



# ekonomia

## międzynarodowa

---

- **Slowbalizacja czy deglobalizacja?**

### DEBIUTY NAUKOWE

- **Świadomość finansowa młodych Polaków**
- **Social and Affordable Housing in Germany: Retrospective and New Challenges**





# ekonomia

## międzynarodowa

---



WYDZIAŁ  
EKONOMICZNO-SOCJOLOGICZNY  
Uniwersytet Łódzki

**Redaktor naczelny:**

dr Agnieszka Kłysik-Uryszek, Katedra Wymiany Międzynarodowej,  
Instytut Ekonomii, Uniwersytet Łódzki

**Redaktorzy:**

dr hab. Anetta Kuna-Marszałek, prof. UŁ – zastępca redaktora naczelnego,  
redaktor tematyczny: światowy system handlu, zielona ekonomia  
dr hab. Tomasz Dorożyński, prof. UŁ – zastępca redaktora naczelnego,  
redaktor tematyczny: biznes międzynarodowy, internacjonalizacja  
dr hab. Joanna Bogołębska, prof. UŁ – redaktor tematyczny: finanse międzynarodowe  
dr Tomasz Serwach – redaktor tematyczny: gospodarka światowa  
dr Piotr Gabrielczak – redaktor tematyczny: ekonomia  
dr Justyna Wieloch – redaktor tematyczny: integracja gospodarcza, e-handel

**Redaktorzy językowi:** Bogusława Kwiatkowska, Katarzyna Walińska

**Sekretarz redakcji:** dr Agnieszka Dorożyńska

**Rada naukowa:**

prof. zw. dr hab. Janusz Świerkocki (Uniwersytet Łódzki) – Przewodniczący

prof. dr Costea Munteanu (Academia de Studii Economice din Bucuresti)

prof. Olivier Brunel (iaelyon School of Management – Université

Jean Moulin Lyon 3)

prof. Angelo Riviezzo, Ph.D. (Università Degli Studi Del Sannio, Włochy)

dr hab. Rafał Matera, prof. UŁ (Uniwersytet Łódzki)

dr hab. Jakub Kronenberg, prof. UŁ (Uniwersytet Łódzki)

dr Agnieszka Chidlow (University of Birmingham)

dr Tilo Halaszovich (Universität Bremen)

dr Lilianna Jodkowska (Hochschule für Technik und Wirtschaft, Berlin)

Czasopismo afiliowane przy Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym  
Uniwersytetu Łódzkiego



Szczegółowe informacje o czasopiśmie i archiwum na stronie  
[www.czasopisma.uni.lodz.pl/em](http://www.czasopisma.uni.lodz.pl/em)

**Wydawca:** Uniwersytet Łódzki

**Projekt okładki:** Michał Stanowski, Agata Wodzińska-Zajac

**Korekta:** Bogusława Kwiatkowska, Katarzyna Walińska

**Skład:** Agent PR

**ISSN:** 2082-4440

**e-ISSN:** 2300-6005

© Copyright by Authors, Lodz 2024

© Copyright for this edition by University of Lodz, Lodz 2024

## Spis treści

---

Słowbalizacja czy deglobalizacja? Stanisław Swadźba.....	5
---	---

### DEBIUTY NAUKOWE

Świadomość finansowa młodych Polaków Julia Bartosiak.....	22
--	----

Social and Affordable Housing in Germany: Retrospective and New Challenges Artur Włodzimierz Parys .....	47
--	----



Stanisław Swadźba\* 

## Slowbalizacja czy deglobalizacja?

---

### Streszczenie

Głównym celem artykułu jest pokazanie procesu globalizacji, w tym przede wszystkim zjawiska slowbalizacji i deglobalizacji w gospodarce światowej. Zwrócono również uwagę na przyszłość globalizacji. Badaniami objęto lata 1970–2021. Jest to w zasadzie cały okres powstania i rozwoju współczesnej globalizacji. Dla określenia poziomu globalizacji, slowbalizacji i deglobalizacji wykorzystano *KOF Index of Globalisation* oraz jego subindeksy. Analizą objęto świat oraz jego regiony według podziału Banku Światowego na cztery grupy krajów w zależności od poziomu dochodu per capita oraz siedem regionów w ujęciu geograficznym. Artykuł składa się z następujących części: wstęp, globalizacja oraz jej pomiar, poziom globalizacji w gospodarce światowej w długim okresie, pandemia COVID-19 a poziom globalizacji, przyszłość globalizacji oraz wnioski wynikające z przeprowadzonych badań.

**Słowa kluczowe:** globalizacja, pomiar globalizacji, slowbalizacja, deglobalizacja.

**JEL:** F01, F02

---

\* Stanisław Swadźba – prof., Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Ekonomii, Katedra Ekonomii, [stanislaw.swadzba@ue.katowice.pl](mailto:stanislaw.swadzba@ue.katowice.pl), <https://orcid.org/0000-0002-9006-3595>



© by the author, licensee University of Lodz – Lodz University Press, Lodz, Poland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC BY-NC-ND 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

---

# Slowbalization or deglobalization?

---

## Summary

The main goal of the article is to show the process of globalization, especially the phenomenon of slowbalization and deglobalization in the world economy. Attention was also paid to the future of globalization. The research covered the years 1970–2021. This is basically the entire period of the emergence and development of modern globalization. *The KOF Index of Globalization* and its sub-indices were used to determine the level of globalization, slowbalization and deglobalization. The analysis covered the world and its regions according to the World Bank's division into four groups of countries depending on the level of per capita income and seven regions geographically. The article consists of the following parts: introduction, globalization and its measurement, level of globalization in the world economy in the long term, COVID-19 pandemic and the level of globalization, future of globalization and conclusions.

