

ISSN: 1898-2166

1/2022

# PRZEGLĄD

## PRAWNO-EKONOMICZNY

---

KATOLICKI  
UNIwersytet  
LUBELSKI  
JANA PAWŁA II

**KUL** 1918



# PRZEGLĄD

## PRAWNO-EKONOMICZNY

## WYDAWCA

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II  
Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin

## ADRES REDAKCJI

„Przegląd Prawno-Ekonomiczny”  
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II  
Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin  
tel. 81 445 37 12, e-mail: ppe@kul.pl

## RADA NAUKOWA

prof. dr hab. Thomas BURZYCKI (Holy Cross College w Notre Dame, USA)  
prof. dr hab. Wiktor CZEPUK (Ukraina)  
dr hab. Leszek ĆWIKŁA (KUL, Lublin)  
prof. dr hab. Czesław DEPTUŁA (KUL, Lublin)  
dr hab. Marzena DYJAKOWSKA, prof. KUL (KUL, Lublin)  
abp prof. dr hab. Andrzej DZIĘGA (Szczecin)  
dr hab. Krzysztof GRZEGORCZYK (Wyższa Szkoła Humanistyczno-Przyrodnicza w Sandomierzu)  
nadkom. dr Dominik HRYSZKIEWICZ (Wyższa Szkoła Policji w Szczytnie)  
prof. dr hab. Aleks JULDASZEW (Interregional Academy of Personnel Management, Ukraina)  
prof. Phouphet KYOPHILAVONG (National University of Laos)  
prof. dr hab. Pantelis KYRMIZOGLU (Alexander TEI of Thessaloniki, Greece)  
dr hab. Antoni MAGDOŃ, prof. UR (Uniwersytet Rzeszowski)  
ThLic. Mgr. Michaela MORAVČIKOVÁ, Th.D. (Uniwersytet Trnawski w Trnawie)  
prof. dr hab. Wojciech NASIEROWSKI (University of New Brunswick)  
prof. dr hab. Jurij PACZKOWSKI (Ukraina)  
prof. dr hab. Pylyp PYLYPENKO (Ukraina)  
ks. dr hab. Tomasz RAKOCZY (Kraków)  
prof. dr hab. Anton STASCH (European Academy of Technology & Management, Oedheim Niemcy)  
o. prof. Jiří Rajmund TRETERA OP (Uniwersytet Karola w Pradze)  
ks. prałat prof. Vytautas Steponas VAIČIŪNAS (Uniwersytet Witolda Wielkiego, Litwa)  
dr Anna VISVIZI (School of Business DEREI The American College of Greece)  
prof. dr hab. Tomasz WIELICKI (California State University, Fresno)  
ks. dr hab. Krzysztof WARCHAŁOWSKI (Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie)

# **PRZEGLĄD**

**PRAWNO-EKONOMICZNY**

**1/2022**

## ZESPÓŁ REDAKCYJNY

Redaktor naczelny  
Paweł MARZEC

Zastępca redaktora naczelnego  
Juraj RÁKOŠ (UCM, Trnawa, Słowacja)

Redaktorzy tematyczni  
Ivana BUTORACOVÁ ŠINDLERYOVÁ (UCM, Trnawa, Słowacja)  
Isaac DESTA (HCC-ND, USA)  
Artur LIS (KUL, Polska)  
Marcin OKULSKI (WSEPiNM w Kielcach, Polska)  
Jerzy PARCHOMIUK (KUL, Polska)  
Timothy WRIGHT (HCC-ND, USA)  
Katarzyna ZIĘTEK-KWAŚNIEWSKA (KUL, Polska)  
Maria ZUBA-CISZEWSKA (KUL, Polska)

Redaktor statystyczny  
Miroslaw URBANEK (KUL, Polska)

Redakcja  
Paulina TOMCZYK

Opracowanie komputerowe  
Zuzanna GUTY

Wersją pierwotną czasopisma jest wersja elektroniczna, dostępna na stronie internetowej  
<https://czasopisma.kul.pl/ppe>  
Wszystkie artykuły publikowane w czasopiśmie są recenzowane

© Copyright by Wydawnictwo KUL, Lublin 2022

ISSN 1898-2166

WYDAWNICTWO KUL, ul. Konstantynów 1H, 20-708 Lublin  
tel.: (48) 81 740 93 40, e-mail: [wydawnictwo@kul.pl](mailto:wydawnictwo@kul.pl)

VOLUMINA.PL DANIEL KRZANOWSKI  
ul. Księcia Witolda 7-9, 71-063 Szczecin, tel. 91 812 09 08, e-mail: [druk@volumina.pl](mailto:druk@volumina.pl)

# Spis treści

JAROSŁAW KOWALSKI, ALEKSANDRA KOWALSKA *Realizacja prawa człowieka do żywności: uwagi wstępne na temat oceny bezpieczeństwa żywnościowego* | 9

JAKUB KUBICZEK, WOJCIECH DEREJ *Tarcze antykryzysowe jako źródło wsparcia działalności MŚP w dobie pandemii COVID-19* | 33

ARTUR NIEDŹWIECKI *Kryzysy (neo)liberalizmu a funkcjonowanie reżimów międzynarodowych* | 59

ANNA NOWACKA *Zachowania finansowe osób bezrobotnych w świetle badań własnych na przykładzie Miejskiego Urzędu Pracy w Płocku* | 79

ANNA NOWAK *Zróżnicowanie produktywności pracy gospodarstw rolnych w krajach członkowskich Unii Europejskiej* | 97

IWONA SOBOL, MONIKA SZMELTER *Nierzeczywiste transakcje terminowe – czynniki rozwoju i struktura rynku* | 111





# Contents

JAROSŁAW KOWALSKI, ALEKSANDRA KOWALSKA *The realization of the human right to food: preliminary remarks on assessing food security* | 9

JAKUB KUBICZEK, WOJCIECH DEREJ *Anti-crisis shields as a supporting incentive for SMEs during the COVID-19 pandemic* | 33

ARTUR NIEDŹWIECKI *Crises of (neo)liberalism and the functioning of international regimes* | 59

ANNA NOWACKA *Financial behaviour of the unemployed in the light of own research on example of the Municipal Employment Office in Płock* | 79

ANNA NOWAK *Differences in the labour productivity of farms in the member states of the European Union* | 97

IWONA SOBOL, MONIKA SZMELTER *Non-deliverable forwards – factors of development and market structure* | 111



Jarostaw Kowalski, Aleksandra Kowalska

# The realization of the human right to food: preliminary remarks on assessing food security

**Realizacja prawa człowieka do żywności: uwagi wstępne na temat oceny  
bezpieczeństwa żywnościowego**

## Introduction

The International Monetary Fund states that the world economy is facing a deep recession with the ongoing impact of COVID-19 (IMF, 2020). The current pandemic resulting in a socio-economic crisis, definitely has an impact on global poverty and food and nutrition insecurity in short and medium term (Sachs et al., 2020, p. 4). Even if the recession lasts for a short time, inadequate nutrition could have far-reaching implications, especially for child health and human development. In recent years, there have been several major challenges facing the global agricultural and food sector, and they are becoming even greater at this difficult time. These include, inter alia, (i) ensuring food security in the age of growing food demand considering the current trends of growing human population, incomes and intensive urbanization, (ii) improving nutrition security in the times of continuing growth of an obesogenic environment and of spreading the phenomenon of hidden hunger; and another increase in the number of both under- and over-nourished people. COVID-19 has been shrinking the global economy, disrupting markets and livelihoods and the ability of the world's most vulnerable to earn an income and feed their families. Millions of people are at risk of falling deeper into poverty and hunger from this crisis, including the poor, women and children, those living in fragile or conflict-affected states, refugees, minorities, and the unsheltered, particularly those living in Sub-Saharan Africa and South Asia (Global Nutrition Report, 2020b, p. 10; Laborde et al., 2020, p. 501). Furthermore, the ongoing pandemic could cause shifts in consumer

demand toward cheaper and less nutritious foods (Laborde et al., 2020, p. 500; E.I.T. Food, 2020, p. 9). The fact that in 2020 a large part of people in OECD countries was under some form of lockdown has increased the economic and social inequalities within the countries and has had an impact on increasing the number of malnourished people including the overweight/obese and/or the underweight (Sachs et al., 2020, p. 12, 37). In response to the pandemic, about 10% of the countries worldwide imposed temporary restrictions on export of certain foodstuffs (mainly staple foods) which contributed to reduced global food supply and caused rapid world food prices increases (Hepburn et al., 2020, pp. 1–4; Espitia, Rocha, & Ruta, 2020, pp. 1–4). The COVID-19 pandemic contributed to the largest single-year increase in global hunger in decades. In 2020, there were 161 million food-insecure people more than in 2019 (FAO, 2021, p. 1). It is worth adding that long-lasting working from home and remote learning have also had a positive impact on food-related consumer behaviour, particularly in developed countries. Over the pandemic a significant growth of consumers' interest in healthy and sustainable diet was indicated (E.I.T. Food, 2020, pp. 3–13; The Guardian, 2020). With people spending more time at home there has been a significant rise in people enjoying cooking and eating regular meals at home (Acosta Market Research, 2020; E.I.T. Food, 2020, p. 13; Grunert et al., 2022).

The performance level of food and nutrition security (FNS) in the region, country or household determine the quality of life in society. The primary function of the state is to improve the life quality of its citizens. In many countries, combating hunger and malnutrition is a legally binding human rights obligation (UN OHCHR, 2010, p. 1). According to Osiatyński (2011, p. 166), human rights are universal moral laws of a basic nature, belonging to every individual in their contacts with the state. Grounded in human dignity, they are vested in every person, regardless of acts of law (Kowalski, 2020, p. 235). Kalinowski (2019, pp. 461–462) has highlighted difficulties in understanding the notion of human dignity, which might be also perceived as an opportunity to create an open dialogue about the scope of human rights protection. The Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) has stated that FNS exists when

all people at all times have physical, social and economic access to food, which is safe and consumed in sufficient quantity and quality to meet their dietary needs and food preferences, and is supported by an environment of adequate sanitation, health services and care, allowing for a healthy and active life (CFS, 2012b, p. 7).

This definition is in accordance with the Human Right to Adequate Food and the fundamental right of everyone to be free from hunger, the concept which has been integral to FNS since the World Food Summit of 1996. The right to food places legal obligations on states to overcome hunger and malnutrition and realize FNS for all (UN OHCHR, 2010, p. 4). FNS is a public good that market mechanism is not able to supply effectively, therefore activity of the state to satisfy the demand for this good appears necessary (Kowalska, 2019, pp. 251–263). The society expects the state to ensure FNS, given that the state as a regulator, creator and guardian of a social and economic order has no counterpart in the global system. The aim of this article is to analyze the realization of the right to food in different countries and to identify challenges of interpreting and then acting upon the value of the Global Food Security Index (GFSI).

## 1. Research background

### 1.1. The right to (adequate) food

Human rights have been experiencing a cautious renaissance recently. People in many parts of the world (excluding North Korea and Western Sahara) have easy access to new scientific knowledge and new information thus the global society is becoming more aware of the existing human rights, particularly since the issue of human rights has been a hot topic. In 2018 over a half (50.76%) of the world population used the Internet (WB, 2021). However, in the era of mass access to the Internet, it is very difficult to find a clear, full, accurate and unbiased information on any topic.

Human rights are subject to multi-level protection (international, regional, national level). The protection of human rights at the international level has been set out in, inter alia, the Charter of the United Nations and the Universal Declaration of Human Rights (UDHR). At the regional level, such protection is provided, among others, in the European Convention on Human Rights, the American Convention on Human Rights, and the African Charter on Human and People's Rights. Regional systems for the protection of human rights rely on institutions which provide at least a minimum level of protection, i.e. the Council of Europe and the European Court of Human Rights, the Organization of American States (OAS) and the Inter-American Court of Human Rights, the African Commission on Human and People's Rights and the African Court of Human and People's Rights. Regional systems play a complementary role to the global system, in accordance with the following motto: "think globally but act regionally"; regional mechanisms are the developers of the global human rights project in particular regions (Heyns,

& Killander, 2011, p. 528; Kowalski, 2020, p. 235). The protection of human rights is also ensured in the national legislation including the constitution.

The issue of freedom from want was first raised at the January 1941 United States President Franklin D. Roosevelt's speech. He proposed four fundamental freedoms that all the people in the world ought to enjoy: (1) freedom of speech; (2) freedom of worship; (3) freedom from want; (4) freedom from fear. Freedom from want, translated into world terms, means economic understandings which will secure to every nation a healthy peacetime life for its inhabitants – everywhere in the world (Roosevelt, 1941).

Article 25(1) of the 1948 Universal Declaration of Human Rights (UDHR), adopted by the United Nations General Assembly (UN GA), states that: "Everyone has the right to a standard of living adequate for the health and well-being of himself and of his family, including food, clothing, housing and medical care and necessary social services" (UN, 2021). UDHR was the first document of an international nature to explicitly mention the right to food. It was a manifesto against great harm that human beings experienced during the Second World War (see Srogosz, 2020, p. 1–37).

Article 11 of the 1966 International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights (ICESCR)<sup>1</sup>, a multilateral treaty adopted by UN GA, states that "the States Parties to the present Covenant recognize the right of everyone to an adequate standard of living for himself and his family, including adequate food, clothing and housing, and to the continuous improvement of living conditions" (UN OHCHR, 2021b). This article also refers to the involvement of the States in the realization of this right, recognizing the essential importance of international cooperation based on free consent. Under article 2 of ICESCR, the States have obligations to take steps to realize rights recognized in it, including the right to food, individually as well as through international assistance and cooperation. The Covenant has recognized several measures for realization of the right to adequate food including improving the methods of production, conservation and distribution of food by making full use of technical and scientific knowledge (see Table 1). Isn't it surprising that the measures are still relevant today? However, widespread socio-political turmoil and global economy turbulences have led to further distancing from the desired objective of ensuring FNS for all. The scope of international regulation relating to the protection of the right to (adequate) food is very wide (Table 1), which shows that this issue has been of global importance and of vital importance for human survival.

---

<sup>1</sup> The International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights of 1966, together with the Universal Declaration of Human Rights of 1948 and the International Covenant on Civil and Political Rights of 1966, make up the International Bill of Human Rights being a primary international legal source of human rights. The Covenant entered into force in 1976 (Council of Europe, 2021).

Table 1. International law documents regarding the right to food

Document name	Provision relating to the right to food	Area of application
Universal Declaration of Human Rights of 10 December 1948, Paris	<p>Art. 25</p> <p>1. Everyone has the right to a standard of living adequate for the health and well-being of himself and of his family, including food, clothing, housing and medical care and necessary social services, and the right to security in the event of unemployment, sickness, disability, widowhood, old age or other lack of livelihood in circumstances beyond his control</p>	Applies to 193 countries
Convention for the Amelioration of the Condition of the Wounded and Sick in Armed Forces in the Field of 12 August 1949, First Geneva Convention	<p>Art. 32</p> <p>[...] The Parties to the conflict shall secure to this personnel, while in their power, the same food, lodging, allowances and pay as are granted to the corresponding personnel of their armed forces. The food shall in any case be sufficient as regards quantity, quality and variety to keep the said personnel in a normal state of health</p>	196 State Parties have ratified the Convention
Geneva Convention Relative to the Treatment of Prisoners of War of 12 August 1949, Third Geneva Convention	<p>Art. 32</p> <p>The evacuation of prisoners of war shall always be effected humanely and in conditions similar to those for the forces of the Detaining Power in their changes of station. The Detaining Power shall supply prisoners of war who are being evacuated with sufficient food and potable water, and with the necessary clothing and medical attention. [...]</p> <p>The Detaining Power shall supply prisoners of war during transfer with sufficient food and drinking water to keep them in good health, likewise with the necessary clothing, shelter and medical attention</p>	196 State parties have ratified the Convention
International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights of 16 December 1966, New York	<p>Art. 11</p> <p>2. The States Parties to the present Covenant, recognizing the fundamental right of everyone to be free from hunger, shall take, individually and through international cooperation, the measures, including specific programmes, which are needed:</p> <p>(a) To improve methods of production, conservation and distribution of food by making full use of technical and scientific knowledge, by disseminating knowledge of the principles of nutrition and by developing or reforming agrarian systems in such a way as to achieve the most efficient development and utilization of natural resources</p> <p>(b) Taking into account the problems of both food-importing and food-exporting countries, to ensure an equitable distribution of world food supplies in relation to need</p>	170 countries have ratified the Covenant (countries of Europe, Australia and Oceania, South America, North America (other than USA), Africa (other than Sudan and Somalia), Asia (other than Iran))

Additional Protocol to the American Convention on Human Rights in the Area of Economic, Social and Cultural Rights (“Protocol of San Salvador”) of 17 November 1988, San Salvador	<p>Art. 12 Right to Food</p> <p>1. Everyone has the right to adequate nutrition which guarantees the possibility of enjoying the highest level of physical, emotional and intellectual development</p> <p>2. In order to promote the exercise of this right and eradicate malnutrition, the States Parties undertake to improve methods of production, supply and distribution of food, and to this end, agree to promote greater international cooperation in support of the relevant national policies</p>	Applies to 24 OAS countries
Convention on the Rights of the Child of 20 November 1989, New York	<p>Art. 24 [...] 2. States Parties shall pursue full implementation of this right and, in particular, shall take appropriate measures: [...] c) To combat disease and malnutrition, including within the framework of primary health care, through, inter alia, the application of readily available technology and through the provision of adequate nutritious foods and clean drinking-water, taking into consideration the dangers and risks of environmental pollution [...]</p> <p>Art. 27 [...] 3. States Parties, in accordance with national conditions and within their means, shall take appropriate measures to assist parents and others responsible for the child to implement this right and shall in case of need provide material assistance and support programmes, particularly with regard to nutrition, clothing and housing</p>	Applies to all countries of the world except for USA and Western Sahara
Protocol Additional to the Geneva Conventions of 12 August 1949, and Relating to the Protection of Victims of Non-International Armed Conflicts of 8 June 1977, Geneva	<p>Art. 14 Starvation of civilians as a method of combat is prohibited. It is therefore prohibited to attack, destroy, remove or render useless, for that purpose, objects indispensable to the survival of the civilian population, such as foodstuffs, agricultural areas for the production of foodstuffs, crops, livestock, drinking water installations and supplies and irrigation works</p>	The protocol has been ratified by 168 countries, except for USA, India, Pakistan, Turkey, Iran, Iraq, Syria and Israel

Source: own preparation based on (ICRC, 2021a, b, c; OAS, 2021; UN, 2021; UN OHCHR, 2021a, b).

In 1985 the Committee on Economic, Social and Cultural Rights was established to monitor implementation of ICESCR by its States Parties. These parties have had to submit regular reports on their compliance with the Covenant to the Committee. In 1999 the Committee affirmed in the General Comment No 12 that “the right to adequate food is indivisibly linked to the inherent dignity of the human person and is indispensable for the fulfillment of other human rights”. This document has indicated that the right to adequate food, like any other human



right, imposes three types or levels of obligations on States Parties: the obligations to respect, to protect and to fulfill (CESCR General Comment No. 12, 1999). Thus, the realization of the right to food consists of respecting, protecting and fulfilling (facilitating and providing). The right to food requires the States to provide an enabling environment in which FNS is ensured. The States implement their existing obligations in relation to the right to food, *inter alia*, by (a) running a successful food and agricultural policy; (b) updating food law; (c) improving environmental policy to prevent destroying sources of food; (d) taking into account their international legal obligations regarding the right to food when entering into agreements with other States or with international organizations; (e) developing nutrition programs; (f) taking the legislative and other measures to protect people, especially children, from advertising and promotions of unhealthy food; (g) providing food assistance for the most deprived (Sachs et al., 2020, pp. 17–19).

The right to food has been also described by the Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights (UN OHCHR) as follows: “the right to adequate food is realized when every man, woman and child, alone or in community with others, has physical and economic access at all times to adequate food or means for its procurement” and by the UN Special Rapporteur on the right to food as

the right to have regular, permanent and free access, either directly or by means of financial purchases, to quantitatively and qualitatively adequate and sufficient food corresponding to the cultural traditions of the people to which the consumer belongs, and which ensures a physical and mental, individual and collective, fulfilling and dignified life free of fear (UN OHCHR, 2010, p. 2).

Hospes and van der Meulen (2009, p. 22) have suggested that the right to adequate food is realized when people have access to food that: (1) provides sufficient nutritional value and micronutrients for a person to lead a healthy and active life, (2) is free of hazardous substances, and (3) is acceptable within a given culture. It is worth emphasizing that the authors refer not only to nutritional value of food and food safety, but also to the cultural context of the person concerned. Sachs et al. (2020, pp. 4–5) point out that “the right to food” and “food security” are two different terms, and consider the right to food as “a human right recognized under international law that provides entitlements to individuals to access to adequate food and to the resources that are necessary for the sustainable enjoyment of food security.” Although, since the prices of goods and services and income levels have been identified as key factors for FNS (Pangaribowo, Gerber, & Torero, 2013, p. 22), central to implementing the state’s obligation to

respect, protect and fulfill the right to food is a continuous improvement of the well-being of people and fostering entrepreneurship.

## 1.2. Food security and nutrition security (a review of definitions)

The definition of food security has changed since the first introduction of the concept in the early 1940 when the perspective of food-supply to ensure that all people everywhere have enough food to eat dominated. The basic concepts underlying the terms “food security” and “nutrition security” were articulated in 1943. This year forty-four governments met in Hot Springs, Virginia, USA, to consider the goal of “freedom from want” in relation to food and agriculture. They concluded that “freedom from want” meant a secure, adequate and suitable supply of food for every human being, where “secure” referred to the accessibility of the food, “adequate” referred to the quantitative sufficiency of the food supply and “suitable” referred to the nutrient content of the food supply (CFS, 2012a, p. 4).

The World Food Summit of 1996 defined food security as “a state when all people, at all times, have physical and economic access to sufficient, safe and nutritious food that meets their dietary needs and food preferences for an active and healthy life” (Pinstrup-Andersen, 2009, p. 5). Physical availability of food is determined by production output, stock levels and trade dynamics, and economic and physical access to food is determined by the ability to buy food e.g. ratio of prices to income, and accessible marketing channels (Manning, 2020).

The UN World Food Programme (WFP, 2006, p. 20) has expressed food security as “a condition that exists when all people at all times are free from hunger – that is, they have sufficient nutrients (protein, energy, and vitamins and minerals) for fully productive, active and healthy lives.” Food security includes four elements: (1) availability (the supply of food in an area); (2) access (a household’s ability to obtain that food); (3) utilization (a person’s ability to select, take-in and absorb the nutrients in the food); and (4) vulnerability (the physical, environmental, economic, social and health risks that may affect availability, access and use). Thus, WFP has included nutritional and wider risk criteria in the definition of food security. Food security is achieved by people acquiring a safe, adequate and appropriate food supply. ‘Safe’ is the absence of hazard; ‘adequate’ is sufficient in both calories and nutrients; ‘appropriate’ relates to taste and ethnicity (especially important when offering food aid to other countries in response to emergencies, i.e., using readily available food).

FAO distinguishes four pillars of food security: (1) availability (is the supply of food adequate?); (2) access (can people obtain the food they need?); (3) utilization

(do people have enough intake of nutrients?); and (4) stability (can people access food at all times?) (CFS, 2014, p. 2). The COVID-19 pandemic is affecting all of them, e.g. access to food is threatened through losses of income and assets that prejudice ability to buy food; food availability and stability are endangered due to restrictions on movements of people including seasonal workers, closures of schools which are, *inter alia*, depriving many poor children of publicly provided meals. Lower incomes reduce dietary diversity, intake of micronutrients, and nutritional status, which results in higher risk of adverse health consequences (Laborde et al., 2020, p. 500–502). It has been emphasized in the Committee on World Food Security (CFS) Reform Document of 2009 that the nutritional dimension is integral to the concept of food security (CFS, 2014, p. 2).

The term of nutrition security emerged with the recognition of the necessity to include nutritional aspects into food security in the mid-1990s (CFS, 2012a, p. 6; Pangaribowo, Gerber, & Torero, 2013, p. 5). This was a positive step towards eradication of malnutrition in all its forms, since malnutrition can have lasting effects on health and productivity. J. Fanzo (2015, p. 17) suggests that the importance of nutrition has been elevated since the nineties not only within the Right to Food doctrine, but also in the UN member state mandates. In 1995, the International Food Policy Research Institute proposed to define nutrition security as “adequate nutritional status in terms of protein, energy, vitamins, and minerals for all household members at all times.” The World Bank (WB) (2006, p. 66) has recommended to distinguish between food security and nutrition security since “nutrition security is an outcome of good health, a healthy environment, and good caring practices in addition to household-level food security.” Thus, effective functioning of multiple sectors including agriculture, health, education and environment is essential to ensure nutrition security at different levels (household, national, regional, global). In 2012 FAO defined nutrition security as a condition when

all people at all times consume food of sufficient quantity and quality in terms of variety, diversity, nutrient content and safety to meet their dietary needs and food preferences for an active and healthy life, coupled with a sanitary environment, adequate health and care (CFS, 2012b, p. 9).

The following definition of FNS has been adopted in this research: “a condition under which adequate food (quantity, quality, safety, socio-cultural acceptability) is available and accessible for and satisfactorily utilized by all individuals at all times to live a healthy and happy life” (Pangaribowo, Gerber, & Torero, 2013, p. 5; Weingärtner, 2010).

The United States Department of Agriculture (USDA), focusing on the issue of household food security, considers that “food insecurity exists whenever the availability of nutritionally adequate and safe foods or the ability to acquire acceptable foods in socially acceptable ways is limited or uncertain” (Coleman-Jensen, 2010, p. 215–216). Nord, Andrews and Carlson (2005, p. 6) in their report developed under USDA indicated that “in households with very low food security, the food intake of some household members was reduced and their normal eating patterns were disrupted because of the lack of money and other resources.” The problem is that existing FNS indicators do not take sufficient account of economic dimension of these issues, whereas food prices, non-food prices and income have been identified as key factors for FNS (Pangaribowo, Gerber, & Torero, 2013, p. 22). Manning (2020) has aptly stated that “food insecurity is complex – there is no silver bullet of policy or market intervention that can lead to a situation where all people at all times will have continuous access to healthy, affordable diets.” Although, the formulation of such an objective seems to be intended to mobilize the global community to do its utmost to deliver the first two UN Sustainable Development Goals, namely “no poverty” and “zero hunger” (United Nations Department of Economic and Social Affairs Sustainable Development, 2021).

## 2. Research approach

The methodological approach used in this study was firstly to undertake a narrative literature review to define and outline the challenge of the human right to food and then to analyze quantitative data concerning food security to give some preliminary remarks on the assessment of the realization of the human right to adequate food through the world. The quantitative data was derived from the Economist Intelligence Unit (EIU), FAO, WB, the World Health Organization (WHO), and WFP.

In the first stage of the research, we searched Google Scholar database and Google (to include credible reports) to primarily consider current information on the realization of the human right to food, in other words, ensuring food and nutrition security.

In the second stage of the research, we explored the 2019 GFSI model developed by the EIU. The EIU was founded in 1946 to serve the Economist newspaper and provide business intelligence to outside companies (EIU, 2021b). GFSI is one of the useful quantitative measures to assess the efficiency of the food security system of a given country.

GFSI is a dynamic quantitative and qualitative benchmarking model constructed from 34 indicators grouped into three core categories: food affordability, availability, and finally, quality and safety. Food affordability score “measures the ability of consumers to purchase food, their vulnerability to price shocks and the presence of

programmes and policies to support customers when shocks occur”; food availability score “measures the sufficiency of the national food supply, the risk of supply disruption, national capacity to disseminate food and research efforts to expand agricultural output”; quality and safety score “measures the variety and nutritional quality of average diets, as well as the safety of food”. The baseline index rank is adjusted to reflect the impact that natural resources and resilience have on food security performance of a given country. Natural resources and adjustment score “assesses a country’s exposure to the impacts of climate change, its susceptibility to natural resource risks, and how the country is adapting to these risks” (EIU, 2021a). Each of the four categories is composed of sub-categories and further composed of indicators (Table 2; Table 3). All of the scores in the model lie within the range 0 to 100 where 100=best. The methodology behind GFSI was developed with consultation from a peer panel of experts coming from the academic, non-profit, and government sectors. Since the realization of the right to food has been evaluated on the basis of the GFSI model, the focus is on ensuring FNS at national level.

Table 2. The baseline Global Food Security Index – 2019 model

Category/ Sub-category/ Indicator (weight in %)		
1. Affordability (40%)	2. Availability (44%)	3. Quality and safety (16%)
1.1. Change in average food costs (22.2%)	2.1. Sufficiency of supply (23.4%)	3.1. Dietary diversity (20.3%)
	2.1.1. Average food supply	3.2. Nutritional standards (13.6%)
1.2. Proportion of population under global poverty line (20.2%)	2.1.2. Change in dependency on chronic food aid	3.2.1. National dietary guidelines
1.3. Gross domestic product per capita (US\$ PPP) (22.2%)	2.2. Public expenditure on agricultural R&D (8.1%)	3.2.2. National nutrition plan or strategy
1.4. Agricultural import tariffs (10.1%)	2.3. Agricultural infrastructure (12.6%)	3.2.3. Nutrition monitoring and surveillance
1.5. Presence and quality of food safety net programmes (14.1%)	2.3.1. Existence of adequate crop storage facilities	3.3. Micronutrient availability (25.4%)
1.5.1. Presence of food safety-net programmes	2.3.2. Road infrastructure	3.3.1. Dietary availability of vitamin A
1.5.2. Funding for food safety net programmes	2.3.3. Port infrastructure	3.3.2. Dietary availability of iron
1.5.3. Coverage of food safety net programmes	2.3.4. Air transport infrastructure	3.3.3. Dietary availability of zinc
1.5.4. Operation of food safety-net program	2.3.5. Rail infrastructure	
	2.3.6. Irrigation infrastructure	3.4. Protein quality (23.7%)
1.6. Access to financing for farmers text (11.1%)	2.4. Volatility of agricultural production (13.5%)	3.5. Food safety (16.9%)
	2.5. Political stability risk (9.9%)	3.5.1. Agency to ensure the safety and health of food
	2.6. Corruption (9.9%)	3.5.2. Percentage of population with access to potable water
	2.7. Urban absorption capacity (9.9%)	3.5.3. Ability to store food safely
	2.8. Food loss (12.6%)	

Source: own preparation based on (EIU, 2021a).

Table 3. The GFSI's natural resources &amp; resilience category – the adjustment factor in 2019 model

4. Natural resources and Resilience	
sub-category (weight in %)	Indicator
4.1. Exposure (21.8%)	4.1.1. Temperature rise 4.1.2. Drought 4.1.3. Flooding 4.1.4. Storm severity (AAL) 4.1.5. Sea level rise 4.1.6. Commitment to managing exposure
4.2. Water (14.5%)	4.2.1. Agricultural water risk – quantity 4.2.2. Agricultural water risk – quality
4.3. Land (14.5%)	4.3.1. Land degradation 4.3.2. Grassland 4.3.3. Forest change
4.4. Oceans (12.7%)	4.4.1. Ocean eutrophication 4.4.2. Marine biodiversity 4.4.3. Marine protected areas
4.5. Sensitivity (10.9%)	4.5.1. Food import dependency 4.5.2. Dependence on natural capital 4.5.3. Disaster risk management
4.6. Adaptive capacity (18.2%)	4.6.1. Early warning measures/climate smart ag 4.6.2. National agricultural risk management system
4.7. Demographic stresses (7.3%)	4.7.1. Population growth (2015–20) 4.7.2. Urbanisation (2015–20)

Source: own preparation based on (EIU, 2021a).

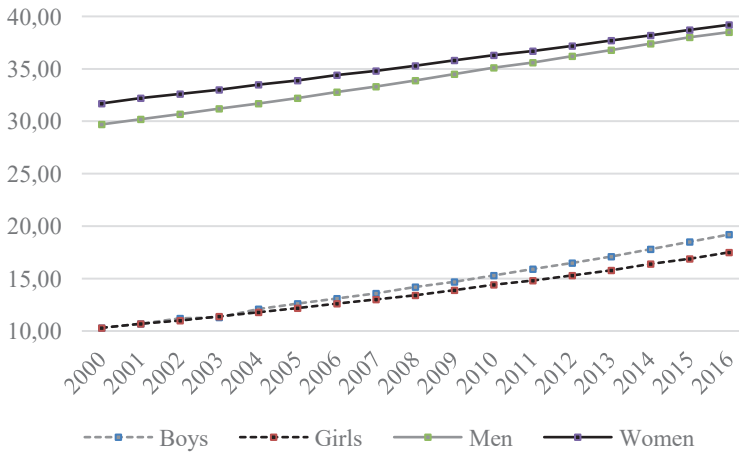
### 3. Results

Exploring the GFSI model, it can be noted that the elements related to nutrition are of minor importance (dietary diversity – 3.25%; nutritional standards – 1.36%; micronutrient availability – 4.1%; protein quality – 3.792%) thus they make only a rather small contribution to the overall score. We find it puzzling as malnutrition affects most of the world's population, all geographies, all age groups, rich and poor, men and women. There are many forms of malnutrition: from undernutrition, stunting and wasting in children under five, micronutrient deficiencies, moderate and severe thinness or underweight in adults, and conversely overweight and obesity in both children and adults (Kowalska, & Manning, 2021, p. 909). After years of progress, global hunger levels have been rising since 2015 (FAO et al., 2019, p. 16). The number of undernourished people in Sub-Saharan Africa and South Asia is on the rise, and at the same

time, the number of overweight and obese people is growing in North America and Europe. Overweight and obesity used to be considered as a high-income countries problem, but it is on the rise in low- and middle-income countries, particularly in urban areas (WHO, 2020). Manning and Kelly (2020, p. 8) have pointed out that poor nutrition (both under and over consumption of calories) is a particular issue for low-income households. In 2016, at a global level, 9.4% of adult women and 8.6% of adult men were underweight, whereas, 39.2% of adult women and 38.5% of adult men were overweight (including the obese). In 2016, 39% of adults aged 18 years and over were overweight and 13% of the world's adult population were obese. The worldwide prevalence of obesity among adults nearly tripled between 1975 and 2016. While just 4% of children and adolescents aged 5–19 were overweight in 1975, over 18% of children and adolescents were overweight in 2016 (WHO, 2020). Since 2000, the prevalence of overweight in both children and adolescents group and adults group has been on the rise (Chart 1) and it is difficult to envisage a reversal of this trend. The global economic impact of obesity has been increasing; up to 20 percent of all healthcare spending is attributable to obesity, through related diseases such as type 2 diabetes and heart disease (Dobbs, & Manyika, 2015, p. 44). Furthermore, reversing the obesity epidemic would lessen the burden on healthcare systems, as obesity is not only one of the costliest health conditions but also a major risk of COVID-19 hospitalisations and complications. Unfortunately, lockdown hinders engagement of people in regular physical activity which is crucial for maintaining healthy body weight.

Since both underweight and overweight “kill” people and cost the economy a great deal of money, and the number of overweight people is more than four times the number of underweight individuals, it is time to modify the existing FNS indicators. The value of an accurate FNS indicator could send a strong signal to policymakers to intensify their activities in making regular physical activity and healthier dietary choices available, affordable and easily accessible to everyone, particularly to the poorest individuals. In this respect it should be highlighted that the GFSI is still of considerable value.

Chart 1. Prevalence of overweight in children and adolescents aged 5–19 years and adults aged 18 years and over from 2000 to 2016 (a percentage of the population)



Source: own preparation based on (Global Nutrition Report, 2020a).

In 2019 out of 113 countries, Singapore (87.4), Ireland (84.0), USA (83.7), Switzerland (83.1), Finland (82.9) and Norway (82.9) scored the highest overall GFSI. Among the European countries Ireland rated first in terms of affordability, Switzerland scored the highest availability indicator, and Finland was ahead in terms of food quality and safety. The Czech Republic rated first in terms of natural resources and resilience. Ukraine (57.1), Serbia (62.8), Bulgaria (66.2) and Slovakia (68.3) scored the lowest GFSI value among the European countries taken into consideration at the ranking stage (Chart 2). The bottom five countries with the lowest GFSI in the world were Venezuela (31.2), Burundi (34.3), Yemen (35.6), the Democratic Republic of Congo (35.7), Chad (36.9) (EIU, 2021a).

The overall food security score (average of the 113 countries included in GFSI) decreased from 60.72 in 2019 to 60.44 in 2020. Comparison of the country-specific index values of 2019 with the figures of 2020 reveals that the food security situation in more than half of the countries considered (55.8%) has probably deteriorated during the pandemic. The countries whose overall GFSI scores have declined the most when comparing 2020 to 2019 include: Norway (GFSI score fell by 4.4 percentage points), Egypt (4.3 percentage points), Colombia (4.2), Guinea (3.1), Chile (2.8), Brazil (2.5), Nigeria (2.4), Sierra Leone (2.4), Sweden (2.4), and Argentina (2.4). There were also 49 countries whose overall GFSI scores have increased when comparing 2020 to 2019. The countries whose scores have increased the most are Haiti (GFSI score rose by 4.7 percentage points),



Kazakhstan (2.7 percentage points), Ukraine (2.7), Pakistan (2.6), Romania (2.6), Paraguay (2.3), Mozambique (1.9), Nepal (1.8), Bulgaria (1.7), and Angola (1.6). Analysis of the country-specific GFSI scores might be the starting-point for further studies aimed at obtaining an accurate and complete picture of the food and nutrition security situation in the world and making assessment of changes to the situation over time.

