

W rzeczywistości sytuacja w zakresie kosztów transakcyjnych ma charakter dwuetapowy, tj. dwupoziomowy. Pierwotny wybór struktury kontraktowej (*make or buy*) nie determinuje bowiem jednoznacznie struktury zarządzania (*governance* – form koordynacji); rynkowej (w tym bilateralnej) i/lub hierarchicznej (zunifikowanej), co przyjmuje formę wtórnych transakcji rynkowych i/lub hierarchicznych, których celem jest koordynacja transakcji pierwotnej, i skutkuje odpowiednio rynkowymi i hierarchicznymi kosztami transakcyjnymi koordynacji struktur rynkowych i hierarchicznych. Dwuetapowość analizy kosztów oznacza, że:

- rynkowe struktury kontraktowe wymagają dodatkowych koordynacyjnych transakcji: (1) rynkowych i związanych z nimi kosztów transakcyjnych koordynacji rynkowej (kontraktowych struktur rynkowych) i/lub (2) hierarchicznych i związanych z nimi kosztów transakcyjnych koordynacji hierarchicznej (kontraktowych struktur rynkowych);
- hierarchiczne struktury kontraktowe wymagają analogicznie dodatkowych koordynacyjnych transakcji: (1) rynkowych i związanych z nimi kosztów transakcyjnych koordynacji rynkowej (kontraktowych struktur hierarchicznych) i/lub (2) hierarchicznych i związanych z nimi kosztów transakcyjnych koordynacji hierarchicznej (kontraktowych struktur hierarchicznych).

W tabeli 1 zaprezentowano dekompozycję kosztów transakcji uzależnioną od formy ich koordynacji. Dekompozycja kosztów transakcji wskazuje, że pierwotny problem decyzyjny wyboru struktury kontraktowej po stronie zaopatrzenia (*make or buy*), jak i po stronie sprzedaży (komu i jak sprzedawać – *to whom and how to sell*) również wymaga dokonania wtórnego wyboru formy ich koordynacji.

Problem decyzyjny po stronie zaopatrzenia przedsiębiorstwa zawiera się w tradycyjnym dla TKT wyborze *make or buy*. Wybór *make* oznacza

Tabela 1. Rodzaje kosztów transakcyjnych struktur kontraktowych uzależnione od struktur zarządzania (*governance* – form ich koordynacji)

Struktury zarządzania (<i>governance</i> – formy koordynacji)	Struktury kontraktowe	
	rynkowe	hierarchiczne
Rynkowa	koszty transakcyjne koordynacji rynkowej (kontraktowych struktur rynkowych)	koszty transakcyjne koordynacji rynkowej (kontraktowych struktur hierarchicznych)
Hierarchiczna	koszty transakcyjne koordynacji hierarchicznej (kontraktowych struktur rynkowych)	koszty transakcyjne koordynacji hierarchicznej (kontraktowych struktur hierarchicznych)

Źródło: opracowanie własne.

wybór kontraktowej struktury hierarchicznej, *buy* – wybór struktury rynkowej. Powyższy wybór nie rodzi samoistnie kosztów transakcyjnych związanych jedynie z wyborem struktury kontraktowej. Nie determinuje również systemu zarządzania (*governance*), tj. formy koordynacji. Wybór *make* może być bowiem koordynowany zarówno za pomocą wtórnych transakcji hierarchicznych, jak i rynkowych. Decyzja *make* nie oznacza, że wszystkie czynności i procesy koordynacyjne *ex ante* i *ex post* będą czy nawet powinny być wykonywane w ramach hierarchicznej struktury zarządzania. Tak samo wybór *buy* nie oznacza tylko koordynacji za pomocą transakcji rynkowych. Możliwa, a nawet zasadna może być ich koordynacja za pomocą hierarchicznej struktury zarządzania. Z analogiczną sytuacją mamy do czynienia po stronie sprzedaży (decyzja komu i jak sprzedawać).

Koszty transakcyjne są sumą kosztów pojedynczych transakcji (kosztów transakcji). Koszty transakcyjne to zarówno koszty danej transakcji (np. koszt wynagrodzeń pracownika), koszty związane z koordynacją planowanej transakcji (np. koszty poszukiwania pracownika), jak i koszty realizacji zawartej transakcji (np. koszt koordynacji pracy zatrudnionego pracownika), które pojawiają się wtórnie (co do decyzji, a nie czasu) na drugim poziomie (etapie) decyzyjnym.

Jak już wspomniano, pierwotny wybór *make or buy* nie determinuje form ich koordynacji. Decyzja *make* wymaga odpowiedzi na pytanie: w jaki sposób wtórnie koordynować hierarchiczną strukturę kontraktową: samodzielnie, tj. hierarchicznie, czy zewnętrznie, tj. rynkowo (co może wystąpić szczególnie w przypadku zasobów idiosynkratycznych). Problemy decyzyjne w przypadku decyzji *buy* mają identyczny charakter. Koordynacja rynkowych struktur, szczególnie na etapie *ex ante*, może być realizowana zarówno samodzielnie, tj. hierarchicznie, jak i zewnętrznie, tj. rynkowo. W sytuacji decyzji *buy* może się też pojawić dodatkowy problem decyzyjny związany z wyborem konkretnego dostawcy (od kogo kupić – *who to buy from*). W tym przypadku szczególnego znaczenia nabierają nie tylko rynkowe, ale i prognozowane koszty (oszacowane przy uwzględnieniu poziomu ryzyka ich wystąpienia) transakcyjne *ex post* związane z realizacją transakcji z konkretnym dostawcą.

