były ze sobą powiązane kapitałowo, należały do różnych branż, wykorzystywały różne metody sprzedaży. Próba użyta do badania miała charakter próby przypadkowej.

Przeważającą formą prowadzonej działalności gospodarczej wśród badanych jednostek była działalność gospodarcza osób fizycznych (43 jednostki), spółki prawa handlowego (5 jednostek) oraz spółki cywilne (2 jednostki). Ze względu na branżę respondentów podzielono na dwie grupy: przemysł i usługi (tab. 1). Do przedsiębiorstw przemysłowych zaliczono firmy działające w branży górniczej oraz produkcyjnej, łącznie 6 jednostek. Pozostałe badane firmy, w liczbie 44, zostały zaliczone do sektora usług.

W grupie badanych dominowały podmioty zatrudniające do 10 pracowników. W zbiorowości zidentyfikowano ich aż 41. Pracodawców zatrudniających od 11 do 50 pracowników w badanej grupie znalazło się ośmioro. Największą jednostką była spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zatrudniająca jako jedyna ponad 100 osób. W każdym z badanych podmiotów osoba zarządzająca była jednocześnie właścicielem i miała bezpośredni wpływ na decyzje kadrowo-płacowe w firmie. W działalności wykonywanych osobiście role te pełnili właściciele firm, natomiast w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością prezesi – udziałowcy. Większość, bo 58% ogólnej liczby badanych firm, była zarządzana przez mężczyzn.

Tabela 1. Struktura badanych jednostek

Sektor usług		Sektor przemysłowy	
rodzaj branży	liczba badanych	rodzaj branży	liczba badanych
Zdrowie	13	Górnictwo	3
Finanse	6	Produkcja pozostała	3
Handel	6		
Budownictwo	5		
Najem	5		
Gastronomia/turystyka	3		
Pozostałe	6		
RAZEM	44	RAZEM	6
PODMIOTY RAZEM 50			

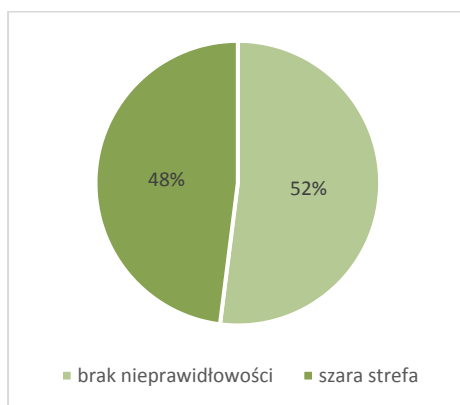
Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

W analizowanej zbiorowości tylko jedna firma z sektora przemysłowego z branży górniczej nie wykazywała zysku netto w badanym okresie. Przyczyna odnoszonych przez spółkę strat leżała po stronie bardzo wysokiej amortyzacji. Pozostałe 4 spółki prawa handlowego wykazywały zyski netto w bardzo zróżnicowanej wysokości – od 32 tys. do 1,5 mln zł. Większość badanych firm (31) prowadzonych przez osoby fizyczne w analizowanym okresie osiągnęła dochody pozwalające na sklasyfikowanie ich w drugiej skali podatkowej. Wysokość dochodów pozostałych 14 jednostek znalazła się w przedziale od 15 do 50 tys. zł.

3. Wyniki badań

Pierwszym badanym aspektem było zidentyfikowanie w badanej grupie podmiotów, które działają w szarej strefie. Brano pod uwagę trzy aspekty: nieprawidłowości w zatrudnieniu i/lub w wypłaconych wynagrodzeniach oraz dokonywanie sprzedaży poza oficjalną ewidencją księgową. Spośród badanych podmiotów prawie połowa, bo aż 24, przyznała się do działalności w szarej stre-

fie, co stanowi 48% ogólnej liczby badanych jednostek. Na rysunku 1 przedstawiono rozmiar nieformalnego sektora w badanych firmach.