Chart 2. Food security performance of the European countries in 2019

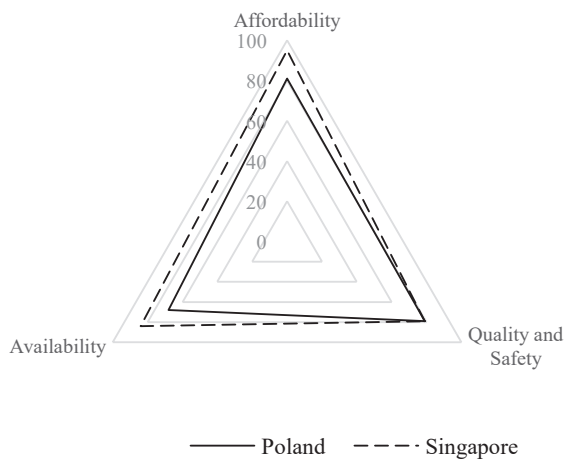


Source: own preparation based on (EIU, 2021a).

The performance of any country based on its food security score might be compared with the leaders to identify areas for improvements. Take Poland, for example, which rated 24<sup>th</sup> in the 2019 GFSI ranking. This time, the country was ranked 10<sup>th</sup>

in terms of natural resources and adjustment. However, Poland is at risk of particularly high levels of exposure to flooding and drought, and is highly dependent on certain food imports. Poland enjoyed high rates in some fields, i.e. proportion of population under global poverty line (100), presence and quality of food safety net programs (100), access to financing for farmers (100), change in average food costs (99) which affected food affordability; urban absorption capacity (91) and food loss (91) affecting availability; nutritional standards (100) and food safety (99) affecting food quality and safety. In order to assess the gap in food security performance of Poland and Singapore, which is the world leader, the three core scores for each country have been compared (Chart 3). There is still much room for improvement in the area of food affordability and food availability in Poland. Poland needs to tackle weaknesses in the following areas: level of gross domestic product per capita (23) which affects food affordability; lack of political stability (47), high level of corruption (50), and poor condition of agricultural infrastructure (64) (particularly irrigation infrastructure and road infrastructure), all three affecting food availability. Apart from the fact that food quality and safety scores for Poland and Singapore are at the same level (Chart 3), another 21 countries including, inter alia, Finland, Norway, Sweden, USA, Netherlands, Portugal, Ireland, Denmark, France, Canada and Greece have scored higher (EIU, 2021a).

Chart 3. Food security performance of Poland and Singapore in 2019 – comparing indicators of affordability, availability and quality & safety



Source: own preparation based on (EIU, 2021a).

## Conclusion

The presence of the right to food in numerous legal acts regulating human rights under international and regional law confirms the fundamental nature of this right. The State Signatories to the international agreements concluded in the latter part of the 20th century have had the obligation to protect, respect and fulfill the right to food. However, in the past few years several countries have been distancing from the desired objective of ensuring FNS for all. Furthermore, during the COVID-19 pandemic, the number of malnourished people including underweight individuals and the overweight has been increasing. COVID-19 threatens FNS mainly through losses of income and food price spikes resulting in lower nutritional status of people (FAO, 2021, p. 1). Nonetheless, the national GFSI score has increased in more than 40% of the countries included in the index when comparing 2020 to 2019. Thus, further studies on the food and nutrition security situation in these countries are needed. Analysis of national GFSI scores might be a good start for comprehensive research on the realization of the human right to food through the world.

The EIU supplies food security data that enables a comparative analysis of countries included in GFSI which might result, inter alia, in the indication of areas where improvements are needed. The point is to review the methodology behind existing food security indicators and take account of the fact that the problem of obesity and overweight is even more urgent than the world hunger issue. The weights of the GFSI elements related to nutrition should be increased. An informative value of a revised indicator and its sub-indicators would be greater for the state taking steps to realize the right to food. An accurate FNS indicator could send a strong signal to the policymakers to reorient current measures and activities.

## References

- Acosta Market Research. (2020). *New Acosta report details how COVID-19 is reinventing how America eats*. Retrieved from <https://www.acosta.com/news/new-acosta-report-details-how-covid-19-is-reinventing-how-america-eats> (1.12.2021).
- Carletto, C., Zezza, A., & Banerjee, R. (2013). Towards better measurement of household food security: Harmonizing indicator and the role of household surveys. *Global Food Security*, 2(1), 30–40. doi: 10.1016/j.gfs.2012.11.006
- CESCR *General Comment No. 12: The Right to Adequate Food (Art. 11)*. (1999). Retrieved from <https://www.refworld.org/pdfid/4538838c11.pdf> (18.02.2021).

- Chammem, N., Issaoui, M., Dâmaso de Almeida, A.I., & Martins Delgado, A. (2018). Food Crises and Food Safety Incidents in European Union, United States, and Maghreb Area: Current Risk Communication Strategies and New Approaches. *Journal of AOAC International*, 101(4), 923–938. doi: 10.5740/jaoacint.17-0446
- Committee on World Food Security (CFS). (2012a). *Coming to Terms with Food Security, Nutrition Security, Food Security and Nutrition, Food and Nutrition Security*. Retrieved from <http://www.fao.org/docrep/meeting/026/MD776E.pdf> (5.01.2021).
- Committee on World Food Security (CFS). (2012b). *Coming to Terms with Terminology*. Retrieved from [http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1112/CFS39Docs/CFS\\_FSN\\_Terminology\\_16\\_October\\_2012.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1112/CFS39Docs/CFS_FSN_Terminology_16_October_2012.pdf) (5.01.2021).
- Committee on World Food Security (CFS). (2014). *Global Strategic Framework for Food Security & Nutrition (GSF)*. Retrieved from [http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1314/GSF/GSF\\_Version\\_3\\_EN.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1314/GSF/GSF_Version_3_EN.pdf) (5.01.2021).
- Council of Europe. (2021). *The International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights*. Retrieved from <https://www.coe.int/en/web/compass/international-covenant-on-economic-social-and-cultural-rights> (19.01.2021).
- Coleman-Jensen, A.J. (2010). U.S. Food Insecurity Status: Toward a Refined Definition. *Social Indicators Research*, 95(2), 215–230. doi: 10.1007/s11205-009-9455-4
- Dobbs, R., & Manyika, J. (2015). The obesity crisis. How to fight a scourge as damaging to the global economy as war. *Cairo Review*, 18, 44–57. Retrieved from <https://www.thecairoreview.com/wp-content/uploads/2015/09/CR18-Dobbs-Manyika.pdf> (13.01.2021).
- Economist Intelligence Unit (EIU). (2021a). *Global Food Security Index*. Retrieved from <https://foodsecurityindex.eiu.com/> (12.01.2021).
- Economist Intelligence Unit (EIU). (2021b). *Our story*. Retrieved from <https://www.eiu.com/n/about/our-story/> (11.01.2021).
- E.I.T. Food. (2020). *COVID-19 impact on consumer food behaviours in Europe*. Retrieved from [https://www.eitfood.eu/media/news-pdf/COVID-19\\_Study\\_-\\_European\\_Food\\_Behaviours\\_-\\_Report.pdf](https://www.eitfood.eu/media/news-pdf/COVID-19_Study_-_European_Food_Behaviours_-_Report.pdf) (29.11.2021).
- Espitia, A., Rocha, N., & Ruta, M. (2020). Covid-19 and Food Protectionism: The Impact of the Pandemic and Export Restrictions on World Food Markets (May 19, 2020). *World Bank Policy Research Working Paper No. 9253*. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=3605887> (30.11.2021).
- Fanzo, J. (2015). Ethical issues for human nutrition in the context of global food security and sustainable development. *Global Food Security*, 7, 15–23. doi: 10.1016/j.gfs.2015.11.001
- Food and Agricultural Organisation (FAO). (2021). *FAO's Response to COVID-19: Building to transform*. Retrieved from <https://www.fao.org/3/ng635en/ng635en.pdf> (30.11.2021).

- FAO, IFAD, UNICEF, WFP and WHO. (2019). *The State of Food Security and Nutrition in the World 2019. Safeguarding against economic slowdowns and downturns*. Retrieved from <http://www.fao.org/3/ca5162en/ca5162en.pdf> (18.11.2020).
- Global Nutrition Report. (2020a). *The 2020 Global Nutrition Report. Action on equity to end malnutrition*. Retrieved from <https://globalnutritionreport.org/reports/2020-global-nutrition-report/2020-global-nutrition-report-context-covid-19/> (13.01.2021).
- Global Nutrition Report. (2020b). *The 2020 Global Nutrition Report in the context of Covid-19*. Retrieved from <https://globalnutritionreport.org/reports/2020-global-nutrition-report/> (22.12.2020).
- Grunert, K.G., Janssen, M., Christensen, R.N., Teunissen, L., Cuykx, I., Decorte, P., Lucia A., & Reisch, L.A. (2022). "Corona Cooking": The interrelation between emotional response to the first lockdown during the COVID-19 pandemic and cooking attitudes and behaviour in Denmark. *Food Quality and Preference*, 96, 104425. doi: 10.1016/j.foodqual.2021.104425
- Hepburn, J., Laborde, D., Parent, M., & Smaller, C. (2020). *COVID-19 and Food Export Restrictions: Comparing today's situation to the 2007/08 price spikes*. Retrieved from <https://www.iisd.org/system/files/2020-08/covid-19-food-export-restrictions.pdf> (29.11.2021).
- Heyns, C., & Killander, M. (2011). Toward Minimum Standards for Regional Human Rights Systems. In: H. Mahnouch, J. Cogan, R. Sloane, & S. Wiessner (Eds.), *Looking to the Future* (pp. 527–558). Lejda: Brill Nijhoff. doi: 10.1163/9789047427070\_030
- Hospes, O., & van der Meulen, B. (2009). *Fed up with the right to food? The Netherlands' Policies and Practices regarding the human right to adequate food*. Wageningen: Wageningen Academic Publishers.
- International Committee of the Red Cross (ICRC). (2021a). *Convention (III) relative to the Treatment of Prisoners of War. Geneva, 12 August 1949*. Retrieved from <https://ihl-databases.icrc.org/ihl/full/GCIII-commentary> (19.01.2021).
- International Committee of the Red Cross (ICRC). (2021b). *Geneva Convention for the Amelioration of the Condition of the Wounded and Sick in Armed Forces in the Field (First Geneva Convention), 12 August 1949, 75 UNTS 31*. Retrieved from <https://www.refworld.org/docid/3ae6b3694.html> (19.01.2021).
- International Committee of the Red Cross (ICRC). (2021c). *Protocol Additional to the Geneva Conventions of 12 August 1949, and relating to the Protection of Victims of International Armed Conflicts (Protocol I), 8 June 1977*. Retrieved from <https://ihl-databases.icrc.org/ihl/INTRO/470> (19.01.2021).
- International Monetary Fund (IMF). (2020). *IMF Annual Report. A year like no other*. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2020/eng/> (4.01.2021).

- Kalinowski, M. (2019). Human rights should be our business. *Economics and Law*, 18(4), 459–473. doi: 10.12775/EiP.2019.030
- Kowalska, A. (2019). *Ekonomiczne problemy fałszowania żywności. Instrumenty przeciwdziałania [Economic problems of food adulteration. Prevention measures]*. Lublin: The Publishing House of Maria Curie-Skłodowska University.
- Kowalska, A., & Manning, L. (2021). Using the rapid alert system for food and feed: potential benefits and problems on data interpretation. *Critical Reviews in Food Science and Nutrition*, 61(6), 906–919. doi: 10.1080/10408398.2020.1747978
- Kowalski, J. (2020). The right to water as a fundamental human right in Poland and worldwide. *International Journal of Human Rights and Constitutional Studies*, 7(3), 233–246. doi: 10.1504/IJHRCS.2020.109251
- Laborde, D., Martin, W., Swinnen, J., & Vos, R. (2020). COVID-19 risks to global food security. *Science*, 369(6503), 500–502. doi: 10.1126/science.abc4765
- Manning, L. (2021). Safeguarding global supply chains during a pandemic. *Nature Food*, 2, 10. doi: 10.1038/s43016-020-00213-5
- Manning, L., & Kelly, J. (2020). Obesity: locating social responsibility in the context of evolving norms. *International Journal of Innovation and Sustainable Development*, 14(1), 8–29. doi: 10.1504/IJISD.2020.104241
- Nord, M., Andrews, M., & Carlson, S. (2005). *Household food security in the United States, 2005*. Retrieved from [https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/45655/29206\\_err29\\_002.pdf?v=41334](https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/45655/29206_err29_002.pdf?v=41334) (10.01.2021).
- Organization of American States (OAS). (2021). *Additional Protocol to the American Convention on Human Rights in the Area of Economic, Social and Cultural Rights*. Retrieved from <https://www.oas.org/juridico/english/treaties/a-52.html> (19.01.2021).
- Osiatyński, W. (2011). *Prawa człowieka i ich granice [Human rights and their borders]*. Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy Znak.
- Pangaribowo, E.H., Gerber, N., & Torero, M. (2013). Food and Nutrition Security Indicators: A Review. *ZEF Working Paper*, 108. doi: 10.2139/ssrn.2237992
- Pinstrup-Andersen, P. (2009). Food Security: Definition and Measurement. *Food Security*, 1, 5–7. doi: 10.1007/s12571-008-0002-y
- Roosevelt, F.D. (1941). *The Four Freedoms*. Retrieved from <https://www.americanrhetoric.com/speeches/fdrthefourfreedoms.htm> (5.01.2021).
- Sachs, J., Schmidt-Traub, G., Kroll, C., Lafortune, G., Fuller, G., & Woelm, F. (2020). *The Sustainable Development Goals and COVID-19. Sustainable Development Report 2020*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Srogosz, T. (2020). *Międzynarodowe prawo żywnościowe [International food law]*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck.

- United Nations (UN). (2021). *The Universal Declaration of Human Rights*. Retrieved from <https://www.un.org/en/universal-declaration-human-rights/index.html> (15.01.2021).
- United Nations Department of Economic and Social Affairs Sustainable Development. (2021). *The 17 goals*. Retrieved from <https://sdgs.un.org/goals> (5.01.2021).
- United Nations Office of the High Commissioner for Human Rights (UN OHCHR). (2010). *The right to adequate food. Fact Sheet No. 34*. Retrieved from <https://www.ohchr.org/Documents/Publications/FactSheet34en.pdf> (22.12.2020).
- United Nations Office of the High Commissioner for Human Rights (UN OHCHR). (2021a). *Convention on the Rights of the Child*. Retrieved from <https://www.ohchr.org/en/professionalinterest/pages/crc.aspx?fbclid=IwAR35cVUouzmg-WieqVBgZYcB2B0AxOmow0WCMu4zy7eIWfQD-VMawGkORks> (19.01.2021).
- United Nations Office of the High Commissioner for Human Rights (UN OHCHR). (2021b). *International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights Adopted and opened for signature, ratification and accession by General Assembly resolution 2200A (XXI) of 16 December 1966 entry into force 3 January 1976, in accordance with article 27*. Retrieved from <https://www.ohchr.org/EN/ProfessionalInterest/Pages/CESCR.aspx> (15.01.2021).
- Weingärtner, L. (2010). The Concept of Food and Nutrition Security. In: K. Klennert (Ed.), *Achieving Food and Nutrition Security: actions to meet the global challenge – A training course reader* (3rd Edition) (pp. 21–51). Bonn: Inwent.
- World Bank (WB). (2006). *World Bank. 2006. Repositioning Nutrition as Central to Development: A Strategy for Large Scale Action*. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/7409/347750PAPER0Re101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (5.01.2021).
- World Bank (WB). (2021). *Individuals using the Internet (% of population)*. Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS> (18.01.2021).
- World Food Programme (WFP). (2006). *World Hunger Series – Hunger and Learning*. Retrieved from [https://docs.wfp.org/api/documents/WFP-0000118955/download/?\\_ga=2.204717527.691528589.1609848723-1064141307.1609848723](https://docs.wfp.org/api/documents/WFP-0000118955/download/?_ga=2.204717527.691528589.1609848723-1064141307.1609848723) (5.01.2021).
- World Health Organization (WHO). (2020). *Obesity and overweight*. Retrieved from <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight> (13.01.2021).

## Summary

Human rights have been experiencing a cautious renaissance recently. They are subject to multi-level protection (international, regional, national level). Human rights are universal

moral laws of a basic nature, belonging to every individual in his contacts with the state. The realization of the right to food differs within existing law systems, political systems or socio-economic systems in world regions. There is a significant role of the state in implementing human right to food and ensuring food and nutrition security (FNS). The aim of this paper is to analyze the realization of the right to food in different countries and to identify challenges of interpreting and then acting upon the value of the Global Food Security Index (GFSI). The number of undernourished people in Sub-Saharan Africa and South Asia is on the rise, and the number of overweight people in North America and Europe is growing. During the Covid-19 pandemic, as a result of lockdown, the number of malnourished people including overweight individuals and the underweight has been increasing. Covid-19 threatens global food security mainly through food price spikes and losses of income resulting in lower nutritional status of people. The number of overweight people is more than four times the number of underweight individuals on a global scale. The problem is that the bulk of existing FNS indicators reflects the issue of underconsumption of calories, but does not reflect the obesity issue. The methodology behind GFSI needs to be revised and the issue of increasing weights of the GFSI elements related to nutrition should be reconsidered.

**KEYWORDS:** human rights, right to food, food and nutrition security, Global Food Security Index (GFSI).

### Streszczenie

Prawa człowieka w ostatnich latach przeżywają pewien renesans. Są one przedmiotem ochrony na poziomie międzynarodowym, regionalnym i krajowym. Prawa człowieka są to powszechne prawa moralne o podstawowym charakterze, przysługujące każdej jednostce w kontaktach z państwem. Realizacja prawa człowieka do żywności różni się w poszczególnych regionach świata, gdzie funkcjonują odmienne systemy prawa, systemy polityczne czy systemy społeczno-gospodarcze. Istotna jest rola państwa w realizacji prawa człowieka do żywności oraz zapewnieniu bezpieczeństwa żywnościowego i żywieniowego. Celem pracy jest analiza realizacji prawa do żywności w różnych krajach oraz określenie wyzwań związanych z interpretacją wartości globalnego wskaźnika bezpieczeństwa żywnościowego (Global Food Security Index, GFSI). Liczba osób niedożywionych zwiększa się w Afryce Subsaharyjskiej i Południowej Azji, a jednocześnie rośnie udział osób z nadwagą w Ameryce Północnej i Europie. Podczas pandemii COVID-19, na skutek lockdownu, problemy te nasiliły się. COVID-19 zagraża globalnemu bezpieczeństwu żywnościowemu głównie z powodu wzrostu cen i utraty dochodów skutkujących pogorszeniem się stanu odżywienia ludzi. Na świecie jest cztery razy więcej osób z nadwagą niż tych z niedowagą. Problem w tym, że wiele wskaźników pomiaru bezpieczeństwa żywnościowego i żywieniowego odzwierciedla kwestię niewystarczającego spożywania kalorii, a nie pokazuje problemu otyłości. Metodyka, na podstawie której liczony jest wskaźnik GFSI, powinna być zrewidowana. Należy ponownie przemyśleć wagi elementów wskaźnika związanych z żywnością.

**SŁOWA KLUCZOWE:** prawa człowieka, prawo do żywności, bezpieczeństwo żywnościowe i żywieniowe, Globalny Wskaźnik Bezpieczeństwa Żywnościowego (GFSI).



Funding: This work was supported by grant of National Science Centre, Poland, no 2020/39/D/HS4/01280.

### Noty o autorach

---

Jarosław Kowalski – M.A., attorney at law, a PhD student at the Doctoral School of Social Sciences at Maria Curie-Skłodowska University in Lublin, Poland. He is an expert in the area of human rights protection and food law; e-mail: jaroslaw.kowalski@poczta.umcs.lublin.pl; ORCID: 0000-0002-4731-1928.

Aleksandra Kowalska – Dr habil., Prof. UMCS, Department of Microeconomics and Applied Economics, Institute of Economics and Finance, Maria Curie-Skłodowska University. She is an expert the area of protecting integrity of food supply chain from fraud and adulteration. Her expertise is also in the area of food security, food policy and governance, and sustainable food systems; e-mail: aleksandra.kowalska@mail.umcs.pl; ORCID: 0000-0003-3854-951X.



Jakub Kubiczek, Wojciech Derej

# Tarcze antykryzysowe jako źródło wsparcia działalności MŚP w dobie pandemii COVID-19<sup>1</sup>

Anti-crisis shields as a supporting incentive for SMEs during the COVID-19 pandemic

## Wprowadzenie

W badaniach gospodarki coraz częściej zwraca się uwagę na sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), ponieważ jest kluczowym elementem kreującym wartość w krajowej gospodarce. Wewnętrzna konkurencja w sektorze MŚP stanowi stymulator rozwoju całej gospodarki, a zwłaszcza regionów ekonomicznych (Pach, 2008, s. 92; Mrva i Stachová, 2014). Należy zauważyć, że MŚP nie tylko wspiera wzrost gospodarczy, lecz także skupia własność środków produkcji w rękach prywatnych, przez co zwiększa się efektywność tworzenia wartości (Szczepaniak, 2009, s. 73; Krezymon, 2018). Jest to możliwe dzięki szybszemu procesowi decyzyjnemu sektora MŚP, co zapewnia wysoką sprawność zarządzania. Takie przedsiębiorstwa są w stanie dopasować usługi do lokalnych potrzeb, uwzględniając specyfikę danego regionu (Mrva i Stachová, 2014; Wardecka, 2017, s. 7). Duża aktywność tego sektora pobudza gospodarkę regionu (Grzeszczak, 2018).

Istotnym wydarzeniem wpływającym na działalność gospodarczą był kryzys finansowy w latach 2007–2009. Miał on swój początek w USA, jednak jego siła przełożyła się na międzynarodowy zasięg, obejmując cały świat. Recesja w Polsce miała charakter wielowymiarowy, a jej efekt był zauważalny zwłaszcza na poziomie wojewódzkim (Czerwińska-Lubszczyk i Michna, 2013, s. 26). Sektor

---

<sup>1</sup> Kierujemy słowa podziękowania przede wszystkim do naszych opiekunów naukowych – prof. dr. hab. Eugeniusza Gatnara oraz dr. hab. inż. Anny Skórskiej, prof. UE, za wsparcie na każdym etapie pracy badawczej. Pragniemy także podziękować dr. Shakirowi Ullah za wskazanie obszarów wartych rozważenia podczas badania aspektów społeczno-gospodarczych.

MŚP ze względu na swoją elastyczność dynamicznie dostosował się do nowych uwarunkowań rynku (Hernández-Linares, Kellermanns i López-Fernández, 2021).

Kryzys finansowy lat 2007–2009 pokazał, że problemy MŚP mogą stać się początkiem kryzysu gospodarczego (Carbo-Valverde, Rodriguez-Fernandez i Udell, 2016). Przedsiębiorstwa podczas spowolnienia gospodarczego starają się ograniczać koszty swojej działalności, zwłaszcza poprzez zmniejszanie nadmiernego zatrudnienia. Tym samym zwiększa się poziom bezrobocia, a gospodarstwa domowe tracą źródło dochodów. W efekcie zmniejsza się konsumpcja i zagregowany popyt (Michaillat i Saez, 2015).

Kryzys wywołany pandemią COVID-19 przede wszystkim wykreował zagrożenia dla działalności MŚP. Nagłe zmiany w otoczeniu przekształciły się na wyzwania, również dla polityki rządowej (Kubiczek i Hadasik, 2021). Wybuch epidemii i wprowadzone restrykcje należy traktować jako negatywny impuls dla systemów gospodarczych na całym świecie (Kubiczek i Derej, 2021; Fitriyari, 2020). Sposób radzenia sobie z pandemią przez MŚP oraz wspieranie ich działalności nabiera na znaczeniu (Gourinchas, Kalemli-Özcan, Penciakova i Sander, 2020; Grondys, Ślusarczyk, Hussain i Androniceanu, 2021; Kim, 2021). Co więcej, epidemia postawiła przed rządami krajów duże wyzwanie, aby z jednej strony ograniczyć rozprzestrzenianie się wirusa, a z drugiej nie dopuścić do recesji. Pogłębienie badań i wyodrębnienie efektów polityki gospodarczej państwa w dobie COVID-19 może przyczynić się do lepszego zrozumienia transmisji decyzji na poziomie międzynarodowym.

Wybuch pandemii COVID-19 nie tylko stworzył nowe wyzwania dla polityki gospodarczej, lecz także wykreował nowe obszary badawcze (Liu, Xu i Skare, 2021). Liczba i różnorodność tematów badawczych związanych z początkiem tej epidemii jest trudna do określenia. Lukę badawczą dla niniejszego opracowania zdefiniowano jako niewystarczającą liczbę opracowań poruszających wpływ rządowej polityki gospodarczej na sektor MŚP w aspekcie pandemii COVID-19.

Celem artykułu jest przedstawienie działań polskiego rządu w kierunku zapewnienia stabilizacji sektora MŚP i ochrony jego płynności w obliczu rozwoju epidemii. Aby osiągnąć cel, postawiono następujące pytania badawcze: W jaki sposób polski rząd starał się oddziaływać na sektor MŚP podczas pandemii? Ile funduszy na to przeznaczył? Kto mógł aplikować? Jak wyglądał harmonogram ich wprowadzania w kontekście tempa rozwoju pandemii?

W ramach prac badawczych dokonano przeglądu programów wsparcia rządowego dla przedsiębiorstw w obliczu pandemii koronawirusa. Ponadto przedstawiono główne informacje dotyczące poszczególnych instrumentów w ramach danych programów, ze szczególnym uwzględnieniem sektora MŚP. Dodatkowo dokonano porównania rozwoju tej epidemii w Polsce z datami wprowadzania kolejnych programów pomocowych.

## 1. Małe i średnie przedsiębiorstwa

Zarządzanie przedsiębiorstwem stwarza wiele wyzwań przed ich kadrami kierowniczą. W związku z tym wymaga się od niej nie tylko szerokiej wiedzy, ale przede wszystkim umiejętności zrozumienia determinant kształtujących prowadzenie działalności gospodarczej (Garman, Burkhart i Strong, 2006; Virglerova, Dvorsky, Kozubikova i Cepel, 2020). Wśród nich Czerwińska-Lubszczyk i Michna (2013, s. 24) wymieniają trzy grupy czynników powiązanych z:

- osobą właściciela;
- samym przedsiębiorstwem;
- otoczeniem firmy.

Dobre zrozumienie charakterystyk przedsiębiorstwa pozwala na efektywniejsze zarządzanie nim. Doświadczenie menadżerów, racjonalność w podejmowaniu decyzji, a także gotowość do wdrażania innowacyjnych strategii może przesądzać o sukcesie przedsiębiorstwa (Hsieh i in., 2019). Jednakże sprawność zarządzania zależy od złożoności struktur przedsiębiorstwa, na co bezpośredni wpływ ma jego wielkość.

W Polsce rozmiar przedsiębiorstw określa ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (Ustawa, 2018). Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstwa do danej grupy przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstwa do danej kategorii w sektorze MŚP

	Mikro	Małe	Średnie
Zatrudnienie	<10	<50	<250
Roczny obrót netto <sup>1</sup> (mln EUR)	<2	<10	<50
Sumy aktywów <sup>2</sup> (mln EUR)	<2	<10	<43

<sup>1</sup> Obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych w jednym z dwóch ostatnich lat.

<sup>2</sup> Sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z dwóch ostatnich lat.

Źródło: (Ustawa, 2018).

Przedsiębiorstwa należące do sektora MŚP charakteryzują się następującymi cechami (Pach, 2008, s. 92):

- wysoka elastyczność w dostosowywaniu się do transformacji w otoczeniu biznesowym spowodowanych zmianami popytu zgłaszanymi przez klientów;
- wysoki poziom motywacji przedsiębiorcy, wynikający ze ścisłego związku między zyskami przedsiębiorstwa i właściciela;
- szczególna rola właściciela, która przekłada się na pozycję menadżera w strukturze przedsiębiorstwa.

Kierowane przez właściciela MŚP często nie posiadają jasno określonego zakresu obowiązków poszczególnych pracowników. Z jednej strony brak standardów w zarządzaniu może powodować chaos w tym obszarze. Forth i Bryson (2019) sugerują, że sformalizowanie praktyk zarządczych może przełożyć się na wzmocnienie możliwości efektywnego zarządzania. Z drugiej strony zapewnia to elastyczność i szybkość w podejmowaniu decyzji, tym samym stając się atutem przedsiębiorstw z sektora MŚP (Krezymon, 2018). MŚP działają najczęściej na rynkach lokalnych, łatwo dostosowują się do miejsca, czasu i zasobów, są otwarte na postęp techniczny i organizacyjny (Grzeszczak, 2018).

W sektorze MŚP kreowanych jest najwięcej miejsc pracy, co bezpośrednio determinuje stan regionalnego rynku pracy (Czerwińska-Lubszczyk i Michna, 2013, s. 28; Szczepaniak, 2009, s. 73). Tworzone przez MŚP miejsca pracy ograniczają stopień bezrobocia oraz aktywizują gospodarkę (Wielgus, 2006, s. 127). Ponadto odprowadzanie podatków przez MŚP staje się istotnym źródłem dochodów budżetu państwa i Jednostek Samorządu Terytorialnego (Stawicka, 2017, s. 248).

Przedsiębiorstwa z sektora MŚP uważane są za motor postępu, ponieważ nierzadko są pionierami we wdrażaniu innowacji (Sawicki, 2019). Efektem tego jest ich znaczący wpływ na wzrost gospodarczy i innowacyjności wszystkich segmentów rynku, jednak aby mogły to zrobić, muszą mieć dostęp do źródeł finansowania (Grzeszczak, 2018). Stabilność w tym aspekcie jest kluczem w działalności MŚP, lecz pomimo ich elastyczności niespodziewane szoki mogą powodować pogorszenie płynności finansowej i w efekcie sprawić, że kontynuacja działalności stanie się niepewna (Martinez-Cillero, Lawless i O'Toole, 2020).

W literaturze coraz częściej poruszana jest rola państwa w stymulowaniu rozwoju MŚP (Nakku, Agbola, Miles i Mahmood, 2020). Kersten, Harms, Liket i Maas (2017) uważają, że finansowanie działalności MŚP stanowi kluczowy element w rozwoju gospodarczym nie tylko regionu, lecz także całego kraju. Za pomocą narzędzi polityki fiskalnej państwo może wspierać innowacyjność MŚP (Szuper, 2021). Natomiast władze lokalne posiadają możliwość określania preferencyjnych stawek podatków dla przedsiębiorstw z sektora MŚP, a także wspierania finansowo ich rozwoju (Jasińska-Biliczak, 2012, s. 326). Jednak szczególnego znaczenia nabiera polityka gospodarcza w czasach spowolnienia gospodarczego.

Wspieranie sektora MŚP jest szczególnie istotne, ponieważ wzrastająca przedsiębiorczość w społeczeństwie i aktywność gospodarcza prowadzą do powstania nowych podmiotów gospodarczych. Aby mogły one funkcjonować i rozwijać się, muszą posiadać odpowiedni kapitał ludzki (Grzeszczak, 2018). To kwalifikacje pracowników przekładają się na możliwości organizacji i jej zdolności do implementacji innowacji (Bieleń i Kubiczek, 2020; Hervás-Oliver, Parrilli, Rodríguez-Pose

i Sempere-Ripoll, 2021; Mach-Król i Hadasik, 2021). W związku z tym menadżerowie, aby nim skutecznie i sprawnie zarządzać, muszą posiadać obszerną wiedzę nie tylko na temat posiadanego kapitału ludzkiego, lecz także swojej organizacji, konkurencji, a zwłaszcza panujących warunków w otoczeniu przedsiębiorstwa (Albats, Alexander, Mahdad, Miller i Post, 2020; Wawak, 2018, s. 8). W tabeli 2 przedstawiono podział otoczenia na wewnętrzne i zewnętrzne oraz ich składowe.

Tabela 2. Otoczenie przedsiębiorstwa i jego składowe

Wewnętrzne (zależne od przedsiębiorstwa)	Zewnętrzne (niezależne od przedsiębiorstwa)
– kompetencje kadry zarządzającej	– sprawność państwa
– zarządzanie zasobami ludzkimi	– otoczenie gospodarcze
– poziom elastyczności	– dostępność źródeł finansowania działalności
– poziom innowacyjności	– dostępna pomoc dla przedsiębiorców
– konkurencyjność	– sprawność państwa

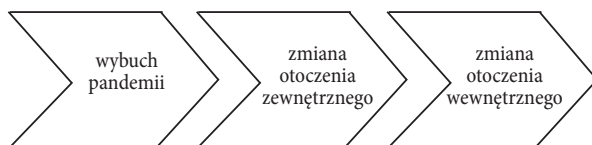
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Wawak, 2018, s. 8).

Należy zauważyć, że wybuch pandemii zmienił otoczenie zewnętrzne i poprzez to otoczenie wewnętrzne (Syriopoulos, 2020; Bularafa i Adamu, 2021). Transmisja impulsów zmian była następująca:

- wybuch pandemii (pojawienie się wirusa, wzrastająca skala zachorowań w innych krajach, pojawienie się wirusa w danym państwie);
- otoczenie zewnętrzne (wprowadzenie lockdownu, przeciągający się lockdown, zwiększenie roli internetu, zmiana zachowań społeczeństwa, utrwalenie się tych nawyków);
- otoczenie wewnętrzne (dotychczasowi klienci – nowe zwyczaje, praca zdalna, zmniejszenie dostaw międzynarodowych, odmienne formy lockdownu w różnych krajach, które wpływały na współpracę zagraniczną).

Schemat transmisji impulsów pandemii wpływających na zmiany w otoczeniu został przedstawiony na rysunku 1.

Rysunek 1. Wybuch pandemii a zmiany w otoczeniu



Źródło: opracowanie własne.

Za istotną formę zmiany warunków dotyczących otoczenia zewnętrznego można uznać wprowadzenie lockdownu, który zdeterminował funkcjonowanie przedsiębiorstw z sektorów szczególnie wrażliwych na tego typu sytuację. Należy podkreślić, że wprowadzenie tego ograniczenia w danym kraju stanowiło istotny czynnik warunkujący działalność m.in. edukacji (Rizun i Strzelecki, 2020, Ejdyś i Kozłowska, 2021), gastronomii (Mustafa i Abbas, 2020), kultury (Kantor i Kubiczek, 2021), klubów sportowych (Li, Hao, Kubiczek i Pietrzyk, 2021), produkcji (Bellandi, 2020), usług (Javed, 2020) oraz turystyki (Mamad, 2020).

## 2. Tarcze antykryzysowe

W dniu 4 marca 2020 r. stwierdzono pierwszy przypadek koronawirusa w Polsce. Od tego momentu zaczęto obserwować postępujący wzrost zachorowań. Efektem tego było wprowadzenie w dniu 13 marca 2020 r. przez władze RP stanu zagrożenia epidemiologicznego na terenie kraju (Rozporządzenie Ministra Zdrowia z 13.03.2020). Efektem rozwoju pandemii koronawirusa w Polsce było zamknięcie szkół i uczelni wyższych, sklepów (oprócz spożywczych i aptek) oraz granic państwa. Przedsiębiorstwa stanęły w obliczu niespotykanego dotychczas kryzysu, zwłaszcza w branżach szczególnie wrażliwych na tę sytuację (Dyduch, Chudziński, Cyfert i Zastempowski, 2021; Kubiczek i Derej, 2021). W tym samym czasie w ramach działań rządowych w kierunku ochrony polskich przedsiębiorstw wdrożono program działań pomocowych określonych mianem tzw. tarczy antykryzysowej. Stanowi ona pakiet rozwiązań przygotowanych przez rząd, który ma przeciwdziałać powstaniu kryzysu wywołanego pandemią koronawirusa.

Tarcza antykryzysowa obejmuje pięć obszarów działań:

- ochrona zdrowia;
- ochrona miejsc pracy i bezpieczeństwa pracowników;
- inwestycje publiczne;
- wzmocnienie systemu finansowego;
- finansowanie przedsiębiorców (Tarcza antykryzysowa, 2021).

Wraz z aktualizacjami w ramach ustaw i rozporządzeń pojawiały się jej następne odsłony, oznaczane kolejnymi numerami. Dotyczyły one głównie rozszerzenia zakresu instrumentów pomocowych, przedłużenia okresu ich obowiązywania oraz zwiększenia liczby branż (zgodnie z klasyfikacją PKD), do których kierowana była pomoc (tzw. tarcza branżowa). Zbiorcze zestawienie dotychczasowych programów wsparcia w postaci aktualizowanej tarczy antykryzysowej zaprezentowano w tabeli 3.