**Keywords:** globalization, the measurement of globalization, slowbalization, deglobalization.

## Wstęp

Globalizacja to bez wątpienia jeden z głównych procesów społeczno-ekonomicznych ostatnich 50 lat. Wszystkie kraje funkcjonują w zglobalizowanym świecie, chociaż poziom ich zglobalizowania jest zróżnicowany. Jednak od kilkunastu lat – począwszy od światowego kryzysu finansowego I dekady XXI w., a ostatnio w związku z pandemią COVID-19 – mówi się o spowolnieniu globalizacji. Popularne stało się pojęcie slowbalizacji (spowolnienie jej tempa rozwoju), a także deglobalizacji (bezwzględne zmniejszenie się jej poziomu).

Głównym celem artykułu jest pokazanie procesu globalizacji, w tym przede wszystkim zjawiska slowbalizacji i deglobalizacji w gospodarce światowej. W artykule zwrócono również uwagę na przyszłość globalizacji.

Jak rozwijał się proces globalizacji w przeszłości? Czy z slowbalizacją i deglobalizacją nie mieliśmy do czynienia już wcześniej? W jakim stopniu pandemia COVID-19 doprowadziła do slowbalizacji/deglobalizacji? Czy procesy te wystąpiły we wszystkich regionach gospodarki światowej i z podobnym natężeniem? Na te i inne pytania postaramy się odpowiedzieć w dalszej części niniejszego opracowania.

Badaniami objęto lata 1970–2021, a więc pięć ostatnich dekad. Można powiedzieć, że jest to w zasadzie cały okres powstania i rozwoju współczesnej globalizacji. Dla określenia poziomu globalizacji, slowbalizacji i deglobalizacji wykorzystano *KOF Index of Globalisation* oraz jego subindeksy. Analizą objęto świat oraz jego regiony według podziału Banku Światowego na cztery grupy krajów według poziomu dochodu per capita oraz siedem regionów w ujęciu geograficznym<sup>1</sup>.

W artykule wykorzystano następujące metody badawcze: analizę danych statystycznych, analizę opisową oraz analizę porównawczą.

Żeby móc stwierdzić, czy slowbalizacja/deglobalizacja jest faktem, musimy wiedzieć, jak ją mierzyć. Dlatego rozpoczniemy od uwag dotyczących pomiaru globalizacji oraz stosowanego wskaźnika w artykule *KOF Index of Globalisation* i jego specyfiki. Następnie przejdziemy do badań empirycznych (stopień globalizacji w gospodarce światowej w długim okresie oraz wpływ pandemii COVID-19 na jej poziom) i przyszłości globalizacji. W zakończeniu przedstawimy wnioski wynikające z wcześniejszych rozważań.

## Globalizacja i jej pomiar

Globalizacja to bez wątpienia bardzo szeroki i złożony proces odnoszący się do sfery ekonomicznej, społecznej i politycznej. Naukowców zajmujących się globalizacją interesują jej różne aspekty. Są to m.in.: istota globalizacji (jest bowiem różnie rozumiana), jej geneza (kiedy się zaczęła?), cechy, skutki, jakie wywołuje (zarówno pozytywne, jak i negatywne), koszty i korzyści globalizacji (kto traci, a kto zyskuje na globalizacji?), wpływ globalizacji na funkcjonowanie państw narodowych, krajowe systemy gospodarcze, wzrost i rozwój gospodarczy, zróżnicowanie dochodów, innowacyjność gospodarek i wiele innych<sup>2</sup>.

Jednym z nich jest pomiar globalizacji. Aby stwierdzić, jaki jest poziom globalizacji na świecie, jakie są różnice między regionami gospodarki światowej czy poszczególnymi krajami, jakie zmiany zachodzą w czasie i przestrzeni, to musimy wiedzieć, jak ją zmierzyć. Inaczej nie odpowiemy na pytanie o slowbalizację czy deglobalizację. Jej pomiar ma więc bardzo ważne znaczenie.

---

<sup>1</sup> Według poziomu dochodu Bank Światowy wyróżnia 4 grupy krajów: *low-income economies* (26), które są definiowane jako kraje, w których GNI per capita w 2022 r. wynosił \$1135 lub mniej; *lower middle-income economies* (54): \$1136–\$4465; *upper middle-income economies* (54): \$4466–\$13845 i *high-income economies* (83): \$13846 lub więcej (dane na rok fiskalny 2024). Z kolei według regionów są to: Azja Wschodnia i Pacyfik (38), Europa i Centralna Azja (58), Ameryka Łacińska i Karaiby (42), Bliski Wschód i Północna Afryka (21), Północna Ameryka (3), Południowa Azja (8) i Afryka Subsaharyjska (48), <https://datahelpdesk.worldbank.org> (dostęp: 16.04.2024).