Rys. 1. Rozmiar szarej strefy w badanej populacji

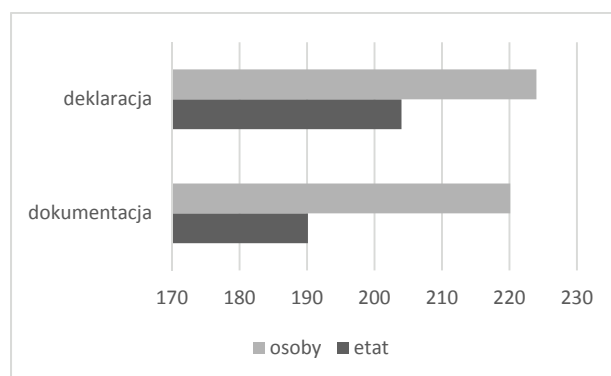
Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

W 52% badanych podmiotów nie stwierdzono rozbieżności pomiędzy sporządzoną dokumentacją a deklarowaną podczas wywiadu wielkością zatrudnienia i płac. Z analizowanych dokumentów wynika, że większość tych firm, bo ponad 60%, była zarządzana przez kobiety.

Wyniki przeprowadzonego badania nie są zgodne z badaniem szarej strefy przeprowadzonym przez GUS. Rozbieżności mogą wynikać z wielu aspektów. Po pierwsze liczebność badanej grupy była zbyt mała, aby uznać ją za reprezentatywną. Po drugie dużą jej część stanowiły firmy zatrudniające mniej niż 10 pracowników, które bardzo rzadko biorą udział w ankietach Głównego Urzędu Statystycznego. Jak wskazują naukowcy, szara strefa czy rynek półlegalny dotyczy głównie małych firm i samozatrudnionych, rzadziej dużych jednostek [Maloney, 2004]. Wreszcie w przeprowadzonym badaniu nie brano pod uwagę strefy publicznej, w której nie notuje się (lub jest ona marginalna) nieprawidłowości w tych obszarach.

Spośród jednostek deklarujących działalność w szarej strefie 62,5% badanych przyznało się do zaniżania bądź niewykazywania etatów. Najczęściej deklarowano część etatu, np. 1/8, podczas gdy w rzeczywistości pracownik był zatrudniony w ośmiogodzinnym wymiarze czasu pracy. Jeśli chodzi o nieprawidłowości pod względem zatrudniania pracowników, to cztery firmy, czyli prawie 17% firm z szarej strefy (co stanowi 8% ogółu badanych): jedna z sektora finansowego, jedna z sektora handlu oraz dwie działające w gastronomii, zdecydowa-

ły się na zatrudnienie bez żadnej umowy z pracownikiem. Rysunek 2 pokazuje rozbieżność pomiędzy wykazywanymi etatami i wielkością zatrudnienia ogółem dla sektora usług a deklarowanymi w wywiadach rzeczywistymi wartościami etatów i osób pracujących.



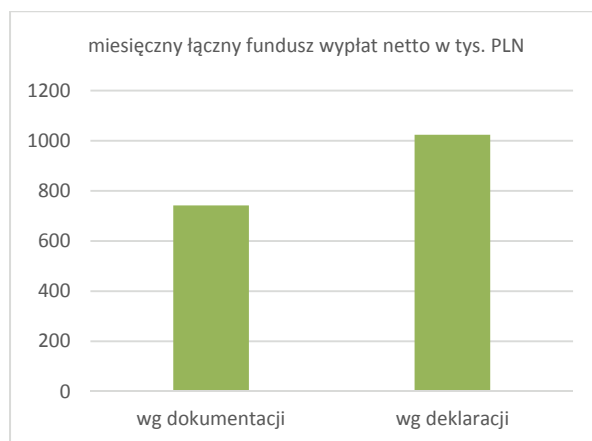
Rys. 2. Rozmiary zatrudnienia – branża usług