Tabela 3. Wybrane programy i instrumenty wsparcia w postaci tarczy antykryzysowej i finansowej

Nazwa programu wsparcia	Akt prawny	Dla kogo?	Rodzaj pomocy	Opis
Tarcza 1.0	Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. (Dz. U. z 2020r. poz. 58)	Przedsiębiorca	Dofinansowanie wynagrodzeń	Dofinansowanie wynagrodzeń pracowników (zleceniobiorców) objętych przejęciem ekonomicznym albo obniżonym wymiarem czasu pracy
		Organizacja pozarządowa	Dofinansowanie wynagrodzeń	Dofinansowanie wynagrodzeń
		Osoba prawna w rozumieniu ustawy o finansach publicznych	Dofinansowanie wynagrodzeń	Dofinansowanie wynagrodzeń
		Osoby fizyczne niezatrudniające pracowników (samozatrudnione)	Dofinansowanie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej	Dofinansowanie części kosztów prowadzenia działalności gospodarczej w przypadku spadku obrotów gospodarczych w następstwie wystąpienia COVID-19
		Mikroprzedsiębiorca (w tym mikroprzedsiębiorca niezatrudniający pracowników)	Pożyczka	Jednorazowo pożyczka na pokrycie bieżących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej mikroprzedsiębiorcy
		Osoby wykonujące umowę cywilnoprawną (umowę agencyjną, umowę zlecenia, inną umowę o świadczenie usług, do której zgodnie z Kodeksem cywilnym stosuje się przepisy dotyczące zlecenia, umowę o dzieło)	Świadczenie postojowe	Świadczenie postojowe dla umów cywilnoprawnych (podstawowe)
		Osoby prowadzące działalność gospodarczą	Świadczenie postojowe	Świadczenie postojowe dla osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą (podstawowe)

Nazwa programu wsparcia	Akt prawny	Dla kogo?	Rodzaj pomocy	Opis
Tarza 2.0	Ustawa z dnia 16 kwietnia 2020 r. (Dz. U. z 2020 r. poz. 695)	Przedsiębiorca Organizacja pozarządowa Osoba prawna w rozumieniu ustawy o finansach publicznych	Dofinansowanie wynagrodzeń Dofinansowanie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej Pożyczka Świadczenie postojowe	Zwolnienie ze składek ZUS dla samozatrudnionego (31zo 2) Zwolnienie ze składek ZUS dla zatrudniających pracowników (31zo 1) Dofinansowanie wynagrodzeń pracowników z FGŚP (15g) Dofinansowanie wynagrodzeń pracowników z PUP (15zsb) Dofinansowanie kosztów działalności dla samozatrudnionego z PUP (15zzc) Pożyczka dla mikroprzedsiębiorcy z PUP (15zsd) Świadczenie postojowe dla przedsiębiorcy z ZUS (15zq 1.1) Świadczenie postojowe dla zleceniobiorcy z ZUS (15zq 1.2)
Tarza 3.0	Ustawa z dnia 14 maja 2020 r. (Dz. U. z 2020 r. poz. 875)	-	Zwolnienie ze składek ZUS Pożyczka	Rozszerzenie zwolnienia ze składek ZUS Świadczenie postojowe Mikropożyczka z urzędu pracy
Tarza 4.0	Ustawa z dnia 19 czerwca 2020 r. (Dz. U. z 2020 r. poz. 1086)	Wszyscy przedsiębiorcy po spełnieniu warunków	Dofinansowanie wynagrodzeń	Dofinansowanie wynagrodzeń pracowników (zleceniobiorców) nieobjętych przestojem, przestojem ekonomicznym albo obniżonym wymiarem czasu pracy

Tarcza 5.0	Ustawa z dnia 17 września 2020 r. (Dz. U. z 2020 r. poz. 1639)	Przedsiębiorców prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą ze wskazanym PKD	Świadczenie postojowe	Świadczenie postojowe dla agentów turystycznych, pilotów wycieczek i przewodników turystycznych według przeważającego PKD
Tarcza 6.0	Ustawa z dnia 9 grudnia 2020 r. (Dz. U. z 2020 r. poz. 2255)	Przedsiębiorców prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą ze wskazanym PKD	Świadczenie postojowe	Dodatkowe świadczenie postojowe dla osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą z wybranych branż, w tym turystycznej, estradowej i wystawienniczej, z wybranych branż, według przeważającego PKD
Tarcza 7.0	Ustawa z dnia 25 stycznia 2021 r. (Dz. U. z 2021 r. poz. 159)	Każdy przedsiębiorca po spełnieniu warunków	Dofinansowanie do wynagrodzeń pracowników Świadczenie postojowe Dotacja na koszty bieżącej działalności gospodarczej Zwolnienie z opłacania składek ZUS	Jednorazowe dodatkowe świadczenie postojowe dla osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą z wybranych branż, według przeważającego PKD
Tarcza 8.0	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 26 lutego 2021 r. (Dz. U. z 2021 r. poz. 37)	Mikro i małe przedsiębiorstwa	Zwolnienie ze składek ZUS Świadczenie postojowe Dotacja z PUP dla przedsiębiorców Dofinansowania z FGŚP wynagrodzeń pracowników	Dofinansowanie do wynagrodzeń pracowników Ponowne świadczenie postojowe Dotacja na koszty bieżącej działalności gospodarczej Zwolnienie z opłacania składek ZUS

Nazwa programu wsparcia	Akt prawny	Dla kogo?	Rodzaj pomocy	Opis
Tarcza 9.0	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 16 kwietnia 2021 r. (Dz. U. z 2021 r. poz. 713	Wszyscy przedsiębiorcy po spełnieniu warunków	Dofinansowanie wynagrodzeń	Dofinansowanie wynagrodzeń pracowników (zleceniobiorców) z wybranych branż, według przeważającego PKD
		Mikro i mali przedsiębiorcy	Dotacja	Dotacje na pokrycie bieżących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej mikroprzedsiębiorcy i małego przedsiębiorcy według przeważającego PKD
	Przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą zgodną ze wskazanym PKD	Świadczenie postojowe	Świadczenie postojowe dla osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą z wybranych branż, według przeważającego PKD	
	Wszyscy przedsiębiorcy z określonym kodem PKD po spełnieniu wskazanych warunków	Zwolnienie z opłacania składek ZUS	Zwolnienie z opłacania składek ZUS	

Źródło: opracowanie własne.

Zestawienie przedstawione w powyższej tabeli zawiera jedynie wybrane instrumenty z danego programu, w ramach tarcz przewidziano jednak wiele bardziej szczegółowych rozwiązań wspierających przedsiębiorstwa w obliczu pandemii. Przykładem może służyć tabela 4, w której pokazano szczegółowe rozwiązania dotyczące sektora MŚP.

Tabela 4. Wykaz szczegółowych instrumentów wsparcia dla sektora MŚP w ramach tarczy antykrzysowej

Lp.	Mała firma – instrumenty pomocowe
1.	Dłuższy czas na składanie zawiadomienia ZAW-NR
2.	Dodatkowe świadczenie postojowe (usługa online)
3.	Elektroniczny czynny żal
4.	Fakultatywne kary za błędy w JPK VAT
5.	Jednorazowa amortyzacja
6.	Jednorazowe dodatkowe świadczenie postojowe dla osób prowadzących działalność gospodarczą (usługa online)
7.	Leasing operacyjny „Maszyna” bez wpłaty własnej lub z karencją w spłacie dla klientów MŚP, na zakup maszyn i urządzeń
8.	Możliwość wprowadzenia zwolnienia z podatku od nieruchomości
9.	Nic nie zapłacisz za przesunięcie płatności podatku
10.	Nie musisz informować o schematach podatkowych MDR
11.	Nie musisz zwiększać dochodu będącego podstawą obliczenia zaliczek w 2020 r. o nieregulowane należności handlowe
12.	Nie płac abonentu i opłat audiowizualnych
13.	Nie płac podatku od sprzedaży detalicznej
14.	Nie zapłacisz podatku od przychodów z budynków
15.	Odlicz koszty B+R od dochodu
16.	Odlicz stratę za 2020 r. od dochodu za 2019 r.
17.	Odliczenie przekazanej darowizny od dochodu
18.	Odroczenie płatności za użytkowanie wieczyste gruntu Skarbu Państwa
19.	Odstąpienie od obecności funkcjonariusza przy niektórych czynnościach w ramach kontroli celno-skarbowej
20.	Polski Bon Turystyczny – dla branży turystycznej
21.	Poznaj korzystniejsze warunki Kredytu na innowacje technologiczne
22.	Poznaj nowe warunki Kredytu na innowacje technologiczne
23.	Pożyczka obrotowa finansująca wypłatę wynagrodzeń w sektorze MŚP (usługa online)
24.	Pożyczka obrotowa na finansowanie deficytu w kapitale obrotowym (usługa online)
25.	Pożyczka Płynnościowa dla Podmiotów Ekonomii Społecznej
26.	Program gwarancji BGK Kreatywna Europa
27.	Przedłuż termin płatności podatku od budynków – podatnicy PIT
28.	Przedłuż termin realizacji umów o przyłączenie do sieci
29.	Przedłuż termin realizacji zobowiązania uczestnika aukcji do sprzedaży po raz pierwszy energii elektrycznej w ramach systemu aukcyjnego
30.	Przedłużenie ważności zezwolenia na pracę i oświadczenia

31.	Przerwa w działalności podatników karty podatkowej
32.	Przerwa w działalności podatników karty podatkowej
33.	Przesunięcie terminu stosowania nowej matrycy stawek VAT
34.	Przesuń termin złożenia zeznania CIT-8 i wpłaty podatku
35.	Przyspieszenie postępowań
36.	Rozłóż zaległy podatek na raty
37.	Rozprawy na odległość
38.	Skorzystaj z braku przychodu z otrzymanej darowizny
39.	Skorzystaj z dofinansowania części kosztów wynagrodzeń dla swoich pracowników oraz należnych od tych wynagrodzeń składek na ubezpieczenia społeczne
40.	Skorzystaj z dofinansowania do pensji swoich pracowników (usługa online)
41.	Skorzystaj z dotacji na kapitał obrotowy
42.	Skorzystaj z dotacji dla mikro i małych przedsiębiorstw ze środków Funduszu Pracy (usługa online)
43.	Skorzystaj z dotacji dla sklepików szkolnych ze środków Funduszu Pracy (usługa online)
44.	Skorzystaj z odliczenia darowizny w formie komputerów przenośnych
45.	Skorzystaj z Pożyczki Płynnościowej z Programu Inteligentny Rozwój
46.	Skorzystaj z uproszczonego postępowania o zatwierdzenie układu (uproszczonego postępowania restrukturyzacyjnego)
47.	Skorzystaj ze zmiany prawa w zakresie przejmowania spółek (zmiany w ustawie o kontroli niektórych inwestycji)
48.	Szczególna ochrona miejsca zamieszkania przed lichwiarzami
49.	Tarcza Finansowa Polskiego Funduszu Rozwoju dla Małych i Średnich Firm
50.	Ulga IP Box
51.	Ułatwienia w e-paragonach
52.	Ułatwienia w zakresie ewidencji odpadów
53.	Ułatwienia w zakresie zatorów płatniczych
54.	Uzyskaj korzystniejsze warunki finansowania dla podmiotów sektora ekonomii społecznej
55.	Uzyskaj korzystniejsze warunki finansowania działalności MŚP
56.	Uzyskaj korzystniejsze warunki gwarancji de minimis z BGK
57.	Uzyskaj ulgi w spłacie czynszów najmu, dzierżawy i użytkowania nieruchomości stanowiących własność jednostek samorządu terytorialnego
58.	Uzyskaj ułatwienia w zakresie PZP
59.	Uzyskaj umorzenie odsetek za składki na ubezpieczenie społeczne opłacone z opóźnieniem (usługa online)
60.	Wlicz kary umowne i odszkodowania do kosztów uzyskania przychodów
61.	Wlicz wydatki poniesione na darowizny do kosztów podatkowych
62.	Wydłużenie czasu na rejestrację pojazdu
63.	Zapłać niższe zaliczki na PIT/CIT (usługa online)
64.	Zapłać później lub rozłóż na raty należności ZUS (usługa online)
65.	Zapłać później PIT za swoich pracowników
66.	Zapłać później podatek
67.	Zawieś bieg terminów procesowych i sądowych
68.	Zawieś na 3 miesiące spłatę umowy z ZUS o rozłożeniu zadłużenia na raty lub umowy o odroczeniu terminu płatności (usługa online)
69.	Zawnioskuj o umorzenie zaległości podatkowej (usługa online)

70.	Złóż później informację o cenach transferowych i oświadczenie o sporządzeniu dokumentacji cen transferowych
71.	Złóż później zgłoszenie rejestracyjne uproszczone AKC-RU
72.	Zrezygnuj z uproszczonej formy wpłacania zaliczki
73.	Zwolnienie z części należności z tytułu najmu, dzierżawy i użytkowania nieruchomości stanowiących własność Skarbu Państwa
74.	Zwolnienie z części należności z tytułu najmu, dzierżawy i użytkowania nieruchomości stanowiących własność jednostki samorządu terytorialnego
75.	Zwolnienie z części opłaty rocznej za użytkowanie wieczyste nieruchomości stanowiącej własność Skarbu Państwa
76.	Zwolnienie z części opłaty rocznej za użytkowanie wieczyste nieruchomości stanowiących własność jednostki samorządu terytorialnego
77.	Zwolnienie ze składek ZUS za wybrane miesiące
78.	Zwolnienie ze składek za listopad 2020 r. dla niektórych płatników
79.	Zwróć wpłacone przez klientów zaliczki w późniejszym terminie

Lp.	Średnia firma – instrumenty pomocowe
1.	Czasowe wygaśnięcie umów najmu, dzierżawy lub innej podobnej umowy
2.	Dłuższy czas na składanie zawiadomienia ZAW-NR
3.	Elektroniczny czynny żal
4.	Fakultatywne kary za błędy w JPK VAT
5.	Jednorazowa amortyzacja
6.	Leasing operacyjny „Maszyneria” bez wpłaty własnej lub z karencją w spłacie dla klientów MŚP, na zakup maszyn i urządzeń
7.	Możliwość wprowadzenia zwolnienia z podatku od nieruchomości
8.	Nic nie zapłacisz za przesunięcie płatności podatku
9.	Nie musisz informować o schematach podatkowych MDR
10.	Nie musisz zwiększać dochodu będącego podstawą obliczenia zaliczek w 2020 r. o nieuregulowane należności handlowe
11.	Nie płać abonamentu i opłat audiowizualnych
12.	Nie płać podatku od sprzedaży detalicznej
13.	Nie zapłacisz podatku od przychodów z budynków
14.	Odlicz koszty B+R od dochodu
15.	Odlicz stratę za 2020 r. od dochodu za 2019 r.
16.	Odliczenie przekazanej darowizny od dochodu
17.	Odroczenie płatności za użytkowanie wieczyste gruntu Skarbu
18.	Odstąpienie od obecności funkcjonariusza przy niektórych czynnościach w ramach kontroli celno-skarbowej
19.	Polski Bon Turystyczny – dla branży turystycznej
20.	Poznaj korzystniejsze warunki Kredytu na innowacje technologiczne
21.	Poznaj nowe warunki Kredytu na innowacje technologiczne
22.	Pożyczka obrotowa finansująca wypłatę wynagrodzeń w sektorze MŚP (usługa online)
23.	Pożyczka obrotowa na finansowanie deficytu w kapitale obrotowym (usługa online)
24.	Pożyczka Płynnościowa dla Podmiotów Ekonomii Społecznej
25.	Program gwarancji BGK Kreatywna Europa

26.	Przedłuż termin płatności podatku od budynków – podatnicy PIT
27.	Przedłuż termin realizacji umów o przyłączenie do sieci
28.	Przedłuż termin realizacji zobowiązania uczestnika aukcji do sprzedaży po raz pierwszy energii elektrycznej w ramach systemu aukcyjnego
29.	Przedłużenie ważności zezwolenia na pracę i oświadczenia
30.	Przerwa w działalności podatników karty podatkowej
31.	Przesunięcie terminu stosowania nowej matrycy stawek VAT
32.	Przesuń termin złożenia zeznania CIT-8 i wpłaty podatku
33.	Przyspieszenie postępowań
34.	Rozłóż zaległy podatek na raty
35.	Rozprawy na odległość
36.	Skorzystaj z braku przychodu z otrzymanej darowizny
37.	Skorzystaj z dofinansowania części kosztów wynagrodzeń dla swoich pracowników oraz należnych od tych wynagrodzeń składek na ubezpieczenia społeczne
38.	Skorzystaj z dofinansowania do pensji swoich pracowników (usługa online)
39.	Skorzystaj z dotacji na kapitał obrotowy
40.	Skorzystaj z gwarancji z Funduszu Gwarancji Płynnościowych
41.	Skorzystaj z odliczenia darowizny w formie komputerów przenośnych
42.	Skorzystaj z Pożyczki Płynnościowej z Programu Inteligentny Rozwój
43.	Skorzystaj z ulgi w zatorach płatniczych dla wierzycieli
44.	Skorzystaj z uproszczonego postępowania o zatwierdzenie układu (uproszczonego postępowania restrukturyzacyjnego)
45.	Skorzystaj ze zmiany prawa w zakresie przejmowania spółek (zmiany w ustawie o kontroli niektórych inwestycji)
46.	Szczególna ochrona miejsca zamieszkania przed lichwiarzami
47.	Tarcza Finansowa Polskiego Funduszu Rozwoju dla Dużych Firm
48.	Tarcza Finansowa Polskiego Funduszu Rozwoju dla Małych i Średnich Firm
49.	Ulga IP Box
50.	Ułatwienia w e-paragonach
51.	Ułatwienia w zakresie ewidencji odpadów
52.	Ułatwienia w zakresie zatorów płatniczych
53.	Uzyskaj korzystniejsze warunki finansowania działalności MŚP
54.	Uzyskaj korzystniejsze warunki gwarancji de minimis z BGK
55.	Uzyskaj ulgi w spłacie czynszów najmu, dzierżawy i użytkowania nieruchomości stanowiących własność jednostek samorządu terytorialnego
56.	Uzyskaj ułatwienia w zakresie PZP
57.	Uzyskaj umorzenie odsetek za składki na ubezpieczenie społeczne opłacone z opóźnieniem (usługa online)
58.	Wlicz kary umowne i odszkodowania do kosztów uzyskania przychodów
59.	Wlicz wydatki poniesione na darowizny do kosztów podatkowych
60.	Wsparcie dla opiekunów Pomników Historii i miejsc światowego dziedzictwa
61.	Wydłużenie czasu na rejestrację pojazdu
62.	Zapłać niższe zaliczki na PIT/CIT (usługa online)
63.	Zapłać później lub rozłóż na raty należności ZUS (usługa online)
64.	Zapłać później podatek
65.	Zawieś bieg terminów procesowych i sądowych



66.	Zawieś na 3 miesiące spłatę umowy z ZUS o rozłożeniu zadłużenia na raty lub umowy o odroczeniu terminu płatności (usługa online)
67.	Zawnioskuj o umorzenie zaległości podatkowej (usługa online)
68.	Złóż później informację o cenach transferowych i oświadczenie o sporządzeniu dokumentacji cen transferowych
69.	Złóż później zgłoszenie rejestracyjne uproszczone AKC-RU
70.	Zrezygnuj z uproszczonej formy wpłacania zaliczki
71.	Zwolnienie z części należności z tytułu najmu, dzierżawy i użytkowania nieruchomości stanowiących własność Skarbu Państwa
72.	Zwolnienie z części należności z tytułu najmu, dzierżawy i użytkowania nieruchomości stanowiących własność jednostki samorządu terytorialnego
73.	Zwolnienie z części opłaty rocznej za użytkowanie wieczyste nieruchomości stanowiącej własność Skarbu Państwa
74.	Zwolnienie z części opłaty rocznej za użytkowanie wieczyste nieruchomości stanowiących własność jednostki samorządu terytorialnego
75.	Zwróć wpłacone przez klientów zaliczki w późniejszym terminie

Źródło: Usługi dla przedsiębiorcy (2021).

Według szacunków rządowych ogółem na walkę z pandemią przewidywane jest wydanie 312 mld zł, które skupione są w następujących obszarach (Tarcza antykryzysowa, 2021):

Rysunek 2. Szacowany budżet tarczy antykryzysowej



Źródło: Tarcza antykryzysowa (2021).

Największy udział w przedstawionym budżecie ma tzw. tarcza finansowa, uruchomiona w ramach Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR). Program ten oferuje finansowanie skierowane do:

- mikrofirm (do 9 pracowników bez samozatrudnionych);
- sektora MŚP (do 249 pracowników);
- dużych firm (powyżej 249 pracowników) (Tarcza finansowa PFR, 2021).

Tarcza finansowa PFR ma na celu:

- poprawę płynności finansowej firm;

- zrekompensowanie szkód poniesionych w wyniku pandemii;
- ochronę miejsc pracy szczególnie w mikrofirmach i MŚP;
- wsparcie działań sektorów najbardziej dotkniętych skutkami pandemii (Tarcza finansowa PFR, 2021).

Pakiet ten wystąpił dotychczas w dwóch odsłonach, jako 1.0 i 2.0. W ramach tarczy 1.0 wypłacono dotychczas subwencje w wysokości 60,8 mld zł, wsparcie uzyskało 347 000 przedsiębiorstw, a ochronę 3,2 mln pracowników. Natomiast w zakresie tarczy 2.0 udzielono pomocy o wartości 35 mld zł, w ramach 54 branż (Tarcza finansowa PFR, 2021).

Obserwując rozwój pandemii w Polsce od marca 2021 r., można zauważyć, że programy pomocowe dla przedsiębiorstw były wprowadzane adekwatnie do przyrostu kolejnych przypadków zachorowań (zob. rys. 3, s. 151).

Analizując rysunek 3, można zauważyć, że narastającemu rozwojowi pandemii w Polsce towarzyszyło wprowadzanie nowych wersji tarczy antykryzysowej. Próba uchwycenia silnych i słabych stron dotyczących wdrożenia instrumentów ochronnych w postaci tarcz antykryzysowych przedstawiono w tabeli 5.

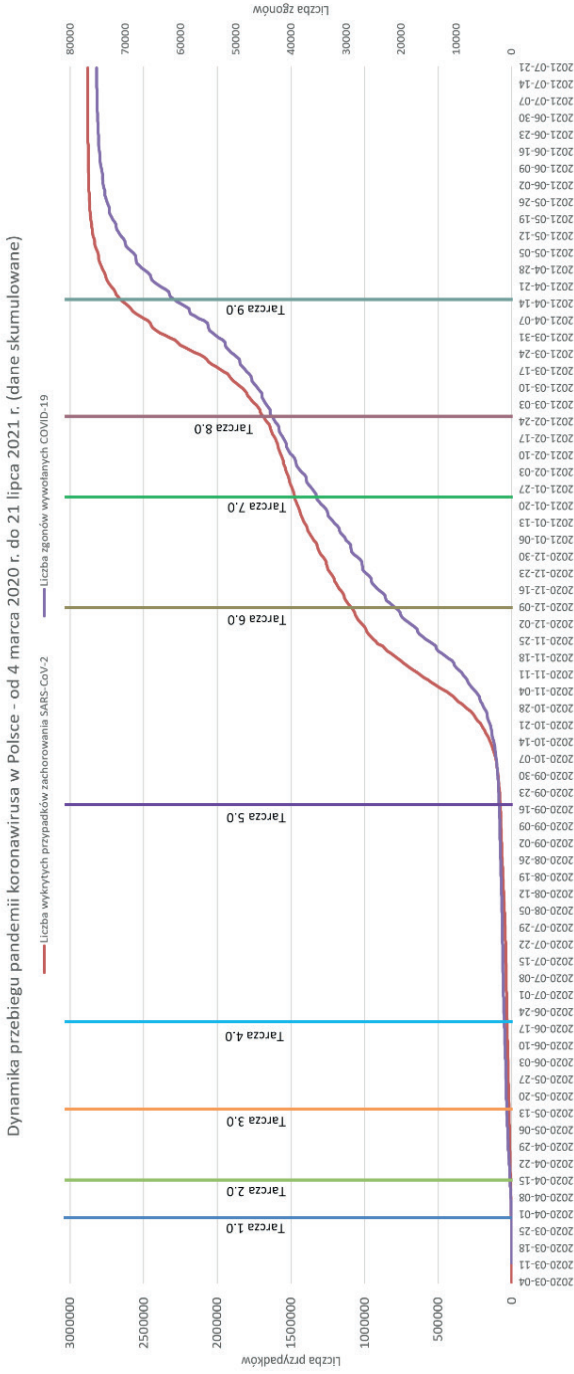
Tabela 5. Silne i słabe strony tarcz antykryzysowych

Silne strony	Słabe strony
Adekwatny cel w postaci stabilizacji i ochrony płynności sektora MŚP	Możliwość wzrostu długu publicznego
Proces implementacji był odpowiedni, uwzględniając rozwój pandemii	Przesunięcie środków w budżecie państwa kosztem innych obszarów
Uwzględnienie branż najbardziej narażonych na efekt obostrzeń gospodarczych	Skomplikowany proces ubiegania się o pomoc w ramach poszczególnych instrumentów pomocowych
Szeroki zakres oferowanych instrumentów pomocowych	Ograniczenia w zakresie właściwej oceny skuteczności instrumentów pomocowych

Źródło: opracowanie własne.

Należy zauważyć, że wraz z rozwojem pandemii kolejno wprowadzano i znoszono restrykcje w zakresie działalności gospodarczej oraz innych aktywności. Dotychczas dwa razy został wprowadzony w Polsce tzw. lockdown. Pierwszy wdrożono na przełomie marca i kwietnia 2020 r., kiedy wprowadzono szereg obostrzeń, takich jak zakaz przemieszczania się poza sytuacjami uzasadnionymi. Zamknięto placówki oświatowe, galerie handlowe, hotele, obiekty sportowe, sklepy z artykułami, które nie są niezbędne do przeżycia, placówki kultury, a nawet lasy. Takie ograniczenia działały do połowy kwietnia, kiedy to przedstawiono plan stopniowego znoszenia restrykcji. Nie zostały one jednak odwołane na długo, gdyż po wrześnieowym otwarciu szkół po wakacyjnej przerwie pandemia znów się nasiliła.

Rysunek 3. Rozwój pandemii koronawirusa w Polsce w kontekście wprowadzanych kolejnych wersji tarczy antykryzysowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie (Dong, Du i Gardner, 2020)

Polska została wtedy podzielona na strefy, w których wprowadzane obostrzenia były uzależnione od liczby zachorowań. W końcówce roku, w okresie świąteczno-noworocznym wraz z apelami rządowymi dotyczącymi odpowiedzialności, wprowadzono limity związane ze spotkaniami oraz zabawą sylwestrową.

Drugi lockdown przypadł na marzec 2021 r., gdy liczba zachorowań zaczęła sięgać 30 tysięcy przypadków dziennie. Ponownie ograniczono działalność dużych galerii, placówek kulturalnych i oświatowych, obiektów sportowych, salonów kosmetyczno-fryzjerskich itp. Obostrzenia te były stopniowo znoszone od końca maja, kiedy to przywrócono naukę w trybie stacjonarnym. Warto zauważyć, że towarzyszyła temu również szeroka akcja szczepień przeciw koronawirusowi.

Wprowadzone restrykcje w działalności gospodarczej znacząco wpłynęły na działalność firm, szczególnie z sektorów wrażliwych na lockdown, jak gastronomia, hotelarstwo, kultura itp. Warto przy tym zauważyć, że oprócz zmniejszenia popytu na produkty i usługi takich przedsiębiorstw na pandemiczną sytuację, drugim istotnym negatywnym czynnikiem zagrażającym funkcjonowaniu przedsiębiorstw były zachorowania pracowników na różnych szczeblach zaszerogowania oraz przymusowe kwarantanny wszystkich współpracowników mających styczność z zakażonymi. Miało to również istotny wpływ na destabilizację działalności gospodarczej. W tym okresie wiele firm, z uwagi na sytuację, zmuszonych było zamknąć lub ograniczyć swą działalność, inne zaś przetrwały m.in. dzięki uzyskanej pomocy w ramach tarcz antykryzysowych. Z najnowszego raportu przygotowanego przez Polski Instytut Ekonomiczny za 2020 r. wynika, że skorzystało z niej 86% badanych przedsiębiorstw, z czego ponad połowa z więcej niż 10 instrumentów, natomiast średnia ocena oferowanej pomocy wystawiona przez przedsiębiorców wyniosła 3,5 w skali 1-5 (Polski Instytut Ekonomiczny, 2021). W tabeli 5 przedstawiono instrumenty pomocowe cieszące się największą popularnością wśród przedsiębiorców oraz ich ocenę.

Tabela 5. Częstość korzystania oraz ocena instrumentów tarczy antykryzysowej

Rodzaj instrumentu pomocowego	Korzystający z instrumentu pomocowego	Średnia ocena instrumentu pomocowego
Zwolnienia ze składek ZUS	73%	3,63
Tarcza finansowa	65%	3,59
Dofinansowanie wynagrodzeń i składek na ubezpieczenie społeczne	65%	3,53
Obniżenie wymiaru czasu pracy lub praca zdalna	66%	3,53

Źródło: Polski Instytut Ekonomiczny (2021).

Z raportu wynika również, że łączna kwota wsparcia w ramach tarcz antykryzysowych w 2020 r. wyniosła 162,9 mld zł (Polski Instytut Ekonomiczny, 2021), co stanowi 51,8% wydanych środków z przewidywanego przez rząd budżetu 314 mld zł przeznaczonego na tarcze antykryzysowe.

## Zakończenie

Pandemia koronawirusa z uwagi na skalę i skutki zdrowotne okazała się bardzo dużym zaskoczeniem i wyzwaniem dla współczesnego świata, zagrażając społeczeństwom zarówno w wymiarze zdrowotnym, jak i gospodarczym. Celem artykułu było przedstawienie działań polskiego rządu w kierunku zapewnienia stabilizacji sektora MŚP oraz ochrony jego płynności w obliczu rozwoju pandemii COVID-19.

Omówione determinanty wpływu pandemii COVID-19 na sytuację przedsiębiorstw zdecydowanie przełożyły się na zakres przygotowanych instrumentów pomocowych, zwłaszcza tarcz antykryzysowych. Analizując sytuację w warunkach polskich, dosyć trudno jednoznacznie ocenić inicjatywy antykryzysowe. Powodowane jest to faktem, iż oddziaływanie pandemii jest wielowymiarowe i dotyczy bardzo różnych aspektów życia społeczno-gospodarczego. Niewątpliwie konieczna była reakcja rządowa w kierunku wspierania przedsiębiorstw przed finansowymi skutkami pandemii. Nastąpiła ona w postaci wprowadzenia tarczy antykryzysowej, której kolejne aktualizacje były efektem rozwoju sytuacji pandemicznej i związanych z tym ograniczeń w zakresie działalności gospodarczej bardzo wielu branż. Z drugiej jednak strony uruchomienie tarcz antykryzysowych oznacza przesunięcie środków w budżecie kosztem innych obszarów oraz może się przyczynić do wzrostu długu publicznego, którego skutki mogą oddziaływać przez wiele lat.

Możliwość szerszej oceny skuteczności tarcz antykryzysowych jest z wielu powodów bardzo ograniczona. Przede wszystkim upłynął zbyt krótki czas, aby zagregować dane, a co więcej – pomoc rządowa nie została zakończona. Jej efektywność dopiero się uwidoczni, proces wychodzenia z recesji cały czas trwa, a wiele branż wciąż działa w warunkach niepewności wywołanej pandemią.

Pojawiające się pierwsze raporty podsumowujące wykorzystane środki w ramach tarcz antykryzysowych przedstawiają kwoty wydatków w ramach poszczególnych instrumentów pomocowych, ich ranking popularności, jak również ich oceny dokonane przez przedsiębiorców. Należy jednak pamiętać, iż wydatkowanie środków i neutralizowanie skutków pandemii w obliczu jej kolejnych spodziewanych fal to proces, który się jeszcze nie zakończył. Tym samym

częstkowe oceny za pierwszy okres wdrażania tarcz nie muszą być spójne z pełną oceną końcową, która wydaje się możliwa dopiero po zakończeniu pandemii. To z kolei uzasadnia dalsze prace nad tym zagadnieniem w przyszłości.

Ponadto indywidualne uwarunkowania działalności gospodarczej, w tym reakcja zarządzających przedsiębiorstwami na zmiany w otoczeniu, różniła się nie tylko między sektorami, lecz także wewnątrz nich. W związku z tym naturalnym poszerzeniem tematyki poruszanej w niniejszym artykule jest przeprowadzenie badania opisującego reakcję przedsiębiorstw, zwłaszcza determinant wpływających na proces decyzyjny i kierunków prowadzenia działalności gospodarczej w dobie COVID-19.

## Bibliografia

### Akty prawne

Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (Dz. U. z 2018 r. poz. 646).

Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2020 r. poz. 568).

Ustawa z dnia 16 kwietnia 2020 r. o szczególnych instrumentach wsparcia w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 (Dz. U. z 2020 r. poz. 695).

Ustawa z dnia 14 maja 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w zakresie działań osłonowych w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 (Dz. U. z 2020 r. poz. 875).

Ustawa z dnia 19 czerwca 2020 r. o dopłatach do oprocentowania kredytów bankowych udzielanych przedsiębiorcom dotkniętym skutkami COVID-19 oraz o uproszczonym postępowaniu o zatwierdzenie układu w związku z wystąpieniem COVID-19 (Dz. U. z 2020 r. poz. 1086).

Ustawa z dnia 17 września 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2020 r. poz. 1639).

Ustawa z dnia 9 grudnia 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2020 r. poz. 2255).

Ustawa z dnia 21 stycznia 2021 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2021 r. poz. 159).

- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 13 marca 2020 r. w sprawie ogłoszenia na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu zagrożenia epidemicznego (Dz. U. z 2020 r. poz. 433).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 26 lutego 2021 r. w sprawie wsparcia uczestników obrotu gospodarczego poszkodowanych wskutek pandemii COVID-19 (Dz. U. z 2021 r. poz. 371).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 16 kwietnia 2021 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie wsparcia uczestników obrotu gospodarczego poszkodowanych wskutek pandemii COVID-19 (Dz. U. z 2021 r. poz. 713).

### Literatura

- Albats, E., Alexander, A., Mahdad, M., Miller, K. i Post, G. (2020). Stakeholder management in SME open innovation: interdependences and strategic actions. *Journal of Business Research*, 119, 291–301. doi: 10.1016/j.jbusres.2019.07.038
- Bellandi, M. (2020). Some Notes on the Impacts of COVID-19 on Italian SME Productive Systems. *Symphonya. Emerging Issues in Management*, 2, 63–72. doi: 10.4468/2020.2.07bellandi
- Bieleń, M. i Kubiczek, J. (2020). Response of the labor market to the needs and expectations of Generation Z. *e-mentor*, 4(86), 87–94. doi: 10.15219/em86.1486
- Biznes.gov.pl (2021). Pobrano z <https://www.biznes.gov.pl> (21.07.2021).
- Bularafa, B.A. i Adamu, U.G. (2021). Effect of COVID-19 pandemic on SME performance in Nigeria. *Advanced International Journal of Business, Entrepreneurship, and SMEs*, 3(7), 75–92. doi: 10.35631/AIJBES.37007
- Carbo-Valverde, S., Rodriguez-Fernandez, F. i Udell, G.F. (2016). Trade credit, the financial crisis, and SME access to finance. *Journal of Money, Credit and Banking*, 48(1), 113–143. doi: 10.1111/jmcb.12292
- Czerwińska-Lubszczyk, A. i Michna, A. (2013). MSP w warunkach spowolnienia gospodarczego. *Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie/Politechnika Śląska*, 64, 21–31.
- Dong, E., Du, H. i Gardner, L. (2020). An interactive web-based dashboard to track COVID-19 in real time. *The Lancet Infectious Diseases*, 20(5), 533–534. doi: 10.1016/S1473-3099(20)30120-1
- Dyduch, W., Chudziński, P., Cyfert, S. i Zastempowski, M. (2021). Dynamic capabilities, value creation and value capture. Evidence from SMEs under Covid-19 lockdown in Poland. *Plos one*, 16(6), e0252423. doi: 10.1371/journal.pone.0252423
- Ejdys, J., & Kozłowska, J. (2021). Acceptance of e-learning at university level during the COVID-19 pandemic situation-teachers' and students' perspective. *Polish Journal of Management Studies*, 23(2), 106–129. doi: 10.17512/pjms.2021.23.2.07
- Epidemia koronawirusa (2021). Pobrano z <https://epidemia-koronawirus.pl> (21.07.2021).