<sup>2</sup> Mając na uwadze bardzo obszerną literaturę na ten temat, pominiemy powyższe zagadnienia, a skupimy się tylko na jednym jej aspekcie – pomiarze globalizacji.



Z tego względu może budzić zdziwienie fakt, że badania nad pomiarem globalizacji rozpoczęły się relatywnie późno w stosunku do pojawienia się globalizacji. W zasadzie jest to dopiero początek XXI w. Od tego czasu w literaturze pojawiło się wiele mierników globalizacji. Pierwszy z nich to indeks globalizacji opracowany przez A.T. Kearney i „Foreign Policy” (*Measuring...* 2001). W 2002 r. pojawił się indeks globalizacji opracowany przez The Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (CSGR) w University of Warwick w Wielkiej Brytanii (Lockwood, Redoano 2005), a także opracowany przez Konjunkturforschungsstelle w 2002 r. *KOF Index of Globalization* (<https://kof.ethz.ch>). Można również wspomnieć o *Maastricht Globalisation Index* (Figge, Martens 2014) i *New Globalisation Index* (Vujakovic 2010)<sup>3</sup>.

W niniejszym opracowaniu wykorzystano wspomniany powyżej *KOF Index of Globalization*. Do jego powstania przyczynił się A. Dreher (2006). Indeks ten stosunkowo szybko został zaktualizowany (Dreher, Gaston, Martens 2008). Po 10 latach indeks ten został ponownie zmodyfikowany i rozszerzony o nowe subindeksy (Gygli i in. 2019). Obecnie posiada trzy wymiary: globalizację ekonomiczną, globalizację społeczną oraz globalizację polityczną (ten podział występował już wcześniej). Ponadto rozróżnia się globalizację *de facto* i *de iure* we wszystkich jej wymiarach<sup>4</sup>. W przypadku globalizacji ekonomicznej wprowadzono 2 nowe subindeksy: globalizację handlową i finansową. Stosuje się również zmieniające się w czasie wagi dla poszczególnych zmiennych, a ich liczbę zwiększono z 23 do 43. Każdy ze szczegółowych indeksów jest obliczany na podstawie kilku wskaźników. Ponadto każdemu z nich przypisano określoną wagę<sup>5</sup>. Jest on rokrocznie opracowywany dla ponad 200 krajów, całego świata oraz jego jedenastu regionów. *KOF Index of Globalisation* z powodzeniem mierzy globalizację i ocenia jej konsekwencje (Potrafke 2015, s. 23). Na tym polega jego przewaga nad innymi indeksami<sup>6</sup>.

<sup>3</sup> O innych indeksach piszą m.in. (Martens i in. 2014).

<sup>4</sup> W skrócie można powiedzieć, że globalizacja *de facto* mierzy rzeczywiste międzynarodowe przepływy i międzynarodową aktywność, podczas gdy globalizacja *de iure* mierzy prowadzoną w tym zakresie politykę i warunki, które co do zasady umożliwiają, ułatwiają i wspierają międzynarodowe przepływy i międzynarodową aktywność (Gygli i in. 2019). Szerzej na ten temat w (Swadźba 2022).

<sup>5</sup> Najnowsze informacje na ten temat można znaleźć w: *2023 Globalisation Index: Structure, variables and weights* oraz *2023 KOF Globalisation Index: Variables description*, <https://kof.ethz.ch> (data dostępu: 16.04.2024). Waga każdego z trzech wymiarów globalizacji jest identyczna (33,3). Jeżeli chodzi o globalizację ekonomiczną, to na globalizację handlową oraz globalizację finansową przypadają jednakowe wagi (50,0). Odnosi się to zarówno do globalizacji *de facto*, jak i *de iure*. W przypadku globalizacji ekonomicznej *de facto* występują 3 zmienne, a *de iure* 5 zmiennych.

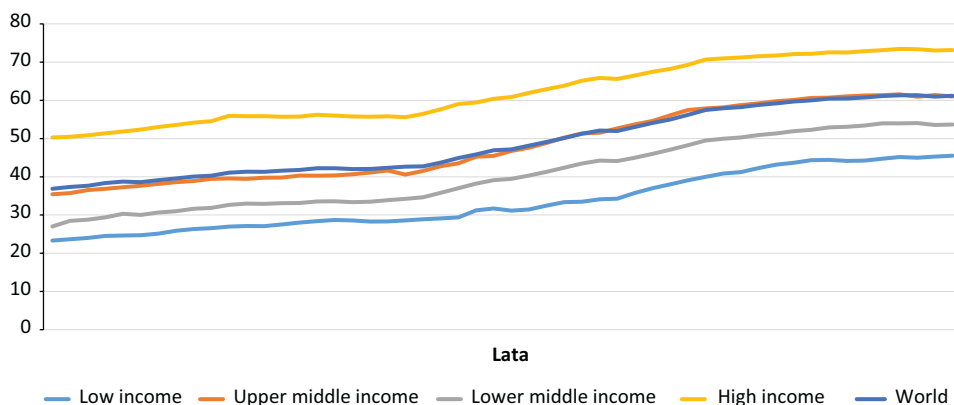
<sup>6</sup> Zwraca na to uwagę wielu autorów opracowań dotyczących pomiaru globalizacji, którzy wskazują na plusy *KOF Index of Globalisation* (zob. Haelg 2020; Potrafke 2015 i wielu innych).

