

Anna Bąkiewicz

Strukturalne aspekty rozwoju gospodarczego

Doświadczenia
azjatyckie



**Strukturalne aspekty
rozwoju gospodarczego**

Anna Bąkiewicz

Strukturalne aspekty rozwoju gospodarczego

Doświadczenia
azjatyckie



Recenzenci

prof. dr hab. Andrzej Lubbe

prof. dr hab. Ryszard Piasecki

dr hab. Urszula Żuławska, prof. Uniwersytetu Warszawskiego

Projekt okładki

Katarzyna Jarnuszkiewicz

Redakcja i korekta

Małgorzata Dehnel-Szyc

Projekt graficzny książki

Zofia Kosińska

Skład i łamanie

LOGOSCRIPT

Publikacja dofinansowana ze środków Badań Własnych UW
oraz Wydziału Geografii i Studiów Regionalnych UW

© Copyright by Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego 2010

ISBN 978-83-235-0706-2

ISBN 978-83-235-1031-4 PDF

Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego

00-497 Warszawa, ul. Nowy Świat 4

<http://www.wuw.pl>; e-mail: wuw@uw.edu.pl

Dział Handlowy: tel. (0 48 22) 55 31 333

e-mail: dz.handlowy@uw.edu.pl

Księgarnia internetowa: <http://www.wuw.pl/ksiegarnia>

Wydanie I

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
Rozdział 1. Struktura instytucjonalno-organizacyjna a rozwój	11
1.1. Przedmiot pracy	11
1.2. Terminologia	14
1.3. Układ pracy	18
1.4. Literatura przedmiotu	20
1.5. Podsumowanie	42
Rozdział 2. Korea Południowa	45
2.1. Rozwój gospodarczy	45
2.2. Ewolucja systemu gospodarczego	52
2.3. MSP w polityce gospodarczej	61
2.4. Modernizacja sektora MSP	65
2.5. Podsumowanie	75
Rozdział 3. Tajwan	81
3.1. Rozwój gospodarczy	81
3.2. Ewolucja systemu gospodarczego	89
3.3. MSP w polityce gospodarczej	100
3.4. Modernizacja sektora MSP	104
3.5. Podsumowanie	122
Rozdział 4. Tajlandia	129
4.1. Rozwój gospodarczy	129
4.2. Ewolucja systemu gospodarczego	136
4.3. MSP w polityce gospodarczej	149
4.4. Modernizacja sektora MSP	153
4.5. Podsumowanie	171
Rozdział 5. Wietnam	175
5.1. Rozwój gospodarczy	175
5.2. Ewolucja systemu gospodarczego	186
5.3. MSP w polityce gospodarczej	195
5.4. Modernizacja sektora MSP	197
5.5. Podsumowanie	219

Rozdział 6. Podsumowanie doświadczeń rozwojowych	225
6.1. Przekształcenia strukturalne w procesie rozwoju	225
6.2. Chronologia rozwoju MSP	231
6.3. Uwarunkowanie rozwoju sektora MSP – ujęcie przedmiotowe	236
6.4. Próba systematyzacji	244
6.5. Konsekwencje aktywności sektora MSP dla dynamiki gospodarczej	248
Zakończenie	257
Aneks statystyczny	261
Literatura	265
Spis tabel i rysunków	277

WSTĘP

Przedmiotem niniejszej pracy są przekształcenia strukturalne, towarzyszące długookresowemu wzrostowi gospodarczemu. Podjęto tu próbę opisanie i wyjaśnienia przynajmniej niektórych zjawisk, występujących w systemie społeczno-ekonomicznym w procesie rozwoju gospodarczego. Do szczegółowej analizy wybrano doświadczenia rozwojowe kilku krajów azjatyckich. Wobec wysokiej dynamiki gospodarczej tych krajów w ostatnim półwieczu, zainteresowanie badaczy jest jak najbardziej zrozumiałe. Niniejsza praca nie jest jednak kolejną próbą wytłumaczenia azjatyckiego „cudu gospodarczego”. Wybór padł na gospodarki azjatyckie przede wszystkim ze względu na intensywność zjawisk gospodarczych w tym regionie świata. Sprawia ona, że procesy zachodzące w systemie społeczno-gospodarczym stają się bardzo widoczne i stosunkowo łatwe do wychwycenia. Przy takim wyborze obszaru badań należy jednak mieć na uwadze ewentualność występowania regionalnej specyfiki, która ogranicza możliwości wyciągania ogólnych wniosków.

W przedstawionej analizie przyjęto określoną perspektywę badawczą, w której rozwój jest postrzegany jako wypadkowa sprawności wszystkich elementów systemu społeczno-gospodarczego. Tym samym, przyjęte w pracy podejście kładzie nacisk na niejednorodność systemu gospodarczego. Ponadto, ponieważ poszczególne części systemu są wzajemnie sprzężone, ich działanie zależy od otoczenia, w którym funkcjonują. Implikuje to konieczność uwzględniania w analizie zarówno charakterystyki poszczególnych składowych systemu, jak i powiązań między nimi w konkretnych układach strukturalnych.

W poszukiwaniu wyjaśnienia procesów zachodzących w gospodarkach na niższym poziomie rozwoju, skoncentrowano się na wybranym segmencie sfery produkcji – sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Zgodnie z przyjętym w pracy podejściem, wzięto pod uwagę głównie umiejscowienie wybranego segmentu gospodarki w środowisku ekonomicznym oraz relacje z pozostałymi składowymi systemu. Uwzględniono przy tym heterogeniczność, zmienność i współzależność poszczególnych składowych systemu gospodarczego. Zgromadzona wiedza ma posłużyć realizacji szczegółowego celu pracy, jakim jest znalezienie odpowiedzi na pytania o procesy zachodzące w sektorze MSP w rozwoju gospodarczym, czynniki kształtujące jego działanie i funkcje w systemie gospo-

darczym. Nadrzędnym celem pracy pozostaje zrozumienie zjawisk składających się na rozwój gospodarczy. Poprzez pryzmat procesów zachodzących w sektorze MSP dążono do wyjaśnienia mechanizmu rozwoju społeczno-gospodarczego.

Przekształcenia strukturalne zajmują ważne miejsce w badaniach dynamiki gospodarczej przynajmniej od lat 30. ubiegłego stulecia [zob. Schumpeter 1934]. Z kolei badania nad drobną wytwórczością w krajach słabo rozwiniętych mają znacznie dłuższą tradycję, niż w przypadku dojrzałych gospodarek. O ile zainteresowanie MSP w krajach wysoko rozwiniętych wyraźnie wzrosło w ostatnim ćwierćwieczu ubiegłego stulecia, to w odniesieniu do gospodarek na niższym poziomie rozwoju gospodarczego to zagadnienie było szeroko analizowane wcześniej, bo już w latach 50. XX wieku. W literaturze polskiej studia nad MSP mają z reguły charakter aplikacyjny. Nieliczne analizy dotyczą niemal wyłącznie krajów wysoko rozwiniętych i Polski. Koncentrują się wokół konkretnych problemów praktycznych, związanych z funkcjonowaniem małych i średnich przedsiębiorstw i tym samym wpisują się w przedstawiony poniżej „nurt biznesowy”. W polskim piśmiennictwie najbardziej szczegółowy przegląd dorobku w zakresie studiów nad sektorem MSP w krajach wysoko rozwiniętych zaprezentował Piotr Dominiak [2005], a ewolucję podejścia do MSP w krajach słabo rozwiniętych przedstawiła Anna Bąkiewicz [2003].

W prezentowanej publikacji zestawiono doświadczenia rozwojowe kilku azjatyckich krajów: Korei Południowej, Tajwanu, Tajlandii i Wietnamu. Wybrane kraje charakteryzuje wysoka dynamika gospodarcza, przebiegająca w dłuższym – choć nie tym samym dla wszystkich przypadków – okresie. Jednocześnie między wybranymi krajami występują wyraźne różnice, przede wszystkim dotyczące realizowanej polityki gospodarczej i poziomu rozwoju gospodarczego. Analizę przypadków poprzedza prezentacja dotychczasowego dorobku ekonomii rozwoju w zakresie badań struktur gospodarczych oraz studiów nad drobną wytwórczością. Reasumpcję rozdziału 1 stanowi prezentacja szeregu hipotez odnoszących się do sektora MSP i weryfikowanych w dalszej części pracy. Materiał faktograficzny dotyczący wybranych krajów przedstawiono w czterech kolejnych rozdziałach. Uwzględniono tu zarówno osiągnięcia gospodarcze i ewolucję systemów ekonomicznych oraz opisano funkcjonowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Szczególną uwagę poświęcono powiązaniom wybranego elementu systemu gospodarczego ze środowiskiem, w którym funkcjonuje. Rozdział 6. stanowi podsumowanie doświadczeń rozwojowych wybranych krajów. Zakończenie zawiera syntetyczną prezentację wniosków z przeprowadzonych badań.

W trakcie pisania niniejszej pracy największym wyzwaniem okazało się opisanie procesów zachodzących w sektorze MSP. Przede wszystkim szczególnie silnie ujawniają się tu problemy typowe dla badania gospodarek słabo rozwiniętych, związane z niedoskonałością statystyk. Sprawiają one, że to podstawowe w badaniach ekonomicznych źródło informacji należy wykorzystywać z dużą ostrożnością. Dlatego, budowanie obrazu drobnej wytwórczości w gospodarce słabo rozwiniętej przypominało niekiedy układanie łamigłówek (wielowymiarowej!). W związku z tym, proces wyjaśniania obserwowanych zjawisk ma raczej

charakter poszlakowy, niż dowodowy. Wymagało to szczególnie dużej dyscypliny badawczej i powściągliwego wnioskowania.