Po stronie sprzedaży problem decyzyjny (komu i jak sprzedawać – *to whom and how to sell*), pomijając sytuacje integracji pionowej w górę, sprowadza się do wyboru sposobu koordynacji transakcji sprzedaży; samodzielnie, tj. hierarchicznie (przejęcie pośrednika), zewnętrznie, tj. rynkowo (z pośrednikiem lub bezpośrednio) lub hybrydowo (np. *franchising*). Dotyczy to zarówno etapu *ex ante*, jak i *ex post*, przy czym coraz większego znaczenia, zgodnie z **fundamentalną transformacją** procesu konkurencji Williamsona (1998, s. 73–74), nabiera faza *ex post*, szczególnie w przypadku wysoce specyficznych dóbr i usług.

Główną przyczyną odmienności podejścia Williamsona i autora rozdziału jest różnica celu analizy. Celem analizy Williamsona była korelacja

struktur kontraktowych i struktur zarządzania z cechami dóbr będących przedmiotem transakcji. Celem analizy autora jest natomiast dekompozycja kosztów transakcyjnych dzięki procesowemu (dwuetapowemu) podejściu.

Konkludując, kontraktowe struktury rynkowe, w fazie *ex ante*, jak i *ex post*, wymagają koordynacji (struktur zarządzania – *governance*) albo w drodze dodatkowych transakcji rynkowych, albo hierarchicznych. Zarówno proces pozyskania informacji, proces negocjacji, jak i realizacji transakcji mogą zostać zrealizowane przez firmę zewnętrzną (zakup informacji czy usług doradczych) lub własnymi siłami – przez marketing, analizy rynkowe, prawne, obsługę kontraktów lub utworzenie specjalnych stanowisk pracy.

Podobnie kontraktowe struktury hierarchiczne wymagają koordynacji (struktur zarządzania – *governance*) albo w drodze dodatkowych transakcji rynkowych, albo hierarchicznych. Poszukiwanie pracowników, negocjowanie i zawieranie umowy oraz kontrola ich realizacji, możliwe są nie tylko własnymi siłami, ale także w drodze zakupu takich usług. W skrajnych przypadkach dotyczyć to może nie tylko wybranych, ale też wszystkich faz (całego procesu) zatrudnienia pracowników⁵.

Tabela 2. Łączne koszty transakcyjne zależne od struktur kontraktowych oraz struktur zarządzania (*governance* – form ich koordynacji)

Struktury zarządzania (<i>governance</i> – formy koordynacji)	Struktury kontraktowe		
	rynkowe	hierarchiczne	łączne koszty transakcyjne
Rynkowa	koszty transakcyjne koordynacji rynkowej (kontraktowych struktur rynkowych)	koszty transakcyjne koordynacji rynkowej (kontraktowych struktur hierarchicznych)	łączne koszty transakcyjne koordynacji rynkowej
Hierarchiczna	koszty transakcyjne koordynacji hierarchicznej (kontraktowych struktur rynkowych)	koszty transakcyjne koordynacji hierarchicznej (kontraktowych struktur hierarchicznych)	łączne koszty transakcyjne koordynacji hierarchicznej
Łączne koszty transakcyjne	łączne koszty transakcyjne kontraktowych struktur rynkowych	łączne koszty transakcyjne kontraktowych struktur hierarchicznych	łączne koszty transakcyjne rynkowej i hierarchicznej koordynacji kontraktowych struktur rynkowych i hierarchicznych

Źródło: opracowanie własne.

⁵ Nie chodzi w tym przypadku o firmy outsourcingowe świadczące na przykład usługi porządkowe czy ochrony (decyzja *buy*), ale o firmy poszukujące pracowników i zatrudniające w swoim imieniu osoby fizyczne, które indywidualnie wykonują prace (decyzja *make*) na rzecz zlecniodawcy w drodze umowy „wynajmu” pracownika. Takie struktury zarządzania stosują w Polsce np. firma 3M czy Amazon.

Powyższe ujęcie kosztów transakcyjnych pozwala spojrzeć (tab. 2) na nie w ujęciu procesowym, tj. dwuetapowo: są to kontraktowe struktury (rynkowe i hierarchiczne) i formy ich (struktur zarządzania – *governance*) koordynacji (rynkowej i hierarchicznej).

Przyjęcie dwuwymiarowości (dwóch przekrojów) kosztów transakcyjnych umożliwia ich pionową i poziomą dekompozycję. Jedynie dekompozycja pozioma kosztów transakcyjnych cechuje się nieznaczną analogią do wcześniej wspomnianej typologii kosztów według Furubotna i Richtera⁶, tj. rynkowych i menedżerskich kosztów transakcyjnych.

Wyraźna różnica między ww. koncepcją Furubotna i Richtera a podejściem autora rozdziału jest szczególnie widoczna w dekompozycji pionowej kosztów transakcyjnych. To prosta konsekwencja jednowymiarowego podziału kosztów Furubotna i Richtera jedynie według miejsca ich powstania, przy pominięciu drugiego kryterium, jakim jest rodzaj struktury kontraktowej.