## Poziom globalizacji w gospodarce światowej w długim okresie

Świat jest obecnie zdecydowanie bardziej zglobalizowany niż to było pół wieku temu. Jeżeli w 1970 r.<sup>7</sup> poziom globalizacji ogólnej wynosił 37, to w 2021 r. było to 61. W tym samym okresie zwiększył się również poziom globalizacji ekonomicznej z 37 do 58<sup>8</sup>. Pokazują to wykresy 1 i 2.

Jednak zmiany te – jak można zauważyć – nie były równomierne w poszczególnych dekadach. W latach 70. ubiegłego wieku (1970–1980) poziom globalizacji ogólnej wzrósł o 4 punkty (p.), w latach 80. (1980–1990) o 2 p., 90. (1990–2000) o 9 p., w I dekadzie XXI w. (2000–2010) o 8 p., a w II (2010–2021) jedynie o 2 p. Podobne zmiany wystąpiły w przypadku globalizacji ekonomicznej, która zwiększyła się w analogicznych okresach odpowiednio o: 4, 3, 9, 4 i – w ostatnim okresie – 1 p.

**Wykres 1.** *KOF Index of globalisation* na świecie w latach 1970–2021 (podział według poziomu dochodu per capita)



Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://kof.ethz.ch> (dostęp: 16.04.2024).

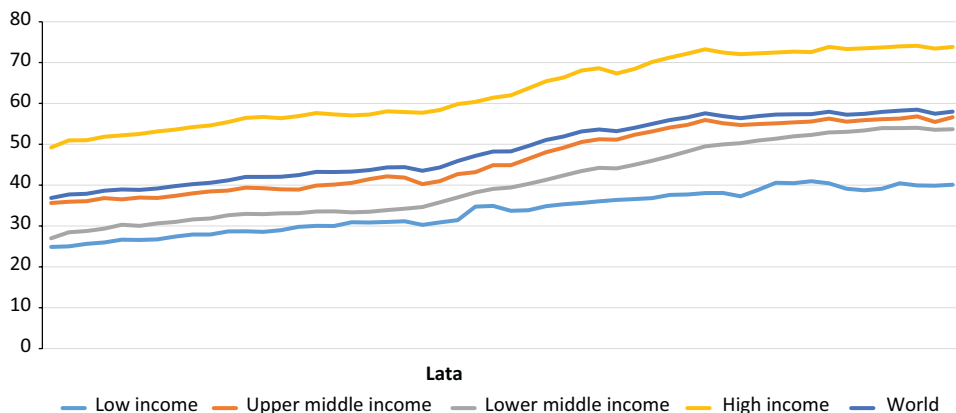
Wzrost poziomu globalizacji (ogólnej i w wymiarze ekonomicznym) nastąpił we wszystkich regionach gospodarki światowej, zarówno według podziału świata na gospodarki o wysokim, średnim i niskim dochodzie (wykres 1 i 2), jak i podziału geograficznego (wykres 3 i 4). Odstępy między poszczególnymi liniami na wykresach pokazują zmiany, jakie zaszły w analizowanym półwieczu

<sup>7</sup> Takie porównania poziomu globalizacji w długim okresie są możliwe, ponieważ indeks globalizacji KOF, chociaż opracowany dopiero w 2002 r., został z czasem obliczony dla lat wcześniejszych (dla większości krajów począwszy od 1970 r.). Jest to również duży plus powyższego miernika globalizacji.

<sup>8</sup> Indeks ten, a ponadto wszystkie pozostałe subindeksy, mieści się w przedziale 0–100. Im wyższy indeks, tym większy poziom globalizacji.

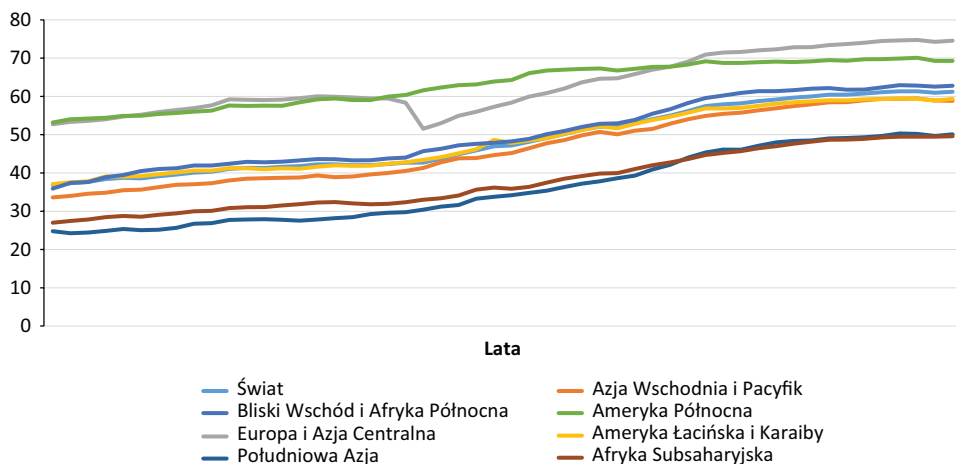
w poszczególnych grupach, a mianowicie kształtowanie się poziomu globalizacji w stosunku do średniej światowej oraz między tymi grupami. Pokazuje to nam zbliżanie się lub rozchodzenie poszczególnych linii odzwierciedlających zmiany poziomu globalizacji w poszczególnych regionach świata.