Efektem przeprowadzonych studiów jest szereg wniosków i spostrzeżeń odnoszących się do przekształceń samego sektora MSP, jak również do całokształtu procesu rozwoju gospodarczego. Doświadczenia wybranych krajów pokazują, że zasadniczy kierunek transformacji drobnej wytwórczości, zaobserwowany wcześniej w krajach wysoko rozwiniętych, tu również został zachowany. Próby wyjaśnienia procesów, zachodzących w populacji niewielkich podmiotów produkcyjnych, potwierdzają wstępne przypuszczenia, że stan sektora MSP jest w znacznym stopniu determinowany przez otoczenie, w którym funkcjonuje. Z drugiej strony, sektor „odwdzięcza się” realizowaniem określonych funkcji w rozwoju systemu społeczno-gospodarczego. Dlatego, charakterystyka sektora MSP może być uważana za dobre odzwierciedlenie sprawności i skuteczności systemu gospodarczego w realizowaniu zadań rozwojowych. Jednocześnie przeprowadzone studia potwierdzają konieczność uwzględniania w badaniach problemów rozwoju gospodarczego licznych, zróżnicowanych i wzajemnie powiązanych uwarunkowań dynamiki gospodarczej. Co więcej, zebrane dane wskazują zarówno na pewne możliwości przenoszenia doświadczeń w czasie i przestrzeni dla budowania programów rozwojowych, jak również ryzyko związane z tego rodzaju próbami.

Prezentowana publikacja nie powstałaby bez pomocy wielu osób, które udzieliły mi merytorycznego i praktycznego wsparcia. Najbardziej jednak jestem wdzięczna Pani Profesor Urszuli Żuławskiej za cenne rady i życzliwość, okazaną mi nie tylko przy pisaniu niniejszej książki. Wszystkim, którzy przyczynili się do powstania niniejszej publikacji serdecznie dziękuję.

STRUKTURA INSTYTUCJONALNO- -ORGANIZACYJNA A ROZWÓJ

1.1. Przedmiot pracy

Kiedy w połowie ubiegłego stulecia kraje Południa odzyskiwały suwerenność, ich poziom rozwoju gospodarczego był wyraźnie niższy niż na Północy. Stało się to punktem wyjścia dla dociekań, mających na celu wyjaśnienie zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego na świecie. W ramach nauk ekonomicznych wykształcił się odrębny nurt badań: ekonomia rozwoju. Jej nadrzędnym celem było wypracowanie zaleceń dla takiej polityki gospodarczej w krajach słabo rozwiniętych, która umożliwiłaby w krótkim czasie „dogonienie” krajów wysoko rozwiniętych. Chociaż doświadczenia ostatniego półwiecza dotkliwie zweryfikowały nasze oczekiwania wobec programów rozwojowych, to jednak ekonomia rozwoju zachowała swój poznawczo-aplikacyjny charakter. Zasadnicza debata koncentruje się wokół mechanizmu rozwoju społeczno-ekonomicznego, jego istoty i uwarunkowań oraz roli państwa w tym procesie. Wiadomo, że rozwój gospodarczy obejmuje swym zasięgiem całokształt procesów zachodzących w sferze produkcji i konsumpcji, jak również szeroko rozumiane zjawiska społeczne. Jego kluczowym elementem jest długookresowy wzrost gospodarczy. Rosnący wolumen produkcji warunkuje wzrost poziomu życia społeczeństwa. Ten ostatni pozostaje nadrzędnym celem gospodarowania i najlepszym wskaźnikiem poziomu rozwoju gospodarczego [Dobrska 2009].

Ośrodkiem generowania wzrostu jest szeroko rozumiana sfera produkcji, która stanowi element systemu społeczno-gospodarczego. Sfera produkcji nie jest jednorodna. Podziały strukturalne przebiegają na różnych płaszczyznach. W gospodarkach słabiej rozwiniętych chyba najbardziej wyraźna jest dychotomia między gospodarką tradycyjną – produkcją na własne potrzeby, a gospodarką rynkową –

działalnością gospodarczą w celu odsprzedaży z zyskiem. Również w obrębie gospodarki rynkowej można wyróżnić konkretne układy. Do najważniejszych należą:

- Struktura gałęziowa produkcji i zatrudnienia: rolnictwo – przemysł – usługi (w innym układzie: produkcja pierwotna – przetwórstwo – usługi);
- Struktura własności: państwowa – prywatna – różne formy własności kolektywnej;
- Struktura instytucjonalno-organizacyjna (dotycząca sektora prywatnego): sektor planujący (wielkie korporacje) – sektor rynkowy (małe i średnie przedsiębiorstwa – MSP)¹.

Układ struktury może również uwzględniać na przykład podział pracy i specjalizację międzynarodową lub stopień nowoczesności wytwarzanych dóbr i stosowanej technologii. Układy strukturalne podlegają określonym uwarunkowaniom i prawidłowościom oraz charakteryzują się zmiennością w czasie.

Zgodnie z regułami ekonomii rozwoju, zasadniczym celem niniejszej pracy jest opisanie i wyjaśnienie określonych zjawisk zachodzących w systemie gospodarczym w procesie rozwoju gospodarczego. Przedmiotem zainteresowania są przede wszystkim zmiany strukturalne na różnych płaszczyznach, które towarzyszą wzrostowi gospodarczemu w długim czasie. Przyjęte w pracy podejście kładzie nacisk na niejednorodność systemu gospodarczego. Wymusza uwzględnianie w analizie powiązań pomiędzy poszczególnymi składowymi systemu w konkretnych układach strukturalnych oraz, szerzej, wpływu uwarunkowań egzogenicznych na funkcjonowanie poszczególnych sektorów. Rozwój jest tu traktowany, jako wypadkowa sprawności poszczególnych segmentów systemu społeczno-gospodarczego, dokonuje się na wielu płaszczyznach i ma charakter wielowymiarowy.

Do szczegółowej analizy wybrano sektor MSP. Zainteresowanie tą częścią systemu społeczno-ekonomicznego wynika z tego, że w każdej gospodarce niewielkie zakłady produkcyjne i usługowe angażują znaczną, choć różną w poszczególnych krajach, część zasobów i mają istotny udział w produkcji. Po drugie, w przeciwieństwie do dużych przedsiębiorstw, małe podmioty produkcyjne z reguły mają bardzo ograniczone możliwości kontrolowania swojego otoczenia [Galbright 1979]. Tym samym, w dużo większym stopniu niż w przypadku korporacji, ich aktywność zależy od zewnętrznych uwarunkowań. Dlatego badanie zmian zachodzących w tym sektorze umożliwia pełniejsze uchwycenie wpływu czynników egzogenicznych, w tym również polityki gospodarczej, na sektor przedsiębiorstw. Równie ważna wydaje się różnorodność małych podmiotów produkcyjnych, która z jednej strony stanowi duże wyzwanie dla badacza, z drugiej zaś wskazuje na trudności związane z próbami nadmiernych uproszczeń i uogólnień. Ponadto, z reguły duże przedsiębiorstwa w krajach słabiej rozwiniętych funk-

¹ John K. Galbraith [1979] dzieli sektor prywatny na: planujący (*planning*) i rynkowy (*market*), a John O'Connor [1973] – na: monopolistyczny (*monopoly*) i konkurencyjny (*competitive*). Robert Averitt [1968] wyróżnia firmy należące do centrum (*center*) i peryferii (*periphery*). Mimo różnic terminologicznych, kryteria podziału są zbieżne i dotyczą głównie możliwości kontrolowania swego otoczenia przez poszczególne podmioty produkcyjne.

cjonują w oparciu o kapitał państwowy lub zagraniczny, podczas gdy drobna wytwórczość ma „lokalne korzenie”. Z pewnym przybliżeniem można więc utożsamiać drobny przemysł z lokalną przedsiębiorczością.

Od czego zależy wielkość i charakterystyka sektora MSP w krajach słabiej rozwiniętych? Czy i jak zmienia się populacja niewielkich podmiotów produkcyjnych? Jaki wpływ na procesy zachodzące w tym sektorze ma otoczenie makroekonomiczne? Jakie działania państwa sprzyjają jego rozwojowi a jakie go wstrzymują? Jakie są konsekwencje aktywności drobnej wytwórczości dla sprawności systemu społeczno-gospodarczego w realizowaniu zadań rozwojowych? W poszukiwaniu odpowiedzi na te pytania w prezentowanej pracy zestawiono doświadczenia wybranych krajów w zakresie rozwoju sektora przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem niewielkich podmiotów produkcyjnych. Brano przy tym pod uwagę zarówno specyfikę małych firm, jak również politykę ekonomiczną i środowisko gospodarcze. Analiza porównawcza jest tu narzędziem umożliwiającym zweryfikowanie znanych prawidłowości rozwoju sektora oraz uchwycenia specyfiki w ramach gospodarek krajowych, wynikającej z lokalnych uwarunkowań. Stanowi ona podstawę do generalizacji historycznej, ograniczonej do wybranego obszaru.