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

W badanych jednostkach usługowych stwierdzono różnice w wielkości zatrudnienia zarówno w osobach, jak i w etatach. Łączna liczba zatrudnionych osób wynikająca z dokumentacji posiadanej przez firmy wynosiła 204, natomiast zadeklarowana podczas wywiadów liczba pracujących to 224. Zatem niespełna 10% pracujących w tej branży nie korzysta z przysługujących im praw pracowniczych, czyli nie posiada żadnego tytułu do ubezpieczenia ani legalnych dochodów. Dysproporcja ta powiększa się, gdy porównamy liczbę wykazywanych etatów z tymi deklarowanymi. Badane 44 przedsiębiorstwa usługowe wykazały niewiele ponad 190 etatów, podczas gdy rzeczywiście pełnoetatowych miejsc pracy jest niewiele ponad 220.

Z przeprowadzonego badania wynika także, że spośród jednostek usługowych tylko dwie firmy zdecydowały się na tzw. alternatywne formy zatrudnienia, czyli w pełni oskładkowane umowy-zlecenia i samozatrudnienie. Zarówno w jednym, jak i drugim przypadku nie stwierdzono rozbieżności pomiędzy liczbą zatrudnianych i pracujących pracowników a deklarowaną i wykazywaną wysokością wynagrodzeń. W branży przedsiębiorstw produkcyjnych nie zanotowano żadnych rozbieżności pomiędzy deklarowanymi a rzeczywistymi etatami. Jak wynika z badania, podmioty produkcyjne zatrudniały łącznie 144 osoby na 136,38 etatach. W tej grupie badanych nieprawidłowości dotyczyły tylko wysokości wypłacanych wynagrodzeń.

W każdej z 24 firm deklarujących działalność w szarej strefie zidentyfikowano rozbieżności pomiędzy deklarowaną a rzeczywistą wartością wypłacanych wynagrodzeń. Łączny miesięczny fundusz wynagrodzeń netto wykazany w dokumentach badanych firm za listopad 2015 roku wynosił 741 874,40 zł, natomiast według deklaracji składanej podczas wywiadu z właścicielami firm rzeczywisty rozmiar wypłaconych wynagrodzeń wynosił 1 023 763 zł.

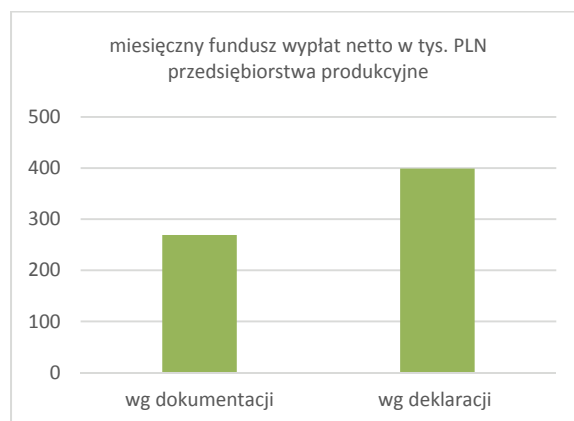


Rys. 3. Miesięczny łączny fundusz wynagrodzeń netto – ogół badanych przedsiębiorstw

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

Z przeprowadzonego badania wynika, że niezadeklarowana część wynagrodzeń netto stanowi około 38% wynagrodzeń netto podlegających oskładkowaniu. Średnie wynagrodzenie netto wynikające z analizy dokumentów wynosi zatem około 2272 zł, natomiast średnie wynagrodzenie netto wypłacane przez pracodawców z pominięciem pełnej ewidencji to 2871 zł i jest średnio o 600 zł wyższe, niż wynikałoby to ze sporządzanych przez firmy dokumentów.

Jeśli chodzi o wielkość szarej strefy w podziale na branże, to większa dysproporcja wypłat występuje w branży przedsiębiorstw produkcyjnych niż w branży usługowej. W listopadzie firmy produkcyjne udokumentowały 268 872,58 zł wynagrodzeń, zaś zgodnie ze złożonymi podczas wywiadu deklaracjami wypłaciły 399 900 zł.