- Fitriasari, F. (2020). How do Small and Medium Enterprise (SME) survive the COVID-19 outbreak? *Jurnal Inovasi Ekonomi*, 5(02), 53–62. doi: 10.22219/jiko.v5i02.11838
- Forth, J. i Bryson, A. (2019). Management practices and SME performance. *Scottish Journal of Political Economy*, 66(4), 527–558. doi: 10.1111/sjpe.12209
- Garman, A.N., Burkhart, T. i Strong, J. (2006). Business knowledge and skills. *Journal of Healthcare Management*, 51(2), 81–85. doi: 10.1097/00115514-200603000-00004
- Gourinchas, P.O., Kalemli-Özcan, Ş., Penciakova, V. i Sander, N. (2020). *Covid-19 and SME failures*. Working Paper Series No. w27877. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Grondys, K., Ślusarczyk, O., Hussain, H.I. i Androniceanu, A. (2021). Risk assessment of the SME sector operations during the Covid-19 pandemic. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(8), 4183. doi: 10.3390/ijerph18084183
- Grzeszczak, M. (2018). Zatrudnienie w sektorze MSP determinantem rozwoju gospodarki lokalnej. *Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie/Politechnika Śląska*, 129, 123–142.
- Hernández-Linares, R., Kellermanns, F.W. i López-Fernández, M.C. (2021). Dynamic capabilities and SME performance: The moderating effect of market orientation. *Journal of Small Business Management*, 59(1), 162–195. doi: 10.1111/jsbm.12474
- Hervás-Oliver, J.L., Parrilli, M.D., Rodríguez-Pose, A. i Sempere-Ripoll, F. (2021). The drivers of SME innovation in the regions of the EU. *Research Policy*, 50(9), 104316. doi: 10.1016/j.respol.2021.104316
- Hsieh, L., Child, J., Narooz, R., Elbanna, S., Karmowska, J., Marinova, S., ...Zhang, Y. (2019). A multidimensional perspective of SME internationalization speed. The influence of entrepreneurial characteristics. *International Business Review*, 28(2), 268–283.
- Jasińska-Biliczak, A. (2012). Sektor małych i średnich przedsiębiorstw województwa opolskiego na tle polityki regionalnej Unii Europejskiej. *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, 28, 326–336.
- Javed, A. (2020). Impact of COVID-19 on Pakistan's services sector. *Jurnal Inovasi Ekonomi*, 5(03), 107. doi: 10.22219/jiko.v5i03.12194
- Kantor, A., & Kubiczek, J. (2021). Polish culture in the face of the COVID-19 pandemic crisis. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(4), 181. doi: 10.3390/jrfm14040181
- Kersten, R., Harms, J., Liket, K. i Maas, K. (2017). Small Firms, large Impact? A systematic review of the SME Finance Literature. *World Development*, 97, 330–348. doi: 10.1016/j.worlddev.2017.04.012
- Kim, S.-S. (2021). The relationship between innovation competence and performance as an effect on the sustainability of SMEs. *Polish Journal of Management Studies*, 23(2), 196–212. doi: 10.17512/pjms.2021.23.2.12
- Krezymon, M. (2018). Progress development of enetrprises in SME sector. *Współczesne Problemy Ekonomiczne*, 2(18), 23–31. doi: 10.18276/wpe.2018.18-03



- Kubiczek, J., & Derej, W. (2021). Financial performance of businesses in the COVID-19 pandemic conditions—comparative study. *Polish Journal of Management Studies*, 24(1), 183–201. doi: 10.17512/pjms.2021.24.1.11
- Kubiczek, J., & Hadasik, B. (2021). Challenges in Reporting the COVID-19 Spread and its Presentation to the Society. *Journal of Data and Information Quality (JDIQ)*, 13(4), 1–7. doi: 10.1145/3470851
- Li, T., Hao, L., Kubiczek, J. i Pietrzyk, A. (2021). Corporate social responsibility of sports club in the era of coronavirus pandemic. Zagłębie Sosnowiec case study. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 1–20. doi: 10.1080/1331677x.2021.1932547
- Liu, N., Xu, Z., I Skare, M. (2021). The research on COVID-19 and economy from 2019 to 2020: analysis from the perspective of bibliometrics. *Oeconomia Copernicana*, 12(2), 217–268. doi: 10.24136/oc.2021.009
- Mach-Król, M., & Hadasik, B. (2021). On a Certain Research Gap in Big Data Mining for Customer Insights. *Applied Sciences*, 11(15), 6993. doi: 10.3390/app11156993
- Mamad, N.A. (2020). Survival Strategies on Muslim Small And Medium Enterprise (SME) owners during COVID-19. A Study On Tourism Industry In Malacca. W: N.A. Wahab, M.Y. Isa, *3rd UUM International Islamic Business Management Conference 2020 (IBMC 2020)* (s. 53). Sintok: Islamic Business School, Universiti Utara Malaysia.
- Martinez-Cillero, M., Lawless, M. i O’Toole, C. (2020). Covid-19 pandemic and SMEs revenues in Ireland. What’s the gap. *Economic and Social Research Institute Quarterly Economic Commentary*, październik, 113–147.
- Michaillat, P., & Saez, E. (2015). Aggregate demand, idle time, and unemployment. *The Quarterly Journal of Economics*, 130(2), 507–569. doi: 10.1093/qje/qjv006
- Mrva, M. i Stachová, P. (2014). Regional development and support of SMEs—how university project can help. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 110, 617–626. doi: 10.1016/j.sbspro.2013.12.906
- Mustafa, M. i Abbas, A. (2020). Comparative analysis of green ICT practices among Palestinian and Malaysian in SME food enterprises during COVID-19 pandemic. *PalArch’s Journal of Archaeology of Egypt/Egyptology*, 17(7), 14589–14599.
- Nakku, V.B., Agbola, F.W., Miles, M.P. i Mahmood, A. (2020). The interrelationship between SME government support programs, entrepreneurial orientation, and performance. A developing economy perspective. *Journal of Small Business Management*, 58(1), 2–31. doi: 10.1080/00472778.2019.1659671
- Pach, J. (2008). Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce po 2000 r. *Przedsiębiorczość-Edukacja*, 4, 92–109.
- Pedauga, L., Sáez, F. i Delgado-Márquez, B.L. (2021). Macroeconomic lockdown and SMEs: the impact of the COVID-19 pandemic in Spain. *Small Business Economics*, 1–24. doi: 10.1007/s11187-021-00476-7

- Polski Instytut Ekonomiczny (2021). *Tarcza Antykryzysowa. Koło ratunkowe dla firm i gospodarki?*, sierpień, 4–6, 57.
- Rizun, M., & Strzelecki, A. (2020). Students' Acceptance of the COVID-19 Impact on Shifting Higher Education to Distance Learning in Poland. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(18), 6468. doi: 10.3390/ijerph17186468
- Sawicki, P. (2019). Rozwój MSP w kontekście unijnego wsparcia w perspektywie 2014–2020 – dylematy i wyzwania. *Zeszyty Naukowe ZPSB Firma i Rynek*, 1(55), 49–64.
- Stawicka, M. (2017). Bariery innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. *Journal of Modern Science*, 33(2), 247–260.
- Syriopoulos, K. (2020). The impact of COVID-19 on entrepreneurship and SMEs. *Journal of the International Academy for Case Studies*, 26(2), 1–2.
- Szczepaniak, I. (2009). Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce (na przykładzie przemysłu spożywczego). *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 2(1), 71–81. doi: 10.12775/EQUIL.2009.007
- Szuper, K. (2021). Narzędzia polityki fiskalnej wspierające innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. *Przegląd Prawno-Ekonomiczny*, 2, 55–70. doi: 10.31743/ppe.12306
- Tarcza antykryzysowa (2021). Pobrano z <https://www.gov.pl/web/tarczaantykryzysowa/tarcza-antykryzysowa> (25.07.2021).
- Tarcza finansowa PFR (2021). Pobrano z <https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr.html> (25.07.2021).
- Usługi dla przedsiębiorcy (2021). Pobrano z <https://www.gov.pl/web/gov/uslugi-dla-przedsiębiorcy/#tarcza-antykryzysowa> (25.07.2021).
- Wardęcka, M. (2017). Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw powiatu konińskiego. *Acta Universitatis Nicolai Copernici. Zarządzanie*, 44(1), 7–18.
- Wawak, S. (2018). Stymulanty i bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. *Journal of Modern Management Process*, 3(1), 8–15.
- Wielgus, G. (2006). Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. *Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society*, 8, 127–138.
- Virglerova, Z., Dvorsky, J., Kozubikova, L., & Cepel, M. (2020). Perception of non-financial risk determinants in SMEs in Visegrad countries. *Oeconomia Copernicana*, 11(3), 509–529. doi: 10.24136/oc.2020.021
- Zuzek, D. (2013). Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i Unii Europejskiej. *Zarządzanie i finanse*, 11(3), 517–528.

### Streszczenie

Pandemia COVID-19 okazała się być ogromnym wyzwaniem dla współczesnego świata w bardzo wielu aspektach. Wśród najważniejszych wymienić można kwestie zdrowot-

ne, gospodarcze i kulturowe. Niniejszy artykuł obejmuje zagadnienie przeciwdziałania skutkom pandemii w wymiarze gospodarczym. W odpowiedzi na wzrost ryzyka kryzysu gospodarczego rządy wielu krajów wprowadziły środki zapobiegawcze. Tego typu działania zostały wdrożone również w Polsce. W artykule przedstawiono najistotniejsze kwestie dotyczące programów i instrumentów wsparcia dla firm w odpowiedzi na rozwój pandemii, ze szczególnym uwzględnieniem sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Ponadto działania w aspekcie harmonogramu porównano z rozwojem pandemii. Wyniki badań pokazują, że analizując sytuację w warunkach polskich, dosyć trudno jednoznacznie ocenić inicjatywy antykryzysowe. Instrumenty wsparcia przygotowane w zakresie sektora MŚP wykazują dużą różnorodność, ale też czasem wysoki poziom skomplikowania, co może generować trudności w efektywnym ich użyciu w aspekcie proceduralnych wymagań. Tym samym wydaje się być uzasadnione zastanowienie nad bardziej uniwersalnymi i prostszymi instrumentami pomocowymi w przyszłości.

**SŁOWA KLUCZOWE:** MŚP, polityka rządowa, tarcza antykryzysowa, pandemia, COVID-19.

### Summary

The COVID-19 pandemic has turned out to be a huge challenge for the modern world in many aspects. Among the most important are health, economic and cultural issues. This article raises the issue of counteracting the effects of the pandemic in the economic dimension. In response to the increased risk of an economic crisis, governments of many countries have imposed preventive actions, which have also been introduced in Poland. The article presents the most important issues concerning help programs and instruments of support for companies in response to the pandemic development, with particular reference to the small and medium-sized enterprise (SME) sector. Furthermore, introduction dates of these programs was compared to the pandemic development. The results show that when analyzing the situation in Poland, it is quite difficult to unequivocally evaluate the anti-crisis initiatives. Support instruments prepared for the SME sector show a great variety, but also sometimes a high level of complexity, which may generate difficulties in their effective use in terms of procedural requirements. Thus, it seems justified to consider more universal and simpler aid instruments in the future.

**KEYWORDS:** SME, government policy, anti-crisis shield, pandemic, COVID-19.

### Noty o autorach

---

Jakub Kubiczek – mgr, doktorant, Katedra Analiz Gospodarczych i Finansowych, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach; główne obszary działalności naukowej: podejmowanie decyzji, zachowania konsumenckie, ekonomia i finanse behawioralne e-mail: jakub.kubiczek@edu.uekat.pl; ORCID: 0000-0003-4599-4814.

Wojciech Derej – mgr, doktorant, Katedra Analiz i Prognozowania Rynku Pracy, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach; główne obszary działalności naukowej: planowanie strategiczne, finanse operacyjne, zrównoważony rozwój, gospodarka cyrkularna, ekologia; e-mail: wojciech.derej@edu.uekat.pl; ORCID: 0000-0001-5642-1726.



Artur Niedźwiecki

# Kryzysy (neo)liberalizmu a funkcjonowanie reżimów międzynarodowych

Crises of (neo)liberalism and the functioning of international regimes

## Wprowadzenie

Pojawienie się kryzysu zazwyczaj prowadzi do zakwestionowania dotychczasowych wzorów postępowania i standardów funkcjonowania danego systemu. Skutkiem tego jest nierzadko odejście od dominującej ideologii oraz przebudowa istniejących struktur wedle nowych wzorców i paradygmatów. Proces ten odbywa się gwałtownie i przybiera postać rewolucji lub toczy się stopniowo, przy zachowaniu elementów poprzedniego ustroju. Zawsze jednak zmianie towarzyszy niepewność, lęk oraz poczucie utraty kontroli, które czasami przeradza się w wolę powstrzymania przekształceń za pomocą dostępnych recept oraz środków. Powyższe ulega zwielokrotnieniu w przypadku wielości kryzysów naraz dotykających różne płaszczyzny danego systemu. Jednak perturbacje te dają także szansę na korektę ujawniających się nieprawidłowości poprzez wygenerowanie zupełnie nowych instytucji, bardziej odpowiadających aktualnym wyzwaniom.

Celem niniejszego artykułu jest analiza funkcjonowania idei neoliberalnych w dobie rozmaitych kryzysów międzynarodowych, dotykających m.in. świat Zachodu. W konsekwencji tekst pracy koncentruje się na weryfikacji następującej hipotezy badawczej: funkcjonowanie doktryny neoliberalizmu przyczynia się do stopniowej transformacji instytucji świata zachodniego, powodując spadek znaczenia tej strefy, z uwagi na m.in. rosnące tam nierówności społeczne.

Metodą zastosowaną w tym tekście jest jakościowa analiza wybranych publikacji poświęconych rozpatrywaniu paradygmatowi w aspekcie różnych kryzysów

rozgrywających się w przestrzeni międzynarodowej, przy użyciu m.in. narzędzi szkoły prawa i ekonomii (dalej: *Law&Economics* lub *L&E*)<sup>1</sup>. Założeniem tego tekstu jest wykorzystanie jedynie ogólnej teorii ekonomiczno-społecznej do analizy wybranych syndromów kryzysu doktryny neoliberalnej. Weryfikacja powyższej hipotezy z pewnością wymaga bardziej zaawansowanych studiów o charakterze empirycznym w odniesieniu do konkretnych aktów prawnych na gruncie tak lokalnym, jak i międzynarodowym za pomocą metodologii *L&E*. Bez wątplenia należałoby również w osobnym opracowaniu skupić się na innych wykładniach liberalizmu, począwszy od klasycznej teorii liberalnej Johna S. Milla, a skończywszy na ordoliberalizmie Ludwiga Erharda. Wnioski zawarte w niniejszym artykule mają charakter autorski i wynikają z selektywnej analizy dyskursu w oparciu o indywidualny dobór literatury przedmiotu.

## 1. Funkcjonowanie neoliberalizmu w stosunkach międzynarodowych – perspektywa ekonomicznej analizy prawa

Warto rozpocząć od konstatacji, że geneza neoliberalizmu wiązała się z krytyką powojennego *keynesizmu* opującego za koncepcją silnego państwa, które odgrywa istotną rolę w gospodarce za pomocą zakrojonej na szeroką skalę interwencji w procesy ekonomiczne. W latach 70. XX w. doszło bowiem do załamania modelu gospodarczego, który został zaimplementowany i przyniósł realne *prosperity* w okresie powojennym. Państwa zachodnie doświadczyły wówczas głębokiego kryzysu swych struktur, którego przejawem stało się m.in. bezrobocie, inflacja oraz upadek międzynarodowego systemu walutowego. Zapaść ta skłoniła świat

---

<sup>1</sup> Ekonomiczna analiza prawa (ang. *law and economics*) – dyscyplina znajdująca się między ekonomią a naukami prawnymi. Zajmuje się badaniem prawa i polityki, korzystając z metod nauk ekonomicznych. Kładzie szczególny nacisk na badanie efektywności regulacji prawnych. Wykorzystując instrumentarium nauk ekonomicznych, dąży do wskazania kierunków aktywności państwa w obszarze prawodawstwa, polityki i gospodarki. Promuje ona często postulat podporządkowania działalności władz wyłącznie zasadom ekonomicznej użyteczności. Szkoła prawa i ekonomii skupia się na przewidywaniu efektów regulacji dla funkcjonowania gospodarki, badając, czy przyjęte regulacje są efektywne pod względem ekonomicznym. Dorobek tej dziedziny jest wykorzystywany do ewaluacji, za pomocą metod ekonomicznych, rezultatów rozwiązań prawnych przed/po wprowadzeniu regulacji. Dodatkowo formułuje ona rekomendacje, bazując na regułach płynących z ekonomii, dla przyszłej aktywności rządu w obszarze prawodawstwa. Postulując propozycje zmian, oddziałuje na władze publiczne w celu generowania aktów legislacyjnych, które byłyby bardziej korzystne dla podmiotów życia zbiorowego. Do jej głównych przedstawicieli zalicza się Richarda Posnera oraz Gary Beckera (Cooter i Ulen, 2011).

zachodni do zdystansowania się od rozwiązań *New Deal* na rzecz nowych trendów wolnorynkowych, które przybrały postać tzw. *reaganomiki* oraz *thatcheryzmu*<sup>2</sup>. Doszło do transformacji tamtejszych gospodarek wedle prawideł neoliberalnych, które dość szybko stały się naczelną i bezalternatywną teorią ładu społeczno-gospodarczego i politycznego Zachodu (pod hasłem: „*There Is No Alternative*”). Sprzężony z analizowaną doktryną proces globalizacji doprowadził do transmisji neoliberalizmu do innych części świata jako swoistego „odwiecznego prawa natury”, którego logiki nie można zatrzymać. Zdaniem jednego z głównych przedstawicieli prezentowanej teorii, Friedricha von Hayeka, wolny rynek był bowiem przykładem porządku naturalnego, którego kwestionowanie wykracza poza ramy zdrowego rozsądku. Będąc nowym „kamieniem filozoficznym”, neoliberalizm – ze względu na swoją uniwersalność – miał być kompatybilny niemal ze wszystkimi systemami gospodarczymi, bez względu na ich uwarunkowania społeczne czy kulturowe. W ramach prezentowanej doktryny naczelną koncepcją antropologiczną stawał się tzw. *homo oeconomicus*, czyli jednostka dbająca o własny interes materialny poprzez maksymalizację zysku oraz minimalizację kosztów, której potrzeby miały być w pełni zaspokojone przez instytucje wolnorynkowe. Powyższemu przeświadczeniu wtórował rozwój nauk z pogranicza prawa i ekonomii, który doprowadził m.in. do wyłonienia modelu *L&E*.

Implementacja prawideł neoliberalnych niewątpliwie przyczyniła się do wyjścia z kryzysu lat 70. XX w. oraz skutkowała wzrostem i rozwojem gospodarczym struktur świata zachodniego. Doprowadziła ona również do klęski systemu komunistycznego, a następnie globalnej dyfuzji reguł demokracji liberalnej, czego rezultatem stała się m.in. transformacja polityczno-gospodarcza krajów Europy Środkowo-Wschodniej po 1989 r. Triumf zasad wolnorynkowych wedle dogmatów szkoły chicagowskiej<sup>3</sup> wiodł do bezprecedensowej dominacji Zachodu, w tym w szczególności Stanów Zjednoczonych w ramach jednobiegunowego świata po rozpadzie ZSRR. Analizowana idea nie tylko dostarczała rzeczowych argumentów uzasadniających wprowadzanie zmian, lecz także stała się jedynym zdroworozsądkowym rozwiązaniem, którego paradoksalnie nie interpretowano jako jednej z opcji do wyboru. Neoliberalizm był bowiem prezentowany w państwach kapitalistycznych jako niepolityczne rozwiązanie

---

<sup>2</sup> Poglądy i będąca ich wynikiem działalność Ronalda Reagana, prezydenta USA w latach 1981–1989, oraz Margaret Thatcher, która pełniła urząd premiera Wielkiej Brytanii w latach 1979–1990.

<sup>3</sup> Chicagowska szkoła w ekonomii – szkoła w ekonomii, powstała w latach 30. XX w. na University of Chicago. Do poglądów jej przedstawicieli (takich jak Milton Friedman) należała wiara w skuteczność wolnego rynku w zakresie alokacji zasobów i podziału dochodów oraz minimalizowanie roli państwa w działalności gospodarczej (Duménil i Lévy, 2011).

niemal wszystkich skomplikowanych problemów gospodarczych, jawiąc się jako niezawodny przepis na jedyną i właściwą wykładnię procesów ekonomicznych (Kotz, 2001, s. 93–109). Sądzone, że analizowana doktryna wyraża naturalny porządek rzeczy, który powinien stanowić podstawę polityki gospodarczej w krajach rozwiniętych, co zostało dodatkowo wzmocnione uwidaczniającym się wówczas szybkim wzrostem i rozwojem gospodarczym całego regionu.

Neoliberalizm zakładał w istocie przeniesienie szeroko pojętej władzy społecznej ze struktur politycznych do zderegulowanych rynków, które miały kierować się obiektywnymi prawami, dającymi się wyjaśnić za pomocą modeli matematycznych. W obawie przed populizmem ekonomia została wyjęta spod kontroli politycznej poprzez ustanowienie instytucji wolnych od bezpośrednich decyzji wyborczych lub referendalnych. Rynek miał działać w sposób niezakłócony głębszą interwencją państwa, co gwarantowało jego zwiększoną efektywność, gdyż to protekcjonizm i interwencjonizm obwiniano za problemy gospodarcze lat 70. XX w. Wolny rynek występował w tym ujęciu jako optymalny mechanizm alokacji, który najlepiej zaspokaja większość potrzeb, chroniąc duże zbiorowości przed biedą oraz konfliktami społecznymi (Bairoch i Kozul-Wright, 1998, s. 37–68). Doskonałym zamiennikiem polityki stawały się więc mechanizmy wolnorynkowe, których wdrożenie miało być patentem na wzrost i dobrobyt z uwagi na osłabienie arbitralnego wpływu rządów na gospodarkę. W razie zaistnienia nieprawidłowości wolny rynek zapewniał niezbędną korektę i samoregulację, a każda interwencja z zewnątrz mogła tylko zaburzyć jego naturalny stan równowagi. Zgodnie z przewidywaniami teoretycznymi uwolniony rynek w niemal wszystkich obszarach życia doprowadził do serii sukcesów przejawiających się w finansowej stabilności, wzroście gospodarczym oraz utrzymywaniu inflacji na niskim poziomie.

W ten sposób doszło do liberalizacji przepływów kapitałowych oraz znoszenia cel i barier administracyjnych w handlu międzynarodowym. Redukcja wysokości podatków dla biznesu skłoniła do szeroko zakrojonych inwestycji w ramach sektora prywatnego. Rządy kierujące się wspomnianą doktryną ograniczyły wydatki socjalne i tym samym zmniejszyły skalę redystrybucji, a zarazem uelastyczyły rynki pracy. Prezentowana doktryna zakładała prywatyzację przedsiębiorstw państwowych, ograniczenie roli związków zawodowych oraz ochrony socjalnej pracownika. Prywatyzacja miała zapewnić najbardziej efektywną alokację czynników produkcji i usuwać nieefektywności sektora publicznego. Uważano, że bogactwo jest generowane głównie przez przedsiębiorstwa, a nie przez władze publiczne, których rolą było tylko zapewnienie właściwej infrastruktury dla biznesu. Powyższe wynikało z tzw. „teorii skapywania” (tzw. *trickle-down*



*theory*), która głosiła, że jedynie bogaci mogą tworzyć dobrobyt, który następnie „skapuje” na pozostałych uczestników społeczeństwa (Glyn, 1998, s. 391–409). Z tego względu działania redystrybucyjne państwa miały ograniczać się do niezbędnego minimum. Interwencję socjalną miał w istocie zastąpić wolny rynek, który stanowił doskonale samoregulujący się mechanizm. W analizowanym modelu spójność społeczna schodziła na dalszy plan. Jej miejsce zajmowało społeczeństwo konsumpcyjne, w którym samorealizacja następuje w drodze jak najszybszego zaspokajania potrzeb materialnych człowieka. Tradycyjne wartości miały ustępować kosmopolityzmowi wspierającemu ideę mobilności siły roboczej na globalnym rynku, co wpisywało się w komercjalizację życia, w którym wszystko jest towarem lub usługą.

Doktryna neoliberalna nie tylko odcisnęła piętno na płaszczyźnie ekonomicznej, lecz także na ustroju prawnym państw zachodnich oraz ich szeroko pojętej kulturze politycznej i modelu społecznym (Dunne, 2008, s. 110–121). Projekt ten polegał bowiem na wdrażaniu reguł demokracji liberalnej zakładającej wzmocnienie m.in. praw jednostki oraz trójpodziału władzy, ze szczególnym uwypukleniem roli sądownictwa (zwłaszcza konstytucyjnego). Nośnikiem tych idei miało być samoorganizujące się społeczeństwo obywatelskie, pielęgnujące tolerancję oraz pluralizm światopoglądowy. W tym paradygmacie zauważalna była niechęć do niczym nieograniczonych rządów politycznej większości, której wola mogła wyrodzić się w autokrację zagrażającą prawom jednostek, co przywoływały tragiczne doświadczenia II wojny światowej. System demokracji liberalnej miał zatem chronić mniejszości przed ich tyranizowaniem ze strony większości. Niekontrolowana demokracja mogła wszak skończyć się dyktaturą, która zaszkodzi interesom obywateli (Diamond, 1999, s. 12). Z tego względu filarem demokracji liberalnej było funkcjonowanie niezależnych i samodzielnych instytucji, które pozostawały wolne od wpływu wyborczego bądź referendalnego. Przeniesienie części władzy publicznej do gremiów niepodlegających bezpośredniej weryfikacji wyborczej, tj. sądów, banku centralnego czy organizacji międzynarodowych, miało wzmacniać praworządność zakotwiczoną w systemie tzw. *checks and balances*. Owa nieufność do *demosu* i woli większości wiodła do formuły rządu ekspertów i technokratów działających na rzecz pragmatycznych rozwiązań skomplikowanych problemów w duchu m.in. szkoły prawa i ekonomii. Wyzwolona od ideologii władza oświeconych miała być bowiem w stanie zaproponować racjonalne i merytoryczne rozstrzygnięcie trudnych dylematów, których lud często nie rozumiał (Dawson i Hanley, 2016, s. 20). Rządy większości postrzegane były jako potencjalne zagrożenie dla swobód obywatelskich, dlatego przyjmowano, że demokracja to rodzaj luksusu, na który można sobie pozwolić

jedynie w warunkach względnego dostatku oraz istnienia silnej klasy średniej. W ramach neoliberalizmu doszło zatem do wyniesienia na piedestał ekspertów (profesjonalistów, prawników, akademików, bankierów itp.), którzy – jako nowe elity – mieli ochronić prawa jednostek oraz kapitału. Legitymizacja demokracji liberalnej następowała w drodze argumentów utylitarnych, wskazujących na oczywistą poprawę życia w ramach tego ustroju, co potwierdzały badania prowadzone m.in. w ramach nurtu *L&E*. Zgoda ludu na ten system została wydana w zamian za obietnicę pokoju, dobrobytu i bezpieczeństwa, które w początkowej fazie neoliberalnej globalizacji wydawały się być zapewnione na Zachodzie.

W polityce międzynarodowej analizowana doktryna odznaczała się z kolei dynamicznymi postęпами procesu globalizacji, deterytorializacji oraz uniwersalizacji (Duménil i Lévy, 2011, s. 113). Ponadnarodowe reżimy prawne miały sprzyjać przenoszeniu kompetencji rządów z poziomu narodowego na płaszczyznę ponadnarodową. Powstające w tym okresie wieloskładnikowe mechanizmy regulacyjne, nasycone racjonalistyczną, zachodnioeuropejską myślą prawną-polityczną i gospodarczą, prowadziły do ograniczenia roli państw narodowych zaplątanych w rozmaite sieci współzależności. Charakterystyczna dla gospodarek kapitalistycznych deregulacja miała za zadanie zapewnić swobodę cyrkulacji czynników produkcji w skali globalnej. Uważano, że rządy narodowe w dobie turbokapitalistycznej globalizacji nie były bowiem w stanie samodzielnie realizować potrzeb jednostek. Świat współzależności zweryfikował pojęcie suwerenności i podmiotowości, przechylając zatem szalę na rzecz organizacji międzynarodowych o wymiarze gospodarczym i integracyjnym. Na bazie wspólnych wartości ekonomicznych miało dojść do budowy ponadnarodowych podmiotów polityki światowej, gwarantujących swobodę przepływu towarów, usług i kapitału oraz mobilność ludzi, co oceniano jako niezwykle korzystne z punktu widzenia m.in. reguł ekonomicznej analizy prawa. Instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych i budowa wielopoziomowych systemów zarządzania wiodła do kosmopolityzacji prawa w ramach coraz bardziej popularnego multilateralizmu (Ikenberry, 2011, s. 56–68). Przeniesienie niektórych kompetencji państw narodowych na rzecz organizacji międzynarodowych miało stanowić gwarancję dla biznesu prowadzącego interesy na skalę globalną i tym samym chronić kapitał, umożliwiając maksymalizację jego zysków i minimalizację strat. Instytucje międzynarodowe, takie jak Bank Światowy, Światowa Organizacja Handlu czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy stały się zatem nośnikiem liberalizmu, promując deregulację, znoszenie ceł i ograniczeń administracyjnych oraz swobód przepływu czynników produkcji w drodze nowych porozumień handlowych. Ekonomizacja stosunków międzynarodowych w skali

globalnej miała zapewniać pokój i dobrobyt wszystkim ich uczestnikom. W tak ukształtowanym otoczeniu niemal równorzędnymi graczami dla państw narodowych stawały się korporacje o zasięgu światowym, korzystające z synchronizacji globalnych procesów gospodarczych na uwolnionych rynkach, co zapewniało lepszą alokację czynników produkcji i wzrost bogactwa. Kierując się prymatem gospodarki nad polityką, to podmioty prywatne miały odgrywać dominującą rolę w strukturze współzależnych stosunków gospodarczych. Warto zauważyć, że powyższe stało się rudymeniem polityki zagranicznej państw zachodnich, co dodatkowo osłaniała potęga militarna USA (Keohane, 2012, s. 125–138).

## 2. Wpływ kryzysów międzynarodowych na pojmowanie paradygmatu neoliberalnego – konteksty nurtu L&E

Istotnym sprawdzianem dla każdego systemu pozostaje kryzys, który poprzez ogólne pogorszenie dobrostanu społecznego może podważać legitymizację określonego układu polityczno-gospodarczego. Obniżenie poziomu autoryzacji struktur władzy skutkuje z kolei trudnościami we wdrażaniu działań antykryzysowych, które mogą nieść ze sobą koszty, i z tego powodu są niepopularne wśród obywateli. Zachwianie całego systemu niewątpliwie wiedzie do pogłębienia istniejących problemów oraz utrudnia ich ostateczne przezwyciężenie. Kryzys unaocznia zatem kruchość legitymizacji politycznej danej struktury, ujawniając jej wewnętrzne napięcia oraz sprzeczności.

Doktryna neoliberalna została postawiona przed tak poważnym testem po wybuchu kryzysu gospodarczego 2008/2009 r., gdy ze względu na postulaty „*Too Big To (Let) Fail*” okazało się, że duże firmy (szczególnie instytucje finansowe) muszą korzystać z pomocy w postaci pieniędzy podatników i interwencji rządowej. Przyjęto jednak wówczas, iż załamanie gospodarcze nastąpiło poprzez naruszenie zasad neoliberalnych, toteż nie doszło do znacznej korekty w zakresie polityki gospodarczej, a wręcz zaczęto lansować hasło „więcej tego samego” (Farnsworth i Irving, 2018, s. 461–481). System okazał się zatem odporny na krytykę i propozycję modyfikacji obranych wcześniej kierunków działania. W spojrzeniu na ten kryzys (i podobnie na późniejsze perturbacje strefy euro) dominowała bowiem percepcja wolnorynkowych ekspertów, którzy sugerowali, że załamanie gospodarcze jest efektem braku konsekwencji w przestrzeganiu istniejących zasad oraz ignorowaniu wniosków płynących m.in. z prac szkoły prawa i ekonomii (López-Castellano i García-Quero, 2019, s. 167–193). Toteż naturalną odpowiedzią w takiej sytuacji stał się powrót do neoliberalnej ortodoksji. Kryzys nie dopro-

wadził do kompromitacji tej idei, choć – wedle niektórych badaczy – system wolnorynkowy nie ułatwiał wyjścia z zapaści, przedłużając jej trwanie z uwagi na brak odpowiednich narzędzi do skutecznej reakcji. Wartości liberalne zaczęto zatem postrzegać jako zagrożenie, gdyż w dobie perturbacji gospodarczych najistotniejsza staje się potrzeba zapewnienia stabilności, której mechanizmy rynkowe raczej nie gwarantowały. Stąd pojawił się pogląd, iż zagrożeniem dla demokracji liberalnej nie jest radykalizm, a wyjęty spod jakiegokolwiek kontroli rynek i mechanizmy kapitalistyczne, które osłabiają fundamenty Zachodu poprzez tworzenie gruntu pod konflikty społeczne.

Jednym z powodów tych sporów mogły być ujawniające się wówczas nierówności społeczne, które zainicjowały dojmujące animozje między bogatymi a biednymi. Dostępne badania wskazują, iż od lat 80. XX w. stopniowo postępował proces pauperyzacji klasy średniej oraz prekaryzacji ludzi pracy (Brainard, 2019). Zamiast wolnorynkowej konwergencji i „skapywania” bogactwa, uwidoczniła się polaryzacja oraz erozja sfery socjalnej na Zachodzie (OECD, 2008), co znalazło potwierdzenie m.in. w analizach prowadzonych w oparciu o wskaźniki nierówności społecznych (tzw. współczynnik Giniego). Okazało się, że system kapitalistyczny może osłabiać podstawy demokracji ze względu na koncentrację kapitału wywierającego asymetryczny wpływ na sferę prawa i polityki. Ze swoimi cyklami koniunkturalnymi oraz wzrostem zadłużenia gospodarstw domowych omawiany paradygmat mógł wręcz prowadzić do rodzaju „deficytu demokracji”, stawiając pod znakiem zapytania jakość ochrony praw obywatelskich w tym systemie. Jednostki były bowiem zaledwie konsumentami, których pozycja rynkowa względem dużego biznesu doznawała osłabienia ze względu na niedostatek informacji oraz gorszą sytuację finansową. Ich status stawał się coraz bardziej niepewny z uwagi na elastyczne formy zatrudnienia oraz występujące okresowo skoki bezrobocia. Niebagatelnego znaczenia nabierała odpowiedź na pytanie, czy w cieszącym się przymiotem legalizmu i praworządności systemie, który zakładał deregulację i prywatyzację życia gospodarczego, wszyscy obywatele mają rzeczywiście równe szanse.

Po nadejściu kryzysu ekonomicznego okazało się, że podział na zwycięzców i przegranych w epoce globalizacji to nie tylko efekt swobodnej gry sił rynkowych, lecz także nierzadko rezultat konkretnych decyzji politycznych, podejmowanych przez najsilniejsze gospodarczo podmioty. Zapaść ta unaoczniała, że tzw. niewidzialną rękę rynku często zastępuje dominacja zglobalizowanego kapitału, który powoduje, iż nie zawsze zyskują najbardziej przedsiębiorcze, pracowite i innowacyjne jednostki. To po stronie elit finansowych leżała do tej pory decyzja o rozkładzie władzy społecznej, co doprowadziło do głębokich rozwarstwień na

tle socjalnym (MacLeavy, 2019, s. 627–640). Poprzez prywatyzację w imię wzrostu efektywności doszło w istocie do jeszcze większej koncentracji bogactwa, które zaczęło stopniowo ingerować w procesy demokratyczne z uwagi na asymetryczny wpływ zderegulowanego sektora finansowego na system społeczno-ekonomiczny. Decyzje w gospodarce wolnorynkowej miały być pierwotnie podejmowane na bazie racjonalnych analiz przez technokratów dbających o dobro ogółu, ale okazało się, że często uwarunkowane są one interesami najbardziej wpływowych grup społecznych. Mimo niewątpliwej poprawy efektywności w gospodarce, zauważalne stawały się nierówności, ekskluzja społeczna, a nawet eksploatacja niektórych podmiotów postrzeganych jako niezdolne do sprostania kapitalistycznej konkurencji. System jawił się jako chciwy, bezwzględny i kwestionujący znaczenie takich wartości, jak empatia i solidaryzm społeczny (Whitham, 2018, s. 252–264).

Naczelnym problemem analizowanego schematu, szczególnie w dobie kryzysów ekonomicznych, które przecież miały odejść w zapomnienie wraz z implementacją prawideł prezentowanej doktryny, stało się zapewnienie legitymizacji owego neoliberalnego porządku światowego (Cleen i Glynos, Mondon, 2018, s. 649–661). W tym miejscu warto wskazać, że jego prawomocność miały wspierać instytucje ponadnarodowe, zapewniające prawa jednostek i mniejszości na poziomie wspólnotowym. Okazało się jednak, że projekty ponadnarodowe podkopały klasyczną demokrację narodową, prowadząc do rodzaju „deficytu demokratycznego” na forum organizacji integracyjnych (Grosse, 2019, s. 62–103). W odpowiedzi na powyższe doszło do aktywacji narodowego populizmu, negującego tolerancję i pluralizm na rzecz powrotu do tożsamości oraz korzeni danej społeczności. Skutkowało to często odrzuceniem tego, co obce i pochodzące z zagranicy, jako podważającego tradycyjną suwerenność. Wcześniej kapitał wydawał się być nastawiony na bezideowe poszukiwanie efektywności, jednak w dobie kryzysu wyszło na jaw, że kieruje się on przesłankami o podłożu partykularnym. Co więcej, nie był on pragmatyczny i racjonalny, a często doktrynerski i *stricte* polityczny.