Do pogłębionej analizy sektora MSP wybrano małe przedsiębiorstwa w kilku krajach Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej między innymi dlatego, że powszechnie dostrzega się dużą aktywność azjatyckiej drobnej wytwórczości. Jednak znacznie bardziej istotna była wysoka dynamika gospodarcza tych krajów wraz z towarzyszącym jej dużym urozmaicheniem regionu pod względem geograficznym, kulturowym i historycznym, jak również gospodarczym. W szczególności, mamy tu kraje o bardzo zróżnicowanym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego i różnych doświadczeniach w zakresie strategii rozwoju. Dlatego studiowanie ich systemów społeczno-gospodarczych, a sektora MSP w szczególności, daje możliwość uchwycenia pewnych uniwersalnych prawidłowości, jak również odmienności wynikającej z lokalnej specyfiki.

W grupie badanych krajów znalazły się dwa kraje zaawansowane gospodarczo, zaliczane do tzw. pierwszej generacji krajów nowo uprzemysłowionych: Tajwan i Korea Południowa. W pierwszym przypadku dla wyboru istotny był zarówno stosunkowo długi okres dynamicznego rozwoju, jak również powszechne powoływanie się na ten przypadek, jako przykład sukcesu gospodarczego w oparciu o ekspansję eksportową MSP. Korea to niemal wzorcowy przykład „cudu gospodarczego” również często przywoływany w literaturze, ale w odniesieniu do kluczowej roli wielkich przedsiębiorstw oraz dyskusyjnej roli intensywnej polityki rozwojowej. Kolejny przypadek to Tajlandia – kraj zaliczany do drugiej generacji krajów nowo uprzemysłowionych, w którym przynajmniej do kryzysu azjatyckiego 1997 roku MSP nie były uwzględniane w programach rozwojowych. Ostatni to Wietnam, „wschodzący rynek”, który – ze względu na swe osiągnięcia po ponad dwóch dekadach od zarzucenia centralnego planowania – może być wkrótce zaliczony do trzeciej generacji państw nowo uprzemysłowionych. W sumie, mamy grupę przypadków o różnych doświadczeniach rozwojowych, realizowanych w konkretnych uwarunkowaniach generowanych przez gospodarkę światową i lokalną specyfikę.

Podsumowując, celem pracy jest przedstawienie procesów, które w ostatnim półwieczu wystąpiły w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (poza rolnictwem) w krajach azjatyckich. Opisanie tych zjawisk ma umożliwić odpowiedź na pytanie o kierunki ewolucji sektora MSP, czynniki kształtujące jego charakterystykę oraz konsekwencje aktywności małych i średnich przedsiębiorstw dla rozwoju społeczno-gospodarczego. Analiza jest ukierunkowana na poszukiwanie zewnętrznych uwarunkowań aktywności przedmiotu badań. Należy podkreślić, że wybór określonego podejścia do badanego przedmiotu nie oznacza negocjowania znaczenia predyspozycji poszczególnych składowych sektora i zachowań, a jedynie obranie konkretnego profilu analizy. Problemem nadrzędnym pozostaje wyjaśnienie mechanizmu rozwoju społeczno-gospodarczego. Ponieważ w badaniach problemów rozwoju mamy do dyspozycji szereg teorii, wyjaśniających procesy gospodarcze zachodzące w krajach słabiej rozwiniętych, niniejsza praca może posłużyć weryfikacji dotychczas zgromadzonej w tym zakresie wiedzy i stosowanych metod badawczych.

1.2. Terminologia

Małe i średnie przedsiębiorstwa. Powszechnie używany termin „małe i średnie przedsiębiorstwa” został zaczerpnięty z analiz dotyczących dojrzałych gospodarek i rozpowszechniony przez specjalistów z kręgu Banku Światowego pod koniec lat 70. XX wieku. Wykorzystywane w pracy terminy: „drobny przemysł”, „małe firmy”, „małe przedsiębiorstwa”, „drobna wytwórczość”, „sektor MSP”, używane są zamiennie i oznaczają ogół niewielkich podmiotów produkcyjnych poza rolnictwem w danej gospodarce krajowej. Praca dotyczy w zasadzie wszystkich MSP poza rolnictwem, chociaż z powodu ograniczonej dostępności danych, większość statystyk obejmuje jedynie przedsiębiorstwa w przemyśle przetwórczym.

„Oddzielanie małych i dużych przedsiębiorstw to jak oddzielanie ciepłej i zimnej wody” – słusznie zauważyli Eugene Staley i Richard Morse [1965, s. 2]. Dlatego żadne rozróżnienie skali podmiotów produkcyjnych nie może być jednoznaczne. W pracy przyjęto tzw. funkcjonalną definicję, opartą na koncepcji drobnego przemysłu (*small industry*) Staley’a i Morse’a, w której uwzględnia się przede wszystkim specyfikę działania mniejszych podmiotów gospodarczych [Staley, Morse 1965]. Za małe i średnie firmy uważa się odrębne pod względem własności jednostki produkcyjne, które działają na stosunkowo niewielką skalę, mają słabo rozwiniętą specjalizację zarządzania i silne ograniczenia w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania. Niewielkie przedsiębiorstwo jest zwykle prowadzone bezpośrednio przez właściciela, ewentualnie z pomocą kilku osób, często członków rodziny. Właściwością niedużej firmy jest brak ścisłej hierarchii i rozgraniczenia zadań oraz bezpośrednie kontakty między pracownikami. Z reguły małe firmy w niewielkim stopniu, jeśli w ogóle, opierają swoją działalność o środki pozyskiwane z formalnego rynku kredytowego i tym samym bazują na wykorzystaniu własnych zasobów finansowych i rozproszonego kapitału ze źródeł niefor-

malnych. Małe firmy nie są więc miniaturą dużych przedsiębiorstw, a różnice skali działania przekładają się na odmienności jakościowe.

Przyjęcie funkcjonalnej definicji jest o tyle uzasadnione, że podkreśla ona specyfikę działania składników sektora MSP. Tym samym, jest dużo bardziej przydatna do teoretycznej analizy działalności drobnego przemysłu niż klasyfikacja ilościowa. Kryteria ilościowe okazują się niezbędne jedynie do porównań populacji firm i między krajami. Dlatego poniżej często wykorzystywane są również definicje stosowane przez administrację poszczególnych krajów, oparte na jednoznacznych kryteriach liczbowych (zwykle liczba zatrudnionych, wartość kapitału lub wielkość obrotów).

Definicje statystyczne MSP znacznie różnią się między krajami, z tym że najczęściej stosuje się kryterium zatrudnienia. Nie jest to wskaźnik doskonały, ale za to statystyki na nim oparte są dość powszechnie dostępne. Słabość tego kryterium polega na tym, że nie zawsze odzwierciedla ono rzeczywistą skalę działania przedsiębiorstwa. Szczególnie w warunkach rozwiniętego podziału pracy, firma zatrudniająca niewielu pracowników może mieć duże obroty i znaczący udział w rynku. Obecnie coraz częściej firmy korzystają z usług firm zewnętrznych, zajmują się jedynie koordynowaniem produkcji zleceńbiorców, rezerwując dla siebie kluczowe zadania, takie jak projektowanie, promocja i dystrybucja [Bąkiewicz 2006]. Dlatego ocenianie skali ich działania według liczby zatrudnionych może być mylące. To wiąże się również z trudnościami szacowania w sektorze MSP zmian w czasie².

Również granice wielkości zatrudnienia w poszczególnych krajach nie są jednakowe. Zwykle odrębnie traktuje się najmniejsze firmy, zatrudniające do 5 lub 10 pracowników – te podmioty gospodarcze określa się jako mikro-przedsiębiorstwa, rzemiosło lub chałupnictwo. Górna granica zatrudnienia dla małych firm to 20, 50 lub 100 zatrudnionych, średnie firmy mogą zatrudniać do 200, 300 lub nawet 500 pracowników. Ze zrozumiałych względów różne definicje wielkości przedsiębiorstw utrudniają porównania międzynarodowe. Do tego dochodzą jeszcze zmiany limitów w czasie. Z drugiej strony możemy przyjąć, że granice wielkości przyjęte w poszczególnych krajach odzwierciedlają lokalne uwarunkowania. Co prawda, niektóre badania opierają się na ujednoliconej definicji MSP, zwykle jednak wiąże się to z koniecznością pogodzenia się z dostępem do wyrywkowych danych, często dotyczących tylko niektórych gałęzi gospodarki lub z różnych okresów.

Sektor MSP. Małe i średnie firmy mają określone wspólne cechy i dlatego, możemy uznać „sektor małych i średnich przedsiębiorstw” za klasę obiektów, która może stanowić odrębny przedmiot badań [Hoselitz 1959; Storey 1994; Dominiak 2005]. Jednocześnie, jedną z najważniejszych cech sektora jest niejedno-

² Na przykład, na Tajwanie w latach 80. nastąpił spadek średniej wielkości firmy liczonej wielkością zatrudnienia, ale towarzyszył temu wzrost kapitału i obrotów przypadających na zatrudnionego, związany z rozwojem technologii i kooperacji produkcyjnej. W sumie, firmy zwiększyły skalę działania przy malejącym zatrudnieniu (zob. rozdział o Tajwanie).

rodność elementów składowych, i to pod wieloma względami. W szczególności, do MSP należą zarówno tradycyjni wytwórcy nieskomplikowanych dóbr finalnych na potrzeby lokalnej społeczności, producenci funkcjonujący w systemie nakładczym, jak i zglobalizowani dostawcy wyspecjalizowanych usług. Nie wszyscy właściciele MSP są przedsiębiorcami w Schumpeterowskim znaczeniu – innowatorami realizującymi zasadę „kreatywnej destrukcji”³. Przynajmniej część małych firm to tak zwane substytuty dochodu, czyli przedsięwzięcia gospodarcze nakierowane na przetrwanie i odtwarzające zwyczajowe zasady organizacji produkcji. Niektóre małe firmy zwiększają skalę działalności, a inne pozostają w swej klasie wielkości. Poszczególne elementy sektora MSP funkcjonują na odrębnych rynkach, konkurują lub współpracują ze sobą. W określonych dziedzinach produkcji, i w skali całej gospodarki, tworzą wielce złożoną populację. Niejednorodność sektora MSP czyni koniecznym uwzględnianie różnych rodzajów małych podmiotów produkcyjnych. Dlatego przedmiotem badań jest cała populacja MSP wraz z jej zróżnicowaniem i zmiennością, a nie pojedyncza firma.