**Wykres 2.** *KOF Index of economic globalisation* na świecie w latach 1970–2021 (podział według poziomu dochodu per capita)



Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://kof.ethz.ch> (dostęp: 16.04.2024).

**Wykres 3.** *KOF Index of globalisation* na świecie w latach 1970–2021 (podział według regionów geograficznych)

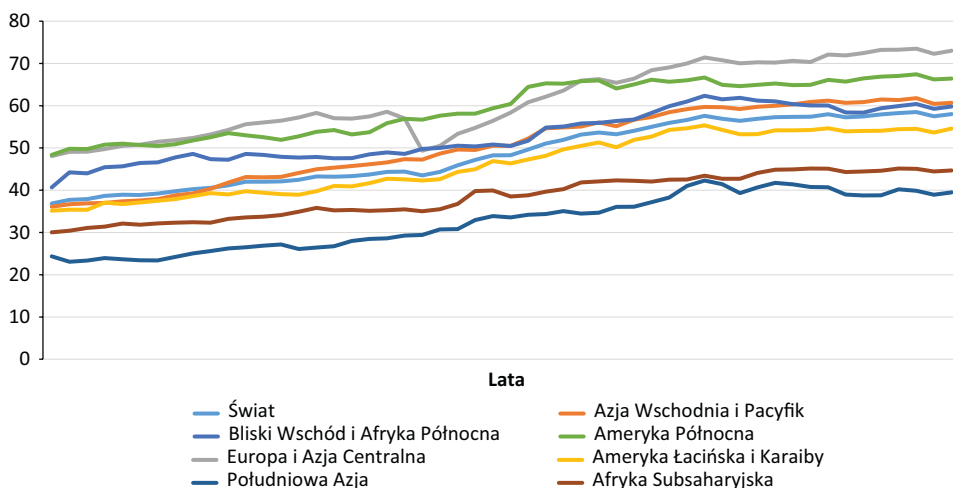


Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://kof.ethz.ch> (dostęp: 16.04.2024).

Można zauważyć, że jeżeli chodzi o podział krajów według wielkości dochodu per capita, to w przypadku poziomu globalizacji ogólnej przez całe półwiecze dominują kraje o wysokim dochodzie (*high income economies*), utrzymując prawie identyczną (niewielki spadek) różnicę punktową w stosunku do średniej światowej

i pozostałych grup krajów. Najbardziej zbliżone do średniej światowej są kraje o wyższym średnim dochodzie (*upper middle-income economies*). Najbardziej zmniejszyły dystans do średniej światowej i gospodarek o wysokim dochodzie kraje o niższym średnim dochodzie (*lower middle-income economies*). Nie jest to jednak duża zmiana. Kraje te zbliżyły się do grupy krajów o wyższym średnim dochodzie i zwiększyły różnicę w stosunku do krajów o niskim dochodzie (*low income economies*). Te ostatnie nadal pozostają najmniej zglobalizowanym regionem gospodarki światowej (wykres 1). W przypadku globalizacji ekonomicznej również cały czas dominują kraje o wysokim dochodzie, utrzymując prawie identyczną różnicę punktową w stosunku do średniej światowej. Najbardziej zbliżone do średniej światowej – reprezentują prawie identyczny poziom – są kraje o wysokim średnim dochodzie (początkowo nieco powyżej, a w ostatnich latach powyżej średniej). Z kolei zmniejszyły dystans do średniej światowej kraje o niższym średnim dochodzie, a zwiększyły kraje o niskim dochodzie, przede wszystkim w stosunku do krajów o niższym średnim dochodzie. Widać, że różnice między nimi są większe (wykres 2).

**Wykres 4.** KOF Index of economic globalisation na świecie w latach 1970–2021 (podział według regionów geograficznych)



Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://kof.ethz.ch> (dostęp: 16.04.2024).