Jedną z paradoksalnych konsekwencji neoliberalnej globalizacji stało się ograniczenie roli obywateli, którzy stopniowo przestawali być potrzebni ze względu na konieczność podejmowania skomplikowanych decyzji, wymagających wiedzy eksperckiej. Złożoność świata społeczno-gospodarczego nie sprzyjała merytorycznemu zaangażowaniu zwykłych jednostek, które musiały ustąpić miejsca technokratom. Władza społeczna zaczęła przesuwać się w kierunku elit zainteresowanych maksymalizacją zysku i koncentracją kapitału. Prowadziło to do wykluczenia gorzej uposażonych oraz wyparcia małych przedsiębiorstw

przez korporacje, których misją nie była solidarność i odpowiedzialność społeczna. W tym sensie środki produkcji zostały przejęte przez największych, więc pozostałe podmioty miały utrudnione funkcjonowanie mimo kultu indywidualizmu i przedsiębiorczości. Dodatkowo sfera publiczna również została zagospodarowana przez podmioty prywatne (np. media społecznościowe), reprodukujące narracje wspierające dominację doktryny neoliberalnej. Zauważalny stał się przykładowo rodzaj sojuszu sił wolnorynkowych i postępowych z przedsiębiorstwami z obszaru Big Tech (GAFA, tj. Google, Apple, Facebook, Amazon), który obrał sobie za cel obronę wartości liberalnych nawet za cenę ich czasowego zawieszenia<sup>4</sup>. Popularne było przeświadczenie, że tylko biznes i korporacje będą w stanie wyprowadzić globalną gospodarkę z zapaści. Jednak władza ekonomiczna wydawała się być wyjęta spod państwowej kontroli (deregulacja) i skupiona w wąskim kręgu elit (prywatyzacja), a zatem nie poczuwała się ona do odpowiedzialności za sferę publiczną, pogłębiając poczucie „deficytu demokracji”. Pomimo cykli wyborczych, prowadzących do alternacji rządów, władza społeczna i ekonomiczna zapewniała *status quo* oraz stałą reprodukcję polityki liberalnej (Pabst, 2016, s. 91). Zamiast spodziewanej konwergencji rozwój poszczególnych obszarów stawał się coraz bardziej nierównomierny, ponieważ triumfował w istocie tzw. model polaryzacyjno-dyfuzyjny, wzmacniający centra kosztem zapóźnionych peryferii<sup>5</sup>.

Z tego punktu widzenia doktryna neoliberalna nie prezentowała się jako wcielenie „logiki historii”, ale raczej jako arcy polityczny program, mający swoich beneficjentów oraz przegranych. Neoliberalizm jawił się w istocie jako formuła rządów tworzonych przez silne jednostki, do których inni muszą się dostosować, podczas gdy sami ich twórcy robią to, gdy jest to dla nich korzystne (Giroux, 2017, s. 13–20). Niektórzy badacze nawet utożsamiali ten fenomen z władzą ponadnarodowych korporacji oraz elit finansowych, pochodzących głównie ze świata zachodniego, nad państwami peryferyjnymi (Zarycki, 2007, s. 5). Ze względu na obniżenie standardów życia oraz nierówności społeczne ten liberalny kontrakt między elitami a ludem zachwiał się, a gdzieś tam został nawet wypowiedziany (przykładowo tzw. brexit). Obecnie bunt klasy średniej

---

<sup>4</sup> Na osobne opracowanie zasługuje przykładowo sprawa zawieszenia należących do byłego Prezydenta USA Donalda Trumpa kont w mediach społecznościowych.

<sup>5</sup> Model polaryzacyjno-dyfuzyjny – koncepcja rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów odznaczających się znaczącym poziomem zróżnicowania wewnętrznego, zakładająca podejmowanie działań mających na celu wzmocnienie centrów (polaryzacja), które w konsekwencji staną się kołem zamachowym dla rozwoju i konwergencji peryferiów (dyfuzja). Na gruncie polskim model ten został szerzej omówiony w Raporcie „Polska 2030. Wyzwania rozwojowe”, przygotowanym pod redakcją Michała Boniego (Boni, 2009).

i pracującej może oznaczać powrót do nacjonalizmów, ksenofobii, kontestowania obcych oraz oporu wobec międzynarodowych korporacji (Virdee i McGeever, 2018, s. 1802–1819).

Po doświadczeniu załamania gospodarczego pojawiło się przekonanie, że nierówności są immanentną cechą kapitalizmu, a nie jego anomalią. Wymagają one zatem interwencji ze strony państwa, inaczej dochodzi do podkopania fundamentów demokracji z uwagi na dominację bogatych oraz stopniową prekaryzację klasy średniej. Niedostatek nadzoru nad rynkami finansowymi i kapitałem spekulacyjnym może bowiem sprzyjać powstaniu rodzaju oligarchistycznego kapitalizmu. Państwo traci suwerenność w tych sferach, w których dochodzi do konfliktu z kapitałem, a globalizacja i związane z nią uwolnienie rynków finansowych mogą powodować niestabilność gospodarczą. Jej rezultatem wydaje się być ograniczenie władzy ekonomicznej państw, osłabienie demokracji, a także kontroli społecznej nad procesami gospodarczymi oraz zmajoryzowanie rynków przez interesy partykularne, które osłabiają solidarność społeczną na rzecz egoizmu. Zdaniem badaczy takie rozumienie liberalizmu prowadzi do bagatelizowania roli ładu gospodarczego, w ramach którego wolność jednostki służyłaby nie tylko interesom elit, lecz także zaspokajałaby potrzeby większości społeczeństwa. Owa „wolność bez ładu” może bowiem doprowadzić do chaosu i generowania kolejnych kryzysów gospodarki światowej, toteż koniecznością staje się m.in. refleksja na temat myśli ordoliberalnej, promującej ideę „wolności w ramach ładu” (Mączyńska i Pysz, 2014, s. 65–90).

Światowa pandemia COVID-19 niestety tylko pogłębiła problemy (Saad-Filho, 2020, s. 477–485), które ujawniły się wcześniej w trakcie zapaści ekonomicznej 2008/2009 r., a także były widoczne na tle późniejszych wyzwań migracyjnych Europy oraz turbulencji w państwach strefy euro. W tym sensie kolejne kryzysy nadwątlili fundamenty neoliberalizmu, a epidemia zadała potężny cios tej doktrynie, skutkując koniecznością ograniczenia praw obywatelskich oraz swobód rynkowych. Zakwestionowano wówczas zasadę wolnego przepływu kapitału, wstrzymano dostawy produktów, a także ograniczono transport międzynarodowy. Okazało się, że Zachód nie jest w stanie sam wyprodukować potrzebne dobra i towary bez udziału Chin (Stahl, 2020). Rozregulowany rynek pracy doprowadził do tego, że miliony osób zatrudnionych na zasadzie elastycznych form prawnych z dnia na dzień straciły źródło utrzymania. Państwa musiały podjąć zakrojoną na szeroką skalę interwencję w gospodarce, by ratować wiele firm od bankructwa, ponieważ wolny rynek okazał się bezradny w konfrontacji z pandemią koronawirusa. Znaczące koszty tego kryzysu zostały jednak ulokowane w warstwach społecznych, które do tej pory najmniej skorzystały z dobrodziejstw gospodarki

wolnorynkowej. Uwidoczniła się problematyczność hipotezy, iż neoliberalna globalizacja „podnosi wszystkie łodzie” w zakresie bogacenia się społeczeństw i państw, podkopując równocześnie zasadność kierowania się m.in. metodami nurtu *L&E* w polityce i gospodarce.

Omawiany paradygmat często prezentowano jako spontaniczny, samorzutny ład rynkowy, wolny od wpływu ideologii, którego krytyka jawiła się jako nierozsądna. Jednak wydaje się, że neoliberalna globalizacja przyczyniła się do pozbawienia szerokich segmentów społeczeństw panowania nad własnym losem, gdyż odmówiono tym grupom – w imię wyższej racjonalności – możliwości prowadzenia polityki według innych niż wolnorynkowe preferencji. W trakcie kryzysów obecna była intelektualna ortodoksja, której strażnicy nie tolerowali znaczących odstępstw. Tymczasem wiarygodność neoliberalnego dogmatu w zakresie przekonania, że droga do powszechnego dobrobytu wiedzie przez nieskrępowany wolny rynek, utraciła na znaczeniu (Peck i Theodore, 2019, s. 245–265). Konsekwencją jest wyraźna polaryzacja społeczna, prowadząca do utraty zaufania tak do elit, jak i do teorii, na których opierał się neoliberalny model gospodarki, oraz do systemu politycznego, stanowiącego jego ramy instytucjonalne. W praktyce występują całe obszary społeczeństw zachodnich niemające politycznej reprezentacji. Transmisja ich preferencji na poziom krajowy czy zagraniczny pozostaje wątpliwa i w efekcie faktem staje się wykluczeniem, które w sytuacji kryzysu czyni system niestabilnym.

Rodzaj depolityzacji władzy na rzecz jej ekonomizacji poprzez wzmocnienie roli prywatnego kapitału został negatywnie oceniony przez lud, gdyż poderwał on ochronę praw jednostek doświadczających społecznej marginalizacji (Öniş, 2017, s. 21). W krajach pogrążonych w kryzysie wyborcy sprzeciwili się kolejnym oszczędnościom narzucanym przez instytucje międzynarodowe i przedstawiciele krajów będących największymi wierzycielami. Domagali się oni bowiem bardziej sprawiedliwej dystrybucji kosztów kryzysu. Natomiast w bogatszych państwach obywatele zbuntowali się przeciw nadmiernej dystrybucji funduszy z ich podatków na rzecz ratowania gospodarek innych krajów, negując tym samym zasadę solidarności obowiązującą przykładowo w strukturach integracyjnych, takich jak Unia Europejska. Kryzys powinien być mobilizować do poszukiwania rozwiązań demokratycznych, aby skutecznie rozwiązać zaistniałe problemy (Wood i Flinders, 2014, s. 151–170). W wyniku turbulencji uruchomiona została demokracja na poziomie narodowym, co skutkowało – przynajmniej w niektórych państwach – intensywną presją na odzyskanie kontroli przez krajowe instytucje wyborcze nad lokalną polityką oraz zwiększeniem nadzoru nad procesami globalizacyjnymi (Krastev, 2016, s. 88). Wzmocniło to wspólnoty



narodowe występujące w roli strażników legitymizacji demokratycznej kosztem fenomenu ponadnarodowej instytucjonalizacji. Społeczeństwa demokratyczne, oczekując trwałego wzrostu oraz bezpieczeństwa, zareagowały na sytuację zagrożenia żądaniem kompleksowej i skutecznej odpowiedzi ze strony politycznych decydentów i doznały rozczarowań, czego rezultatem były późniejsze demokratyczne wybory. Konsekwencją powyższego trendu była m.in. decyzja Prezydenta USA D. Trumpa o wystąpieniu Stanów Zjednoczonych z paryskiego porozumienia klimatycznego<sup>6</sup>, którego implementacja – zdaniem niektórych badaczy – mogła wiązać się z przerzucaniem kosztów nowej polityki ochrony środowiska naturalnego na mniej zasobne segmenty amerykańskiego społeczeństwa. Co więcej, D. Trump podjął decyzję o wystąpieniu USA ze Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) z uwagi na spóźnioną – w jego ocenie – reakcję tej organizacji na pandemię koronawirusa.

Zachód staje się aktualnie obszarem wielu problemów, do których można zaliczyć chociażby kryzys migracyjny, finansowy oraz geopolityczny, a także ten związany z pandemią COVID-19. Dostrzegalna jest nieumiejętność strategicznej odpowiedzi na te wyzwania, co ustępuje raczej doraźnym działaniom, zmierzającym do zachowania zrębów istniejącego systemu. Panuje przekonanie, że ostatnie zjawiska są objawem problemów neoliberalnej formuły kapitalizmu, którą cechują rosnące nierówności społeczne, nadmierna deregulacja rynków oraz spekulacja ze strony instytucji finansowych. Taki model rozwoju, który oparto o doktrynę neoliberalną, był początkowo funkcjonalny, ale z biegiem czasu okazał się on pułapką przynoszącą zadłużenie, wzrost inflacji oraz malejącą konkurencyjność.

Z uwagi na powyższe trudności w sferze gospodarczej w polityce międzynarodowej daje się aktualnie zaobserwować stopniowe zastępowanie multilateralizmu poprzez konfrontację geopolityczną największych mocarstw odznaczających się odmiennymi systemami społeczno-gospodarczymi i politycznymi. Zjawisko to jest konsekwencją osłabienia struktur Zachodu, a zarazem równoczesnego, relatywnego wzrostu znaczenia podmiotów z innych części globu, zachęconych do kontestowania dotychczasowego porządku światowego (np. Chiny). W tym kontekście aktualnie obserwowany rozwój badań nad paradygmatem geopolitycznym jawi się jako jeden z syndromów dekoniunktury liberalnej teorii stosunków międzynarodowych. Zdaniem niektórych badaczy wielostronne

---

<sup>6</sup> W dniu 12 grudnia 2015 r. państwa uczestniczące w Konferencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu, Paryż 2015 (COP21), zgodziły się na przyjęcie porozumienia globalnego – paryskiego porozumienia, według którego ma nastąpić redukcja emisji jako część sposobu na zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych.

organizacje o liberalnej proweniencji ułatwiły rozlewanie się kryzysów, nie zawsze stanowiąc efektywne narzędzie zapobiegania lub przezwycięzania tych wyzwań. Panowało przeświadczenie, że stosunki międzynarodowe są pokojowe w gronie demokracji liberalnych, jednak w istocie kapitalistyczna gospodarka okazała się rodzajem nowej wojny, w której udział bierze biznes międzynarodowy nastawiony na realizację partykularnego interesu. Pojawiły się ponadto problemy legitymizacyjne, gdyż formy organizacji politycznej wykraczające poza państwo narodowe wykazały się sporym „deficytem demokracji”. Międzynarodowy porządek liberalny doprowadził do polaryzacji wśród państw zachodnich, z których te peryferyjne doświadczyły rodzaju drenażu, a zarazem braku solidarności (Ingraham, 2017, s. 27). Okazało się, że nie każdy problem może być rozwiązany przez rynek i międzynarodową supranacjonalizację oraz nie każda umowa handlowa jest korzystna dla wszystkich jej uczestników. Zaobserwować można było presję na państwach-dłużnikach, od których żądano spełnienia dodatkowych wymogów w zamian za potrzebne finansowanie, demaskując rodzaj fasadowości ich demokracji. Przykładowo Europa Środkowo-Wschodnia przyjęła neoliberalizm w ramach transformacji ustrojowej i gospodarczej ze względu na nacisk geopolityczny Zachodu, którego wytyczne odczytywano jako spełnienie nowoczesnych standardów. Obecnie presja ta wydaje się słabnąć ze względu na wielowymiarowy kryzys państw zachodnich, co zwiastować może odejście od demokracji liberalnej na peryferiach wskazanego obszaru (Junes, 2016, s. 9). Wiodąca ideologia Zachodu, która jest z założenia uniwersalistyczna, powoli ustępuje miejsca bardziej zróżnicowanym strukturom kulturowym, społecznym i gospodarczym w skali regionalnej. Te różnice między wiodącą doktryną a lokalnymi uwarunkowaniami powodują rozdźwięk w sferze ekonomicznej i politycznej, coraz bardziej zauważalny na forum takich gremiów jak np. Unia Europejska.

## Zakończenie

Sekwencja rozmaitych kryzysów dotyczących neoliberalnej struktury Zachodu skłania do przyjrzenia się problematyce dekompozycji tego systemu, której objawem jest m.in. znaczący wzrost nierówności społecznych. Z każdym kolejnym załamaniem obniżeniu ulega znaczenie omawianej strefy, czego wyrazem staje się m.in. relatywny wzrost pozycji systemowej mocarstw z innych części świata (np. Chiny). Biorąc pod uwagę powyższe, system zachodni można postrzegać coraz bardziej jako pole konfliktów społeczno-gospodarczych w Europie i Stanach

Zjednoczonych, mogących zwiastować koniec neoliberalnej epoki w polityce międzynarodowej, a zarazem dekompozycję multilateralnych instytucji, które do tej pory pełniły rolę pasa transmisyjnego doktryny neoliberalnej na świecie.

Coraz bardziej ewidentne nierówności społeczne, upadek znaczenia klasy średniej oraz dominacja elit finansowych przywołują na myśl wizje urzędów społecznych funkcjonujących do tej pory na marginaliach. Z tego punktu widzenia kryzysy jawią się jako katalizator konfliktów, które powodują zwrócenie się Zachodu przeciwko sobie. Przykładowo peryferia systemu zachodniego nie wykazują już dawnej gorliwości do imitowania struktur integracyjnych, co znajduje odzwierciedlenie w aktualnych procesach społeczno-politycznych Europy Środkowo-Wschodniej. Wstrząsy te uaktywniły demokrację na poziomie narodowym, co uruchomiło tendencje do renacjonalizacji, które są wymierzone m.in. w instytucje ponadnarodowe, postrzegane coraz częściej, wbrew m.in. paradygmatowi szkoły prawa i ekonomii, jako źródło egzystencjalnych zagrożeń. Doszło do zachwiania roli międzynarodowych gremiów, które funkcjonowały do tej pory jako ekspozytura idei wolnorynkowych.

Wielość kryzysów skłania do stawiania pytań o zupełnie nowy system mogący w przyszłości zastąpić nadwątlone, neoliberalne struktury Zachodu. W tym miejscu warto wskazać, iż przekonującej odpowiedzi na te dylematy raczej nie należy spodziewać się ze strony tzw. narodowych populistów, którzy kontestują zastane paradygmaty, niekoniecznie mając receptę na budowę nowego ładu. Ich jedynym postulatem jest walka z dotychczasowym establishmentem, który wydaje się z kolei proponować kontynuację dawnych schematów postępowania w myśl hasła „więcej tego samego”, pomimo symptomów erozji omawianej doktryny.

Biorąc pod uwagę powyższe, ekonomiczna analiza prawa może być postrzegana jako przydatne narzędzie badawcze do prowadzenia analiz w zakresie efektywności doktryny neoliberalnej w przestrzeni międzynarodowej. Paradygmat szkoły prawa i ekonomii jest i będzie wykorzystywany do objaśniania fenomenu powstawania, a także działania instytucji wolnorynkowych w aspekcie regionalnym i/lub globalnym. Zakwestionowaniu ulega jednak użyteczność tego modelu w zakresie refleksji dotyczącej m.in. wpływu zjawisk kryzysowych na funkcjonowanie neoliberalizmu. Istota tej metody opiera się bowiem na przeświadczeniu, iż efektywność ekonomiczna stanowi kluczową wartość, którą kierują się aktorzy polityki i gospodarki. Można zatem zasadnie powątpiewać, czy szkoła ta jest w stanie dostrzec szerokie spektrum czynników, które mogą mieć wpływ na zjawisko kryzysu neoliberalizmu. Chociaż paradygmat ten wciąż charakteryzuje się istotnym poziomem przydatności w rozważaniach dotyczących procesów liberalizacyjnych w różnych regionach globu, to wartość poznawcza ekono-

micznej analizy prawa ujawnia szereg ograniczeń w odniesieniu do eksplanacji przyczyn, przebiegu oraz skutków aktualnych turbulencji międzynarodowych.

### Bibliografia

- Bairoch, P. i Kozul-Wright, R. (1998). Globalization Myths. Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy. W: P. Bairoch, R. Kozul-Wright (red.), *Transnational Corporations and the Global Economy* (s. 37–68). London: Palgrave Macmillan.
- Boni, M. (2009). *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*. Warszawa: Kancelaria Prezesa Rady Ministrów.
- Brainard, L. (2019). *Is the Middle Class within Reach for Middle-Income Families?*, wystąpienie na konferencji pt. „Renewing the Promise of the Middle Class” Federal Reserve System Community Development Research Conference. Washington D.C. Pobrano z <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/brainard20190510a.htm> (25.05.2021).
- Cooter, R. i Ulen, T. (2011). *Ekonomiczna analiza prawa* (red. nauk. tłum. J. Bełdowski, K. Metelska-Szaniawska; tłum. J. Bełdowski i in.). Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Dawson, J. i Hanley, S. (2016). The Fading Mirage of the “Liberal Consensus”. *Journal of Democracy*, 27(1), 20–34.
- De Cleen, B., Glynos, J. i Mondon, A. (2018). Critical research on populism. Nine rules of engagement. *Organization*, 25(5), 649–661.
- Diamond, L. (1999). *Developing Democracy. Toward Consolidation*. Baltimore: Johns Hopkins University. Press..
- Duménil, G. i Lévy, D. (2011). *The Crisis of Neoliberalism*. Cambridge: Harvard University Press.
- Dunne, T. (2008). *Liberalism*. W: A. Baylis, S. Smith, P. Owens (red.), *The Globalization of World Politics* (s. 110–121). New York: Oxford University Press.
- Farnsworth, K. i Irving, Z. (2018). Austerity. Neoliberal dreams come true? *Critical Social Policy*, 38(3), 461–481.
- Giroux, H. (2017). Authoritarianism, class warfare, and the advance of neoliberal austerity policies. *Knowledge Cultures*, 5(1), 13–20.
- Glyn, A. (1998). Internal and external constraints on egalitarian policies. W: D. Baker, G. Epstein, R. Pollin (red.), *Globalization and Progressive Economic Policy* (s. 391–409). Cambridge: Cambridge University Press.
- Grosse, T.G. (2019). Kryzys Zachodu w świetle koncepcji Arnolda Toynbeeego. W: M.A. Cichocki (red.), *Współczesne państwa a kryzys liberalnego Zachodu* (s. 62–103). Warszawa: Centrum Europejskie Natolin.

- Ikenberry, G.J. (2011). The future of the liberal world order: internationalism after America. *Foreign Affairs*, 90(3), 56–68.
- Ingraham, L. (2017). *Billionaire at the Barricades. The Populist Revolution from Reagan to Trump*. New York: All Points Books.
- Junes, T. (2016). *Illiberalism and authoritarianism can be successfully challenged in Poland*, OpenDemocracy. Free Thinking for the World.
- Keohane, R. (2012). Twenty years of institutional Liberalism. *International Relations*, 26(2), 125–138.
- Kotz, D.M. (2001). The State, Globalization, and Phases of Capitalist Development. W: R. Albritton, M. Itoh, R. Westra, A. Zuege (red.), *Phases of Capitalist Development. Booms, Crises and Globalizations* (s. 93–109). Hampshire–New York: Palgrave Press.
- Krastev, I. (2016). The Unraveling of the Post-1989 Order. *Journal of Democracy*, 27(4), 88–98.
- López-Castellano, F i García-Quero, F. (2019). The Euro System as a Laboratory for Neoliberalism. The Case of Spain. *The American Journal of Economics and Sociology*, 78(1), 167–193.
- MacLeavy, J. (2019). Neoliberalism and the new political crisis in the West. *Ephemera. Theory & Politics in Organization*, 19(3), 627–640.
- Mączyńska, E. i Pysz, P. (2014). Liberalizm, neoliberalizm i ordoliberalizm. W: E. Mączyńska (red.), *Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej. IX Kongres Ekonomistów Polskich* (s. 65–90). Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- OECD. (2008). *Growing Unequal?: Income Distribution and Poverty in OECD Countries*. Pobrano z [https://read.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/growing-unequal\\_9789264044197-en#page2](https://read.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/growing-unequal_9789264044197-en#page2) (25.05.2021).
- Öniş, Z. (2017). The Age of Anxiety: The Crisis of Liberal Democracy in a Post-Hegemonic Global Order. *The International Spectator*, 52(3), 18–35.
- Pabst, A. (2016). Is Liberal Democracy Sliding into “Democratic Despotism”? *Political Quarterly*, 87(1), 91–95.
- Peck, J. i Theodore, N. (2019). Still neoliberalism? *South Atlantic Quarterly*, 118(2), 245–265.
- Saad-Filho, A. (2020). From COVID-19 to the End of Neoliberalism. *Critical Sociology*, 46(4–5), 477–485.
- Stahl, G. (2020). The reconstruction of the European economy after the Corona pandemic. *The Progressive Post*. Pobrano z <https://progressivepost.eu/spotlights/the-reconstruction-of-the-europeans-economy-after-the-corona-pandemic> (25.05.2021).

- Virdee, S. i McGeever, B. (2018). Racism, crisis, Brexit. *Ethnic and Racial Studies*, 41(10), 1802–1819.
- Wallerstein, I. (1974). *The Modern World System. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*. New York: Academic Press.
- Whitham, B. (2018). Post-crash neoliberalism in theory and practice. *Political Studies Review*, 16(4), 252–264.
- Wood, M. i Flinders, M. (2014). Rethinking depoliticization. Beyond the governmental. *Policy & Politics*, 42(2), 151–170.
- Zarycki, T. (2007). Interdyscyplinarny model stosunków centro-peryferyjnych. Propozycje teoretyczne. *Studia Regionalne i Lokalne*, 1(27), 5–26.

### Streszczenie

W artykule skoncentrowano się na analizie funkcjonowania idei neoliberalnych w kontekście rozmaitych kryzysów dotykających aktualnie Zachód. Jego hipotezą jest stwierdzenie, że neoliberalizm – będąc doktryną tam uformowaną – przyczynia się do stopniowej transformacji struktur świata zachodniego, których znaczenie polityczno-gospodarcze – w wyniku zachodzących zmian – sukcesywnie się obniża. Ze względu na rosnące nierówności społeczne architektura społeczno-gospodarcza Zachodu upodabnia się coraz bardziej do gremiów, które do tej pory występowały na obszarach peryferyjnych. Dostrzegana tam reakcją na powyższy fenomen jest m.in. wzrost znaczenia radykalizmów, które kontestują zastane paradygmaty w dziedzinie polityki i ekonomii. Mimo licznych kryzysów dotykających zachodnie struktury władzy i gospodarki nadal zauważyć można tam dominację analizowanej ideologii. Coraz częściej do głosu dochodzi jednak przekonanie o końcu neoliberalnej ery w stosunkach międzynarodowych, prowadzącym potencjalnie do dekompozycji multilateralnych instytucji polityki światowej, które dotychczas stanowiły pas transmisyjny m.in. dla idei neoliberalnych.

SŁOWA KLUCZOWE: neoliberalizm, kryzysy, reżimy międzynarodowe.

### Summary

The article focuses on the analysis of the functioning of neo-liberal ideas in the context of various crises currently affecting the West. Its hypothesis is the statement that neo-liberalism – a doctrine formed there – contributes to a gradual transformation of the structures of the Western world, the political and economic significance of which – as a result of the changes taking place – is gradually decreasing. Due to increasing social inequalities, the political and socio-economic architecture of the West is becoming more and more similar to the ones that have so far existed in the peripheral areas. The perceived reaction to the above phenomenon is, among others, increasing importance of the radical movements that challenge the existing paradigms in the field of politics and economics. Despite numerous crises affecting Western structures of power and economy, the dominance of the analysed ideology is still noticeable there. However,

a conviction that the neo-liberal era in international relations is about to end is emerging. It is potentially leading to the decomposition of multilateral institutions of world politics, which so far has been a transmission belt for neo-liberal ideas.

**KEYWORDS:** neoliberalism, crises, international regimes.

### **Nota o autorze**

---

Artur Niedźwiecki – dr, Uniwersytet Łódzki; główne obszary działalności naukowej: prawo gospodarcze, integracja międzynarodowa; e-mail: a.niedzwiecki@yahoo.pl; ORCID: 0000-0002-2683-5319.





Anna Nowacka

# Zachowania finansowe osób bezrobotnych w świetle badań własnych na przykładzie Miejskiego Urzędu Pracy w Płocku<sup>1</sup>

Financial behaviour of the unemployed in the light of own research on example of the Municipal Employment Office in Płock

## Wprowadzenie

Zachowania finansowe stanowią szczególny rodzaj zachowań konsumentów, ponieważ są ukierunkowane na posługiwanie się szerokim wachlarzem instrumentów finansowych pozwalających na gromadzenie i wydatkowanie środków finansowych. Konsumenci chcąc zaspokajać swoje potrzeby, korzystają ze środków własnych lub obcych, kreując w ten sposób zachowania finansowe, które mogą być realizowane zarówno na rynku finansowym, jak i poza nim.

Rynek usług finansowych podlega dynamicznym zmianom, które znacząco wpływają na kształtowanie się zachowań finansowych konsumentów. Ponadto wprowadzane innowacje w zakresie oferty produktów i usług finansowych powinny być poprzedzone działaniami edukacyjnymi i informacyjnymi w zakresie pogłębiania wiedzy finansowej. Publikowane w literaturze wyniki badań wskazują, że poziom wiedzy ekonomicznej Polaków jest niewystarczający. Konsekwencją tego może być występowanie zjawiska wykluczenia finansowego.

Uczestnictwo w rynku finansowym wiąże się również z motywami oraz umiejętnościami korzystania z usług finansowych. Należy jednak podkreślić, że podejmowanie decyzji finansowych jest bardziej skomplikowane niż w przypadku zakupu dóbr i usług ze względu na poziom ryzyka oraz konieczność posiadania wiedzy z zakresu finansów.

---

<sup>1</sup> Artykuł został opracowany w ramach grantu badawczego realizowanego w latach 2018–2019, sfinansowanego ze środków Gminy – Miasta Płock (nr umowy 20/WEK-I/Z/607/2019).

Zachowania finansowe uzależnione są od cyklu życia danej osoby. Poszczególne etapy życia powodują zmianę sytuacji zarówno ekonomicznej, jak i społecznej. Wymuszają na konsumentach modyfikację dotychczasowych zachowań finansowych i mają wpływ na korzystanie z różnych usług finansowych (Sibińska, 2013, s. 33).

Niewątpliwie grupę, która może być wyłączona z pełnego uczestnictwa w systemie finansowym oraz zmieniać swoje zachowania finansowe, stanowią osoby bezrobotne.

Na co dzień żyją one z oszczędności, o ile takie posiadają, z zasiłku, zapomogi lub są na utrzymaniu rodziny albo czerpią dochody z pracy nierejestrowanej. Brak wpływów lub niemożność ich udokumentowania stają się poważną przeszkodą w korzystaniu z pełnego zakresu usług finansowych: kredytów, pożyczek, posiadania konta bankowego, dokonywania operacji finansowych. Niskie dochody uniemożliwiają gospodarstwom domowym podjęcie działań prowadzących do poprawy jakości życia.

W związku z tym zasadne wydaje się podjęcie problematyki zachowań finansowych w odniesieniu do osób bezrobotnych. Celem opracowania jest określenie czynników warunkujących i różnicujących zachowania finansowe tej grupy.

## 1. Istota zachowań finansowych konsumentów

Termin „zachowania finansowe konsumentów” odnosi się do ogólnej teorii zachowań konsumentów, którego istotą jest proces zarządzania środkami finansowymi (Gola i Smyczek, 2019, s. 56–57; Xiao, 2008, s. 70). Mimo że pojęcie jest często używane, to pojawia się problem z precyzyjnym jego zdefiniowaniem.

E. Kieźel (2010, s. 58) stwierdza, że zachowania finansowe konsumenta to zespół czynności i działań związanych z dokonywaniem wyborów w procesie zaspokajania potrzeb finansowych w określonych warunkach społecznych, kulturowych i ekonomicznych. Na wagę tego obszaru zachowań wskazuje fakt, że aspekt finansowy jest obecny w całej działalności człowieka (Rudnicki, 2016, s. 25). To przejawia się podejmowaniem określonych działań, takich jak: gospodarowanie budżetem pieniężnym, oszczędzanie, pożyczanie, inwestowanie, ubezpieczanie, płacenie podatków, dodatkowe zarobki, zarządzanie majątkiem. Przeprowadzając analizę w obszarze zachowań finansowych Polaków, L. Włodarska-Zola (2018, s. 188) wzięła pod uwagę następujące parametry: prowadzenie budżetu przez gospodarstwo, aktywne oszczędzanie, dążenie do osiągnięcia długoterminowych celów finansowych, terminowe płacenie rachunków, zapożyczanie się w celu uzupełnienia dochodów dla pokrycia kosztów utrzymania, zakup produktów finansowych.

W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę na związek między zachowaniami finansowymi a znajomością mechanizmów finansowych (*financial literacy*) i edukacją finansową (Fernandes, Lynch i Netemeyer, 2013, s. 4). A. Atkinson i F. Messy (2012, s. 6–7), N. Garg i S. Singh (2018, s. 174), F.D.O. Santini i in. (2019, s. 1463) zwracają uwagę, że znajomość mechanizmów finansowych to połączenie: świadomości, wiedzy, umiejętności, postawy i zachowania niezbędnych do podejmowania właściwych decyzji finansowych i ostatecznie osiągnięcia indywidualnego dobrobytu finansowego, a D.L. Remund (2012, s. 279) oraz K.F. Chong i in. (2021) podkreślają, że jest to miara stopnia rozumienia kluczowych koncepcji finansowych oraz posiadanie zdolności zarządzania finansami osobistymi i podejmowania właściwych decyzji w krótkim i długim okresie, uwzględniających zmieniające się warunki ekonomiczne. Natomiast edukacja finansowa obejmuje wiedzę finansową, umiejętności finansowe, świadomość finansową, nastawienie do produktów finansowych oraz reakcje na rynku finansowym (Orzeszko, 2014, s. 275–276).

Poziom wiedzy oraz kompetencji finansowych mogą determinować występowanie wykluczenia finansowego. Natomiast wiedza konsumentów na temat możliwości i zagrożeń, jakie niosą ze sobą produkty i usługi finansowe, jest wynikiem edukacji finansowej, która odgrywa ważną rolę w procesie podejmowania decyzji finansowych (Falahati i Paim, 2012; Świecka i in., 2019; Warchlewska, 2020, s. 127). Z kolei podejmowanie tych decyzji jest efektem postaw i zachowań konsumentów. Na kluczową rolę edukacji społeczeństwa w rozwoju rynku finansowego zwraca uwagę M. Penczar (2014, s. 6). Tylko świadomi finansowo klienci, posiadający wiedzę na temat korzyści i zagrożeń związanych z usługami finansowymi, będą w stanie korzystać z innowacji i możliwości, jakie oferuje współczesny rynek finansowy. Znajomość zagadnień finansowych wpływa na zachowania finansowe w obszarze zarządzania finansami osobistymi, regulowanie zobowiązań finansowych czy skłonność do oszczędzania (Aydin i Akben, 2019; Suyanto i in., 2021).

Zachowania finansowe konsumentów mogą przebiegać w dwóch układach instytucjonalnych, tzn. rynkowym i poza nim (Antonides i van Raaij, 2003, s. 43; Smyczek, 2011, s. 20). Różnica między zachowaniami finansowymi w obszarach rynkowych uwidacznia się na płaszczyźnie zarówno podmiotowej, jak i przedmiotowej. Zakres podmiotowy obejmuje tradycyjny (główny) rynek finansowy oraz alternatywny. Zachowania finansowe na rynku to decyzje związane z korzystaniem z usług finansowych oferowanych przez instytucje, takie jak: banki, firmy ubezpieczeniowe, fundusze inwestycyjne, domy maklerskie. Pozostałe rynkowe zachowania finansowe konsumentów obejmują korzystanie z usług

finansowych oferowanych przez alternatywne instytucje finansowe, np. SKOK, instytucje pośrednictwa kredytowego itp. (Smyczek, 2011, s. 20).

Natomiast zachowania finansowe pozarynkowe związane są z zaspokajaniem potrzeb finansowych z pominięciem głównego i alternatywnego rynku finansowego, np. dokonywanie opłat gotówkowych, gromadzenie oszczędności w domu lub pożyczanie pieniędzy od rodziny i znajomych. Takie zachowanie może być wynikiem braku zaufania do instytucji finansowych lub barier w dostępie do usług przez nie oferowanych, nosi znamiona dobrowolnego wykluczenia finansowego. Inną przyczyną tego stanu rzeczy może być odmowa ich świadczenia ze względu na status materialny lub społeczny. Wówczas mamy do czynienia z przymusowym wykluczeniem finansowym (Raport of European Commission, 2008, s. 9).

Reasumując, można zaobserwować pewien związek przyczynowo-skutkowy odnoszący się do prezentowanych definicji. Szeroko pojęta edukacja finansowa przyczynia się do poprawy znajomości mechanizmów finansowych, a to z kolei może mieć wpływ na kształtowanie się postaw i zachowań finansowych i w efekcie do podejmowania właściwych decyzji finansowych.

## 2. Organizacja procesu badawczego

Celem opracowania jest określenie czynników warunkujących i różnicujących zachowania finansowe osób bezrobotnych. W oparciu o analizę literatury przedmiotu oraz przedstawiony cel sformułowano następujące hipotezy:

H1: Subiektywna ocena sytuacji finansowej gospodarstw domowych osób bezrobotnych jest związana z cechami społeczno-demograficznymi.