Kraje rozwijające się. Wśród wybranych przypadków, znalazły się kraje, które obecnie należą do krajów słabo rozwiniętych – Wietnam, krajów na średnim poziomie rozwoju – Tajlandia i wysoko rozwiniętych – Korea Południowa i Tajwan. W tekście wykorzystywane są terminy: „kraje rozwijające się”, „kraje słabo rozwinięte”, „kraje na niższym poziomie rozwoju” – mimo braku jednoznaczności w definiowaniu tych pojęć. Wielu specjalistów nie uznaje podziału krajów na rozwinięte (dojrzałe gospodarki rynkowe) i rozwijające się. Jednak większość badaczy zajmujących się problemami gospodarczymi krajów Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej dostrzega specyfikę ich systemów społeczno-gospodarczych, która uzasadnia ich odrębne traktowanie⁴. Wiadomo, że populacja krajów rozwijających się jest niejednorodna. Zalicza się do niej około 150 krajów o różnych warunkach naturalnych, poziomie dochodu narodowego na mieszkańca, systemie politycznym, kulturze i stosunkach społecznych, przeszłości kolonialnej i zasięgu gospodarki tradycyjnej. W wielu przypadkach kwestia ich klasyfikowania jest bardzo

³ Według Josepha Schumpetera kluczowym czynnikiem rozwoju gospodarczego jest „przedsiębiorczość”, która decyduje o produktywnym wykorzystaniu pozostałych zasobów – ziemi, kapitału i pracy. Postęp realizuje się poprzez wprowadzanie innowacji przez przedsiębiorców, którzy znajdują nowe zastosowania i kombinacje zasobów. Wzrost gospodarczy w długim okresie jest związany ze strukturą instytucjonalną społeczeństwa. W tej strukturze najważniejszą rolę odgrywa przedsiębiorca, który z własnej inicjatywy, i na własne ryzyko, wprowadza nową technologię i innowacyjne produkty do gospodarki. Inni producenci naśladują i upowszechniają sprawdzone już metody wytwarzania. Źródło wzrostu gospodarczego tkwi więc w innowacyjnej działalności przedsiębiorcy [Schumpeter 1960].

⁴ W latach 80. XX w., w Instytucie Krajów Rozwijających się (obecnie Instytut Studiów Regionalnych i Globalnych) na Uniwersytecie Warszawskim, profesor Jan J. Milewski organizował cykliczne dyskusje panelowe pod wspólnym tytułem „Dialogi o Trzecim Świecie”. Uczestników spotkań obowiązywała wówczas niepisana umowa, że w trakcie dyskusji nie podejmuje się kwestii definiowania Trzeciego Świata, wychodząc z założenia, że jest dużo innych, ważniejszych i ciekawszych zagadnień do rozważenia. Przyjęto po prostu, że ramy dyskusji są z góry określone i roztrząsanie kwestii terminologicznych niewiele tu wnosi.

dyskusyjna, a różnice pomiędzy krajami, określanymi jako rozwijające się, są bardzo wyraźne [Bąkiewicz 2010a, 2010b].

Rozwój społeczno-gospodarczy. Nie jest to niestety termin jednoznaczny. Wśród licznych koncepcji, obecnie na pierwszy plan wysuwa się idea trwałego (zrównoważonego) rozwoju [Bąkiewicz, Żuławska 2010a]. Według niej, rozwój to proces zachodzący na co najmniej dwóch płaszczyznach: ekonomicznej i społecznej⁵. W sensie ekonomicznym, rozwój polega na wzroście gospodarczym, czyli zwiększaniu produkcji dóbr i usług, oraz na przekształceniach zmierzających do tworzenia dynamicznego i elastycznego systemu gospodarczego. Rozwój odnosi się również do sfery społecznej i polega na poprawie jakości życia. Obie płaszczyzny są ze sobą ściśle powiązane i wzajemnie się przenikają.

Tak ogólne określenie pojęcia rozwoju raczej nie budzi kontrowersji. Problem pojawia się przy próbach bardziej szczegółowego potraktowania. Czy każdy wzrost produkcji oznacza rozwój, na czym polega transformacja systemu gospodarczego, co składa się na poziom życia, co znaczy termin: dobrobyt, na czym polegają zależności między procesami na płaszczyźnie ekonomicznej i społecznej? Jak pisze Zofia Dobrska: „Można się jedynie pocieszać, że ekonomia rozwoju nie jest jedyną dyscypliną niebędącą w stanie ściśle sprecyzować przedmiotu swych zainteresowań” [Dobrska 2009]. Dobrska posiłkuje się tu cytatem Carla Friedricha von Weizsäckera, który trafnie zaobserwował: „Jedna z metodologicznych zasad naukowych polega na tym, że pewnych podstawowych pytań po prostu się nie stawia. Jest charakterystycznym, że współczesna fizyka nie pyta się czym jest materia, że biologia nie pyta czym jest życie, zaś psychologia – czym jest dusza; zamiast tego stosuje się te pojęcia dla określenia – w sposób ogólny – pola, które zamierza się badać” [ibidem].

Dlatego, nie roztrząsając szczegółowo znaczenia pojęcia rozwoju społeczno-gospodarczego, postępujemy zgodnie z duchem koncepcji Z. Dobrskiej, która stwierdziła: „Nie ma bowiem innego sprawdzianu czy mechanizmy funkcjonujące w danym systemie gospodarczym spełniają rolę motoru postępu, jak efekt ich funkcjonowania, przejawiający się w stopniu zaspokajania potrzeb społeczeństwa” [ibidem]. Przyjmujemy więc, że ostatecznym celem gospodarowania pozostaje wzrost poziomu życia, zaś procesy zachodzące w sferze ekonomicznej zmierzają do tego celu. Za kluczowe elementy mechanizmu rozwoju gospodarczego uznajemy pomnażanie zasobów i wzrost efektywności ich wykorzystania. Zasoby są tu rozumiane zgodnie z koncepcją Jean-Baptiste’a Say’a: kapitał, ziemia, praca [Say 1960], uzupełnioną przez Josepha Schumpetera o przedsiębiorczość [Schumpeter 1960]. Należy przy tym zaznaczyć, że chociaż nadrzędne znaczenie ma zaspokojenie potrzeb społecznych, to uznając długofalową skuteczność systemu jako warunek wzrostu dobrobytu w przyszłości, przyjmujemy, że rozwój może być określony jako trwały, jeżeli zaspokojenie potrzeb w sferze społecznej nie pozostaje w sprzeczności z realizacją celów makroekonomicznych. Innymi słowy, zaspoko-

⁵ Wymiar środowiskowy, uwzględniany w koncepcji trwałego (zrównoważonego) rozwoju, jest poza obszarem naszych zainteresowań. Wystarczy, że przyjmimy, iż dzisiejsza eksploatacja zasobów naturalnych nie może ograniczać możliwości dostatniego życia przyszłych pokoleń.

jenie dzisiejszych potrzeb nie może odbywać się poprzez „przejadanie” dobrobytu przyszłych pokoleń.

1.3. Układ pracy

W poszczególnych rozdziałach, poświęconym wybranym krajom, przedstawiono doświadczenia w zakresie funkcjonowania MSP w kontekście całokształtu procesów gospodarczych. Każdy rozdział zawiera kolejno krótką prezentację osiągnięć gospodarczych oraz opis procesu tworzenia się podstaw gospodarki rynkowej i filarów systemu społeczno-gospodarczego. Starano się przy tym uwzględnić środowisko gospodarcze, w tym uwarunkowania historyczne, społeczne i polityczne, oraz zasięg wymiany gospodarczej z zagranicą. Wzięto również pod uwagę ramy prawne i organizacyjne dla działalności gospodarczej. Następnie przedstawiono ewolucję systemu gospodarczego, w tym zmiany w sektorze przedsiębiorstw. Uwzględniono czynniki wpływające na kształtowanie się rynku pracy i kapitału. Odrębny podrozdział poświęcono programom wspierania MSP, jako składnikowi polityki gospodarczej. W każdym kraju sektor MSP został opisany ilościowo – wielkość, udział w produkcji, zatrudnieniu, eksporcie, i – jeżeli to było możliwe – zmiany w czasie. Szczególną uwagę poświęcono sposobowi funkcjonowania małych podmiotów, ich uczestnictwie w podziale pracy i formalizacji działań gospodarczych. Analizę poszczególnych przypadków prowadzono pod kątem czynników wpływających na kształtowanie się sektora MSP.