Patrząc na poziom globalizacji ogólnej według podziału geograficznego, widoczna jest przewaga Europy i Azji Centralnej oraz Ameryki Północnej nad pozostałymi krajami. Po znacznym jego spadku w Europie i Azji Centralnej na początku lat 90. (transformacja systemowa) ubiegłego wieku nastąpił szybki wzrost i wyjście na prowadzenie tej grupy krajów. Z kolei najniższy poziom globalizacji przez całe półwiecze reprezentują Południowa Azja i Afryka Subsaharyjska. Jednak w Azji Południowej proces globalizacji rozwijał się szybciej i kraje te zrównały się z państwami Afryki. Pozostałe regiony utrzymują cały czas zbliżony poziom do średniej światowej

(wykres 3). W przypadku globalizacji ekonomicznej sytuacja w poszczególnych regionach w dużym stopniu jest podobna, Te same 2 regiony są w czołówce i na końcu rankingu (tutaj większa jest różnica między nimi z przewagą dla Afryki Subsaharyjskiej). Większe jest również rozwarstwienie w przypadku pozostałych regionów geograficznych, które mają zbliżony do średniej poziom globalizacji. W tej grupie na pierwsze miejsce wyszła Azja Wschodnia i Pacyfik, a relatywnie najmniejszy wzrost i spadek pozycji wystąpił w regionie Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej. Ostatnią pozycję w tej grupie utrzymuje Ameryka Łacińska i Karaiby (wykres 4).

Powyższe wykresy pokazują nam, że zjawisko slowbalizacji – po okresie burzliwego wzrostu globalizacji w latach 90. XX w. oraz I dekady XXI w. (ten okres nie dotyczy już globalizacji w wymiarze ekonomicznym) – stało się faktem. Odnosi się to zarówno do gospodarki światowej, jak i – chociaż w różnym stopniu – poszczególnych jej regionów. Warto również zauważyć, że już w pierwszych dekadach analizowanego okresu pojawiła się – chociaż sporadycznie i w niewielkim stopniu – deglobalizacja. W analizowanym okresie *KOF Index of Globalisation de facto* zmniejszył się w 1975, 1991 i 2019 r., a *de iure* w 1988 r. Więcej spadków odnotowano w przypadku globalizacji ekonomicznej: łączny wskaźnik w 2002, 2008, 2009 i 2015 r., *de facto* w 1986, 1991, 2009 i 2015 r., a *de iure* w 1979, 1982, 1996, 2002, 2008, 2012 i 2019 r. Ponadto deglobalizacja wystąpiła z różnym natężeniem w poszczególnych regionach świata. Najbardziej widoczna była chociażby w Krajach Europy i Azji Centralnej na początku lat 90. ubiegłego wieku<sup>9</sup>. Z większą i w zasadzie ogólnosiwiatową deglobalizacją mieliśmy do czynienia dopiero w ostatnich latach. Będzie to szczegółowo omówione w kolejnym punkcie.

## Pandemia COVID-19 a poziom globalizacji

Jak pokazują wcześniejsze dane, spowolnienie globalizacji w ostatnich dekadach jest faktem. Czy pandemia COVID-19 nie doprowadziła jednak do deglobalizacji, a więc bezwzględnego spadku jej poziomu? Na podstawie cząstkowych danych statystycznych wykorzystywanych do obliczenia poziomu globalizacji można byłoby domniemywać, że tak się stanie już wcześniej, a mianowicie w okresie trwania pandemii (Swadźba 2021). Obecnie dostępne są już raporty KOF z 2022 i 2023 r. (zawierające dane odpowiednio za rok 2020 i 2021), na podstawie których można pokazać szczegółowe zmiany, jakie zaszły w poziomie globalizacji w gospodarce światowej zarówno w okresie jej trwania (2020 r.), jak i w trakcie wychodzenia z pandemii. Szczegółowe dane na ten temat pokazuje tabela 1, która zawiera indeksy globalizacji całkowitej, społecznej, politycznej, a ponadto globalizacji ekonomicznej handlowej i finansowej, zarówno globalizacji *de facto*, jak i *de iure*.

<sup>9</sup> Takich przypadków było więcej. Nie pokazują ich jednak dane statystyczne, w których wskaźnik poziomu globalizacji KOF został zaokrąglony do jedności. Jednak z drugiej strony mówienie o deglobalizacji w przypadku spadku wielkości wskaźnika o kilka setnych, a więc w granicach błędu statystycznego, nie byłoby wskazane.

**Tabela 1.** *KOF Index of Globalisation* w latach 2019–2021 na świecie (podział gospodarek według poziomu dochodu per capita)