H2: Zachowania finansowe osób bezrobotnych w zakresie regulowania i zaciągania zobowiązań finansowych oraz gromadzenia oszczędności są determinowane przez cechy społeczno-demograficzne.

Materiał empiryczny wykorzystany do weryfikacji hipotez został zebrany za pomocą badania ankietowego.

Badanie zostało przeprowadzone w formie kwestionariusza ankiety skierowanego do osób bezrobotnych zarejestrowanych w Miejskim Urzędzie Pracy w Płocku. Według stanu na koniec sierpnia 2018 r. w rejestrze bezrobotnych MUP w Płocku było zarejestrowanych 4319 osób (Sprawozdanie, 2018, s. 1). Łącznie badaniem zostało objętych 350 osób. Zostały one wybrane metodą doboru wygodnego (Hill i Aleksander, 2003, s. 126). O wypełnienie ankiety poproszeni zostali bezrobotni, którzy wyrazili chęć udzielenia odpowiedzi na zawarte w kwestionariuszu pytania. Badanie zostało przeprowadzone w okresie

wrzesień–październik 2018 r. Należy jednak zaznaczyć, że próba badawcza nie miała charakteru reprezentatywnego, dlatego też wyniki nie będą odnosiły się do ogółu populacji, tylko do badanej grupy.

Jako próg istotności statystycznej konwencjonalnie przyjęto wartość 0,05. Istotność statystyczną analizowanych zależności badano w oparciu o wartości ilorazu wiarygodności, który służy do analizowania zależności pomiędzy zmiennymi kategoryjnymi, czyli takimi, które dzielą osoby badane na grupy w sytuacji, gdy niektóre z wyróżnionych kategorii są mało liczne. Zależności istotne statystycznie uzupełniono wartościami miar siły efektu V Cramera. Interpretacja wartości tej miary zależy od liczby osób badanych i liczby porównywanych grup. Im większa wartość liczby stopni swobody, tym mniejsze są progi wartości miary V Cramera, powyżej których efekt uznaje się za słaby, przeciętny lub silny. Porównania dotyczące dwóch grup przeprowadzono w oparciu o test U Manna-Whitneya.

W badaniu wzięło udział 350 osób, w tym 221 kobiet (63,1%) i 129 mężczyzn (36,9%). Najwięcej badanych posiadało wykształcenie średnie – 46,3%, najmniej zaś podstawowe – 5,1%. Wykształceniem zasadniczym zawodowym legitymowało się 21,4% respondentów, a wykształceniem wyższym – 25,7%. Największą liczbę stanowiły osoby zarejestrowane w MUP w Płocku przez kilka tygodni (30,5%). Grupę osób zarejestrowanych przez okres do 3 miesięcy stanowiło 12,3% bezrobotnych oraz grupę osób zarejestrowanych przez okres dłuższy niż 3 miesiące – 18,6%. Natomiast osoby pozostające bez pracy rok lub kilka lat stanowiły odpowiednio 14,3% i 19,7%. Najczęściej podawaną przyczyną zarejestrowania w MUP w Płocku było zwolnienie się i poszukiwanie lepiej płatnej pracy – 26,3%, najrzadziej zaś wskazywano likwidację dotychczasowego zakładu pracy – 10,6%. Osoby pobierające zasiłek dla bezrobotnych zarejestrowanych w MUP w Płocku stanowiły tylko 15,4% ogółu respondentów.

### 3. Prezentacja wyników badania

#### 3.1. Subiektywna ocena sytuacji finansowej gospodarstw domowych osób bezrobotnych a ich cechy społeczno-demograficzne

Zgodnie z istniejącym w każdym gospodarstwie domowym porządkiem zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych, a tym samym i porządkiem zdobywania środków ich zaspokajania, podejmowane są przez konsumentów różnorodne decyzje finansowe, które dotyczą przede wszystkim takich zagadnień jak: gospodarowanie środkami finansowymi, finansowanie zakupów, tworzenie

i utrzymywanie oszczędności oraz zaciąganie zobowiązań finansowych (Smyczek, 2011, s. 19–20). Wszystkie te decyzje powinny być poprzedzone analizą sytuacji finansowej gospodarstwa domowego.

Respondentów poproszono o ocenę ich sytuacji finansowej, a uzyskane wyniki posłużą do weryfikacji hipotezy H1: Subiektywna ocena sytuacji finansowej gospodarstw domowych osób bezrobotnych jest związana z cechami społeczno-demograficznymi. Odpowiedzi osób bezrobotnych (obejmujące następujące warianty: 1 –bardzo dobra, 2 – dobra, 3 – przeciętna, 4 – zła, 5 – bardzo zła) zestawiono z cechami społeczno-demograficznymi, tzn. płcią, wiekiem, wykształceniem, okresem i przyczynami zarejestrowania w urzędzie pracy. Wyniki zaprezentowano w tabeli 1 oraz na wykresach 1–3.

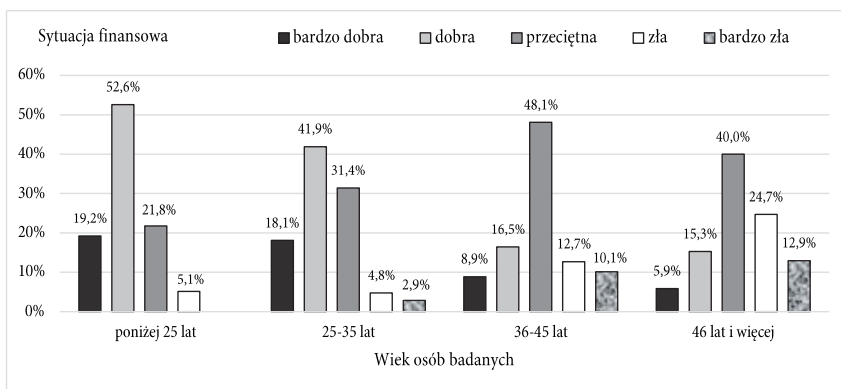
Tabela 1. Subiektywna ocena sytuacji finansowej gospodarstw domowych w opinii respondentów

Ocena sytuacji finansowej gospodarstwa domowego	Liczba osób	Procent grupy
Bardzo dobra	46	13,1
Dobra	112	32,0
Przeciętna	123	35,1
Zła	41	11,7
Bardzo zła	22	6,3
Brak danych	6	1,7
Ogółem	350	100

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Największy odsetek badanych osób był zdania, że ich sytuacja finansowa jest przeciętna (35,1%), natomiast najmniejszy ocenił ją jako bardzo złą – 6,3%. Należy zwrócić uwagę, że ocena ta mogła być bardzo subiektywna, ponieważ respondenci nie byli pytani o średni miesięczny dochód na osobę w gospodarstwie domowym. W oparciu o wartości ilorazu wiarygodności nie stwierdzono istotnych statystycznie zależności pomiędzy sytuacją finansową osób badanych a płcią oraz długością okresu zarejestrowania w MUP w Płocku. Otrzymano natomiast istotne statystycznie zależności pomiędzy sytuacją finansową osób badanych a wiekiem, wykształceniem i przyczynami zarejestrowania w urzędzie pracy.

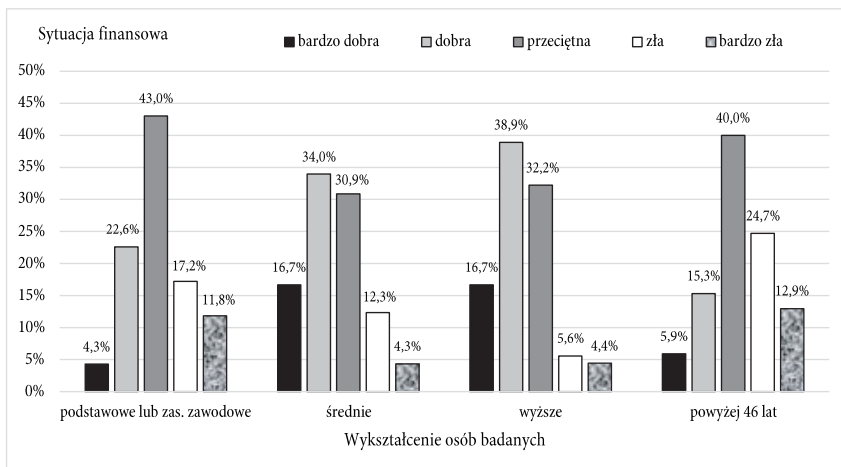
Wykres 1. Subiektywna ocena sytuacji finansowej gospodarstwa domowego respondentów w różnych grupach wiekowych



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Z danych zaprezentowanych na wykresie 1 wynika, że sytuacja finansowa osób poniżej 25. roku życia i w grupie 25–35 lat była lepsza niż w dwóch pozostałych grupach:  $\lambda(20)=87,39, p<0,001, V(20)=0,24, p<0,001$ . Może to wynikać z faktu, że młode osoby często otrzymują jeszcze wsparcie finansowe od rodziców i żyją w jednoosobowych gospodarstwach domowych. W grupach wiekowych: 36–45 lat oraz 46 lat i więcej dominowała ocena przeciętna.

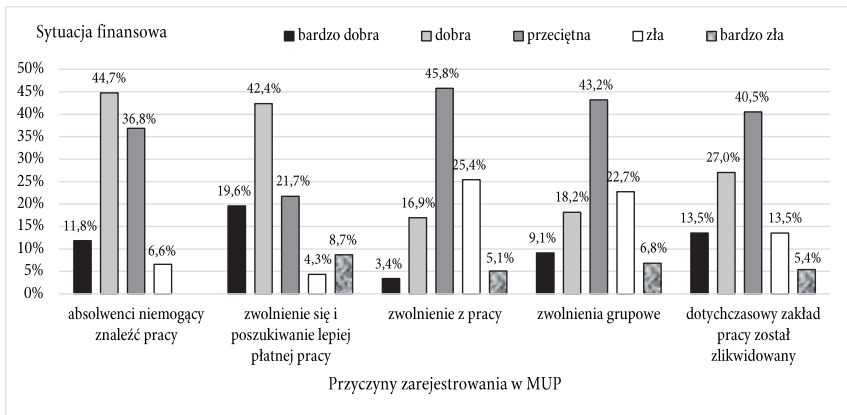
Wykres 2. Subiektywna ocena sytuacji finansowej gospodarstwa domowego respondentów a wykształcenie



Źródło: opracowane na podstawie badań własnych.

Respondenci posiadający wykształcenie co najmniej średnie znacznie częściej twierdzili, że ich sytuacja finansowa jest dobra niż osoby posiadające wykształcenie podstawowe lub zasadnicze zawodowe:  $\lambda(15)=33,71$ ,  $p<0,01$ ,  $V(15)=0,17$ ,  $p<0,01$ . Analizując wykres 2, można zauważyć, że im wyższe wykształcenie, tym wyższa ocena sytuacji finansowej gospodarstwa domowego.

Wykres 3. Subiektywna ocena sytuacji finansowej gospodarstwa domowego respondentów a przyczyny zarejestrowania w MUP w Płocku



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Rozkład odpowiedzi zaprezentowanych na wykresie 3 wskazuje, że absolwenci niemogący znaleźć pracy oraz osoby, które dobrowolnie zwolniły się w celu poszukiwania lepiej płatnej pracy, były w lepszej sytuacji finansowej aniżeli pozostałe grupy respondentów.

Analiza wyników badania pozwala skonstatować, że istnieje zależność pomiędzy pewnymi cechami społeczno-demograficznymi (wiek, wykształcenie i przyczyny zarejestrowania w urzędzie pracy) a subiektywną oceną sytuacji finansowej. Osoby młodsze w grupach wiekowych do 35 lat, posiadające wykształcenie co najmniej średnie, które były absolwentami lub dobrowolnie zwolniły się z dotychczasowej pracy, najlepiej oceniały swoją sytuację finansową. Należy jednak podkreślić, że ta ocena miała charakter subiektywny, bez wskazywania średniego dochodu przypadającego na osobę w gospodarstwie domowym oraz kwoty miesięcznych zobowiązań.

Można zatem uznać hipotezę H1 za prawdziwą i stwierdzić, że subiektywna ocena sytuacji finansowej gospodarstw domowych osób bezrobotnych jest związana z cechami społeczno-demograficznymi (tj. wiek, wykształcenie i przyczyny zarejestrowania w urzędzie pracy).



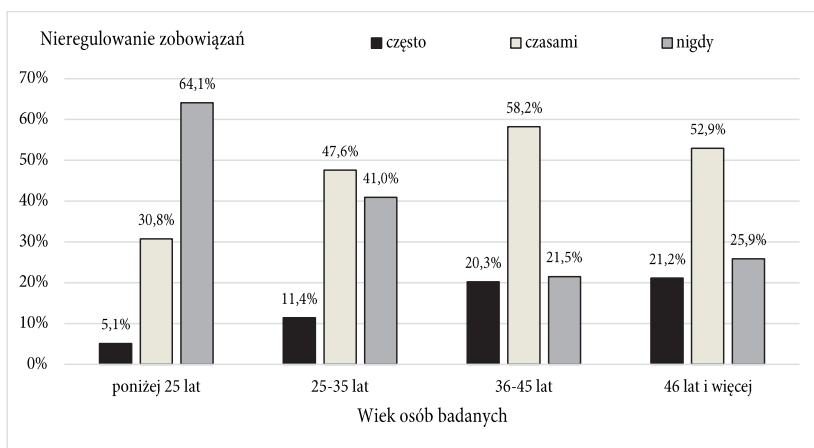
### 3.2. Zachowania finansowe osób bezrobotnych w zakresie regulowania i zaciągania zobowiązań finansowych oraz gromadzenia oszczędności a cechy społeczno-demograficzne

W celu weryfikacji hipotezy H2 podjęto próbę określenia zachowań finansowych w zakresie regulowania i zaciągania zobowiązań finansowych oraz stosunku do oszczędzania i poziomu oszczędności, mając na względzie profil społeczno-demograficzny osób bezrobotnych.

Jednym z codziennych wyzwań gospodarstw domowych, podobnie jak i podmiotów gospodarczych, jest zarządzanie płynnością. Warunkiem stabilizacji finansowej gospodarstwa domowego jest zdolność do terminowego regulowania zobowiązań. Stanowi to podstawę do podejmowania innych decyzji finansowych w zakresie oszczędzania i inwestowania.

Za punkt wyjścia w przeprowadzonej analizie przyjęto określenie zachowań finansowych w zakresie regulowania i zaciągania zobowiązań. Uczestniczący w badaniu bezrobotni mieli okazję wypowiedzieć się na temat terminowego regulowania zobowiązań. Najwięcej respondentów czasami nieterminowo regulowało zobowiązania – 47,7%, a 38% ogółu nigdy nie miało z tym problemu. Pozostałe 14,3% osób bezrobotnych przyznało się do częstych problemów z opłaceniem rachunków w terminie. W tej ostatniej grupie najczęściej były osoby starsze oraz te, które utraciły dotychczasowe miejsce pracy (wykresy 4 i 5).

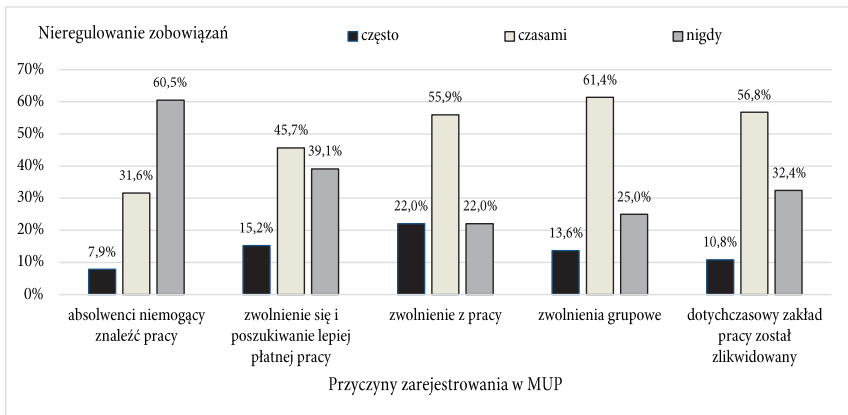
Wykres 4. Problemy z terminowym regulowaniem zobowiązań finansowych a wiek respondentów



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

W wyniku przeprowadzonej analizy otrzymano istotne statystycznie zależności pomiędzy nieregulowaniem zobowiązań finansowych w terminie a wiekiem respondentów:  $\chi^2(8)=41,78$ ,  $p<0,001$ ,  $V(8)=0,24$ ,  $p<0,001$ . Osoby bezrobotne w wieku 36–45 lat i w grupie 46 lat i więcej częściej miały problemy z terminowym regulowaniem zobowiązań finansowych.

Wykres 5. Problemy z terminowym regulowaniem zobowiązań finansowych a przyczyny zarejestrowania w MUP w Płocku

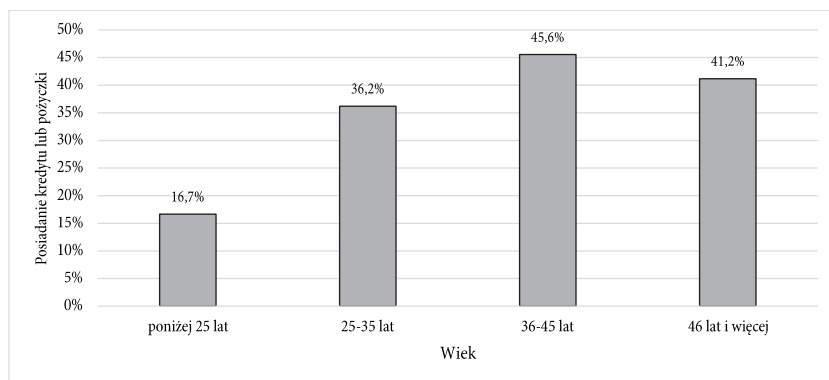


Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Osoby, które jako powód zarejestrowania w MUP w Płocku podawały zwolnienie z pracy lub zwolnienie się w celu poszukiwania lepiej płatnej pracy, najczęściej nieterminowo regulowały zobowiązania finansowe:  $\chi^2(10)=28,94$ ,  $p<0,001$ ,  $V(20)=0,20$ ,  $p<0,001$ .

Zapewnienie środków na funkcjonowanie gospodarstwa domowego wiąże się czasem z zaciągnięciem zobowiązania wobec instytucji finansowych lub osób prywatnych. Ocena zachowań finansowych osób bezrobotnych wymagała zebrania informacji na temat korzystania z kredytów i pożyczek. Ponad 1/3 respondentów udzieliła odpowiedzi twierdzącej. Otrzymano istotne statystycznie zależności pomiędzy posiadaniem kredytu lub pożyczki a wiekiem:  $\chi^2(8)=20,66$ ,  $p<0,01$ ,  $V(8)=0,17$ ,  $p<0,01$ . Siła otrzymanego efektu była duża. Osoby z najmłodszej grupy wiekowej rzadziej posiadały kredyt lub pożyczkę niż osoby z pozostałych grup wiekowych (wykres 6).

Wykres 6. Posiadanie kredytu lub pożyczki a wiek respondentów



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Dane zaprezentowane na wykresie 6 nie różnią się od tendencji ogólnokrajowych. Raport Krajowego Rejestru Długów wskazuje, że najbardziej zadłużone osoby to Polacy w przedziale wiekowym 50–59 oraz 36–49 lat (*Życie ponad stan*, 2018). Zadłużeniu sprzyja często kupowanie kosztownych rzeczy na kredyt lub sytuacja życiowa, np. utrata pracy albo choroba najbliższych. Wśród instytucji, w których badane osoby były zadłużone, najczęściej wskazywano banki komercyjne (tabela 2).

Tabela 2. Instytucje, w których byli zadłużeni respondenci

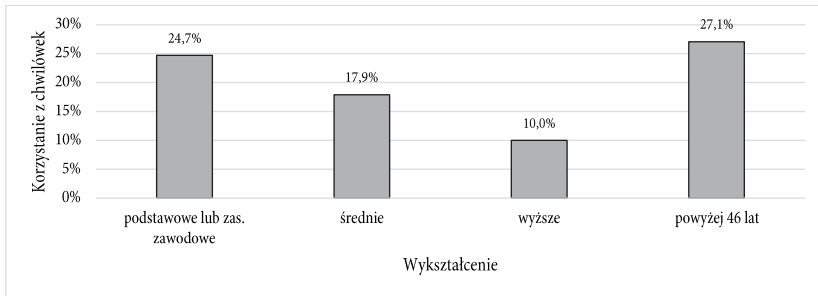
Instytucje	Liczba osób	Procent grupy
Banki komercyjne	75	21,4
Banki spółdzielcze	41	11,7
SKOK	8	2,3
Instytucje niebankowe	41	11,7
Ogółem	165	47,1*

\* Procent w odniesieniu do badanej grupy respondentów

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Dosyć często bezrobotni zaciągali kredyty lub pożyczki w bankach spółdzielczych oraz instytucjach niebankowych (11,7%). Dodać należy, że 17,4% respondentów korzystało w ostatnim okresie z chwilówek.

Wykres 7. Korzystanie z chwilówek a wykształcenie respondentów

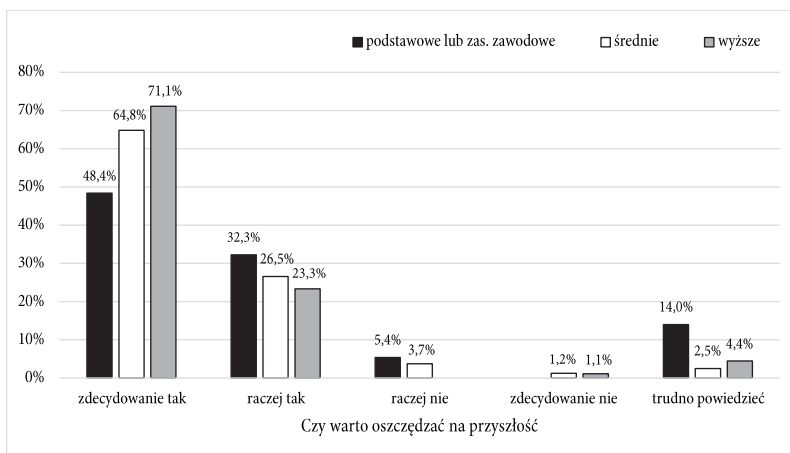


Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Otrzymano istotne statystycznie zależności pomiędzy korzystaniem z chwilówek a wiekiem:  $\lambda(6)=17,36$ ,  $p<0,01$ ,  $V(6)=0,33$ ,  $p<0,001$ . Siła otrzymanego efektu była duża.

Do grupy zachowań finansowych należą również zachowania oszczędnościowe rozumiane jako odkładanie konsumpcji na przyszłość. Stosunek do oszczędności oraz ich poziom w gospodarstwach domowych jest determinowany wieloma czynnikami o charakterze zewnętrznym i wewnętrznym. Badania przeprowadzone w krajach europejskich wskazują na korelację między zachowaniami oszczędnościowymi a cechami społeczno-demograficznymi (Beckmann i in., 2013), dlatego też podjęto próbę zbadania tej zależności w grupie osób bezrobotnych. W tym celu poproszono respondentów o ustosunkowanie się do kwestii oszczędzania na przyszłość. Kafeteria odpowiedzi obejmowała następujące warianty: (1) zdecydowanie tak; (2) raczej tak; (3) raczej nie; (4) zdecydowanie nie; (5) trudno powiedzieć. Analiza wyników badania wskazała, że zmienne społeczno-demograficzne, tj. wiek, płeć, przyczyny i okres zarejestrowania w urzędzie pracy, nie są istotnymi statystycznie czynnikami, które wpływają na opinię na temat oszczędzania na przyszłość. Otrzymano tylko istotną statystycznie zależność w przypadku cechy „wykształcenie”. Osoby z wyższym wykształceniem były silniej przekonane, że warto oszczędzać na przyszłość, natomiast grupa osób z wykształceniem podstawowym lub zawodowym najczęściej prezentowała postawę niezdecydowaną (wykres 8). Otrzymany efekt był silny:  $V(15) = 0,18$ ,  $p<0,01$ .

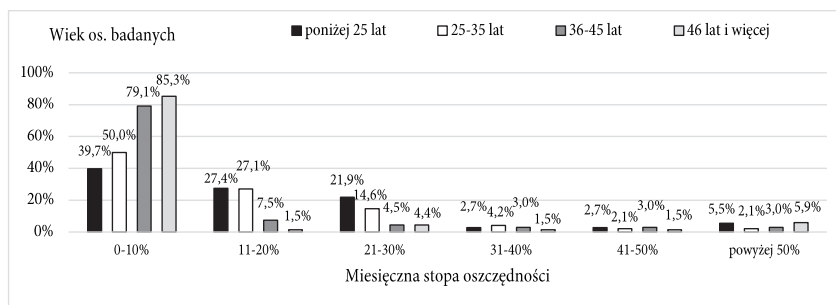
Wykres 8. Opinie respondentów na temat oszczędzania na przyszłość a wykształcenie respondentów



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Zachowania oszczędnościowe obejmują nie tylko stosunek do oszczędzania, lecz także poziom oszczędności (czyli wielkość dochodu nieprzeznaczana na konsumpcję), czas ich trwania oraz płynność. Osoby bezrobotne objęte badaniem ankietowym miały określić miesięczną stopę oszczędności. Odpowiedzi zestawiono z cechami społeczno-demograficznymi, a wyniki zaprezentowano na wykresach 9–11.

Wykres 9. Miesięczna stopa oszczędności w zależności od wieku osób badanych

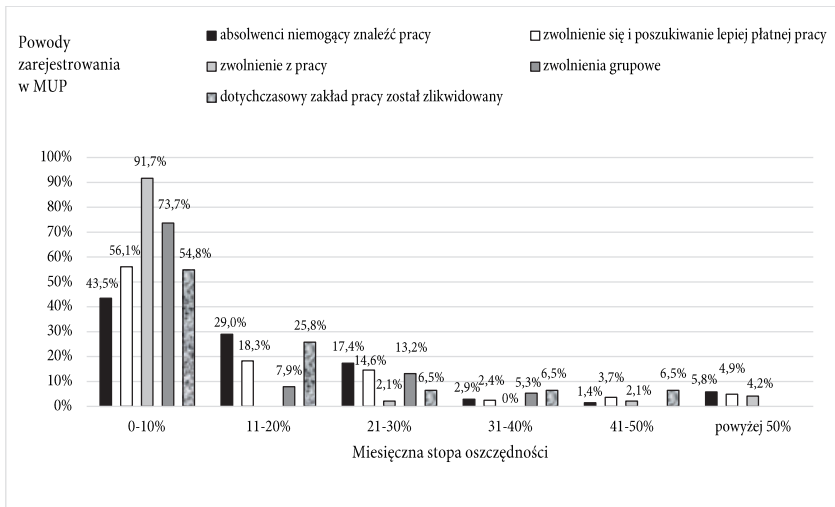


Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Test U Manna-Whitneya zastosowany jako *post-hoc* wykazał istotne statystycznie różnice w zakresie środków przeznaczanych na oszczędności w budżecie domowym osób bezrobotnych. Różnice te dotyczyły wieku respondentów i zachodziły pomiędzy grupą poniżej 25 a 36–45 lat,  $U=1544,50$ ,  $p<0,001$ , oraz 46 lat i więcej,

$U=1469,00$ ,  $p<0,001$ , a także pomiędzy 26–35 lat a 36–45 lat,  $U=2376,00$ ,  $p<0,01$ , oraz 46 lat i więcej,  $U=2259,00$ ,  $p<0,001$ . Z analizy tej wynika, że osoby z młodszych grup wiekowych, tzn. poniżej 25 lat i w przedziale 25–35 lat, cechowała większa zdolność do gromadzenia oszczędności aniżeli osoby ze starszych grup wiekowych.

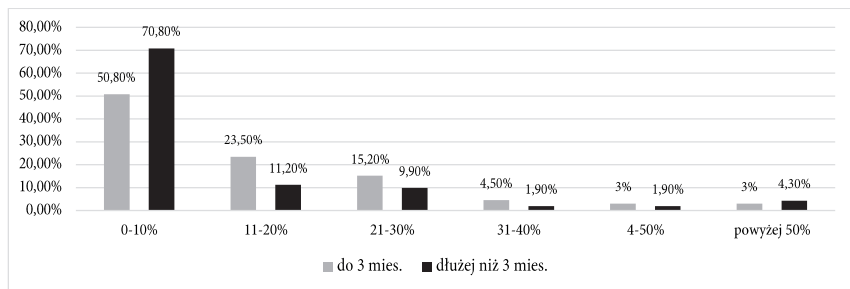
Wykres 10. Miesięczna stopa oszczędności w zależności od powodów zarejestrowania w MUP w Płocku



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Otrzymano również istotne statystycznie różnice międzygrupowe w zakresie poziomu oszczędności między grupą absolwentów niemogących znaleźć pracy a pozostałymi grupami  $U=24,58,00$ ,  $p=0,001$ . Udział oszczędności w budżecie domowym w tej grupie był największy.

Wykres 11. Miesięczna stopa oszczędności w zależności od długości zarejestrowania w MUP w Płocku



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Otrzymano istotną statystycznie różnicę międzygrupową w zakresie poziomu oszczędności między osobami zarejestrowanymi w MUP do 3 miesięcy i grupą zarejestrowaną powyżej 3 miesięcy. Wartość testu U Manna-Whitneya:  $U=8616,00$ ,  $p=0,001$  wskazuje, że miesięczna stopa oszczędności w grupie bezrobotnych zarejestrowanych do 3 miesięcy była większa.

Podsumowując wyniki badania ankietowego, można stwierdzić, że istnieje zależność pomiędzy pewnymi cechami społeczno-demograficznymi (wiek, wykształcenie, przyczyny i okres zarejestrowania w urzędzie pracy) a zachowaniami finansowymi osób bezrobotnych.

Można zatem uznać hipotezę H2 za prawdziwą i stwierdzić, że zachowania finansowe w zakresie regulowania i zaciągania zobowiązań finansowych oraz zachowań oszczędnościowych są determinowane przez czynniki społeczno-demograficzne.

## Zakończenie

Z przeprowadzonej analizy wynika, że zachowania finansowe osób bezrobotnych zarejestrowanych w MUP w Płocku są determinowane przede wszystkim: wiekiem, poziomem wykształcenia oraz przyczynami i okresem zarejestrowania w urzędzie pracy. Na podstawie przeprowadzonego badania sformułowano następujące wnioski, które odnoszą się do badanej grupy:

- 1) Osoby młodsze z wykształceniem co najmniej średnim, które dobrowolnie chcą zmienić pracę, znacznie częściej lepiej oceniały swoją sytuację finansową;
- 2) Osoby starsze, które utraciły dotychczasowe miejsce pracy, częściej miały problem z terminowym regulowaniem zobowiązań;
- 3) Zaciąganie zobowiązań w formie kredytu lub pożyczki dotyczyło przede wszystkim bezrobotnych w wieku od 35 lat, w przypadku chwilówek – najczęściej osób z wykształceniem podstawowym i zawodowym;
- 4) Najwyższa świadomość roli oszczędzania cechowała osoby z wyższym wykształceniem. Natomiast największy udział oszczędności w budżecie domowym odnotowano wśród osób w przedziale wiekowym do 35 lat, absolwentów, zarejestrowanych w urzędzie pracy przez okres 3 miesięcy.

Rozważania przedstawione w niniejszym artykule nie wyczerpują problematyki zachowań finansowych. Badania o zasięgu lokalnym, przeprowadzone w odniesieniu do osób bezrobotnych, mogą stanowić przyczynek do dalszej weryfikacji zachowań finansowych osób bezrobotnych oraz innych grup respondentów.

## Bibliografia

- Antonides, G. i van Raaij, W.F. (2003). *Zachowanie konsumenta. Podręcznik akademicki* (tłum. M. Zagrodzki). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Atkinson, A. i Messy, F. (2012). Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study. *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 15, Paris: OECD Publishing. doi: 10.1787/5k9csfs90fr4-en
- Aydin, A.E. i Akben, S.E. (2019). An investigation of financial literacy, money ethics and time preferences among college students. A structural equation model. *International Journal of Bank Marketing*, 37(3), 880–900. doi: 10.1108/IJBM-05-2018-0120
- Beckmann, E., Hake, M. i Urvova, J. (2013). Determinants of households' savings in Central, Eastern and Southeastern Europe. *Focus on European Economic Integration*, 3(8), 8–29.
- Chong, K.F., Sabri, M.F., Magli, A.S., Rahim, H.A., Mokhtar, N. i Othman, M.A. (2021). The Effects of Financial Literacy, Self-Efficacy and Self-Coping on Financial Behavior of Emerging Adults. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(3), 905–915. doi: 10.13106/jafeb.2021
- Falahati, L. i Paim, L.H. (2012). Experiencing financial problems among university students. An empirical study on the moderating effect of gender. *Gender in Management*, 27(5), 311–326. doi: 10.1108/17542411211252633
- Fernandes, D., Lynch, J.G. i Netemeyer, R.G. (2013). Financial Literacy, Financial Education and Downstream Financial Behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861–1883. doi: 10.1287/mnsc.2013.1849
- Garg, N. i Singh, S. (2018). Financial literacy among youth. *International Journal of Social Economics*, 45(1), 173–186. doi: 10.1108/IJSE-11-2016-0303
- Gola, J. i Smyczek, S. (2019). *Zachowania finansowe gospodarstw domowych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Hill, N. i Alexander, J. (2003). *Pomiar satysfakcji i lojalności klientów* (tłum. A. Klin). Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Kieźel, E. (red.). (2010). *Konsument i jego zachowania na rynku europejskim*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Orzeszko, T. (2014). Miejsce edukacji finansowej społeczeństwa w strategii społecznej odpowiedzialności biznesu krajowych banków giełdowych w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 330, 274–283.
- Penczar, M. (red.). (2014). *Rola edukacji finansowej w ograniczaniu wykluczenia finansowego*. Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.



- Raport of European Commission. (2008). *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*. Pobrano z <http://www.bris.ac.uk/media-library/sites/geography/migrated/documents/pfrc0807.pdf> (25.07.2020).
- Remund, D.L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276–295. doi: 10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x
- Rudnicki, L. (2016). *Zachowania finansowe konsumentów*. Tarnów: Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie.
- Santini, F.D.O., Ladeira, W.J., Mette, F.M.B. i Ponchio, M.C. (2019). The antecedents and consequences of financial literacy. A meta-analysis. *International Journal of Bank Marketing*, 37(6), 1462–1479. doi: 10.1108/IJBM-10-2018-0281
- Sibińska, A. (2013). Charakterystyka motywów zachowań finansowych młodych osób. W: W. Grzegorzczak (red.), *Marketing w obliczu nowych wyzwań rynkowych. Księga jubileuszowa z okazji 70-lecia Profesora Gregora* (s. 31–41). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. doi: 10.18778/7969-046-6.05
- Smyczek, S. (2011). Zachowania finansowe konsumentów poza tradycyjnym rynkiem usług finansowych. *Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą*, 50, 18–30.
- Sprawozdanie o rynku pracy 01.08–31.08.2018 MUP w Płocku. Pobrano z <http://mupplock.praca.gov.pl/documents/4063619/6455409/MRPiPS-01%2008.2018.pdf/6698b386-c77a-487d-8b59-ca35a9ef60dc?t=1536920094755> (29.05.2020).
- Suyanto, S., Setiawan, D., Rahmawati, R. i Winarna, J. (2021). The Impact of Financial Socialization and Financial Literacy on Financial Behaviors. An Empirical Study in Indonesia. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(7) 169–180. doi: 10.13106/jafeb.2021.vol8.no7.0169
- Świecka, B., Grzesiuk, A., Korczak, D. i Wyszowska-Kaniewska, O. (2019). *Financial literacy and financial education. Theory and Survey*. Berlin: De Gruyter Oldenbourg.
- Warchlewska, A. (2020). Wokół istoty wykluczenia finansowego. Ujęcie przeglądowe. *Finanse i Prawo Finansowe*, 1(25), 123-140.
- Włodarska-Zoła, L. (2018). Edukacja finansowa w kontekście zarządzania finansami osobistymi. *Edukacja – Technika – Informatyka*, 3(25), 184-194. doi: 10.15584/eti.2018.3.26
- Xiao, J.J. (2008). *Handbook of Consumer Finance Research*. Kingston: Springer.
- Życie ponad stan. Długi Polaków w średnim wieku wynoszą 28,5 mld zł (2018). Pobrano z <https://www.tvp.info/36914310/zycie-ponad-stan-dlugi-polakow-w-srednim-wieku-wynosza-285-mld-zl> (8.06.2020).