Lista czynników determinujących funkcjonowanie sektora, które należy wziąć pod uwagę, jest bardzo długa. Może obejmować czynniki działające po stronie popytu (wielkość i charakter zapotrzebowania na dobra i usługi) i podaży (koszty produkcji, w tym koszty transakcji). W innym układzie, obejmuje bodźce generowane na poziomie jednostki, gałęzi produkcji, gospodarki przez państwo, konkurencję, nabywców. Czynniki mogą mieć charakter geograficzny, demograficzny, społeczno-kulturowy, polityczno-prawny technologiczny etc. Również w kwestii znaczenia MSP w rozwoju gospodarczym mamy duży wybór funkcji i dysfunkcji odnoszących się wprost i pośrednio do poziomu życia społeczeństw. Realizują się one w sferze generowanie zatrudnienia i dochodów, elastyczności gospodarowania, efektywności wykorzystania zasobów, konkurencyjności, rozwoju regionalnego, zaspakajania potrzeb wyższego rzędu i wielu innych. W pracy poszczególne zagadnienia są analizowane z różną dokładnością, wynikającą zarówno z wagi problemu, dostępności danych i istniejącej już wiedzy na ten temat.

Wyjaśnianie procesów w oparciu o dane statystyczne, i przy zastosowaniu metod matematycznych, jest z pewnością atrakcyjne, bo potencjalnie umożliwia uzyskanie przejrzystego obrazu badanych zależności⁶. W odniesieniu do MSP

⁶ Na przykład, koncepcja otoczenia biznesu Banku Światowego [World Bank 2004] mogłaby posłużyć jako narzędzie wyjaśniania przekształceń zachodzących w sektorze MSP, gdybyśmy tylko dysponowali danymi historycznymi w tej dziedzinie. Jednak, z uwagi na to, że

w krajach rozwijających się takie podejście napotyka na szereg istotnych barier, które dotyczą zresztą nie tylko tego sektora, ale całej gospodarki słabo rozwiniętej. Dla Michaela Todaro i Stephena Smitha, autorów jednego z najpopularniejszych podręczników ekonomii rozwoju, słabość statystyk w krajach rozwijających się to jeden z powodów wyodrębnienia się z nauk ekonomicznych ekonomii rozwoju [Todaro, Smith 2006]. Doświadczenie każe z dużą ostrożnością traktować statystyki krajowe w krajach rozwijających się, a szczególnie te dotyczące podmiotów produkcyjnych różnej wielkości. Statystyki są często niespójne, przestarzałe, wykorzystują nieadekwatne kryteria skali działalności, jak również nie uwzględniają szerokiego zakresu operacji nieformalnych w sektorze MSP (ukrywane obroty, nieformalne zatrudnienie)⁷.

Wiadomo, że złożoność zjawisk ekonomicznych utrudnia stosowanie metod matematycznych, a w przypadku małych firm różnorodność czynników determinujących skalę sektora jest wyjątkowo duża i nie wszystkie są policzalne. Dlatego konieczność przyjmowania rygorystycznych założeń upraszczających niesie ze sobą duże prawdopodobieństwo pominięcia istotnych prawidłowości. W szczególności, badania efektywności produkcji, jako metoda poszukiwania uzasadnienia dla kształtowania się określonej struktury wielkości przedsiębiorstw, wydają się być ryzykowne. Metoda ta wymaga m.in. przyjęcia, że produkt jest jednorodny i przedsiębiorcy kierują się motywem maksymalizacji zysku. Rzeczywistość jest jednak dużo bardziej skomplikowana. Produkty są zróżnicowane, a wiele firm to tzw. substytuty dochodów – ukierunkowane na przetrwanie i gotowe funkcjonować poniżej optymalnej skali produkcji. W odniesieniu do MSP w rozwijających się gospodarkach, można wręcz przypuszczać, że kluczem do zrozumienia ich rozwoju jest właśnie uwzględnienie różnorodności produktów oferowanych przez przedsiębiorstwa różnej wielkości oraz szczególnych motywacji przedsiębiorców. W sumie, stosowanie w badaniach sektora MSP rygorystycznych metod matematycznych może wiązać się z pomijaniem istotnych procesów związanych z jego funkcjonowaniem.

Zresztą dotychczasowe poszukiwania źródeł konkurencyjności małych firm w sferze efektywności gospodarowania nie dały oczekiwanych rezultatów. Próbowano, na przykład, określić konkurencyjność MSP na Tajwanie wychodząc z założenia, że firmy bardziej efektywne będą zwiększały swój udział w gospodarce [Hu 1998]. Ponieważ w latach 60. udział MSP w gospodarce spadał, wyciągnięto wniosek, że MSP były wówczas mniej efektywne niż duże firmy. Nie uwzględniono jednak tego, że w tym okresie dynamiczny wzrost popytu na pracochłonny eksport spowodował gwałtowny wzrost produkcji nierejestrowanej w małej skali, a to nie zostało uwzględnione w statystykach wykorzystanych w badaniach. Można by powiedzieć, iż popyt rósł tak szybko, że przedsiębiorcy nie mieli czasu – nie zdążyli zarejestrować swej działalności gospodarczej [Ho 1980]. Niezadowalające efekty analiz efektywności można też tłumaczyć tym, że w gospodarce słabo

większość wskaźników uzyskuje się tu z wywiadów przeprowadzanych wśród przedsiębiorców, nie jest możliwe odtworzenie wskaźników ze źródeł wtórnych dla wcześniejszych okresów.

⁷ Wiele firm funkcjonuje w małej skali właśnie po to, by unikać obciążeń fiskalnych i innych.

rozwiniętej mogą nie obowiązywać zasady optymalizacji inwestycji, wypracowane na podstawie doświadczeń dojrzałych gospodarek rynkowych. Zasady te dotyczą równowagi, a więc zjawiska statycznego. W przypadku gospodarek słabo rozwiniętych wiemy, że struktura cen może być silnie zniekształcona i ceny mogą nie odzwierciedlać rzadkości czynników produkcji.

W sumie, próby systematycznego zbierania i przetwarzania informacji o MSP w gospodarkach azjatyckich są skazane na niepowodzenie. Dążenie do uzyskania porównywalnych danych wiąże się z koniecznością nadmiernych uproszczeń, co może prowadzić do banalnych wniosków. Ważniejsze wydaje się uchwycenie pewnych zjawisk, które mogą przybliżyć nas rozwiązania postawionego problemu, niż kurczowe trzymanie się zasad. To, co tracimy przez brak właściwej metodom statystycznym przejrzystości i porównywalności, zyskujemy w pogłębionej analizie istotnych aspektów funkcjonowania sektora MSP i gospodarki jako całości. Dlatego zdecydowano się na analizę opisową, w której w miarę możliwości i przy dołożeniu wszelkich starań uwzględnia się całokształt uwarunkowań funkcjonowania określonego przedmiotu badań.

1.4. Literatura przedmiotu

Ponieważ przedmiotem pracy są procesy zachodzące w krajach rozwijających się, zdecydowano się na wybór spośród koncepcji ekonomii rozwoju i niemal całkowicie pominięto literaturę głównego nurtu ekonomii. W tej ostatniej można znaleźć liczne odniesienia do problemów rozwoju gospodarczego, a przede wszystkim całokształt zagadnień związanych ze wzrostem gospodarczym. W niniejszej prezentacji bogaty dorobek ekonomii w tej dziedzin został uwzględniony pośrednio, tak jak wykorzystuje się go w badaniach realizowanych w ramach ekonomii rozwoju. Ponadto, poniższa prezentacja obejmuje jedynie najważniejsze koncepcje rozwoju gospodarczego, w których znaleźć można nawiązania do badanego problemu. (Szczegółowa analiza teorii rozwoju: zob. Bąkiewicz, Żuławska [2010a]).

W badaniach, realizowanych w ramach ekonomii rozwoju, można wyróżnić dwa zasadnicze nurty: klasyczny (interwencjonistyczny) i współczesny (rynkowy). To rozróżnienie opiera się na odmiennym podejściu do problemów zacofania i rozwoju gospodarczego, w szczególności określonym pojmowaniu roli państwa i mechanizmu rynkowego w gospodarce. Nurt klasyczny dominował do początku lat 80. ubiegłego stulecia i obejmował dość zróżnicowane modele rozwoju, których wspólną cechą było przyjmowanie kluczowej roli państwa w sterowaniu procesem rozwoju przy zachowaniu rynku, jako mechanizmu regulującego procesy gospodarcze⁸. Drugi nurt – rynkowy został zapoczątkowany przez neoklasyczną

⁸ Podejście interwencjonistyczne nie jest równoznaczne z koncepcją systemu nakazowo-rozdzielczego właściwego gospodarce centralnie planowanej, w której interwencja państwa polega na zastępowaniu mechanizmu rynkowego.

kontrrewolucję i przeważa obecnie w ekonomii rozwoju. Współczesne koncepcje łączy przekonanie, że mechanizm rynkowy jest skuteczniejszy od państwa w mobilizowaniu dynamiki gospodarczej oraz eliminowaniu zacofania i ubóstwa.