Przy zaakceptowaniu struktury definicji (koszty zawarcia i wykonania [egzekwowania] transakcji) i dekompozycji kosztów transakcyjnych na *ex ante* i *ex post* według O.E. Williamsona⁷, przy równoczesnym rozgraniczeniu kosztów rynkowej i hierarchicznej koordynacji oraz rozgraniczeniu rynkowych i hierarchicznych struktur kontraktowych, możliwe jest zdefiniowanie kosztów transakcyjnych.

Koszty transakcyjne to koszty rynkowej i hierarchicznej koordynacji (struktur zarządzania – *governance*) kontraktowych struktur rynkowych i hierarchicznych.

Uszczegółowienie dzięki **operacjonalizacji** powyższej definicji wymaga posłużenia się podejściem planistyczno-prognostycznym, księgowym i budżetowym. Każde z tych trzech podejść (metod) szacowania kosztów transakcyjnych dotyczy odmiennych poziomów (obiektów) badań:

- podejście planistyczno-prognostyczne – poziomu wyboru struktury kontraktowej,
- podejście księgowe – poziomu przedsiębiorstwa,
- podejście budżetowe – poziomu gospodarki.

Pierwsze dwa poziomy dotyczą przedsiębiorstwa: pierwszy wyboru struktury kontraktowej, drugi zarządzania przedsiębiorstwem. Poziom trzeci dotyczy

⁶ Autor polityczne (publiczne) koszty transakcyjne (ang. *political transaction costs*) traktuje jako odrębny rodzaj kosztów „transakcyjnych”.

⁷ Z definicji generalnej Williamsona autor wyłączył „koszty utraconych korzyści wynikające z postępowania stron kontraktu”, uznając je za utracone przychody. Po stronie kosztów pozostają równocześnie koszty związane z zerwaniem czy renegocjacją umowy. Podejście takie wydaje się logiczne z punktu widzenia księgowego, nieprzewidującego takiego rodzaju kosztu. W sposób oczywisty oszacowanie takich kosztów jest możliwe na etapie planistycznym (poza księgowym), tj. przed zawarciem transakcji.

odmiennego rodzaju kosztów transakcyjnych, dotyczących funkcjonowania gospodarki w skali makroekonomicznej, a tym samym odmiennej metody ich operacjonalizacji⁸.

Poziom wyboru struktury kontraktowej może dotyczyć dwóch sytuacji decyzyjnych:

- decyzji *make or buy* lub decyzji, czy sprzedać samemu, czy przez pośrednika (komu i jak sprzedawać – *to whom and how to sell*),
- wyboru dostawcy lub pośrednika w sytuacji wcześniejszej decyzji *buy* lub sprzedaży przez pośrednika.

W zakresie szacowania kosztów transakcyjnych w podejściu planistyczno-prognostycznym istnieje znaczna dowolność kształtowania struktury układu kalkulacyjnego. Niemniej powinna ona być skorelowana z poziomem drugim, tj. przedsiębiorstwa, wymagającym wykorzystania obowiązujących księgowych układów kosztów. Dlatego autor skoncentruje uwagę na poziomie przedsiębiorstwa.

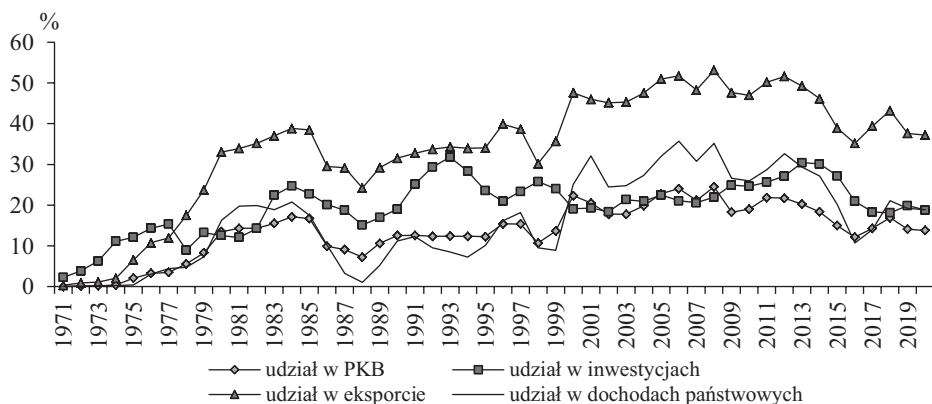
Głównym problemem operacjonalizacji kosztów transakcyjnych na poziomie przedsiębiorstwa jest przejście od układu rodzajowego kosztów do układu kalkulacyjnego w układzie funkcjonalnym, związanym nie tylko z miejscem powstania kosztów (wewnątrz czy na zewnątrz przedsiębiorstwa), ale też z ich przeznaczeniem (form koordynacji, których dotyczą).

Pionowa i pozioma dekompozycja kosztów transakcyjnych jedynie teoretycznie sugeruje możliwość ich oszacowania, zarówno w układzie pionowym, jak i poziomym. W praktyce punktem wyjścia powinien być szacunek dokonywany w poziomie (tab. 2), tj. kosztów transakcyjnych koordynacji rynkowej i hierarchicznej.