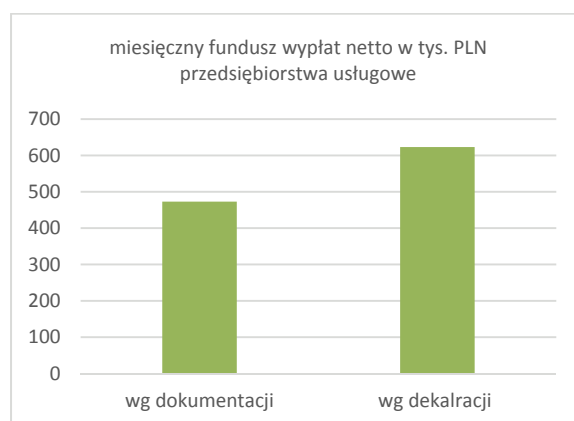


Rys. 4. Miesięczny fundusz wypłat netto w tys. PLN – przedsiębiorstwa produkcyjne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

Zebrane wyniki badań pokazują, że niewykazana część wynagrodzeń netto w branży przedsiębiorstw produkcyjnych wynosi około 48% wypłacanych pensji według dokumentacji. Średnie udokumentowane wynagrodzenie netto w przeliczeniu na etaty w tej branży wynosi 1971 zł, natomiast średnie wynagrodzenie netto wynikające ze złożonej przez właścicieli deklaracji stanowi 2932 zł, a zatem średnia różnica między wynagrodzeniem rzeczywistym a wynagrodzeniem dokumentowanym to około 961 zł.

W przypadku branży usługowej dysproporcja między wynagrodzeniami netto wynikającymi z analizy dokumentów dostarczonych przez jednostki a wynagrodzeniami netto przekazanymi pracownikom w listopadzie 2015 kształtuje się następująco (rys. 5).



Rys. 5. Miesięczny fundusz wypłat netto w tys. PLN – przedsiębiorstwa usługowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

Łączny udokumentowany listopadowy fundusz wypłat netto wynosił 473 001,82 zł, podczas gdy wypłacone wynagrodzenia w tym okresie stanowiły według deklaracji firm 623 863 zł, wobec czego nieopodatkowana część wynagrodzeń netto wynosi około 32% wypłacanych pensji zgodnie z dokumentacją. Średnia pensja netto w przeliczeniu na etat w branży usługowej, wynikająca z dokumentacji, jaką dysponowały badane jednostki, wynosi zatem 2487 zł, zaś średnie wynagrodzenie netto wynikające z danych uzyskanych podczas wywiadu wynosi 2834 zł, czyli jest średnio o 347 zł większe od tego dokumentowanego.

Ostatnim badanym aspektem było zidentyfikowanie rozmiaru niefakturowanej sprzedaży w firmach, w których zauważono nieprawidłowości w zatrudnianiu oraz w wypłatach wynagrodzeń. Ten aspekt badania był analizowany jedynie na podstawie przeprowadzonego wywiadu. Z uwagi na dużą niechęć rozmówców do pytań o rozmiar przychodów, pytanie o sprzedaż nieujawnioną zostało zadane jako pytanie zamknięte, na które ankietowani mogli udzielić odpowiedzi „tak” lub „nie”. Do nieujawnionej sprzedaży przyznały się 2 jednostki, tj. 4% badanej populacji. Obie jednostki pracowały w branży usługowej. W badaniu nie ustalano skali sprzedaży nieudokumentowanej. Celem pytania o ten aspekt szarej strefy było ustalenie źródła pochodzenia środków na wypłaty dla pracowników. Z deklaracji badanych jednostek wynika, że środki przeznaczone na dodatkowe wynagrodzenia, znajdujące się poza listą płac czy inną ewidencją kosztową w przypadku umów-zleceń, samozatrudnienia czy pracowników bez umowy o pracę, nie pochodzą z nierejestrowanego handlu towarami czy usługami, a ich źródłem są opodatkowane wcześniej dochody firm.