Lata	Indeks globalny			Indeks ekonomiczny			Indeks handlowy			Indeks finansowy			Indeks społeczny			Indeks polityczny		
	Total	<i>De facto</i>	<i>De iure</i>	Total	<i>De facto</i>	<i>De iure</i>	Total	<i>De facto</i>	<i>De iure</i>	Total	<i>De facto</i>	<i>De iure</i>	Total	<i>De facto</i>	<i>De iure</i>	Total	<i>De facto</i>	<i>De iure</i>
Świat																		
2019	61,34	58,43	63,46	58,49	60,93	55,91	57,20	55,72	59,42	60,20	65,67	54,00	64,32	60,99	67,44	61,29	53,84	67,89
2020	60,97	57,69	63,47	57,48	59,02	55,94	54,73	51,19	59,41	60,57	66,37	53,99	63,91	60,15	67,46	61,53	54,32	67,89
2021	61,21	57,94	63,65	58,00	60,08	55,87	56,07	53,66	59,28	60,33	65,97	53,92	63,83	59,92	67,53	61,77	54,28	68,41
High income economies																		
2019	73,38	69,85	73,93	74,11	74,09	75,95	71,35	64,41	81,38	76,93	83,07	72,04	82,13	81,46	83,28	62,06	55,42	67,10
2020	73,04	69,18	73,89	73,43	72,74	75,89	69,59	61,11	81,40	77,25	83,71	71,90	81,65	80,61	83,18	62,12	55,52	67,10
2021	73,18	69,42	73,86	73,84	73,81	75,47	70,44	63,28	80,66	77,21	83,69	71,75	81,48	80,26	83,17	62,25	55,55	67,34
Upper-middle income economies																		
2019	61,56	58,59	64,62	56,85	59,56	52,86	56,53	55,99	58,01	57,56	62,64	51,45	64,89	61,21	69,22	63,67	55,89	71,46
2020	60,92	57,45	64,50	55,48	57,26	52,58	53,48	50,53	57,76	57,72	63,56	50,90	64,31	60,07	69,17	63,72	55,98	71,46
2021	61,39	58,00	64,88	56,64	59,16	52,92	56,10	54,72	57,92	57,58	62,98	51,21	64,30	59,98	69,27	63,98	55,82	72,14
Lower-middle income economies																		
2019	54,06	51,58	56,69	50,20	53,95	45,63	50,23	51,62	47,18	50,28	56,16	43,45	52,74	47,74	58,30	60,08	53,48	66,67
2020	53,56	50,54	56,75	48,67	50,92	45,85	46,55	44,93	47,14	50,79	56,67	43,88	52,29	46,44	58,30	60,50	54,33	66,66
2021	53,69	50,61	56,96	48,85	51,31	45,77	47,67	46,86	47,41	50,06	55,62	43,60	52,80	46,23	58,36	60,81	54,54	67,28
Low income economies																		
2019	44,97	41,64	47,93	39,94	43,68	36,53	37,11	40,33	33,33	43,38	47,19	39,40	37,83	33,41	41,43	56,85	46,57	65,33
2020	45,29	42,01	48,19	39,88	43,29	37,02	36,31	38,65	33,70	43,90	47,82	39,81	38,01	33,40	41,80	57,61	48,04	65,33
2021	45,50	42,10	48,51	40,11	43,90	36,94	36,78	39,30	33,86	43,97	48,24	39,55	38,05	33,19	42,04	57,96	47,98	66,08

Źródło: <https://kof.ethz.ch> (dostęp: 16.04.2024).

Porównując dane z 2019 i 2020 r., można zauważyć, że poziom globalizacji całkowitej w wyniku pojawienia się COVID-u spadł o 0,37 p., a w przypadku indeksu *de facto* o 0,47 p. W jeszcze większym stopniu zmniejszył się poziom globalizacji ekonomicznej (o 1,01 p.), a zwłaszcza indeks *de facto* (o 1,91 p.). Największy spadek miał miejsce w przypadku globalizacji handlowej, bo aż o 2,47 p., a indeks *de facto* zmniejszył się o 4,53 p. Również zmniejszył się poziom globalizacji w wymiarze społecznym (o 0,41 p.), w tym indeks globalizacji *de facto* o 0,84 p. Warto dodać, że we wszystkich tych przypadkach w zasadzie nie zmienił się indeks globalizacji *de iure* (zmiany te nie były większe niż kilka setnych punktu). To jednak nie zmienia faktu, że pojawienie się deglobalizacji było bardzo widoczne. Wzrost poziomu globalizacji dotyczył jedynie globalizacji finansowej (+0,33 p.), w tym globalizacji *de facto* (+0,70 p.) oraz politycznego wymiaru globalizacji (odpowiednio o 0,24 i 0,48 p.). Nie zmienił się wskaźnik globalizacji *de iure*. Tak więc tylko w przypadku tych dwóch rodzajów globalizacji nie mieliśmy do czynienia z procesem deglobalizacji.

Czy okres wychodzenia z COVID-u (rok 2021) wpłynął na zmianę indeksu globalizacji? Można zauważyć, że całkowity indeks globalizacji (porównując rok 2021 z 2020) zwiększył się, ale w stosunku do okresu sprzed COVID-u (2019) pozostał na niższym poziomie (o 0,13 p.). Indeks globalizacji *de facto* był mniejszy o 0,49 p., natomiast wyższy (o 0,19 p.) był indeks globalizacji *de iure*. Podobnie było w przypadku wymiaru ekonomicznego globalizacji. Zarówno całkowity indeks, jak i indeks *de facto* zwiększyły się, ale pozostały niższe w porównaniu z okresem sprzed pandemii odpowiednio o 0,49 p. i 0,85 p. (odrobiono więc połowę strat). Także zwiększyły się indeks całkowity globalizacji handlowej oraz indeks *de facto*, jednak nadal były niższe w porównaniu z rokiem 2019 (odpowiednio o 1,13 p. i 2,06 p.). Również i w tym przypadku można mówić o odrobieniu połowy strat. Jednak nieco zmniejszył się indeks *de iure*. Nastąpił również wzrost poziomu globalizacji w wymiarze politycznym (wszystkie wskaźniki) z tą różnicą, że indeksy te były wyższe w porównaniu do roku sprzed pandemii. Tak więc w tym przypadku nie odnotowano deglobalizacji. Natomiast w wymiarze społecznym wszystkie indeksy zmniejszyły się, a więc poziom globalizacji (choć w niewielkim stopniu) cały czas spadał. Również (w roku 2021) nieco zmniejszyły się indeksy globalizacji finansowej, chociaż były na wyższym poziomie w porównaniu z okresem sprzed COVID-u. A więc wychodzenie z pandemii było związane ze spadkiem (co prawda minimalnym) poziomu globalizacji finansowej.