Ze względu na odmienność rodzajową tzw. kosztów bazowych szacowanie kosztów transakcyjnych koordynacji rynkowej i hierarchicznej musi być dokonane oddzielnie. W obu przypadkach wymaga to dwuetapowego podejścia:

- oddzielnego oszacowania skorygowanych bazowych łącznych kosztów transakcyjnych koordynacji rynkowej i hierarchicznej,
- podziału na:
 - koszty transakcyjne koordynacji rynkowej kontraktowych struktur rynkowych,
 - koszty transakcyjne koordynacji rynkowej kontraktowych struktur hierarchicznych.

⁸ W związku z faktem, że transakcje państwa: nie dotyczą relacji kupna-sprzedaży (poza inwestycjami bezpośrednimi), nie mają charakteru dwustronnego, ale niespersonalizowany charakter wielostronny, oraz że kryterium oceny możliwości ich wyboru nie ma charakteru ekonomicznego, lecz polityczny, metodologii szacunku politycznych (państwowych) kosztów transakcyjnych autor nie zamieścił w niniejszym rozdziale.



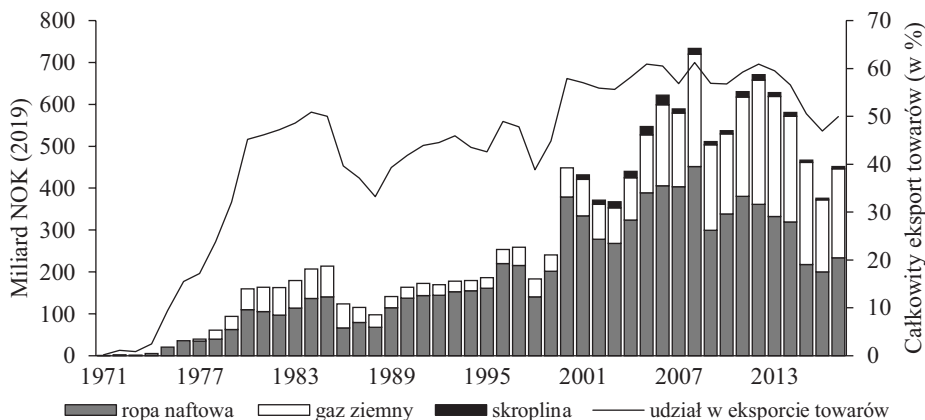
Rysunek 1. Znaczenie branży naftowej dla norweskiej gospodarki w latach 1971–2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (NPa, 2019).

ropy naftowej w PKB, eksporcie, poziomie inwestycji oraz dochodach państwowych (rys. 1).

W latach 1971–2019 udział średniorocznych dochodów branży naftowej w PKB wynosił 13,5%, natomiast 34,1% średniorocznego eksportu stanowiła ropa naftowa. Po uwzględnieniu produkcji gazu ziemnego oraz produktów pochodnych udział eksportu surowców paliwowych w ogólnym eksporcie towarów wynosi ponad 50% (rys. 2). Zgodnie z przyjętymi założeniami Norwegię należy więc określić jako państwo bogate w surowce w kontekście problematyki „kłątwy bogactwa”.

W branży wydobywczej, zgodnie z danymi z roku 2017, jest zatrudnionych ponad 170 200 pracowników (NPc, 2019). Od momentu rozpoczęcia wydobycia



Rysunek 2. Poziom eksport surowców paliwowych w Norwegii w latach 1971–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (NPb, 2019).

działalność branży surowcowej przyczyniła się do powiększenia norweskiego PKB o ponad 1620 mld USD, nie uwzględniając wyników sektorów usługowych powiązanych z branżą oraz sektorów zaopatrzeniowych. Dochody rządowe uzyskiwane z działalności paliwowej są przekazywane do Rządowego Funduszu Emerytalno-Globalnego, którego łączna wartość udziałów na koniec drugiego kwartału roku 2019 wyniosła ponad 996 mld USD (NPb, 2019).

Kraj odgrywa również ważną rolę na międzynarodowym rynku surowców. Chociaż norweska produkcja pokrywa tylko 2% zapotrzebowania na ropę naftową oraz 3% na gaz ziemny, Norwegia zajmuje istotną pozycję jako światowy eksporter zasobów paliwowych. Od roku 2017 kraj jest drugim największym eksporterem gazu ziemnego na świecie, po Rosji. Państwo zaspokaja 25% popytu Unii Europejskiej na gaz ziemny. Wśród największych producentów ropy naftowej w roku 2018 Norwegia zajęła 15. pozycję. Prawie cała produkcja surowców jest eksportowana. Do najważniejszych partnerów eksportujących ropę z Norwegii należy zaliczyć Wielką Brytanię, Holandię i Niemcy, a eksportujących gaz ziemny i produkty pochodne dodatkowo Belgię (NPd, 2019).

Dotychczas w Norwegii wydobyto jedną trzecią zasobów gazu ziemnego. Szacuje się, że poziom produkcji pozostanie na podobnym wysokim poziomie przez następne 15–20 lat. Eksploatacja złóż ropy naftowej wynosi 45% dostępnych zasobów (NPa, 2019).