### Streszczenie

Celem opracowania jest określenie czynników warunkujących i różnicujących zachowania finansowe osób bezrobotnych. Podstawą empiryczną problematyki poruszonej w artykule jest przegląd literatury przedmiotu oraz wyniki badania ankietowego przeprowadzonego wśród 350 osób bezrobotnych zarejestrowanych w Miejskim Urzędzie Pracy w Płocku. Należy jednak podkreślić, że próba nie miała charakteru reprezentatywnego i wnioski odnoszą się tylko do badanej grupy. Analiza teoretyczna i empiryczna wskazuje, że zachowania finansowe osób bezrobotnych są efektem wpływu czynników społeczno-demograficznych: wieku, wykształcenia, przyczyn i okresu zarejestrowania w urzędzie pracy. Działają one z różną siłą i w różnym kierunku. Wyniki badania wskazują, że osoby młodsze, z wykształceniem co najmniej średnim lepiej oceniały swoją sytuację finansową i miały wyższą świadomość roli oszczędzania. Wśród absolwentów i młodszych bezrobotnych z krótkim okresem zarejestrowania w urzędzie pracy odnotowano najwyższą miesięczną stopę oszczędności. Osoby bezrobotne w wieku powyżej 36 lat częściej doświadczały trudności w zakresie regulowania zobowiązań finansowych i korzystały z kredytów i pożyczek.

**SŁOWA KLUCZOWE:** zachowania finansowe, usługi finansowe, osoby bezrobotne.

### Summary

The study aims to identify the factors which determine and differentiate the patterns of financial behaviour of the unemployed. The empirical basis of the problems discussed in the article is the overview of the literature on the subject as well as the findings of the survey conducted among the 350 unemployed registered at the Municipal Labour Office in Płock. It is important to emphasise, however, that the sample was not representative so the conclusions refer only to the group investigated. Theoretical and empirical analyses indicate that the patterns of financial behaviour of the unemployed stem from the influence of socio-demographic factors such as age, education, reasons for registration in the labour office and its length, all of which act with different strength and in a number of directions. The findings of the research indicate that young people having at least secondary education rated their financial situation better and were more aware of the necessity to make savings. The graduates and the young unemployed whose length of registration at the Labour Office had been short were found to possess the highest monthly rate of savings. The unemployed over 36 years of age experienced challenges regarding financial commitments more frequently and tended to rely on credits and loans.

**KEYWORDS:** financial behavior, financial services, unemployed people.

### Nota o autorze

---

Anna Nowacka – dr nauk ekonomicznych, Wydział Nauk Społecznych, Mazowiecka Uczelnia Publiczna w Płocku; główne obszary działalności naukowej: ekonomia i finanse (bankowość spółdzielcza, bankowość elektroniczna, wykluczenie finansowe, szara strefa, ubezpieczenia); e-mail: a.nowacka@mazowiecka.edu.pl; ORCID: 0000-0001-9300-3646.

Anna Nowak

# Zróźnicowanie produktywności pracy gospodarstw rolnych w krajach członkowskich Unii Europejskiej

Differences in the labour productivity of farms in the member states of the European Union

## Wprowadzenie

Rolnictwo krajów Unii Europejskiej jest ważnym sektorem gospodarki, w 2019 r. wytworzyło ono 1,6% całkowitej wartości dodanej brutto i zatrudniało 4,1% ogółu pracujących. Ponadto miało ono w dyspozycji 179,1 mln ha użytków rolnych (Eurostat, 2021). W sektorze tym funkcjonowało 10,5 mln gospodarstw rolnych, z czego 95,2% stanowiły gospodarstwa rodzinne. Wiele opracowań naukowych dowodzi, że rolnictwo UE charakteryzuje się dużym zróźnicowaniem (Bašek i Kraus, 2011; Janiszewska i Ossowska, 2014; Nowak i in., 2016). Różnice te dotyczą nie tylko poziomu produkcji i wyników ekonomicznych, lecz także struktury agrarnej, poziomu zatrudnienia i znaczenia rolnictwa dla gospodarki (Bryła, 2010; Smędzik-Ambroży, 2016; Biczkowski i in., 2021). Poza uwarunkowaniami przyrodniczymi na zróźnicowania te wpłynęły m.in. zaszłości historyczne. Scalanie ziem, reformy rolne, mechanizacja i chemizacja rolnictwa spowodowały spadek zatrudnienia w rolnictwie oraz wzrost produkcji rolnej w krajach Europy Zachodniej. W państwach Europy Wschodniej i Środkowej kolektywizacja ziem rolniczych nie przyczyniła się do wysokiej wydajności, a na terenach, gdzie utrzymano własność prywatną w rolnictwie, gromadziły się nadwyżki siły roboczej (Czerny, 2008). Kolejne rozszerzenia UE sprawiały, że zróźnicowanie to było coraz bardziej widoczne. Tymczasem zmniejszanie różnic rozwojowych między krajami członkowskimi UE i regionami wewnątrz

poszczególnych krajów należy do najważniejszych celów integracji europejskiej (Adamowicz i Szepeluk, 2018).

Problemy oceny skali i przyczyn występujących różnic międzyregionalnych obejmuje pojęcie konwergencji (Sapa i Baer-Nawrocka, 2014). Zjawisko konwergencji odnosi się do ogólnego poziomu rozwoju krajów i regionów, ale może być też rozpatrywane w odniesieniu do sektorów gospodarczych, w tym do rolnictwa (Czyżewski i Kułyk, 2009; Smędzik-Ambroży, 2015; Sapa i Baer-Nawrocka, 2014; Barath i Fertö, 2017; Hamulczuk, 2015). Rozwój badań nad procesami konwergencji zaowocował wyróżnieniem kilku jej typów. Najbardziej powszechny jest podział na konwergencję sigma ( $\sigma$ ) i beta ( $\beta$ ). Zbieżność sigma ocenia procesy konwergencji przez pryzmat zmian stopnia zróżnicowania w czasie poziomu badanego zjawiska. Konwergencja typu beta występuje natomiast, gdy regiony o niższym poziomie rozwoju wykazują wyższe tempo wzrostu w porównaniu z regionami bardziej rozwiniętymi, tj. gdy istnieje odwrotna zależność między początkowym poziomem dochodu a tempem wzrostu. Pojęcia konwergencji sigma i beta są ze sobą powiązane. Konwergencja beta jest warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym do wystąpienia konwergencji sigma. Fakt, iż kraje lub regiony słabiej rozwinięte wykazują wyższe tempo wzrostu, nie gwarantuje bowiem, że zróżnicowanie dochodu będzie maleć (Barro i Sala-i-Martin, 1992). Zatem istotą konwergencji typu beta jest zbadanie zależności między początkowym poziomem badanej cechy a jej dynamiką zmian (Gołaś, 2019a; Grzelak i Brelik, 2011). Natomiast konwergencja sigma ocenia stopień zróżnicowania badanego zjawiska w czasie (Baer-Nawrocka i Markiewicz, 2012). Do badania wyrównywania poziomu rozwoju rolnictwa pomiędzy krajami wykorzystuje się najczęściej produktywność czynników produkcji (Gołaś, 2019a; Kijek i in., 2020), a także poziom dochodów (Grzelak i Brelik, 2011).

W niniejszym opracowaniu procesy konwergencji analizowano w odniesieniu do wydajności pracy gospodarstw rolnych. W rolnictwie szczególnego znaczenia nabiera bowiem efektywne wykorzystanie zasobów pracy. Wydajność pracy uznawana jest powszechnie za jeden z najważniejszych parametrów rozwojowych, ponieważ prowadzi do zmniejszenia kosztów, zwiększenia podaży tańszych dóbr i usług, dynamizuje rynek oraz przekłada się na wzrost siły nabywczej społeczeństw, ich zamożność i zdolności konkurencyjne (Gołaś, 2019a; 2019b). Wydajność pracy wiąże się z optymalnym wykorzystaniem zasobów gospodarstwa rolnego, które determinuje zarówno konkurencyjność poszczególnych gospodarstw rolnych, jak i całego sektora na europejskim oraz światowym rynku (Mrówczyńska-Kamińska, 2012). Góral i Rembisz (2017) podkreślają, że wydajność pracy to jeden z najważniejszych elementów decydujących o po-

ziomie efektywności produkcji w rolnictwie. Kształtowana jest ona przez takie czynniki jak struktura agrarna rolnictwa, liczba pracujących w tym sektorze, ich poziom przygotowania zawodowego, organizacja pracy, a także postęp techniczny. Wydajność pracy w rolnictwie zależy więc od jej technicznego uzbrojenia oraz od wielkości areału użytków rolnych przypadającego na zatrudnionego (Kusz i Misiak, 2017). Zróżnicowanie tych parametrów w krajach UE sprawia, że osiągnięcie zbliżonego poziomu rozwoju rolnictwa jest bardzo trudne. Współcześnie uznaje się, że nadmierne różnice rozwoju w układach przestrzennych nie są korzystne, co stanowi podstawę do przeciwstawiania się tym procesom, a także do prowadzenia polityki niwelowania terytorialnych różnic rozwojowych. Takie założenie leży u podstaw integracji europejskiej (Cuerva, 2011).

Biorąc pod uwagę znaczenie badań nad procesami konwergencji w rolnictwie, za cel opracowania przyjęto ocenę zróżnicowania krajów członkowskich UE w zakresie poziomu wydajności pracy gospodarstw rolnych oraz próbę odpowiedzi na pytanie, czy w latach 2013–2019 wystąpiły tendencje do zmniejszania tych różnic pomiędzy krajami.

## 1. Materiał i metodyka badań

Zakres podmiotowy badań dotyczył gospodarstw rolnych objętych systemem rachunkowości rolnej FADN (Farm Accountancy Data Network) z 28 krajów UE. FADN to europejski system zbierania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych, którego formalne kształtowanie rozpoczęło się w 1965 r. (Rozporządzenie Rady EWG nr 79/65/EWG). W analizie uwzględniono lata 2013–2019. Było to podyktowane dostępnością danych liczbowych, wynikającą z akcesji Chorwacji do UE w 2013 r. oraz wprowadzeniem w tym kraju rachunkowości FADN. W badaniach uwzględniono również Wielką Brytanię, ponieważ w analizowanym okresie kraj ten pozostawał członkiem UE.

Ocenę konwergencji w zakresie zróżnicowania wydajności pracy gospodarstw rolnych przeprowadzono, wykorzystując współczynnik zmienności (konwergencja typu sigma) oraz relatywny indeks zmian w krajach członkowskich w porównaniu ze średnią unijną w okresie objętym analizą (konwergencja beta). Współczynnik zmienności policzono według następującego wzoru:

$$V = \frac{s}{\bar{X}} \quad (1)$$

gdzie:

$s$  – odchylenie standardowe, gdzie za wartość obserwowaną przyjęto wartość dla danego kraju, a za wartość średnią wartość dla 28 krajów UE

$\bar{X}$  – średnia dla UE

Relatywny indeks zmian dla wskaźnika wydajności pracy wyznaczono natomiast według następującej formuły:

$$X = \frac{\frac{Z_{i-2019}}{Z_{i-2013}}}{\frac{Z_{p-2019}}{Z_{p-2013}}} \cdot 100 - 100 \quad (2)$$

gdzie:

$X$  – relatywny indeks wzrostu w danym kraju w stosunku do UE-28 w latach 2013–2019

$Z_{i-2019}$  – wartość badanej zmiennej w danym kraju w 2019 r.

$Z_{i-2013}$  – wartość badanej zmiennej w danym kraju w 2013 r.

$Z_{p-2019}$  – wartość badanej zmiennej w UE-28 w 2019 r.

$Z_{p-2013}$  – wartość badanej zmiennej w UE-28 w 2013 r.

Za miarę wydajności pracy przyjęto wartość dodaną brutto gospodarstw rolnych w przeliczeniu na 1 osobę pełnozatrudnioną (AWU – Annual Work Unit). Zgodnie z metodyką FADN wartość dodana brutto obejmuje produkcję ogółem pomniejszoną o zużycie pośrednie, a następnie skorygowaną o saldo dopłat i podatków dotyczących działalności operacyjnej (Pawłowska-Tyszko, Osuch i Płonka, 2020). Stanowi ona, z jednej strony, podstawową kategorię dochodową, informującą o zdolności wnoszenia nowych wartości w relacji do ponoszonych kosztów materialnych, z drugiej zaś jest postrzegana w kontekście ilości i jakości kapitału ludzkiego, który tę zdolność determinuje w coraz większej mierze (Wędzki, 2007). Z tego względu, jak podkreśla Gołaś (2010), jest ona jedną z najbardziej zobiektywizowanych kategorii oceny efektywności przedsiębiorstw stosowaną w ocenie wydajności pracy.

Aby zbadać siłę i kierunek zależności pomiędzy wydajnością pracy a technicznym uzbrojeniem pracy, obliczono współczynnik korelacji Pearsona przyjmujący wartości z przedziału  $[-1, 1]$ .

Dane liczbowe wykorzystane do analiz stanowią wyniki systemu zbierania i wykorzystywania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych (FADN) z lat 2013–2019, pochodzące z bazy danych FADN Public Database (2021).

## 2. Wyniki badań

W tabeli 1 przedstawiono wybrane wskaźniki charakteryzujące gospodarstwa rolne krajów członkowskich UE. Pierwszy z nich dotyczy średniej powierzchni gospodarstwa rolnego. Ziemia jest szczególnym czynnikiem produkcji w rolnictwie, decyduje bowiem o możliwościach produkcyjnych. Przeciętne zasoby użytków rolnych (UR) pozostające w dyspozycji gospodarstwa rolnego wahały się w latach 2013–2019 od 2,6 ha na Malcie do 475,3 ha na Słowacji. W Polsce średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego objętego systemem FADN wynosiła 19,3 ha i była ponad 3-krotnie niższa niż w skali UE.

Tabela 1. Wybrane cechy gospodarstw rolnych krajów członkowskich UE w latach 2013–2019

Wyszczególnienie	Przeciętna powierzchnia UR (ha)	Wielkość ekonomiczna (tys. euro)	Techniczne uzbrojenie pracy (euro/AWU)	Koszty ogółem na 1 ha UR (euro/ha)	Nakłady pracy na 1 ha UR (godz./ha)	Średnia wartość kapitału (euro)
Belgia	51,2	298,7	350 514,3	4513,0	94,3	478 737,4
Bułgaria	53,3	51,6	28 013,7	1092,1	95,7	96 737,4
Cypr	10,1	45,3	101 449,4	3214,7	282,7	78 814,3
Czechy	194,4	268,6	91 676,3	1800,2	57,0	575 713,3
Dania	105,8	386,3	1 220 728,7	4276,6	32,6	978 936,7
Niemcy	90,2	250,1	367 474,5	2816,1	54,2	399259,3
Grecja	9,8	19,7	104 737,9	1831,9	255,7	64 119,7
Hiszpania	45,0	78,6	144 433,6	1198,0	67,9	168 164,6
Estonia	136,3	103,5	125 635,4	1014,8	30,5	239 043,9
Francja	87,8	197,6	129 700,1	2200,5	37,2	389 080,9
Chorwacja	15,2	23,2	83 399,9	1397,9	197,8	86 706,1

Wyszczególnienie	Przeciętna powierzchnia UR (ha)	Wielkość ekonomiczna (tys. euro)	Techniczne uzbrojenie pracy (euro/AWU)	Koszty ogółem na 1 ha UR (euro/ha)	Nakłady pracy na 1 ha UR (godz./ha)	Średnia wartość kapitału (euro)
Węgry	46,3	56,6	79 684,7	1479,7	72,9	139 338,6
Irlandia	48,5	58,9	760 137,4	1322,1	50,1	254 535,4
Włochy	20,4	85,4	223 982,4	2245,5	145,6	140 022,9
Litwa	48,3	31,6	51 214,4	792,0	74,0	91 865,4
Luksemburg	84,3	226,5	614 605,6	2766,5	46,0	710 021,9
Łotwa	67,2	46,7	60 935,2	998,6	57,9	113 940,7
Malta	2,6	36,2	131 637,3	11 775,0	1101,4	113 568,0
Holandia	38,3	483,7	813 116,3	12 182,1	159,7	1 046 111,0
Austria	31,2	66,9	252 277,8	2527,6	110,9	378 404,0
Polska	19,3	30,7	98 235,6	1356,3	186,6	88 547,1
Portugalia	23,8	37,3	53 218,3	1107,4	130,3	63 421,6
Rumunia	11,7	12,0	28 145,3	906,4	264,9	32 305,4
Finlandia	63,0	91,8	328 073,1	2307,5	40,2	286 513,9
Szwecja	105,4	172,2	569 678,9	2188,3	30,1	513 294,3
Słowacja	475,3	446,3	62 078,7	1478,1	44,6	950 064,3
Słowenia	10,3	22,6	156 090,2	2625,4	229,7	119 127,6
Wielka Brytania	159,9	228,5	813 698,5	1599,8	31,7	451 060,3
UE-28	73,4	75,7	280 163,3	2679,1	142,2	323 123,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bazy danych FADN EU (2021).

Jednym z kryteriów wykorzystywanych do charakterystyki gospodarstw rolnych jest wielkość ekonomiczna. Określana jest ona sumą standardowych produkcji (SO) uzyskanych ze wszystkich działalności rolniczych występujących w danym gospodarstwie rolnym i wyrażana jest w euro. Badanie Novotnej i Volka (2016) oraz Nowak (2020) wykazały, że wielkość gospodarstwa ma znaczący wpływ na poziom produktywności pracy. Z danych FADN wynika, że najsilniejsze ekonomicznie gospodarstwa występują w Holandii, na Słowacji, w Danii, Belgii, Czechach, Niemczech i Luksemburgu. W dwóch pierwszych krajach przeciętne gospodarstwo rolne wytwarzało standardową produkcję wynoszącą odpowiednio 483,7 oraz 446,3 tys. euro. Natomiast niskim potencjałem ekonomicznym gospodarstw odznaczały się głównie nowe kraje członkowskie, lecz także Grecja czy Portugalia.



Góral i Rembisz (2017) podkreślają, że do poprawy wydajności pracy przyczynia się przede wszystkim poprawa technicznego uzbrojenia pracy oraz jej organizacji. Wskaźnik ten obliczono jako relację wartości aktywów trwałych gospodarstwa rolnego do liczby zatrudnionych w nim osób. W skali UE w latach 2013–2019 osiągnął on ponad 280 tys. euro. Poziom wyższy niż średnio w UE odnotowano w Finlandii, Belgii, Niemczech, Szwecji, Luksemburgu, Irlandii, Holandii, Wielkiej Brytanii oraz Danii. Niskim technicznym uzbrojeniem pracy charakteryzowało się większość nowych krajów członkowskich. W Polsce na 1 osobę pełnozatrudnioną w gospodarstwie przypadało niecałe 100 tys. euro aktywów trwałych, co stanowiło 35,1% wartości wskaźnika dla 28 krajów UE.

O wynikach produkcyjnych i ekonomicznych produkcji rolniczej decyduje m.in. intensywność produkcji. Na ogół uważa się, że intensywne rolnictwo dobrze realizuje cele ekonomiczne, lecz zagraża środowisku. W przypadku rolnictwa ekstensywnego jest odwrotnie. W niniejszym opracowaniu wskaźnik intensywności produkcji obliczono jako relację kosztów ogółem do powierzchni użytków rolnych. Z przeprowadzonych badań wynika, że Holandia i Malta prowadziły najbardziej intensywną produkcję, natomiast wszystkie nowe kraje członkowskie charakteryzowały się niższymi nakładami kapitałowymi na 1 ha niż średnio w UE. W Polsce koszty ponoszone na 1 ha UR wynosiły w badanym okresie 1356,3 euro i były o połowę niższe niż przeciętnie w UE.

Można obserwować także zróżnicowanie krajów członkowskich pod względem nakładów pracy oraz zasobów kapitałowych. Nakłady pracy na 1 ha użytków rolnych wahały się w latach 2013–2019 od 30 godz. na 1 ha w Szwecji i Estonii do ponad 1100 godz. na Malcie. W Polsce były one o 31% wyższe niż średnio w UE. Średnia wartość kapitału gospodarstwa rolnego w UE w badanym okresie wynosiła 323 123,4 euro, a w 11 krajach przekraczała tę wartość. Wśród nich znajdowały się stare kraje członkowskie, poza Czechami i Słowacją.

Tabela 2. Wydajność pracy w gospodarstwach rolnych krajów członkowskich UE w latach 2013–2019 (tys. euro/AWU)

Wyszczególnienie	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2013–2019
Belgia	59,49	54,17	51,00	56,9	62,49	57,79	66,98	58,4
Bułgaria	9,93	11,81	12,11	12,3	16,96	17,98	17,73	14,12
Cypr	12,98	11,15	11,02	10,36	13	12,14	13,46	12,02
Czechy	26,4	29,06	26,57	27,79	30,25	32,35	33,77	29,46
Dania	116,96	96	90,43	88,87	110,26	82,99	115,18	100,1
Niemcy	58,16	53,32	50,52	55,53	60,97	57,2	60,97	56,67

Wyszczególnienie	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2013–2019
Grecja	15,16	16,54	15,37	16,35	17,1	15,44	14,79	15,82
Hiszpania	23,9	23,88	29,02	32,17	31,97	32,44	33,24	29,52
Estonia	25,04	23,15	26,96	20,21	33,24	28,24	36,6	27,63
Francja	47,44	47,52	50,18	45,58	50,38	51,23	52,24	49,22
Chorwacja	6,57	6,94	7,97	8,68	9,58	10,15	11,3	8,74
Węgry	23,43	23,95	22,37	25,28	26,93	27,97	29,48	25,63
Irlandia	30,65	30,17	30,82	30,13	36,62	30,85	31	31,46
Włochy	28,55	35,8	34,92	36,88	35,09	36,8	35,56	34,8
Litwa	12,89	11,29	13,83	12,67	15,95	13,68	15,44	13,68
Luksemburg	70,12	71,67	75,8	66,01	80,37	78,51	91,9	76,34
Łotwa	12,5	12,43	15,52	15,51	17,92	14,97	20,86	15,67
Malta	11,27	11,76	11,34	11,31	11,9	12,1	13,39	11,87
Holandia	76,63	68,97	72,67	76,05	83,01	78,03	86,1	77,35
Austria	33,55	29,76	30,36	33,71	36,3	42,59	43,23	35,64
Polska	9,81	9,36	9,42	9,29	10,91	10,49	11,93	10,17
Portugalia	12,71	13,2	14,81	14,39	15,49	16,84	16,57	14,86
Rumunia	6,56	6,47	5,36	6,99	7,71	10,63	9,62	7,62
Finlandia	44,47	48,45	48,25	45,93	50,64	53,36	53,26	49,19
Szwecja	55,47	51,83	53,22	55	57,58	50,4	62,67	55,16
Słowacja	17,57	22,81	22,23	30,17	23,89	27,22	30,39	24,9
Słowenia	9,22	9,45	9,9	11,39	13,13	13,16	13,99	11,46
Wielka Brytania	52,06	50,43	46,87	48,06	51,41	53,85	52,06	50,68
UE-28	32,48	31,48	31,74	32,27	36,11	34,62	38,35	33,86

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bazy danych FADN EU (2021).

Średnia wydajność pracy mierzona wartością dodaną brutto na 1 osobę pełnozatrudnioną w latach 2013–2019 wahała się w UE od 7,62 tys. euro w Rumunii do 100,1 tys. euro w Danii. Przeciętna wartość badanego wskaźnika w UE wyniosła w okresie objętym analizą 33,86 tys. euro. Wydajność na poziomie wyższym niż średnia unijna odnotowano w 11 krajach, które należą do tzw. grupy krajów starej UE. Najwyższą produktywność pracy obok rolników duńskich osiągnęli producenci rolni w Holandii (77,35 tys. euro/AWU), Luksemburgu (76,34 tys. euro AWU), Belgii (58,4 tys. euro/AWU), Niemczech (56,57 euro/AWU), Szwecji (55,16 tys. euro/AWU) oraz Wielkiej Brytanii (50,68 tys. euro/AWU). Spośród krajów nowo przyjętych do UE najwyższą wartość wskaźnika wydajności pracy odnotowano w Cze-

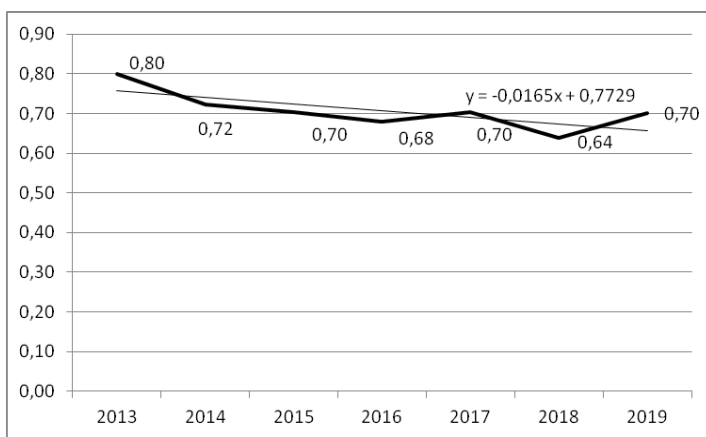
chach, gdzie 1 osoba pełnozatrudniona wytwarzała w ciągu roku 29,46 tys. euro wartości dodanej brutto. Na Węgrzech i Słowacji średnia wydajność pracy w badanych latach wyniosła ok. 25 tys. euro, natomiast najmniej efektywnie czynnik pracy wykorzystywali rolnicy w Rumunii i Chorwacji. W Polsce 1 osoba pracująca w gospodarstwie rolnym generowała o 70% niższą wartość dodaną brutto niż średnio w UE. Można również zauważyć, że wysoką wydajność pracy osiągnęto w tych krajach, gdzie gospodarstwa rolne odznaczały się wysokim technicznym uzbrojeniem pracy. Zależność tę potwierdza także wartość współczynnika korelacji Pearsona, który dla obu badanych zmiennych osiągnął wartość 0,84. Oznacza to dość silną zależność pomiędzy badanymi cechami. Do podobnych wniosków doszli w swoich badaniach Kusz i Misiak (2017). Dowiedli oni, że stopa postępu technicznego oraz stopa wzrostu uzbrojenia pracy w rolnictwie w ok. 60% wyjaśniała zmiany stóp wydajności pracy. Ponadto z badań Bezat-Jarzębowskiej (2021) wynika, że uzbrojenie techniczne pracy ma większy wpływ na kształtowanie poziomu jej wydajności niż uzbrojenie ziemi w kapitał.

Tabela 3. Relatywny indeks zmian produktywności pracy w gospodarstwach rolnych krajów UE w latach 2013–2019

Wyszczególnienie	Relatywny indeks zmian w latach 2013–2019	Wyszczególnienie	Relatywny indeks zmian w latach 2013–2019
Belgia	-4,62	Litwa	1,46
Bułgaria	51,20	Luksemburg	11,01
Cypr	-12,15	Łotwa	41,43
Czechy	8,34	Malta	0,64
Dania	-16,59	Holandia	-4,83
Niemcy	-11,21	Austria	9,14
Grecja	-17,36	Polska	2,96
Hiszpania	17,83	Portugalia	10,40
Estonia	23,82	Rumunia	24,16
Francja	-6,71	Finlandia	1,45
Chorwacja	45,64	Szwecja	-4,29
Węgry	6,57	Słowacja	46,49
Irlandia	-14,32	Słowenia	28,49
Włochy	5,52	Wielka Brytania	-15,29

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bazy danych FADN EU (2021).

Rysunek 1. Współczynnik zmienności dla przeciętnego poziomu wydajności pracy gospodarstw rolnych w krajach członkowskich UE w latach 2013–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie Bazy danych FADN EU (2021).

Współczynniki zmienności przedstawione na rysunku 1 pozwalają na ocenę konwergencji typu sigma. W latach 2013–2016 miało miejsce powolne zmniejszanie zróżnicowania poziomu wydajności pracy pomiędzy krajami członkowskimi, o czym świadczy malejąca wartość współczynnika z 0,8 do 0,68. W latach 2017 oraz 2019 nastąpił niewielki wzrost tego zróżnicowania. Znak parametru przy zmiennej czasowej dla wyznaczonej funkcji trendu liniowego wskazuje na występowanie konwergencji przeciętnej wydajności pracy w gospodarstwach rolnych w analizowanym okresie. Analiza wartości relatywnego indeksu zmian w latach 2013–2019 wykazała, że w 18 krajach dynamika wzrostu przeciętnej wydajności pracy gospodarstw rolnych była wyższa niż średnio w UE (tabela 3). W grupie tej znajdowało się 12 krajów przyjętych do UE w 2004 r. i później. Spośród starych członków najwyższą wartością indeksu odznaczała się Hiszpania (17,83), natomiast z grupy krajów tzw. UE-13 – Bułgaria (51,2), Słowacja (46,49) i Chorwacja (45,64). W 10 krajach dynamika wzrostu wydajności pracy była natomiast niższa niż w skali unijnej. Najmniej korzystny indeks (–17,36%) odnotowano w Grecji, gdzie przeciętna wydajność pracy w latach 2013–2019 była ponad 2-krotnie niższa niż średnio w UE. Również Gołaś (2019a) wykazał w swoich badaniach, że w latach 2005–2016 w grupie nowych krajów członkowskich korzystny kierunek przemian wydajności pracy przełożył się w badanym okresie na wystąpienie procesów konwergencji typu sigma i beta. Zwrócił on jednocześnie uwagę na niską dynamikę tych zmian. Baer-Nawrocka i Markiewicz (2012) badając konwergencję w zakresie wydajności pracy pomiędzy regionami UE w latach 2000–2008, dowiedli, że procesy takie zachodziły, a ich podsta-

wowym źródłem był głównie wzrost wartości dodanej wytwarzanej w sektorze rolnym przy jednoczesnym zmniejszeniu liczby zatrudnionych w rolnictwie nowych państw członkowskich.

## Zakończenie

Przeprowadzone badania potwierdziły występowanie zróżnicowania gospodarstw rolnych pomiędzy krajami członkowskimi Unii Europejskiej. Świadczą o tym zarówno zasoby czynników produkcji, jak i relacje pomiędzy nimi. Gospodarstwa rolne poszczególnych krajów różniły się także pod względem efektywności wykorzystania czynników produkcji, w tym pracy. Różnica pomiędzy wydajnością pracy mierzoną wartością dodaną brutto na 1 osobę pełnozatrudnioną w latach 2013–2019 pomiędzy krajem o najwyższym (Dania) i najniższym (Rumunia) jej poziomie była 13-krotna. Zauważalna jest także wyraźna różnica w poziomie wydajności pracy pomiędzy starymi i nowymi krajami członkowskimi. W żadnym z krajów nowo przyjętych do UE nie osiągnięto przeciętnego unijnego poziomu wydajności pracy. Z badań wynika, że w okresie objętym analizą zachodziły procesy konwergencji wydajności pracy typu sigma i beta w rolnictwie UE. Następowало więc zmniejszanie zróżnicowań w poziomie wydajności pracy gospodarstw rolnych. Procesy te dotyczyły większości nowych krajów członkowskich. Pomimo tego dyspersja poziomu wydajności pracy jest nadal bardzo duża, a tempo jej niwelacji słabe. Istnieje zatem potrzeba dalszego wspierania zmian strukturalnych w rolnictwie, które pozwoliłyby na zdynamizowanie procesów konwergencji między krajami UE.

## Bibliografia

- Adamowicz, M. i Szepeluk, A. (2018). Środki Unii Europejskiej jako źródło konwergencji regionalnej rolnictwa w Polsce. *Roczniki Naukowe SERiA*, 20(2), 9–15. doi: 105604/01.3001.0011.8109
- Baer-Nawrocka, A. i Markiewicz, N. (2012). Procesy konwergencji/dywergencji w zakresie wydajności pracy w rolnictwie Unii Europejskiej – analiza regionalna. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 25(3), 13–23.
- Baráth, L. i Fertó, I. (2017). Productivity and Convergence in European Agriculture. *Journal of Agricultural Economics*, 68(1), 228–248. doi: 10.1111/1477-9552.12157
- Barro, R. i Sala-i-Martin, X. (1992). Convergence. *Journal of Political Economy*, 100(2), 223–251. doi: 10.1086/261816
- Bašek, V. i Kraus, J. (2011). Comparison of selected indicators of farms in the EU member states. *Agricultural Economics*, 57(2), 71–84.

- Baza danych FADN EU. (2021). Pobrano z [https://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database\\_en.cfm](https://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database_en.cfm) (21.09.2021).
- Bezat-Jarzębowska, A. (2021). Relacje czynnikowe w rolnictwie – zarys koncepcji wraz z weryfikacją empiryczną. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 366(1), 59–73. doi: 10.30858/zer/132592
- Biczkowski, M., Jezierska-Thöle, A. i Rudnicki, R. (2021). The Impact of RDP Measures on the Diversification of Agriculture and Rural Development – Seeking Additional Livelihoods. The Case of Poland. *Agriculture*, 11(3), 253. doi: 10.3390/agriculture11030253
- Bryła, P. (2010). Uwarunkowania zróżnicowania dochodów rolniczych w Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 80, 5–17.
- Cuerva, M.C. (2011). Dynamics of European agricultural productivity. An analysis of regional convergence. *Review of Agricultural and Environmental Studies*, 92(3), 237–258.
- Czerny, M. (2008). Zróżnicowanie krajów Unii Europejskiej pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. W: J. Makowski (red.), *Geografia Unii Europejskiej* (s. 98–99). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czyżewski, A. i Kułyk, P. (2009). Konwergencja czy dywergencja mechanizmów wsparcia sektora rolnego? *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 8(23), 41–51.
- Eurostat (2021). Pobrano z <https://ec.europa.eu/eurostat> (14.09.2021).
- Gołaś, Z. (2010). Czynniki kształtujące wydajność pracy w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 4, 30–50.
- Gołaś, Z. (2019a). Convergence of labour productivity in agriculture of the European Union. *Problems of Agricultural Economics*, 358(1), 22–43. doi: 10.30858/zer/103140
- Gołaś, Z. (2019b). Przemiany i uwarunkowania wydajności pracy w rolnictwie Unii Europejskiej w latach 2005–2016. *Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, 106(1), 22–35. doi: 10.22630/RNR.2019.106.1.2
- Góral, J. i Rembisz, W. (2017). Wynagrodzenia i wydajność pracy w rolnictwie polskim na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 119, 119–139. doi: 10.22630/EIOGZ.2017.119.29
- Grzelak, A. i Brelik, A. (2011). Procesy konwergencji czy dywergencji w zakresie dochodów gospodarstw rolnych w Polsce w regionach FADN po integracji z UE? *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 166, 201–211.
- Hamulczuk, M. (2015). Total factor productivity convergence in the EU agriculture. International Conference on Competitiveness of Agro-food and Environmental Economy Proceedings. The Bucharest University of Economic Studies, 4, 34–43.

- Janiszewska, D.A. i Ossowska, L. (2014). Zróżnicowanie rolnictwa krajów Unii Europejskiej na podstawie wybranych cech. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 14(1), 44–54.
- Kijek, A., Kijek, T. i Nowak, A. (2020). Club convergence of labour productivity in agriculture. Evidence from EU countries. *Agricultural Economics*, 66(9), 391–401. doi: 10.17221/178/2020-AGRICECON
- Kusz, D. i Misiak, T. (2017). Wpływ technicznego uzbrojenia pracy i postępu technicznego na wydajność pracy w rolnictwie. *Roczniki Naukowe SERiA*, 19(2), 145–150. doi: 10.5604/01.3001.0010.1177
- Mrówczyńska-Kamińska, A. (2012). Wydajność pracy w gospodarce żywnościowej w Polsce i Niemczech. *Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, 99(2), 68–76.
- Novotná, M. i Volek, T. (2016). The significance of farm size in the evaluation of labour productivity in agriculture. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 64(1), 333–340. doi: 10.11118/actaun201664010333
- Nowak, A., Janulewicz, P., Krukowski, A. i Bujanowicz-Haraś, B. (2016). Diversification of the level of agricultural development in the member states of the European Union. *Cahiers Agricultures*, 25(5), 55004. doi: 10.1051/cagri/2016040
- Nowak, A. (2020). Produktywność pracy w gospodarstwach rolnych w Polsce w zależności od ich wielkości ekonomicznej. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H – Oeconomia*, 54(3), 79–89. doi: 10.17951/h.2020.54.3.79-89
- Pawłowska-Tyszko, J. Osuch, D. i Płonka, R. (oprac.). (2020). *Wyniki Standardowe 2019 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. Część 1. Wyniki standardowe*. Warszawa: IERiGŻ-PIB. Pobrano z [http://fadn.pl/wp-content/uploads/2020/12/SRWaz\\_2019.pdf](http://fadn.pl/wp-content/uploads/2020/12/SRWaz_2019.pdf) (20.09.2021).
- Sapa, A. i Baer-Nawrocka, A. (2014). Konwergencja wydajności pracy w rolnictwie a intensywność handlu rolno-żywnościowego w amerykańskich ugrupowaniach handlowych. *Gospodarka Narodowa*, 271(3), 111–131. doi: 10.33119/GN/100893
- Smędzik-Ambroży, K. (2015). Konwergencja czy dywergencja rolnictwa w Polsce w latach 2004–2011. W: A. Czyżewski, B. Klepacki (red.), *Problemy rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej w pierwszej dekadzie członkostwa Polski w Unii Europejskiej* (s. 110–129). Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Smędzik-Ambroży, K. (2016). Uwarunkowania zasobowe a dochody rolnicze w krajach UE. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 16(2), 314–323.
- Wędzki, D. (2006). *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*. Kraków: Wolters Kluwer.