Podział ten w zasadzie odpowiada następującym po sobie, dwóm podstawowym podejściom do funkcjonowania MSP w rozwijającej się gospodarce, które w niniejszej pracy określono jako: tradycyjne i biznesowe. W podejściu tradycyjnym do małych podmiotów produkcyjnych, uwaga koncentruje się na dokonującej się w procesie rozwoju zmianie pozycji drobnej wytwórczości w gospodarce. Analiza jest z reguły prowadzona „odgórnie” – z punktu widzenia całej gospodarki. Co się tyczy ujęcia biznesowego, to akceptuje ono fakt funkcjonowania w gospodarce podmiotów produkcyjnych różnej wielkości. Poszukuje się za to czynników warunkujących sprawne funkcjonowanie i rozwój MSP – z perspektywy małej firmy („oddolnie”) i przy uwzględnieniu jej specyfiki.

Klasyczna ekonomia rozwoju

W dominującym do końca lat 70. XX wieku interwencjonistycznym podejściu do problemów zacofania i rozwoju gospodarczego, badania koncentrowały się na analizie przekształceń, dokonujących się w gospodarce w procesie rozwoju i zakładały aktywną rolę państwa w kształtowaniu tych procesów. Przyjmowano również, że industrializacja jest kluczowym elementem rozwoju gospodarczego. Szczegółowe zagadnienia analizowane w tym ujęciu to akumulacja, transformacja struktury produkcji, wybór technik produkcji i podział dochodów. Natomiast w literaturze poświęconej drobnej wytwórczości poszukiwano uniwersalnych tendencji przekształceń struktury gospodarki, tłumaczących zmiany w sektorze małych podmiotów produkcyjnych w procesie rozwoju. Dociekano też szczególnej roli małych firm w rozwoju gospodarczym oraz weryfikowano przesłanki, na których opierano liczne programy promocji małych firm w krajach rozwijających się.

Wczesne modele strukturalne

Jedną z pierwszych ważnych koncepcji dotyczącej roli państwa w dynamizowaniu gospodarki, jest przedstawiona przez Paula Rosenstein-Rodana idea „wielkiego pchnięcia” (*big push*) [Rosenstein-Rodan 1943]. Reprezentuje ona dominujące wówczas podejście do roli państwa w gospodarce i przedstawia niezbędne dla wprowadzenia gospodarki na ścieżkę przyspieszonego wzrostu konkretne zadania państwa. Wskazuje ona mianowicie na konieczność podejmowania dużych, skomasygowanych inwestycji w wielu gałęziach gospodarki, wynikającą z niepodzielności inwestycji i współzależności w sferze popytu. Ponieważ w warunkach słabo rozwiniętej gospodarki jedynie sektor publiczny dysponuje odpowiednimi zasobami kapitału i możliwością przeprowadzenia dużych przedsięwzięć, jedynym wykonawcą tego zadania może być administracja państwowa. Pewnych elementów tego podejścia można doszukać się we współczesnych koncepcjach roli państwa w dynamizowaniu gospodarki wypracowanych na podstawie idei braku koordynacji (zob. poniżej). Alternatywą dla idei *big push* była późniejsza koncepcja

polityki wzrostu niezrównoważonego, zaproponowana przez Alberta Hirschmana [1958]. Ze względu na ograniczenia kapitałowe i organizacyjne administracja państwowa staje przed koniecznością koncentracji inwestycji w wybranych sektorach. Następujący w ich efekcie selektywny rozwój wiąże się z niedoborami określonych dóbr i usług w skali całej gospodarki, które skłaniają prywatnych przedsiębiorców do zyskowego wykorzystania niezaspokojonego popytu. W ten sposób inwestycje państwa stają się bodźcem do inwestycji prywatnych i napędzają całą gospodarkę.

Nieco inne podejście do kwestii zacofania i rozwoju prezentował Ragnar Nurske w swej koncepcji nazwanej przez Gunnara Myrdala „błędny (zaklętym) kręgiem ubóstwa” (*vicious circle of poverty*) [Nurske 1953; Myrdal 1968]. Opisał on występowanie określonych zależności, które sprawiają, że stan niedorozwoju ma charakter samopodtrzymujący się. Ubóstwo nie pozwala na wygospodarowanie oszczędności i podnoszenie kwalifikacji, tym samym uniemożliwia dokonywanie inwestycji i wzrost wydajności pracy, co z kolei ogranicza możliwości wzrostu dochodów. Pozornie pesymistyczna, koncepcja „zaklętego kręgu ubóstwa” dawała krajom słabo rozwiniętym szansę wejścia na ścieżkę przyspieszonego wzrostu. Mogło to nastąpić chociażby w wyniku zasilenia gospodarki poprzez akumulację zewnętrzną lub/i bezpośrednie zaangażowanie państwa w działalność produkcyjną i wykorzystanie powyższych zależności do dynamizowania gospodarki. Pewnych wątków tego modelu można doszukać się również we współczesnej koncepcji „wielopunktowych stanów równowagi”, gdzie brak wystarczających warunków do przejścia na wyższy poziom równowagi utrwała istniejący stan rzeczy.

W latach 50. ubiegłego stulecia do najważniejszych przedstawicieli ekonomii rozwoju należał Arthur Lewis⁹. Zaproponowana przez Lewisa koncepcja rozwoju, utożsamianego wówczas ze wzrostem i uprzemysłowieniem, opiera się na modelu gospodarki dualnej – składającej się z rolnictwa i nowoczesnego przemysłu. Model Lewisa wywodzi się ze stworzonej przez holenderskiego antropologa Joe’a Boeke’a koncepcji gospodarki złożonej z dwóch odrębnych części – rynkowej i pozostałej [Boeke 1942]. Model zakłada występowanie w rolnictwie nadwyżki siły roboczej o zerowej produktywności krańcowej. Ludność uwolniona z rolnictwa migruje do miast, gdzie jest stopniowo przejmowana przez rozwijający się nowoczesny sektor przemysłowy, w którym produktywność krańcowa jest większa od zera. Odejście z rolnictwa do przemysłu zwiększa produkt w skali całej gospodarki, czyli daje w efekcie wzrost gospodarczy. Nadwyżka wygospodarowana przez przedsiębiorców pozwala na inwestycje i zwiększanie zatrudnienia oraz umożliwia dalsze pomnażanie produkcji. Wyczerpanie zapasów siły roboczej uwolnionej z rolnictwa wymusza wzrost płac i w efekcie podnosi poziom życia pracowników. Efekt dochodowy występuje również w rolnictwie, gdzie na skutek zmniejszenia zatrudnienia następuje modernizacja produkcji i wzrost dochodów.

⁹ Ukazanie się w 1954 roku artykułu Arthura Lewisa [Lewis 1954] jest powszechnie uważane za początek nowej dziedziny badań, ekonomii rozwoju [Kirkpatrick, Barrientos 2004].

Opisane wyżej przekształcenia dotyczą sfery produkcji i sprowadzają mechanizm wzrostu do zmiany struktury wytwarzania. Należy jednak przypomnieć, że w modelu Lewisa sektor tradycyjny obejmuje całokształt „zastanych” struktur, w tym również nisko wydajne rzemiosło i tradycyjne instytucje. U Artura Lewisa jest to gospodarka pozwalająca na przetrwanie (*subsistence*), w odróżnieniu od gospodarki kapitalistycznej (*capitalist*). W takim ujęciu, zmianom struktury wytwarzania towarzyszą przekształcenia całego systemu społeczno-gospodarczego, które sprawiają, że na gruzach tradycyjnego powstaje nowoczesny. Zmiany następują stopniowo, ale prowadzą do zupełnego przeobrażenia systemu społeczno-gospodarczego. Lewis wymienia szereg warunków, które muszą być spełnione by doszło do takiej transformacji. Warunki muszą powstać przede wszystkim w sektorze tradycyjnym, w tym również w rolnictwie, które powinno stanowić „twardy grunt” przekształceń. Niezbędna jest też wykwalifikowana siła robocza i duch przedsiębiorczości, które warunkują rozwój sektora nowoczesnego. Dwoistość lub niejednorodność gospodarek słabo rozwiniętych, wprowadzona do ekonomii rozwoju przez Lewisa, pojawia się w wielu późniejszych modelach rozwoju i z reguły jest traktowana jako jedna w podstawowych barier rozwoju [zob.: Ghosh 2007].

Charakterystyczne dla tradycyjnego podejścia do problemów rozwoju reprezentuje teoria stadiów wzrostu Walta Rostowa, w której autor dowodzi istnienia uniwersalnych prawidłowości, rządzących rozwojem gospodarczym na świecie [Rostow 1960]. Pięć etapów, przez które – zdaniem Rostowa – musi przejść każde społeczeństwo, wyznacza uniwersalną ścieżkę rozwoju – od społeczeństwa tradycyjnego po stadium masowej konsumpcji.

1. Społeczeństwo tradycyjne – zhierarchizowana struktura społeczeństwa, działalność produkcyjna oparta na powielaniu zastanych wzorców;
2. Tworzenia warunków wstępnych dla startu – zmiany w rolnictwie umożliwiają przejście części siły roboczej do zajęć pozarolniczych; to daje impuls do mobilności siły roboczej i burzy stare struktury społeczne;
3. Start do trwałego wzrostu (*take off*) – gdy stopa inwestycji przekracza 10% następuje gwałtowne przyspieszenie przekształceń struktury produkcji, którym towarzyszą zmiany instytucjonalne podtrzymujące dalszy wzrost;
4. Dojrzałości – nowoczesne techniki upowszechniają się w gospodarce i powodują wzrost poziomu życia;
5. Masowej konsumpcji – żyjące w dostatku społeczeństwo koncentruje się na zaspokajaniu potrzeb wyższego rzędu.