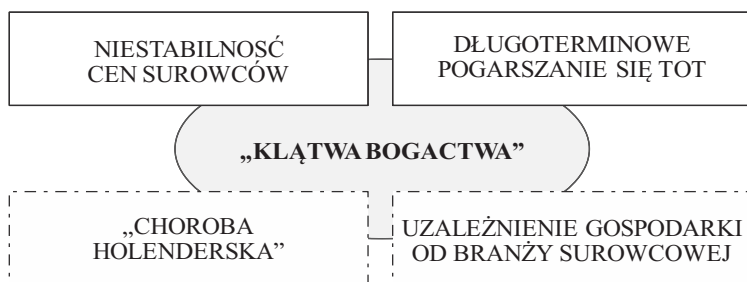
2. Makroekonomiczne przyczyny⁴ występowania „klątwy bogactwa”

„Klątwa bogactwa” jest zjawiskiem wieloaspektowym i może być badana w wymiarze makroekonomicznym, politycznym i społecznym. W literaturze przedmiotu istnieje różnorodna klasyfikacja przyczyn występowania „paradoksu surowców”. Niektórzy autorzy (np. Auty, 2001) wyróżniają przyczyny egzogeniczne i endogeniczne. Inni (np. Stevens, 2003) analizują grupę źródeł „klątwy”, nie stosując podziału. Rosser (2006, s. 13) na przykład wprowadza siedem płaszczyzn występowania zjawiska – ekonomiczną, behawioralną, racjonalnego zachowania się, skoncentrowaną na ustroju politycznym obowiązującym w kraju, społeczną, strukturalną oraz radykalną.

Ze względu na szeroki charakter problematyki w ramach niniejszego rozdziału pod uwagę wzięto wyłącznie przyczyny występowania „paradoksu obfitości” w wymiarze makroekonomicznym. Analiza znaczenia wprowadzonych w Norwegii rozwiązań instytucjonalnych w kontekście uniknięcia „klątwy bogactwa”

⁴ W ramach niniejszego rozdziału terminy: przyczyny, determinanty i czynniki stosowane są zamiennie.

w pozostałych wymiarach stanowi natomiast ważny kierunek dalszych, osobnych badań. Jednocześnie przyjmuje się klasyfikację głównych przyczyn występowania „klątwy bogactwa” w wymiarze makroekonomicznym zgodnie z koncepcją „błędnego koła” przedstawionego przez Dymitrowską (2015, s. 73–75), w którego ramach wyróżniono dwa czynniki endogeniczne – „chorobę holenderską” i uzależnienie się gospodarki od branży wydobywczej, oraz dwa egzogeniczne – długoterminowe pogarszanie się warunków wymiany (*terms of trade*, ToT) i niestabilność cen surowców na rynku globalnym (rys. 3).



Rysunek 3. Błędne koło „klątwy bogactwa”

Źródło: (Dymitrowska, 2015, s. 74).

„Choroba holenderska” jest jedną z głównych makroekonomicznych przyczyn endogenicznych „klątwy bogactwa”. Polega ona na wypieraniu tradycyjnych sektorów gospodarki niepowiązanych z wydobywaniem przez prężnie rozwijającą się branżę surowcową. Rozpoczęcie wydobywania oraz eksportu surowców prowadzi do powstania tak zwanego boomu surowcowego w gospodarce kraju⁵, w wyniku którego zwiększa się dochód narodowy. W gospodarce mogą kolejno wystąpić następujące efekty: „efekt przesunięcia zasobów”, „efekt wydawania” oraz „efekt zmiany kursu walutowego”. Pierwszy z wymienionych efektów polega na przeniesieniu czynników produkcji do prosperującej branży wydobywczej, co pogarsza sytuację przedsiębiorstw niepowiązanych z surowcami. Wraz ze wzrostem dochodu narodowego zwiększają się wydatki w kraju zarówno władz państwa, jak i pozostałych podmiotów gospodarczych powiązanych z branżą wydobywczą. „Efekt wydawania” prowadzi do wzrostu inflacji, co powoduje destabilizację gospodarki. Zwiększenie się produkcji oraz eksportu surowców prowadzi także do efektu zmiany kursu walutowego. Wzrost popytu na walutę krajową powoduje bowiem jej aprecjację, której wynikiem jest pogorszenie się warunków wymiany przedsiębiorstw niepowiązanych z branżą wydobywczą, eksportujących swoją produkcję.

⁵ Do powstania boomu surowcowego może również prowadzić wzrost cen danego surowca na rynku międzynarodowym lub zastosowanie nowego rozwiązania technologicznego w branży wydobywczej, znacznie poprawiającego wydajność produkcji.

Zmiany zachodzące w wyniku „choroby holenderskiej” mają niekorzystny wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw z gałęzi pozasurowcowych, prowadzą do zmniejszenia ich działalności i często bankructwa. Występowanie zjawiska powoduje uzależnienie się gospodarki od branży surowcowej, co w długim okresie skutkuje „klątwą bogactwa”.

Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że nie we wszystkich krajach bogatych w surowce przyczyną uzależnienia się od branży wydobywczej jest „choroba holenderska”. W niektórych najbiedniejszych państwach w momencie odkrycia oraz rozpoczęcia eksportu surowców nie funkcjonują inne sektory gospodarki konkurujące na rynku międzynarodowym. „Choroba holenderska” nie musi również prowadzić do „klątwy bogactwa”. W państwach rozwiniętych (np. Holandia, Kanada, Australia) występowanie zjawiska jest często krótkoterminowym etapem przejściowym, wynikającym z restrukturyzacji gospodarki kraju związanej z rozpoczęciem funkcjonowania branży wydobywczej. Jednocześnie należy jednak zwrócić uwagę, że większość tych państw nie należy do grupy krajów specjalizujących się w wydobywaniu i eksporcie surowców w kontekście występowania „klątwy bogactwa”.