Podsumowanie i wnioski

Szara strefa jest zjawiskiem powszechnym i dotyczy krajów o słabo rozwiniętych rynkach, gospodarek w trakcie transformacji, a także gospodarek krajów wysokorozwiniętych.

Nie ma pełnej zgodności naukowców co do oceny zjawiska szarej strefy. Jest zaś zgoda, że krótkookresowo może zwiększyć wpływy z produkcji oraz pozytywnie wpłynąć na rozmiar konsumpcji. W długim okresie fenomen szarej strefy ma tendencje do rozszerzania się i pociągania za sobą coraz to nowych podmiotów, co wpływa jednoznacznie źle na stan finansów państwa, ochronę prawną pracowników i konkurencyjność przedsiębiorstw.

Otrzymane wyniki badań wskazują na znacznie większą skalę nierejestrowanego zatrudnienia, niż wskazywałyby to dane GUS. W niespełna połowie

badanych jednostek wykryto nieprawidłowości w wypłacanych wynagrodzeniach. Ponadto w części firm odnotowano zaniżenia rzeczywistych etatów pracowniczych lub zatrudnianie pracowników bez jakiegokolwiek umowy. Przyczyn rozbieżności w wynikach można szukać przede wszystkim w wielkości badanej grupy. Badanie GUS miało charakter reprezentatywny, przekrojowy, natomiast w badaniu przeprowadzonym na potrzeby artykułu dominowały podmioty małe, zatrudniające poniżej 10 pracowników, które rzadko są przedmiotem badań statystycznych.

Podmioty działające w branży przedsiębiorstw produkcyjnych nie decydowały się na nielegalne zatrudnianie pracowników oraz na nieścisłości w wykazywanych i rzeczywistych etatach. Stwierdzono w nich jedynie zaniżanie wysokości wynagrodzeń wypłacanych pracownikom. Jeśli chodzi o branżę usługową, to zidentyfikowano w niej więcej patologii. Zarządzający firmami usługowymi przyznawali się do nieprawidłowości w wymiarach etatów, nielegalnego zatrudnienia oraz zaniżania wykazywanych w dokumentacji wypłat pracowniczych.

Ostatnim badanym aspektem była identyfikacja źródeł finansowania nieewidencjonowanych wynagrodzeń pracowniczych. Zdecydowana większość podmiotów zadeklarowała, że w pełni ewidencjonuje dostawę towarów lub świadczonych przez nie usług. Zatem głównym źródłem finansowania wynagrodzeń niestanowiących kosztu uzyskania przychodu są opodatkowane, wypracowane wcześniej dochody firm.

Zgromadzone w artykule wyniki badań pozwalają na zrealizowanie jego celu, jakim było określenie wielkości szarej strefy w badanej zbiorowości. Materiał badawczy dał także możliwość sformułowania następujących wniosków:

1. W badanej zbiorowości w firmach zarządzanych przez kobiety możemy zauważyć mniejszą skłonność do nieprawidłowości niż w tych zarządzanych przez mężczyzn.
2. Niewykazywane na listach płac wynagrodzenie powiększa rozporządzalny dochód pracowniczy, jednocześnie zmniejszając przychody samorządów z tytułu podatków od osób fizycznych.
3. Głównym źródłem finansowania nieewidencjonowanych dochodów pracowniczych są opodatkowane środki pochodzące z działalności firmy, co umożliwia zarządzającym korzystanie z efektu tarczy podatkowej.
4. Szara strefa nie jest jedyną drogą przetrwania badanych firm, a jedynie sposobem na ograniczenie kosztów pracy i obowiązków wynikających z zatrudniania pracowników na etat.