Koncepcja Rostowa implikuje konieczność doprowadzenia gospodarki kraju słabo rozwiniętego do kluczowego etapu *take off*, który zawiera w sobie samonapędzający mechanizm dalszych zmian. Jest to przekonanie charakterystyczne dla tradycyjnej ekonomii rozwoju. Przyjmowano wówczas, że wystarczającym warunkiem rozwoju gospodarek zacofanych jest „uruchomienie” procesu wzrostu. Gospodarka wprowadzona na „nowoczesne” tory nabierze rozpędu i będzie dalej wzrastać zgodnie z regułami obserwowanymi wcześniej w krajach wysoko rozwi-

niętych. W sumie, koncepcja Rostowa wpisuje się w modernistyczny nurt postrzegania rozwoju, dominujący w latach 50. i 60. XX wieku, w którym przyjmowano, że warunkiem wyjścia z zacofania gospodarczego jest kopiowanie doświadczeń krajów wysokorozwiniętych przy intensywnym zaangażowaniu państwa w ten proces (modernizacja imperatywna).

Zagadnienie przekształceń strukturalnych było podejmowane również przez Simona Kuznetza, który zaproponował sekwencję przemian zachodzących w gospodarce w procesie wzrostu gospodarczego [Kuznetz 1966]. Koncepcja Kuznetza wywodziła się z Schumpeterowskiej teorii wzrostu, w której kluczową rolę odgrywa wzrost wydajności związany z postępem technologicznym. Wprowadzanie nowych rozwiązań technologicznych powoduje zmianę struktury wytwarzania w kierunku bardziej zaawansowanych technologicznie dziedzin produkcji. Tym samym, wzrost gospodarczy staje się nierozzerwalnie związany z przekształceniami struktury wytwarzania [Schumpeter 1934]. Koncepcja ta została rozwinięta później przez Holina Chenery'ego i jego współpracowników [Chenery, Taylor 1968; Chenery 1979; Chenery, Robinson, Syrquin 1986]. Badania empiryczne miały stanowić potwierdzenie tezy o kluczowej roli industrializacji w procesie rozwoju. Na podstawie badań doświadczeń krajów o różnym poziomie rozwoju gospodarczego, również dojrzałych gospodarek rynkowych, ustalono określone prawidłowości rozwojowe w sferze struktury produkcji. W modelu przekształceń strukturalnych opisano przechodzenie od gospodarki opartej na rolnictwie do nowoczesnej gospodarki przemysłowej wraz z towarzyszącym jej rozwojem nowoczesnych usług dla zamożnego społeczeństwa i biznesu. Jednocześnie w samym przetwórstwie stwierdzono malejący udział gałęzi związanych z przetwarzaniem surowców (*early industries*) na rzecz coraz bardziej zaawansowanych technologicznie dziedzin produkcji (*middle, late industries*). Zmiany struktury zatrudnienia i produkcji zostały tu uznane za istotę procesu rozwoju. Miały one jednocześnie być podstawą prognozy kierunku przekształceń w gospodarkach wchodzących na ścieżkę wzrostu gospodarczego. Konieczność zmian strukturalnych w gospodarce słabo rozwiniętej wynikała z przekonania, że niektóre dziedziny działalności produkcyjnej są bardziej podatne na rozwój technologii i wzrost wydajności. Tym samym, im większy ich udział w gospodarce, tym większa dynamika wzrostu.

Kwestia struktury gospodarki i jej znaczenie dla dynamiki gospodarczej było dość powszechnie uwzględniane w badaniach problemów zacofania i rozwoju, chociaż w różnym kształcie. Na przykład, strukturaliści (Raul Prebisch, Celso Furtado, Dudley Sears, André Gunder Frank, Fernando Henrique Cardoso, Samir Amin) postrzegali strukturalne cechy systemu społeczno-gospodarczego – rozumiane jako konstrukcja całego systemu, a nie struktura produkcji – jako bariery rozwoju. Dla strukturalistów kluczowe znaczenie ma współwystępowanie w ramach jednej gospodarki krajowej różnych systemów ekonomicznych, funkcjonujących obok siebie. Na to nakłada się określona struktura światowego systemu gospodarczego, która ogranicza możliwości rozwojowe krajów biednych. W podejściu strukturalistów świat postrzegany jest jako nieelastyczny, a istniejąca struktura staje się hamulcem wzrostu.

Z zagadnieniem intensyfikowania wzrostu gospodarczego wiąże się problem wyboru technik produkcji w krajach rozwijających się. Sprowadza się on do poszukiwania technik pośrednich (między tradycyjnymi i nowoczesnymi) lub dostosowanych (do warunków panujących w gospodarce słabo rozwiniętej – nadwyżki siły roboczej i niedostatecznych zasobów kapitału). Dyskusje na ten temat zapoczątkował Amartya Kumar Sen [Sen 1960]. Poszukiwania optymalnej alokacji czynników produkcji, która miała być realizowana przez państwo, doprowadziły Sena do wniosku, że kryterium maksymalizacji nadwyżki, która może być przeznaczona na inwestycje, jest sprzeczne z maksymalizacją zatrudnienia. Wynikało to z tego, że technika kapitałochłonna – w porównaniu z pracochłonną – pozwala na generowanie większych oszczędności, ale wiąże się z mniejszym zaangażowaniem pracy. Wielu badaczy koncentrowało się na przyczynach stosowania w praktyce nieodpowiednich technik produkcji do wyposażenia w czynniki produkcji i cele inwestycyjne gospodarek. Według Frances Stewart, różne rodzaje przedsiębiorstw kierują się różnymi motywami przy wyborze technik produkcji. Wielkie przedsiębiorstwa preferują importowane kapitałochłonne technologie. Drobnii przedsiębiorcy w szczególności koncentrują się na przetrwaniu i temu podporządkowują technologię produkcji [Stewart 1978].

Modelowi Sena zarzucano pomijanie postępu technicznego i podważano tezę o konieczności stosowania technik kapitałochłonnych w krajach rozwijających się, proponując techniki pośrednie [Dobrska 1963; Piasecki 1989]. Miały to być techniki pośrednie między tradycyjnymi, stosowanymi dotychczas w tych krajach, a nowoczesnymi, rozwiniętymi w krajach uprzemysłowionych. Techniki pośrednie miały posiadać cztery podstawowe cechy: mała skala operacji, prostota konstrukcji i wykonania, niska kapitałochłonność i minimalna szkodliwość dla naturalnego środowiska. Idea technik pośrednich znalazła wsparcie w тезach Ernsta Friedricha Schumachera, zawartych w książce: *Małe jest piękne* z 1973 roku. Autor stwierdza w niej, że rozwój wielkiego przemysłu jest sprzeczny z możliwościami i potrzebami społeczeństw w krajach słabo rozwiniętych. Wynika to z tego, że zasoby kapitału są tam niewystarczające by opierać rozwój na wielkich przedsiębiorstwach, które zresztą powodują dehumanizację pracy. Dlatego – jego zdaniem – „rozwojowi technicznemu można nadać nowy kierunek, który zaprowadzi nas z powrotem do rzeczywistych potrzeb człowieka, co również oznacza: do właściwej mu skali. Człowiek jest mały i dlatego to, co małe, jest piękne” [Schumacher 1981, s. 181]. Koncepcja technik dostosowanych stała się podstawą szeroko zakrojonych poszukiwań praktycznych rozwiązań, które mogłyby być zastosowane w konkretnych krajach.

W ramach badań nad problemami zacofania gospodarczego, jednym z kluczowych zagadnień uwzględnianych w analizach było znaczenie wymiany handlowej z zagranicą dla procesów gospodarczych w krajach słabo rozwiniętych. W tej kwestii zarysował się wyraźny podział w postrzeganiu szans i zagrożeń płynących z handlu zagranicznego. Jedna grupa badaczy (Ragnar Nurkse, Jacob Viner) twierdziła, że eksport surowców, może być źródłem korzyści dla krajów słabo rozwiniętych poprzez działanie efektu mnożnikowego, zagospodarowanie niewy-

korzystanych dotychczas zasobów, realizowanie korzyści skali, przyciąganie obcych inwestycji i technologii. Przedstawiciele drugiej grupy (Jagdish Bhagwati, Gunnar Myrdal, Raul Prebisch, Hans Singer) wskazywali na zagrożenia płynące z pogarszających się *terms of trade* krajów rozwijających się, specjalizujących się w eksporcie surowców i importujących wyroby przetworzone. Dostarczyło to kolejnych argumentów za zmianą struktury produkcji – z surowcowej na przemysłową w ramach strategii substytucji importu. Strategia ta miała być narzędziem budowy podstaw nowoczesnego przemysłu przy ochronie rynku krajowego przed konkurencją dóbr importowanych z krajów wyżej rozwiniętych.

Na koniec warto zwrócić uwagę na to, że w tradycyjnej ekonomii kwestia struktury gospodarczej w różnych układach (produkcji, własności, wymiany międzynarodowej, stosunków społecznych etc.) zajmuje bardzo ważne miejsce. Przedmiotem badania nie są pojedyncze podmioty gospodarcze, ale wyznaczone na różnych płaszczyznach części systemu i relacje między nimi. Dynamika gospodarcza jest warunkowana określonym układem strukturalnym i jego zmianami. Przekształcenia systemu społeczno-gospodarczego w procesie rozwoju są traktowane jako trwale związane ze zmianami ilościowymi. Są one uwzględniane we wszystkich najważniejszych modelach rozwoju. Wysoko rozwinięta gospodarka zawsze stanowi przedmiot jakościowo inny od zacofanej, dlatego wyjście z zacofania nierozłącznie wiąże się z przekształceniami o charakterze jakościowym. Ponadto, analiza tradycyjnej ekonomii rozwoju w zasadzie „kończy się” wraz z wykształceniem się w gospodarce struktur właściwych gospodarkom uprzemysłowionym. Dalszy rozwój ma przebiegać zgodnie z regułami właściwymi dojrzałym gospodarkom rynkowym.