Czynnikiem, który może zarówno być przyczyną „choroby holenderskiej”, jak i determinować „klątwę bogactwa” w wyniku uzależnienia się gospodarki kraju od wydobywania i eksportu surowców, jest niestabilny charakter kształtowania się cen surowców na rynku międzynarodowym. Niestabilność cen surowców jest wymieniana przez wielu badaczy jako główna przyczyna „klątwy bogactwa”. Tendencja została wielokrotnie empirycznie uzasadniona (np. Calvo-Gonzalez, Shankar i Trezzi, 2010; Cashin i McDermott, 2002). Kraj, którego gospodarka jest oparta na wydobywaniu i eksporcie surowców, stale boryka się z trudnościami dostosowywania się do zmieniającej się sytuacji na globalnym rynku surowców. Każdy znaczny spadek ceny surowca może bowiem spowodować głębokie załamanie sytuacji gospodarczej w kraju.

Długoterminowe pogarszanie się warunków wymiany jest zarówno przyczyną, jak i rezultatem „klątwy bogactwa”. Teoria długoterminowego pogarszania się ToT w ramach problematyki występowania „klątwy bogactwa” jest powiązana przede wszystkim z tezą Prebisha/Singera (Prebisch, 1950; Singer, 1950), zgodnie z którą państwo, którego gospodarka jest zależna jedynie od produkcji surowców i/lub dóbr podstawowych, w długim okresie ma możliwość importu coraz mniejszej ilości produktów inwestycyjnych, co powoduje spowolnienie jego długoterminowego rozwoju.

Przy planowaniu strategii polityki gospodarczej państwa oraz rozwiązań instytucjonalnych, mających na celu przeciwdziałanie „klątwie bogactwa”, istotne jest uwzględnienie wszystkich wymienionych determinant „paradoksu”. Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że długoterminowe pogarszanie się ToT jest bezpośrednio powiązane z pozostałymi wymienionymi determinantami, stanowi jednak bardziej

rezultat oddziaływania innych czynników niż bezpośrednią przyczynę. Ze względu na fakt, że w ostatnich latach pojawiły się opracowania, w których potwierdza się słuszność tezy Prebisha/Singera (np. Harvey, Kellard, Madsen i Wohar, 2010; Rynarzewski, 2013), powinna ona być uwzględniana w analizie „klątwy bogactwa”. Jednak ze względu na pośredni charakter omawianego czynnika jego znaczenie w ramach niniejszego rozdziału zostało pominięte.

3. Rozwiązania instytucjonalne zastosowane w Norwegii w latach 1970–2019

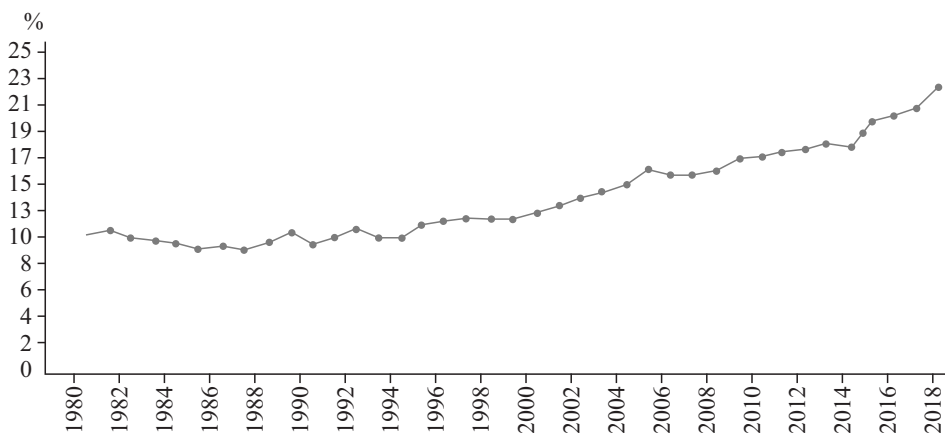
Od początku lat 70. XX wieku, mianowicie od momentu rozpoczęcia wydobywania i eksportu ropy naftowej i gazu ziemnego przez Norwegię, jednym z głównych celów strategicznych państwa jest efektywna działalność i rozwój branży wydobywczej w celu przyczynienia się do stabilnego, długoterminowego rozwoju gospodarczego kraju, a także wzrostu dobrobytu zarówno obecnych, jak i przyszłych pokoleń. Świadome zagrożenia związanego z niestabilnością kształtowania się cen surowców, wystąpieniem „choroby holenderskiej”, „klątwy bogactwa”, a także ograniczonym charakterem surowców paliwowych, władze Norwegii wprowadziły szereg rozwiązań instytucjonalnych. Zastosowano także środki polityki gospodarczej mające na celu dopasowanie gospodarki kraju do nowej struktury państwa specjalizującego się w wydobywaniu i eksporcie surowców.