Wyniki badań ujawniły dużą rozpiętość pomiędzy oficjalnymi statystykami a rzeczywistymi rozmiarami szarej strefy w badanej zbiorowości. Artykuł może

więc stać się przyczynkiem do dalszych pogłębionych badań w zakresie występowania szarej strefy w małych podmiotach nieobjętych statystyką narodową. Dalsze badania powinny się także skupić na motywach popychających pracodawców do szarej strefy oraz na poszukiwaniu sposobów na ograniczenie tego zjawiska. Warta pogłębienia wydaje się też obserwacja odnosząca się do większej skłonności do działalności w szarej strefie mężczyzn niż kobiet.

Literatura

- Bąk-Grabowska D. (2014), *Unregistered Employment in Poland – With a Particular Emphasis on the Problems of Young People*, "Actual Problems of Economics", No. 4(154), s. 319-326.
- Cichocki S., Tyrowicz J. (2010), *Źródła zatrudnienia nierejestrowanego w Polsce*, „Bank i Kredyt”, nr 41(1), s. 81-98.
- DeKieffer D.E. (2010), *Underground Economies and Illegal Imports*, Oxford University Press, New York.
- Drabek A. (2012), *Nielegalne zatrudnienie w prawie polskim*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa.
- Feige E.L. (1990), *Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Approach*, "World Development", No. 18(7).
- Fundowicz J., Łapiński K., Peterlik M., Wyżnikiewicz B. (2016), *Szara strefa w polskiej gospodarce w roku 2016*, Warszawa.
- Gerxhanti, Klarita (2004), *The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries: A Literature Survey*, "Public Choice", No. 120, s. 267-300.
- Janik E. (2010), *Szara strefa – patologia życia gospodarczego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego”, nr 64 („Prawo” 9).
- Jemieliński D. (2012), *Badania jakościowe: Podejścia i teorie*. T. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kozłowski P. (2004), *Gospodarka nieformalna w Polsce. Dynamika i funkcje instytucji. Źródła – formy występowania – wyjaśnienia*, Instytut Nauk Ekonomicznych Polska Akademia Nauk, Warszawa.
- Maloney W.F. (2004), *Informality Revisited*, "World Development", Vol. 32, No. 7, s. 1159-1178.
- Pissarides C. (2012), *Teoria bezrobocia w stanie równowagi*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Schneider F., Enste D.H. (2000), *Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences*, "Journal of Economic Literature", No. 38(1), s. 77-114.
- Schneider F., Williams C.C. (2013), *The Shadow Economy*, The Institute of Economic Affairs, London.

Szarek S., Okliński D. (2016), *Czynniki wpływające na akceptację szarej strefy w społeczeństwie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach”, nr 109 (Seria: „Administracja i Zarządzanie”, nr 36), s. 87-103.

Williams C.C. (2014), *Confronting the Shadow Economy. Evaluating Tax Compliance and Behaviour Policies*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.

Williams C.C., Schneider F. (2016), *Measuring the Global Shadow Economy. The Prevalence of Informal Work and Labour*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.

[www 1] stat.gov.pl.

INFORMAL SECTOR IN POLAND – SELECTED ASPECTS

Summary: The aim of the article is to identify the informal sector in Polish enterprises. To offer a conceptualized view of the gray economy, two stage-study were conducted on a group of units of service industries and manufacturing in three Polish provinces (Śląskie, Małopolskie, Mazowieckie) in the period from November to December 2015. In the first stage, documentation of enterprises was examined in terms of the number of employees and in full-time jobs and its average net salary. The second stage of the study was unstructured standardized interview with business owners. The responders were asked about three elements: the true size of employment, real remuneration, and outside the accounting records sales. The results of the study showed significant scale of the shadow economy in the analyzed units. The anomalies mainly concerned the payment of salaries not included on the payroll. Moreover, the results have shown many abnormalities in the amount of jobs of workers and undeclared work. Finally, source of funding salaries which is not deductible are in a great majority funds from the taxable income of the enterprises.

Keywords: informal sector, labor market, small enterprises.