Tradycyjne koncepcje drobnej wytwórczości

Dominującemu w tradycyjnej ekonomii rozwoju przekonaniu o kluczowej roli industrializacji w rozwoju gospodarczym towarzyszyła identyfikacja uprzemysłowienia z rozwojem dużych przedsiębiorstw. Drobne firmy, z reguły utożsamiane z tradycyjnymi warsztatami rzemieślniczymi, uważano powszechnie za element zanikający w procesie rozwoju. Małe przedsiębiorstwa w zasadzie uznano za przejściowy element struktury gospodarczej i narzędzie rozwiązywania tymczasowych problemów, związanych z utrzymywaniem się ubóstwa. Ich pozytywne oddziaływanie na gospodarkę miało polegać na „pierwotnej” akumulacji kapitału i przedsiębiorczości, tworzeniu miejsc pracy bez konieczności ponoszenia dużych nakładów kapitałowych, wspomaganie przestrzennej decentralizacji przemysłu i rozwoju demokracji [Dhar, Lyndall 1961]. W sumie, małym jednostkom produkcyjnym „powierzono” zadania, z którymi przynajmniej na razie nie radził sobie wielki przemysł.

Pozostawało faktem, że w rozwijającej się gospodarce funkcjonowały przedsiębiorstwa różnej wielkości. Wyjaśnienia tego zjawiska poszukiwano w sferze efektywności gospodarowania, stosując metody statycznej analizy ekonomicznej. Przyjmowano przy tym, że podstawowym ograniczeniem wzrostu w gospodarkach

słabo rozwiniętych są niedostateczne zasoby kapitału. Dlatego racja bytu drobnej wytwórczości w rozwijającej się gospodarce miała zasadzać się na właściwej im pracochłonności stosowanych technologii. Jednak nie zdołano wykazać istnienia zależności między skalą a efektywnością czy pracochłonnością technik produkcji [ibidem; Sandesara 1969]. W późniejszych badaniach, jako przyczynę niezadowalających wyników tego typu badań uznano niską wiarygodność danych statystycznych oraz to, że różnice pracochłonności są z reguły większe pomiędzy poszczególnymi gałęziami produkcji niż między przedsiębiorstwami różnej wielkości [Little 1987; Little, Mazumdar, Page 1987]. Mimo to przyjęto, że drobny przemysł pełni w gospodarce rozwijającej się istotną rolę i jako taki powinien być wspierany w ramach polityki gospodarczej.

Silnym impulsem do poszukiwania skutecznych metod promocji drobnej wytwórczości był tzw. raport z Kenii [ILO 1972]. Autorzy raportu zwrócili uwagę na duży udział nierejestrowanej działalności produkcyjnej w zatrudnieniu i generowaniu dochodów dla najuboższych w krajach rozwijających się. Wprowadzono wówczas termin „sektor nieformalny” dla określenia nierejestrowanej działalności gospodarczej, prowadzonej na małą skalę, zwykle nieregularnie, przy zastosowaniu prostych technik i na potrzeby lokalnego rynku¹⁰. W raporcie z Kenii dostrzeżono w nieformalnej działalności gospodarczej załazek nowoczesnej przedsiębiorczości. Równie ważne było to, że – do czasu „formalizacji” – aktywność w tej sferze gospodarki miała pomóc w rozwiązywaniu problemu niepełnego wykorzystania pracy i generowania dochodów dla najuboższych. Nie bez znaczenia było też przeznaczenie przez Bank Światowy znacznych funduszy na programy promocji drobnej wytwórczości w krajach słabo rozwiniętych. Dlatego główny nurt badań został skierowany na konstruowanie rozbudowanych systemów wsparcia MSP w ramach polityki gospodarczej. Literatura dotycząca drobnej wytwórczości w krajach rozwijających się pełna jest rozważań na temat programów pomocowych, które miały przyczynić się do wykorzystania potencjału tej części gospodarki do rozwiązywania konkretnych problemów społeczno-gospodarczych. Często ma ona charakter normatywny i z reguły brak jej wsparcia teoretycznego.

Nieco na uboczu głównego nurtu – chociaż zgodnie z popularnym w tradycyjnej ekonomii rozwoju podejściem historycznym – znalazły się prace, w których próbowano wyjaśnić zróżnicowanie skali podmiotów gospodarczych występowaniem pewnych prawidłowości rozwoju drobnej wytwórczości w procesie rozwoju. Wśród dominującego przekonania o nieuchronnej koncentracji produkcji w coraz większych przedsiębiorstwach, w 1965 roku ukazała się pierwsza ważna publikacja, w której uzasadniano trwałość małych podmiotów produkcyjnych w strukturze gospodarczej [Staley, Morse 1965]. Autorzy uwzględnili zróżnicowany charakter populacji małych firm i wyróżnili ich dwa podstawowe rodzaje: tradycyjne rzemiosło i drobny przemysł. Rzemiosło charakteryzuje się tym, że jest ukierunkowane na maksymalizację produktu, wytwarza dobra przy zastosowaniu tradycyjnych technik i na potrzeby lokalnego rynku. Natomiast nowoczesny drob-

¹⁰ O próbach definiowania sektora nieformalnego pisała Lisa Peattie [1987].

ny przemysł jest „zorientowany na ciągłe poszukiwanie udoskonaleń, zdolny do dostosowywania się”, „produkty są dostosowane do nowoczesnych potrzeb”, „wykorzystuje wydajne maszyny (...), kontroluje proces produkcji i opiera się na nowoczesnych technikach zarządzania” [ibidem, s. 4]. O ile tradycyjne rzemiosło ulega marginalizacji w procesie rozwoju gospodarczego, to: „(...) gdy kraj osiągnie pewien minimalny, krytyczny poziom uprzemysłowienia, udział małych przedsiębiorstw w gospodarce nie maleje, ale pozostaje stały w procesie dalszego uprzemysłowienia i rozwoju” [ibidem, s. 21]. Autorzy zwrócili uwagę na komplementarne relacje między przedsiębiorstwami i na zdolność przetrwania drobnej wytwórczości dzięki kooperacji z większymi firmami lub zajmowanie się tymi dziedzinami produkcji, które nie są atrakcyjne dla dużych producentów. Stwierdzenia Staleya i Morse’a, dotyczące komplementarnych relacji między przedsiębiorstwami różnej wielkości, znalazły swe rozwinięcie w późniejszych badaniach problematyki MSP.

W 1982 roku Denis Anderson zaproponował kompleksowe ujęcie kwestii małych przedsiębiorstw w rozwijającej się gospodarce [Anderson 1982, s. 6–31]. Wykorzystał on doświadczenia krajów uprzemysłowionych, przedstawione w sposób modelowy przez Berta Hozelitz’a w artykule z 1959 roku. Synteza Andersona, opiera się na analizie doświadczeń kilkudziesięciu krajów, głównie wysoko rozwiniętych, i została zweryfikowana w kontekście gospodarek krajów rozwijających się na różnym poziomie rozwoju. W efekcie powstał trzyetapowy model zmian roli i specyfiki drobnego przemysłu w procesie rozwoju gospodarczego. Model dotyczy wyłącznie przemysłu przetwórczego, co odzwierciedla ówczesne zainteresowanie industrializacją, jako kluczowym elementem rozwoju gospodarczego. Na podstawie udziału różnych firm w zatrudnieniu, Anderson wyróżnił się trzy fazy przekształceń struktury wielkości firm w procesie industrializacji:

1. Faza chałupnictwa – w gospodarce o przeważającym udziale rolnictwa w produkcji i zatrudnieniu chałupnicy zatrudniają od 1/2 do 3/4 siły roboczej zaangażowanej w przetwórstwie. Liczne, zlokalizowane głównie na terenach wiejskich, warsztaty funkcjonują obok nielicznych większych firm, głównie zagranicznych lub państwowych, zlokalizowanych w ośrodkach miejskich. Małe firmy są ściśle związane z rolnictwem, którego produkty przetwarzają i na potrzeby którego produkują stosunkowo proste narzędzia oraz wyroby konsumpcyjne dla ludności wiejskiej. Produkcja chałupnicza jest nisko dochodowa i nie pozwala na wygospodarowanie nadwyżki na inwestycje.
2. Faza małych warsztatów rzemieślniczych i fabryczek – w bardziej rozwiniętych regionach, o wyższym poziomie dochodu per capita, pojawia się więcej przedsiębiorstw małych i średnich, charakteryzujących się fabrycznym sposobem produkcji. Ich produkcja stopniowo eliminuje z rynku warsztaty rzemieślnicze. Małe zakłady produkcyjne mnożą się szybko i zastępują chałupnictwo w wielu gałęziach produkcji. Z niektórych chałupniczych warsztatów wyrastają fabryki, mniejsze czy nawet duże. Wiele innych warsztatów chałupniczych jest angażowanych w systemie nakładczym przez początkujących przedsiębiorców, którzy w ten sposób minimalizują koszty. Spadek udziału wiejskiego chałupnictwa