Wraz z rozwojem działalności branży wydobywczej władze Norwegii przyjęły aktywną postawę w zarządzaniu wydobywaniem i sprzedażą ropy i gazu. W pierwszej kolejności przyjęto szereg założeń, zgodnie z którymi miała funkcjonować branża surowcowa (zob. Aneks). W roku 1972 norweski parlament zatwierdził 10 kluczowych zasad działania norweskiego sektora paliwowego, w ramach których przede wszystkim:

- podkreślono, że strategicznie istotne surowce, którymi są ropa naftowa i gaz ziemny, należą do społeczeństwa kraju i powinny się przyczynić głównie do wzrostu jego dobrobytu, a z bogactwa surowcowego powinny skorzystać zarówno obecne, jak i przyszłe pokolenia, ze wszystkich regionów oraz grup społecznych;
- wyznaczono rolę państwa jako głównego właściciela i zarządcy wydobywaniem i eksportem surowców zarówno na płaszczyźnie krajowej, jak i międzynarodowej; odpowiedzialność za reprezentację interesów handlowych powierzono natomiast specjalnie utworzonej firmie państwowej;
- zwrócono uwagę na istotne znaczenie stabilnego oraz długoterminowego charakteru rozwoju gospodarczego kraju, opartego na surowcach;
- stwierdzono, że wydobywanie ropy i gazu powinno się przyczynić do rozwoju silnego, konkurencyjnego oraz wysoko zaawansowanego technologicznie krajowego sektora przemysłu energetycznego;

pojedynczego kraju, lecz w szerszym kontekście geograficznym. W 2019 roku przedstawił on nową edycję TAPI dla Europy, a dokładnie dla 33 jej krajów, analizując występowanie autorytarnego populizmu, charakteryzującego się krytyką praw obywatelskich, postawą antyimigrancką, eurosceptycyzmem i naciskiem na obronność w polityce zagranicznej. Analizując literaturę oraz dokumenty źródłowe europejskich ugrupowań politycznych – mimo wielu różnic – sklasyfikował 267 partii i ruchów politycznych działających w Europie w latach 1980–2018 (w Polsce w latach 1989–2018; brano pod uwagę państwa demokratyczne) jako populistyczne. Partie te charakteryzują się różnym stopniem radykalizmu. Są zazwyczaj czemuś przeciwne, np.: elitom, establishmentowi, systemowi. Bez względu na to, czy są to ugrupowania lewicowe, czy prawicowe, czy też niedeklarujące się po konkretnej stronie sceny politycznej – z perspektywy liberalnej demokracji – łączy je brak poszanowania trójpodziału władzy, mniejszości, prawa, a także znicięcieliwienie procedurami demokratycznymi i polityka konfliktu między ludem a elitą.

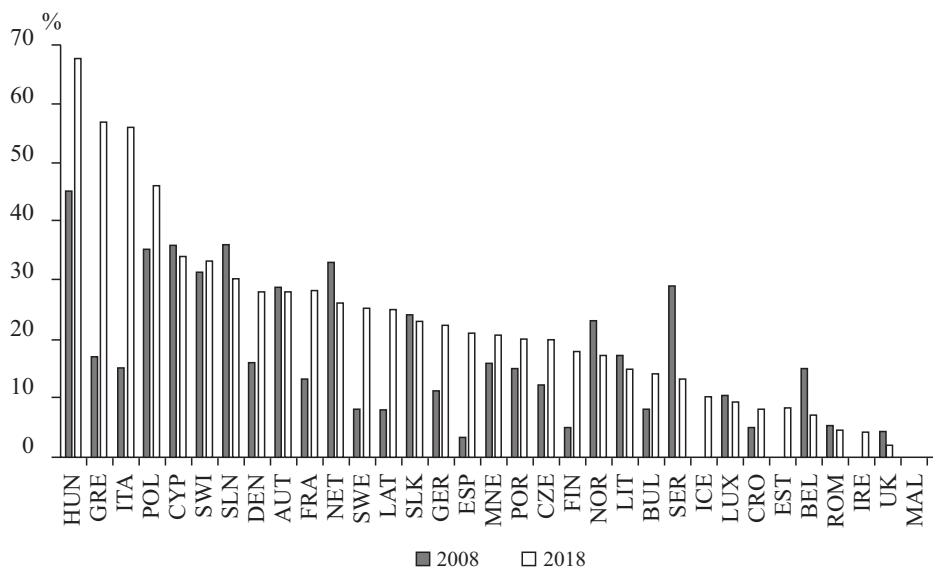
Popyt na populizm cały czas rośnie. Średnie poparcie wyborców w 2018 roku wynosiło 22,2%, co stanowi wzrost o 1,5% w ciągu roku. Według TAPI 2018 rok był najlepszym w okresie 1980–2018 rokiem dla partii populistycznych w całej Europie (rys. 2).



Rysunek 2. Średni poziom poparcia dla partii populistycznych (w tym ekstremistycznych) w latach 1980–2018

Źródło: jak dla rys. 1.

Jak podają autorzy indeksu, w 2018 roku wybory do parlamentu odbyły się w sześciu krajach europejskich. Partie populistyczne zyskały we wszystkich, średnie poparcie dla nich wynosiło 36,2%, co stanowi wzrost o 8,5% od ostatnich wyborów (4 lub 5 lat temu) (rys. 3).