### Streszczenie

U podstaw integracji europejskiej leży założenie, że nadmierne różnice rozwoju w układach przestrzennych nie są korzystne i należy je niwelować. Problem ten dotyczy także sektora rolnego. Celem opracowania były ocena zróżnicowania krajów członkowskich Unii Europejskiej w zakresie poziomu wydajności pracy gospodarstw rolnych oraz odpowiedź na pytanie, czy w latach 2013–2019 wystąpiły tendencje do zmniejszania tych różnic pomiędzy krajami. Badania zrealizowano na podstawie danych systemu rachunkowości gospodarstw rolnych FADN EU (Farm Accountancy Data Network). Przeprowadzone badania potwierdziły występowanie zróżnicowania gospodarstw rolnych pomiędzy krajami członkowskimi Unii Europejskiej. Dotyczyło ono zasobów czynników produkcji, relacji pomiędzy nimi oraz efektywności ich wykorzystania. Z badań wynika, że w okresie objętym analizą zachodziły procesy konwergencji wydajności pracy typu sigma i beta w rolnictwie Unii Europejskiej. Następowało więc zmniejszanie zróżnicowań w poziomie wydajności pracy gospodarstw rolnych. Procesy te dotyczyły większości nowych krajów członkowskich. Pomimo tego dyspersja poziomu wydajności pracy jest nadal bardzo duża, a tempo jej niwelacji słabe.

**SŁOWA KLUCZOWE:** wydajność pracy, gospodarstwa rolne, konwergencja, Unia Europejska.

### Summary

European integration is based on the assumption that excessive differences in the level of development in spatial systems are not beneficial and should be eliminated. This problem also applies to the agricultural sector. This paper aims to evaluate the differences in the level of labour productivity of farms in the Member States of the European Union and answer the question if any trends to reduce these differences between Member States were observed in 2013–2019. The study, based on data from the Farm Accountancy Data Network (FADN EU), corroborated the existence of differences between farms in different Member States of the European Union. It referred to the resources of production factors, a relationship between them and the efficiency of their utilisation. The study implies that in the analysed period the labour productivity of agriculture in the European Union underwent sigma and beta convergence processes. Thus, differences in the level of labour productivity of farms declined. These processes mostly affected new Member States. Nonetheless, the level of labour productivity is still very dispersed and the rate at which this dispersion is eliminated is slow.

**Keywords:** labour productivity, farms, convergence, European Union.

### Nota o autorze

Anna Nowak – dr hab., prof. UP, Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie, Katedra Ekonomii i Agrobiznesu; główne obszary działalności naukowej: ekonomika rolnictwa, biogospodarka, konkurencyjność rolnictwa, zróżnicowanie regionalne rolnictwa, handel międzynarodowy produktami rolno-spożywczymi; e-mail: anna.nowak@up.lublin.pl; ORCID: 0000-0003-1741-8692.



Iwona Sobol, Monika Szmelter

# Non-deliverable forwards – factors of development and market structure

Nierzeczywiste transakcje terminowe – czynniki rozwoju i struktura rynku

## Introduction

Non-deliverable forwards (NDFs) are foreign exchange derivatives traded in the over-the-counter (OTC) market. A derivative is a contract between two or more parties whose value is derived from the value of an underlying asset, which typically changes in value following changes in an underlying variable – for example foreign exchange rate, interest rate, commodity or share. Derivatives allow business entities to hedge their exposure to risks by entering into contracts whose value moves in the opposite direction of entities' existing financial risks (Campbell, Mauler & Pierce, 2019). While derivatives can be effective and efficient tools of hedging, they are also well suited for speculative purposes (Bartram, 2019). Speculative trading is one of the main reasons for significant increase in the use of derivatives over the last decades. Depending on the underlying asset, different kinds of derivatives can be distinguished. One of the oldest financial derivatives are those based on foreign exchange rates. While a significant body of work has been devoted to currency derivatives, such as deliverable forwards, options, futures and swaps, non-deliverable forwards have not been the focus of research to such an extent. Most studies concentrated on Asian NDF markets, which results from the biggest development of those markets. This is supported by Schmittmann & Teng (2020) who said that NDF markets in major Asian currencies are large, grow rapidly, and often exceed onshore markets in transaction volume. The main focus of research is relationship between deliverable forward, NDF and spot markets. Schmittmann & Teng (2020) found that the changes in NDF prices affect onshore forward markets and *vice versa*. According to Ma, Ho & McCauley (2004) the Asian NDF volatility is generally larger than the spot

counterpart, owing in some measure to official intervention in the spot market. Misra & Behera (2006) studied the NDF market for Indian Rupee. They found that the NDF market is influenced by spot and forward markets and the volatility spillover effect exists from spot and forward markets to the NDF market. While volatility spillover is also observed in the reverse direction, its extent is marginal. Korean and Taiwanese NDF markets were extensively examined by Wang, Fawson, Chen & Wu (2014). They found inter alia that spot, NDF, and deliverable forward markets are related to each other with price feedback effects in Korea, while in Taiwan the spot market has impact on forward markets, but the NDF market has less influence on the spot market. According to Jia, Shen, Ren & Xu (2021), who investigated the market for renminbi (RMB), the NDF market has influence on the spot market in the event of high expectations. When the expectations are modest, there is belief that the RMB rates spot rates are likely to be stable in the future.

In this manuscript the focus is on the general overview of the NDF market. The main objective of the study is to examine the factors which have contributed to the emergence and development of the NDF market as well as analyse its size and currency composition. The structure of the paper corresponds to the above objective. The research methods employed in the paper include different kinds of analysis, mainly descriptive and comparative analysis. It was based on literature, market reports and data collected by the Bank for International Settlements (BIS).

## 1. Concept of non-deliverable forwards

Forward transactions are agreements between two parties to exchange a pair of currencies at a specific time in the future at a predetermined rate, the so-called forward rate. They are traded over the counter. NDFs are similar to regular forwards, except at maturity they do not require delivery of currencies. In the case of NDFs the only cash flow is the payment of the difference between the forward rate and the prevailing spot rate (fixing rate) on the maturity date. This compensation payment is received by the party to the contract that correctly predicted the direction of the exchange rate change. The fixing rate is usually provided by the central bank, and commonly computed as an average of rates quoted by a number of market dealers at a specified time of day. However, it should be indicated that the exact method of determining the fixing price is agreed upon the commencement of the transaction. It should be added that NDFs resemble currency futures transactions. In the case of both contracts cash

settlement occurs instead of physical delivery of currencies. Nonetheless, there are also differences. Currency futures contracts are traded on centralised exchanges, they are standardised, while NDFs are the over-the-counter instruments, which are tailor-made to suit the requirements of the client.

The reason for emergence of NDF contracts were currency restrictions applied in some countries which prevented non-residents from accessing the local currency market. With controls imposed by local financial regulators and consequently the non-existence of a natural forward market for non-residents, private companies and investors investing in these countries looked for alternative avenues to hedge their exposure to currencies of these countries. The NDF, in which the compensation payment is paid in a convertible currency (typically in US dollars) has become such an alternative for offshore investors (Misra & Behera, 2006; Wan, Yan & Zeng, 2020).

As it has already been mentioned, forward transactions are conducted according to the forward rate. The calculation of the forward rate is based primarily on the theory of interest rate parity, according to which the nominal interest rate differential between two countries is equal to the difference between the forward rate and the spot rate (see Formula 1). When one of the currencies has a higher interest rate than the other, its forward rate should be lower than the spot rate. Otherwise, there would be the possibility of unlimited earnings, consisting in mass borrowing of a currency with a lower interest rate, and then investing the obtained funds in a currency with a higher interest rate. Thus, if the interest rate parity applies, the income from an equivalent investment in the international money market will be the same regardless in which currency and in which country the money is invested.

$$\frac{F}{S} = \frac{1 + i_h}{1 + i_f} \quad (1)$$

where:

F – forward rate,

S – spot rate,

$i_h$  – onshore interest rate,

$i_f$  – offshore interest rate.

From the formula for the interest rate parity (1) the forward rate can be derived which will be:

$$F = \frac{S (1 + i_h)}{(1 + i_f)} \quad (2)$$

In addition to the elements included in the formula (2), other factors, such as market liquidity and counterparty risk, may also affect pricing of forwards contracts.<sup>1</sup>

The rate in an NDF transaction can also be affected by: the probability of a change in foreign exchange rate regime, speculative positioning, the degree of development of the local money market or the relationship between the onshore and offshore forward market. And if foreign investors have no or little access to the country's onshore deposit market, NDF rates are almost exclusively a reflection of the expected future level of the spot rate (Lipscomb, 2005). In this case, the formula for the forward rate (2) should be modified as follows (Ma, Ho & McCauley, 2004):

$$NDF = \frac{S (1 + i_{NDF})}{(1 + i_f)} \quad (3)$$

where:

NDF – forward rate in the NDF transaction,

$i_{NDF}$  – the NDF-implied yield on the home currency offshore.

In the case of capital controls in the onshore market, which result in lack of full access to the onshore money market by non-residents, the implied NDF rate (the rate resulting from the quotation of the NDF contract) may be substantially different from the actual interest rate in the onshore market. This is supported by Doukas & Zhang (2013) who studied performance of NDF carry trades. They found that the onshore–offshore interest rate differential is economically large for NDF currencies, which indicates deviations from covered interest parity in offshore markets. It should be added that large and long-lasting differences between the above-mentioned rates most often prove that foreign exchange restrictions are effective (Ma, Ho & McCauley, 2004).

What should also be highlighted that while NDFs can be an efficient tool of hedging and speculation, they also involve a number of risks. One of them is

---

<sup>1</sup> What should be indicated is that the formula (2) is simplified. It assumes an average spot rate and a uniform interest rate in the market. As a matter of fact, the forward rate in the foreign exchange market is bilateral, which means it consists of two prices: a bid rate and an offer rate. Thus, the formula for calculation of the bid forward rate includes the bid spot rate, the onshore bid interest rate and the offshore offer interest rate. And the formula for the forward offer rate includes the offer spot rate, the onshore offer interest rate and the offshore bid interest rate. The formulas for the bid and offer forwards are calculated as follows:  $F_{bid} = \frac{S_{bid}(1+i_h^{bid})}{(1+i_f^{offer})}$ ,  $F_{offer} = \frac{S_{offer}(1+i_h^{offer})}{(1+i_f^{bid})}$ . The difference between the forward rate and spot rate is called swap points.

the pre-settlement risk, which can emerge prior to the start of the settlement process. Participants of the NDF market are also exposed to the settlement risk which is the risk of lack of expected settlement in a funds transfer system (BIS, 2016). Those risks are significantly reduced thanks to establishment of central counterparty institutions (CCP). A CCP is an entity that interposes itself between the parties of a transaction, being the seller to every buyer and the buyer to every seller (BIS, 2016).

## 2. Development of the NDF market

Non-deliverable forwards started to be used in Latin America in the early 1990s. The outbreak of the financial crisis in Mexico at the end of 1994, which then spread to other Latin American countries, was of particular importance for the development of NDFs. Foreign investors who invested capital in this region of the world were afraid of the devaluation of local currencies and therefore needed a financial instrument that would protect them. It should be added that due to the fact that the countries affected by the crisis introduced a number of foreign exchange restrictions, non-residents had more difficulty accessing onshore money and currency markets and, consequently, could not carry out hedging operations in these markets. Foreign exchange restrictions were introduced because the local monetary authorities were afraid that easy access of non-residents to the local currency and the ability of easy transfer of the local currency to non-residents, contributed to speculative financial movements, greater volatility of the exchange rate and, consequently, some loss of monetary control (Higgins & Humpage, 2005). The NDF transactions concluded in New York became a financial instrument that allowed foreign investors to hedge currency risk. As they did not require the delivery of local currency, because they were settled in US dollars and because they were concluded outside the jurisdiction of Latin American countries, they allowed to bypass any foreign exchange restrictions introduced by these countries. During this period, the highest turnover in NDF transactions was recorded in the Mexican peso, Chilean peso and Brazilian real markets.

At the beginning of the second half of the 1990s, international investors started to invest their capital in dynamically developing countries in Asia and Central and Eastern Europe, where high interest rates combined with falling inflation ensured higher profits than investments in highly developed countries. This growing interest from financial investors, along with a simultaneous

increase in the inflow of direct investment to these countries, led to an increase in the demand for local currencies. These currencies, like the currencies of Latin American countries, were not fully convertible. In order to bypass foreign exchange restrictions, investors hedged exchange rate risk using NDF transactions. A consequence of the Asian crisis was the introduction of even stricter foreign exchange restrictions by countries affected by the crisis, which contributed to a further increase in the turnover of NDF contracts in this region of the world (Misra & Behera, 2006).

It should be added that while initial impetus for development of the NDF market was the need for hedging, soon afterwards NDFs became also speculative instruments to take positions offshore in emerging markets currencies. NDFs allow speculation in a currency without providing or requiring funding in it. Estimates have indicated that a large proportion of NDF contracts are generated by speculative interest, especially by international hedge funds (Wang, Fawson, Chen & Wu, 2014).

The development of NDF markets was also largely due to the entry of voice brokers into the market in the mid-1990s, which, as intermediaries, significantly increased market liquidity (Lipscomb, 2005). In 1997, the importance of NDF instruments was noticed by the International Swaps and Derivatives Association, which developed standard rules for settling these contracts (Misra & Behera, 2006). Those templates facilitate the process of entering into and confirming NDF transactions. They provide definitions and give precise information regarding fixing rates of particular currencies. They also include terms of settling NDF contracts in case of disruption fallbacks (Emerging Markets Trade Association [EMTA], 2021).

The financial crisis of 2007–2009 was another factor that had impact on NDF markets. In the aftermath of the crisis, measures to reduce systematic risks resulting from decentralisation of derivatives markets were taken. They included promotion of trading on electronic platforms, mandatory trade reporting and centralised clearing. As a result, NDFs, as well as other derivatives have begun to shift to centralised trading platforms. Moreover, central clearing of NDFs started to be encouraged by requirement of higher margins for non-cleared NDFs. Those factors and the fact that disclosure of trades has become obligatory in a number of jurisdictions, led to increased transparency of the market (McCauley & Shu, 2016).

Currently the NDF market is well developed. The main reason for conducting NDF contracts are still restrictions in onshore markets particularly for non-residents. They are present in most emerging market economies (EMEs). The

motivation behind them is to reduce financial speculation, safeguard financial stability and maintain control over the currency onshore. But as the example of the Russian rouble shows, NDF market can still exist when the currency is moved to the full convertibility (Schmittmann & Teng, 2020).

### 3. Turnover in the global NDF market

The NDF market activity has been surveyed largely every three years since 2013 by Bank for International Settlements (BIS). The BIS Triennial Central Bank Survey is the most complete source of data on the size and structure of the global NDF market. The survey involves central banks and other authorities in around 50 countries. They get data from close to 1,300 banks and other financial institutions (reporting dealers), and then report to the BIS, which aggregates them. Turnover data are provided by the sales desks of reporting institutions (BIS, 2019). Reporting dealers deliver data related to all foreign exchange (FX) market instruments (Table 1).

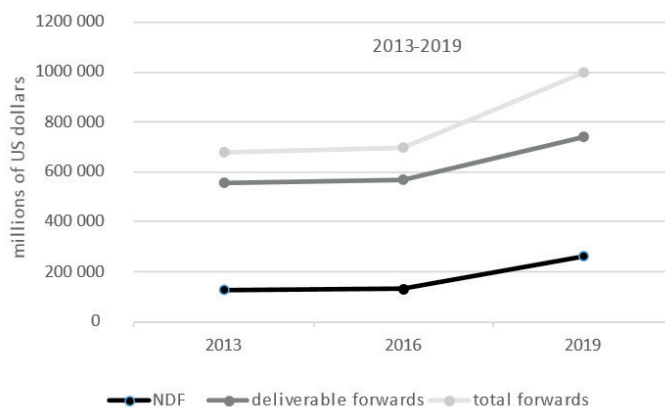
Table 1. Foreign exchange turnover, 2013–2019 (net-net basis, daily averages in April, in billions of US dollars)

Instrument	2013	2016	2019
Spot transactions	2,047	1,652	1,987
Deliverable forwards	553	566	741
NDFs	127	134	259
Foreign exchange swaps	2,240	2,378	3,202
Currency swaps	54	82	108
Options and other products	337	254	294
Exchange traded instruments	145	115	127

Source: own work based on BIS, 2013–2019.

OTC instruments have much higher turnover in comparison with exchange traded transactions (currency futures and exchange traded currency options). The most popular instruments of the OTC FX market are foreign exchange swaps, spot transactions and deliverable forwards. While NDFs do not attract such a big interest, it should be pointed out that since 2016, their turnover has been higher than the turnover of the exchange traded instruments (Table 1).

Figure 1. Forward market turnover, 2013–2019 (net-net basis, daily averages in April, in millions of US dollars)



Source: own work based on BIS, 2013–2019.

Turnover in the currency forward market rose in 2019, as well as in 2016. At \$1,987,441 millions per day, the volume of forward trades in 2019 was some 20% greater than in 2016. The dynamic of growth in 2019 was higher than in 2016 when the forward market grew by 3% only (Figure 1).

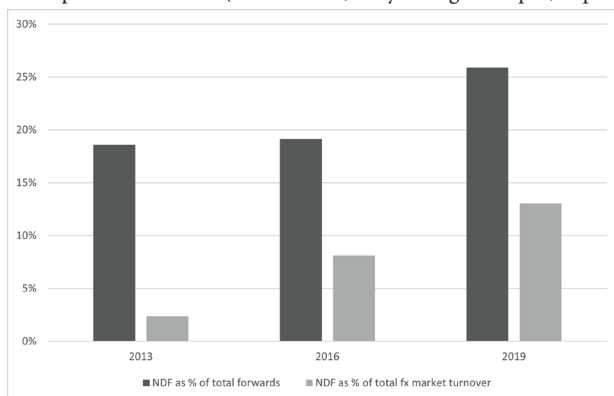
Trading in deliverable forwards was more common than in NDFs, but NDFs accounted for a significant share of the increase in forward trading between 2016 and 2019 (driven in large part by increased market electrification) (Patel & Xia, 2019). NDFs had 26% share in forward trades in April 2019, up from 19.15% in 2016 and 18.61% in 2013 (Figure 2). The relative importance of NDFs increased significantly over the twelve-year period – NDFs represented only 2.37% of total foreign exchange turnover in 2013, but 8.11% in 2016, and 13.02% in 2019.

Daily turnover in the NDF market gained slightly in 2016, but the NDF trades experienced a spectacular rise of daily turnover in 2019, reflecting in particular the heavy investors activity in some currencies of emerging market economies (BIS, 2019). Trading in NDFs rose by a notable 93% to \$740,528 million per day in 2019. By contrast, at \$565,665 million per day, the volume of NDF transactions in 2016 was only 6% greater than in 2013 (Figure 1).

The NDF market grew faster than deliverable forward trading between 2013 and 2019. While NDF trades rose by 6% in 2013, deliverable forwards experienced only 3% growth in daily turnover. There was a huge difference in 2019 when NDF trades almost doubled, and the deliverable forward market rose by 43%.



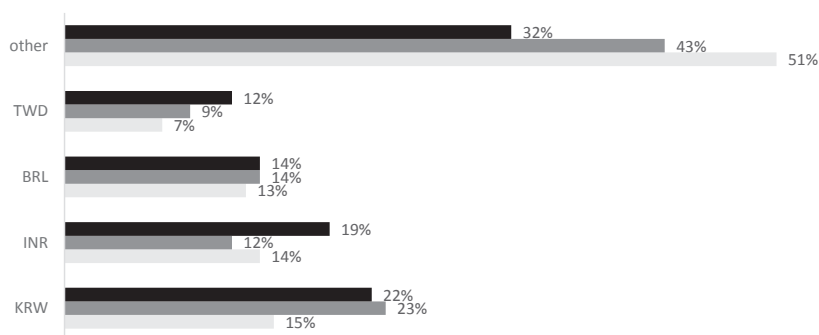
Figure 2. NDF as a part of FX market (net-net basis, daily averages in April, in per cent)



Source: own work based on BIS, 2013–2019.

The analysis of currency structure of the global NDF market enables to distinguish key currencies with large NDF markets – the Korean won (KRW), the Indian rupee (INR), the Brazilian real (BRL) and the Taiwan dollar (Figure 3). The emerging market economy currencies are used as base currencies in NDF transaction (the currencies of notional value).

Figure 3. NDF trading by currency (net-net basis, daily averages in April, in per cent)



Source: own work based on Patel & Xia, 2019.

The US dollar remained the dominant settlement currency of the NDF market, which means that the difference between rates is paid in the US dollar (Table 2). The share of the currency rose by about 5 percentage points from 94.4% to 99.6% of total the NDF turnover in April 2019 (Table 3). The value of settlements in US dollar rose to \$257,725 million in 2019 from \$119.510 million in 2013 and \$130,224 million in 2016, 9% increase in 2016 and 98% in 2019.

Table 2. Key settlement currencies of NDF transactions – turnover by currency, 2013–2019 (total reported transactions in specified currencies, net-net basis, daily averages in April, in millions of US dollars)\*

	Total	Specified currency against all other currencies		
		USD	EUR	JPY
2013	126,563	119,510	1,642	973
2016	134,011	130,224	1,307	1,420
2019	258,790	257,725	4,635	2,503

\* Because two currencies are involved in each transaction, the sum of transactions in individual currencies comes to twice the total reported turnover.

Source: own work based on BIS, 2013–2019.

Table 3. Key settlement currencies of NDF transactions – turnover by currency, 2013–2019 (total reported transactions in specified currencies, net-net basis, daily averages in April, in per cent)\*

	Specified currency against all other currencies		
	USD	EUR	JPY
2013	94.4	1.3	0.8
2016	97.2	1.0	1.1
2019	99.6	1.8	1.0

\* As two currencies are involved in each transaction, the sum of shares in individual currencies will total 200%.

Source: own work based on BIS, 2013–2019.

Other currencies applied by investors to calculate profit or loss from the NDF transaction are euro and Japanese yen, but their importance is much smaller (Table 3).

The value of settlements in euro, the world's second most traded currency, dropped to \$1,307 million in 2016, a 20% decrease compared with 2013. By contrast, there was a rise in both absolute and relative terms in 2019. The value of settlements in euro gained heavily to \$4,635 million in 2019, at a notably high rate 255% (Table 2). This reflected a higher growth than in USD and JPY.

The value of settlements in Japanese yen experienced the rise each analysed year. In 2016, at \$1,420 per day it was some 46% greater than in 2013. There was a significant increase with the rate 76% in 2019 (Table 2).

Trading in the most popular USD cross, USD/KRW, increased significantly over the twelve-year period. In 2019, the turnover tripled relative to 2013, from

\$19,565 million in 2013 and \$30,075 million in 2016, to \$60,103 million in 2019 (Table 4). The share of USD/KRW in NDF trading rose about 7.7 percentage points from 15.5% in 2013 to 23.2% in 2019.

Table 4. NDF market turnover by currency pairs, 2013–2019 (net-net basis, daily averages, in millions of US dollars)

	USD/KRW	USD/INR	USD/BRL	USD/TWD	USD/CNY	USD/RUB
2013	19,565	17,204	15,894	8,856	17,083	4,118
2016	30,075	16,427	18,653	11,504	10,359	2,926
2019	60,103	50,018	35,746	30,865	11,768	5,497

Source: own work based on BIS, 2013–2019.

Turnover in USD/INR, the second most traded cross, declined slightly in both absolute and relative terms in 2016. In 2016, the currency pair experienced 4.5% decrease in total trading compared with 2013 (Table 4), with the share in global NDF turnover falling to 12.3% from 13.6% in 2013 (Table 5). By contrast, the turnover rose to \$50,018 million in 2019, over 200% increase compared with 2016. In consequence, the cross USD/INR accounted for 19.3% of NDF turnover in 2019, 7 percentage points increase relative to 2016.

In 2019, the third most traded currency pair of the NDF market, was a cross USD/BRL. The relative importance of the cross was stable over the twelve-year period, with the share in the global NDF market from 12.6% to some 14% (Table 5). The currency pair took the second place in global ranking in 2016, but dropped again to the third in 2019. While the volume of trades in USD/BRL pair increased significantly in 2019 relative to 2016 (with the rate 92%), the expansion was less strong in 2016 (with the rate 17%).

The increasing tendency touched the cross USD/TWD, and the trading in USD/TWD rose by a very high rate in every analysed year. The turnover reached \$30.865 million per day in April 2019, up from \$11,504 million in 2016, and \$8,856 million in 2013. The trading in USD/TWD increased more than the aggregate NDF market growth, and its share in the global NDF turnover edged up to almost 12% in 2019, from 7% in 2013 and 8.6% in 2013.

In contrast, renminbi trades stagnated, and the share of the USD/CNY cross in the global turnover dropped by 9 percentage points, from 13.5% in 2013 to 4.5% in 2019 (Table 5). The currency pair experienced a heavy decrease in 2016, when the turnover fell by almost 40% rate. The sharp drop in turnover in the renminbi NDF was a consequence of the liberalisation of the Chinese currency (McCauley & Shu, 2016). In 2019, the turnover in USD/CNY

increased at a lower rate than did the aggregate NDF market (14% growth in USD/CNY trades relative to 93% rise of the whole NDF market), so the cross lost its relevance even more.

The currency pair USD/RUB was also among the most popular crosses of the global NDF market. At \$5,497 per day, the volume of trades in 2019 was some 88% greater than in 2016, and it was the highest level over the analysed period (Table 4). The trading in USD/RUB declined heavily by 29% to \$5,497 million per day in 2016, from \$4,111 million in 2013. In 2019, the cross reached 2.1% share in the total NDF trading, down from 3.3% in 2013 and 2.2% in 2016.

Table 5. NDF market turnover by currency pairs, 2013–2019 (net-net basis, daily averages, in per cent)

	USD/KRW	USD/INR	USD/BRL	USD/TWD	USD/CNY	USD/RUB
2013	15.5	13.6	12.6	7.0	13.5	3.3
2016	22.4	12.3	13.9	8.6	7.7	2.2
2019	23.2	19.3	13.8	11.9	4.5	2.1

Source: own work based on BIS, 2013–2019.

Apart from the six currency pairs, shown in table 4, NDF markets are active in a number of other EME currencies like the Indonesian rupiah, Malaysian ringgit, and Chilean and Colombian pesos (McCauley & Shu, 2016).

The most active investors in the NDF market are reporting dealers and non-banking financial institutions which hedge their holdings or speculate with leverage (hedge funds, proprietary foreign exchange accounts of commercial and investment banks, multinational corporations, portfolio investors) (Ma, Ho, & McCauley 2004).

The analysis of the NDF trading composition by counterparties and currencies is possible thanks to data collected by McCauley and Shu (2016), who based their research not only on reports prepared by BIS, but London Foreign Exchange Joint Standing Committee also. McCauley and Shu focused on the NDF trading involving five EME currencies against the US dollar. They showed the dominant role of reporting dealers in the NDF market for such currencies as the Korean won, the Indian rupee, and the renminbi (around 45–50% share), while non-bank financial firms were the key investors in BRL and RUB trading (around 45% share) (McCauley & Shu, 2016).

The analysis of trade location enables to indicate the offshore market as the key segment of the NDF market. In 2016, offshore NDFs, which are

defined as trades executed outside the jurisdiction where the currency is issued, accounted for 88% of the NDF trading (including six the most liquid currencies of the NDF market). Asian currencies such as the Korean won and the Indian rupee reached the highest turnover in the NDF offshore market at the level of \$22,718 million and \$16,427 million, respectively (McCauley & Shu, 2016). The NDF trading is concentrated in the main FX hubs, especially in the United Kingdom (46% share in 2019), which significantly gained importance, in contrast to the United States and Asian financial centres. Singapore experienced the sharp drop in the share of the NDF trading (from 26% in 2016 to 16% in 2019) and Hong Kong also (4 percentage points drop, to 10% in 2019) (Patel & Xia, 2019).

## Conclusions

NDFs experienced a rise in the foreign exchange market share – the transactions represented only 2.37% of the total FX turnover in 2013, but 13.02% in 2019. NDFs were mainly responsible for increase in forward trading between 2016 and 2019 and its share in the forward market rose significantly from 19.15% in 2016 to 26% in 2019. The rise was caused in a large part by heavy NDF market electrification. Trading in NDFs increased over three years by spectacular 93% to \$740,528 million per day in 2019 because of the investors' activity in some currencies of emerging market economies like Korean won, Indian rupee, the Brazilian real and the Taiwan dollar. The relative importance of these four currencies increased significantly over the twelve-year period – they represented 49% of the total NDF turnover in 2013, but 57% in 2016, and 68% in 2019. NDF trading was more and more focused on some EME currencies, especially from Asia.

The most popular currency pairs in NDF transactions are crosses involving US dollar. Other currencies applied by investors as a settlement currency of the NDF transaction are euro and Japanese yen, but their importance is much smaller. The NDF market consists of onshore and offshore segments, but offshore trades have a dominant role, because trading offshore allows to bypass local foreign exchange restrictions which are different in particular countries. The approach to NDFs by policymakers is also different. In Korea, domestic financial institutions can invest on the NDF market, but it is not possible in Malaysia. Indonesia decided on a domestic local currency settled NDF while China has an offshore deliverable renminbi (CNH) market (Schmittmann & Teng, 2020).

The NDF market is the most attractive for financial investors among which there are huge and smaller banks, but non-banking institutions also (e.g. hedge funds).

The NDF market is characterised not only by currency concentration, but geographical also. The main NDF hub is the United Kingdom. And the share of London in the NDF trading rose over three years by about 26 percentage points to 46% in 2019, continuing the trend observed since 2013.

### Bibliography

- Bank for International Settlements. (2013). *Triennial Central Bank Survey Global foreign exchange market turnover in 2013*. Retrieved from <https://www.bis.org/publ/rpfx13fxt.pdf> (20.06.2021).
- Bank for International Settlements. (2016). *Glossary*. Retrieved from <https://www.bis.org/cpmi/publ/d00b.htm> (08.09.2021).
- Bank for International Settlements. (2016). *Triennial Central Bank Survey Global foreign exchange market turnover in 2016*. Retrieved from <https://www.bis.org/publ/rpfx16fxt.pdf> (20.06.2021).
- Bank for International Settlements. (2019). *Triennial Central Bank Survey Foreign exchange turnover in April 2019*. Retrieved from [https://www.bis.org/statistics/rpfx19\\_fx.pdf](https://www.bis.org/statistics/rpfx19_fx.pdf) (20.06.2021).
- Bank for International Settlements. (2019). *Triennial Central Bank Survey Global foreign exchange market turnover in 2019*. Retrieved from [https://www.bis.org/statistics/rpfx19\\_fx\\_annex.pdf](https://www.bis.org/statistics/rpfx19_fx_annex.pdf) (20.06.2021).
- Bartram, S.M. (2019). Corporate hedging and speculation with derivatives. *Journal of Corporate Finance*, 57, 9–34, <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.09.023>
- Campbell, J.L., Mauler, L.M. & Pierce, S. (2019). A review of derivatives research in accounting and suggestions for future work. *Journal of Accounting Literature*, 42, 44–60, <https://doi.org/10.1016/j.acclit.2019.02.001>
- Doukas, J.A. & Zhang, H. (2013). The performance of NDF carry trades. *Journal of International Money and Finance*, 36, 172–190, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jimonfin.2013.04.003>
- Emerging Markets Trade Association. (2021). *FX and Currency Derivatives Documentation*. Retrieved from <https://www.emta.org/documentation/emta-standard-documentation/fx-and-currency-derivatives-documentation/> (07.09.2021).
- Higgins, P. & Humpage, O.F. (2005). Nondeliverable forwards: can we tell where the renminbi is headed? Federal Reserve Bank of Cleveland, September 1.

- Jia, F., Shen, Y., Ren, J. & Xu, X. (2021). The impact of offshore exchange rate expectations on onshore exchange rates: The case of Chinese RMB. *North American Journal of Economics and Finance*, 56, <https://doi.org/10.1016/j.najef.2020.101349>
- Lipscomb, L. (2005). An Overview of Non-Deliverable Foreign Exchange Forward Markets. *Federal Reserve Bank of New York*, May. Retrieved from <https://www.bis.org/publ/cgfs22fedny5.pdf> (12.04.2021).
- Ma, G., Ho, C. & McCauley, R.N. (2004). The markets for non-deliverable forwards in Asian currencies. *BIS Quarterly Review*, June, 81–94.
- McCauley, R. N. & Shu, Ch. (2016). Non-deliverable forwards: impact of currency internationalisation and derivatives reform. *BIS Quarterly Review*, December, 81–93.
- Misra, S. & Behera, H. (2006). Non deliverable foreign exchange forward market: an overview. *Reserve Bank of India Occasional Papers*, 27(3), 25–55.
- Patel, N. & Xia, D. (2019). Offshore markets drive trading of emerging market currencies. *BIS Quarterly Review*, December, 53–67.
- Schmittmann, J.M. & Teng, C.H. (2020). Offshore currency markets: non-deliverable forwards (NDFs) in Asia. *IMF Working Paper*, WP/20/179.
- Wan, X., Yan, Y. & Zeng Z. (2020). Exchange rate regimes and market integration: evidence from the dynamic relations between renminbi onshore and offshore markets. *North American Journal of Economics and Finance*, 52, <https://doi.org/10.1016/j.najef.2020.101173>
- Wang, K.L., Fawson, C., Chen, M.L. & Wu, A.C. (2014). Characterizing information flows among spot, deliverable forward and non-deliverable forward exchange rate markets: a cross-country comparison. *Pacific-Basin Finance Journal*, 27, 115–137, <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2014.01.002>

## Summary

Forward transactions are agreements between two parties to exchange a pair of currencies at a specific time in the future at a predetermined rate, the so-called forward rate. Non-deliverable forward (NDF) contracts are similar to regular forwards, except at maturity they do not require delivery of currencies. In the case of NDFs the only cash flow is the payment of the difference between the forward rate and the prevailing spot rate on the maturity date. The main objective of the study is to examine the factors which have contributed to the emergence and development of the NDF market as well as analyse its size and currency composition. The study, based on BIS surveys, leads to the following conclusions. NDFs market grew quickly over the period from 2013 to 2019, and the transactions reached 13.02% share of the total FX turnover in 2019. There was a spectacular 93% rise of the market especially in 2019 caused in a large part by heavy NDF market electrification. The Korean won, the Indian rupee, the Brazilian real and the Taiwan dollar are the main currencies of trades (68% share in 2019), and the relative

importance of these currencies increased significantly over the twelve-year period. The main reason for the emergence and growing interest in those NDF contracts were currency restrictions which prevented non-residents from accessing the local currency markets.

**KEYWORDS:** non-deliverable forward, NDF, offshore market, currency restrictions, foreign exchange market.

### Streszczenie

Transakcja terminowa to umowa pomiędzy dwoma stronami na zakup lub sprzedaż określonej ilości waluty w ustalonym terminie w przyszłości po z góry określonym kursie, tzw. kursie terminowym. Nierzeczywiste transakcje terminowe (*non-deliverable forward* – NDF) są podobne do zwykłych kontraktów *forward*, jednakże w terminie zapadalności nie wymagają dostawy walut. W przypadku transakcji NDF jedynym przepływem pieniężnym jest płatność różnicy pomiędzy kursem terminowym a bieżącym kursem rynkowym w dniu zapadalności kontraktu. Głównym celem artykułu jest zbadanie czynników, które przyczyniły się do powstania i rozwoju rynku NDF, oraz analiza jego wielkości i struktury walutowej. Badanie rynku, przeprowadzone w oparciu o dane zebrane przez BIS, prowadzi do następujących wniosków. Rynek transakcji NDF rozwijał się bardzo szybko w latach 2013–2019 i w konsekwencji operacje *forward* bez fizycznej dostawy osiągnęły 13,02% udział w rynku walutowym w 2019 r. Do niezwykle dynamicznego wzrostu aktywności inwestorów, powodowanego zjawiskiem elektronizacji procesu przeprowadzania transakcji, doszło zwłaszcza w 2019 r. W strukturze walutowej globalnego rynku NDF dominują takie waluty jak koreański won, indyjska rupia, brazylijski real oraz tajwański dolar, które były odpowiedzialne za 68% wszystkich operacji NDF w 2019 r. Koncentracja inwestorów na handlu tymi walutami systematycznie rosła w latach 2013–2019. Główną przyczyną pojawienia się i rosnącego zainteresowania inwestorów kontraktami NDF były ograniczenia walutowe stosowane w niektórych krajach, które uniemożliwiały nierzedyntom dostęp do lokalnych rynków walutowych.

**SŁOWA KLUCZOWE:** nierzeczywista transakcja terminowa, NDF, rynek offshore, ograniczenia walutowe, rynek walutowy.

### Noty o autorach

---

Iwona Sobol – dr hab., Faculty of Economics, University of Gdańsk; areas of specialisation: financial markets, Islamic banking and finance, international trade finance; e-mail: iwona.sobol@ug.edu.pl; ORCID: 0000-0001-6398-6266.

Monika Szmelter – dr, Faculty of Economics, University of Gdańsk; areas of specialisation: financial markets, banking; e-mail: monika.szmelter@ug.edu.pl; ORCID: 0000-0003-0712-8528.