Rysunek 3. Poparcie dla partii populistycznych w latach 2008 i 2018

Źródło: jak dla rys. 1.

Jak wykazują badania autorów indeksu TIMBRO, różnice między poszczególnymi państwami są duże. W trzech krajach (Węgry, Grecja i Włochy) partie populistyczne otrzymują ponad połowę głosów; w czterech krajach udział ten jest wyższy niż 30%; w czterech krajach (Rumunii, Irlandii, Wielkiej Brytanii i na Malcie) partie populistyczne przyciągają mniej niż 5% poparcia.

Na podstawie badań szwedzkiego think-tanku można wyróżnić kilka etapów poparcia dla prawicowych partii populistycznych:

- po II wojnie światowej – obrzeża parlamentaryzmu;
- początek lat 80. XX wieku – marginalne poparcie (poniżej 2%);
- lata 1990–2010 – wzrost poparcia (do 11,6%);
- lata 2010–2014 – okres stagnacji;
- od 2014 roku – dramatyczny wzrost poparcia (do 15,4%).

W chwili obecnej najsilniejsze wsparcie jest na Węgrzech, w Polsce i Szwajcarii. Jedynym krajem, w którym nie ma prawicowej partii populistycznej, jest Irlandia.

W przypadku lewicowych partii populistycznych dynamika poparcia partii populistycznych miała inny przebieg:

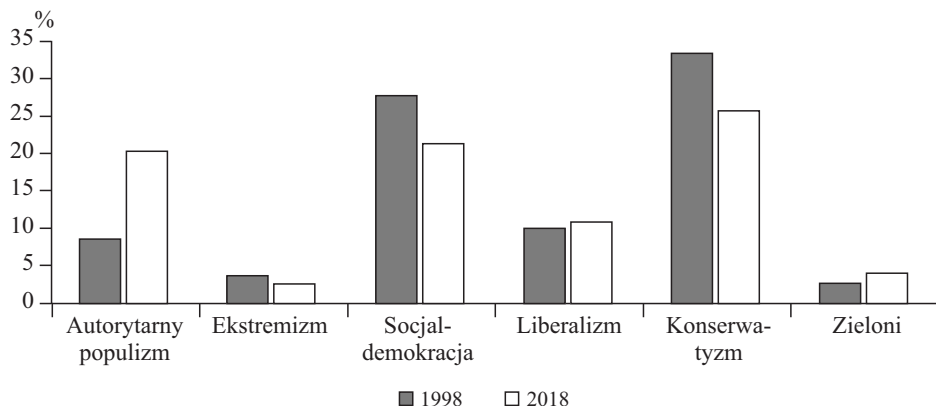
- po II wojnie światowej – duże poparcie;
- lata 1980–2010 – spadek poparcia (z blisko 10% do 4,3%);
- lata 2011–2014 – niemal dwukrotny wzrost poparcia;
- od 2015 roku – stabilizacja na poziomie ok. 7%.

W latach 2011–2014 wyjątkowe sukcesy odniosły populistyczne partie lewicowe w Grecji, we Włoszech i w Hiszpanii, a także radykałowie lewicowi w Danii, Belgii, Irlandii, Rumunii i Chorwacji.

Parlamente krajów objętych badaniami TIMBRO obejmują 7843 miejsc, z czego 1768 (22,5%) zasiadających w nich polityków sklasyfikowano jako populistycznych, ale prodemokratycznych, a 173 (2,2%) jako antydemokratycznych (ekstremiści lewicowi i prawicowi). Oznacza to, że blisko 1/4 wszystkich miejsc w parlamentach państw europejskich jest w rękach partii nieliberalnych i/lub antydemokratycznych. Wiele spośród najbardziej radykalnych partii jest nadal izolowanych w swoich parlamentach – inne ugrupowania używają nieformalnych mechanizmów, żeby ograniczyć ich wpływy. Jednak większość populistów ma swoje kluby partyjne, negocjuje swoje wpływy i zakłada sojusze. Dwanaście takich partii funkcjonowało bezpośrednio lub pośrednio w ramach władzy wykonawczej, a w jedenastu krajach europejskich populistyczne partie autorytarne funkcjonowały w rządach swoich państw: na Węgrzech, w Polsce, Grecji, Norwegii, Finlandii, na Łotwie, w Bułgarii, na Słowacji, w Szwajcarii, Austrii i we Włoszech.

Rosnący obecnie w siłę europejski autorytarny populizm właściwie nie wiąże się już z faszyzmem czy komunizmem. Nie narzuca też czegoś całkowicie nowego, w pewnym sensie jest również demokratyczny. Autorytarny populizm jest przede wszystkim antyliberalny. Generalnie – jak wskazują eksperci TIMBRO (rys. 4) – współczesny autorytarny populizm w Europie w znacznej mierze czerpie zarówno z socjaldemokratycznego, jak i konserwatywnego kompleksu idei.

Po II wojnie światowej liberalna demokracja stała się ideologią dominującą praktycznie w całej Europie, chociaż nastąpiło to w różnym czasie. Jednoczyła wszystkie nurty, zarówno te zakorzenione w socjalizmie, konserwatywne, libe-



Rysunek 4. Poparcie dla różnych ideologii w latach 1998 i 2018

Źródło: jak dla rys. 1.