Zmiany w poziomie globalizacji w latach 2019–2021 były nieco zróżnicowane w poszczególnych grupach krajów. W krajach o wysokim dochodzie kierunek zmian był prawie identyczny w porównaniu z gospodarką światową jako całością. Jednak w mniejszym stopniu zmniejszył się indeks globalizacji ekonomicznej oraz globalizacji handlowej (zarówno indeks ogólny, jak i *de facto*) oraz globalizacji *de facto* w wymiarze społecznym. W podobnym stopniu zwiększył się indeks globalizacji finansowej. Nie zwiększył się natomiast poziom globalizacji w wymiarze politycznym. W sumie indeks globalizacji całkowitej w 2021 r. był o 0,20 p. wyższy w porównaniu

z 2019 r. (w gospodarce światowej było to 0,13 p.). Również podobne zmiany odnotowano w krajach o średnim dochodzie. Wyższy był jednak spadek indeksu globalnego, zarówno całkowitego, jak i *de facto*, indeksu globalizacji ekonomicznej (również całkowitego i *de facto*), a zwłaszcza indeksu globalizacji handlowej (indeks *de facto* zmniejszył się o 5,5 p. w krajach o wyższym średnim dochodzie i 6,7 p. w krajach o niższym średnim dochodzie) po wybuchu pandemii. Zważywszy, że stopień globalizacji jest tam niższy niż w krajach o wysokim dochodzie, jest to bardzo duży spadek. Tylko częściowo odrobiono straty w roku 2021. Pod tym względem kraje te, zwłaszcza o niskim średnim dochodzie, prezentują się najgorzej. Nie było większych różnic w przypadku indeksu globalizacji finansowej oraz globalizacji w wymiarze społecznym i politycznym. Inaczej wyglądała sytuacja w krajach o niskim dochodzie. Tylko w tej grupie krajów poziom globalizacji całkowitej wzrósł, zarówno w 2020, jak i 2021 r. Był on wyższy w porównaniu z rokiem 2019 odpowiednio o 0,3 i 0,5 p. W zasadzie nie zmienił się indeks globalizacji ekonomicznej, zmniejszył się indeks globalizacji handlowej (choć w porównaniu z wcześniejszymi grupami krajów w niewielkim stopniu), a indeks globalizacji finansowej najpierw spadł, a potem znacznie wzrósł (takich zmian nie było w innych regionach). W zasadzie nie zmienił się poziom globalizacji w wymiarze społecznym i politycznym.

Podobne dane na ten temat w ujęciu geograficznym, a mianowicie indeksy globalizacji całkowitej, ekonomicznej, w tym handlowej i finansowej, społecznej i politycznej, zarówno globalizacji *de facto*, jak i *de iure*, pokazuje tabela 2.

Poziom globalizacji całkowitej w 2020 r. (w wyniku pojawienia się COVID-u) spadł – w porównaniu do roku poprzedniego – we wszystkich regionach geograficznych gospodarki światowej. W największym stopniu w Ameryce Północnej (0,81 p.), a najmniejszym – w zasadzie nie zmienił się – w Afryce Subsaharyjskiej. Podobnie było w przypadku globalizacji ekonomicznej, gdzie spadek ten był większy. O ponad 1 p. zmniejszył się indeks globalizacji ekonomicznej w 4 regionach gospodarki światowej (największy spadek – o 1,34 p. – w Azji Wschodniej i Pacyfiku, a najmniejszy w Afryce Subsaharyjskiej (o 0,61 p.). W jeszcze większym stopniu obniżył się indeks *de facto* (o ponad 3 p. w Azji Wschodniej i Pacyfiku), a najbardziej indeks globalizacji handlowej, zarówno ogólny, jak i *de facto*. W tym przypadku również największy spadek odnotowała Azja Wschodnia i Pacyfik (3,63 i 6,49 p.), a także Azja Południowa (spadek o ponad 5 p. indeksu *de facto*). Najmniejszy spadek był również w Afryce Subsaharyjskiej, gdzie indeksy te zmniejszyły się odpowiednio o niespełna 2 i 3 p. W mniejszym stopniu obniżył się indeks globalizacji społecznej (w przypadku Afryki Subsaharyjskiej nawet niewielki wzrost), a w przypadku globalizacji politycznej większość regionów odnotowała nawet wzrost. Tendencje były więc podobne jak w gospodarce światowej w ogóle. Można zauważyć, że największe „straty” poniósł region Azji Wschodniej i Pacyfiku (kraje nastawione na wymianę handlową z Europą Zachodnią i Ameryką Północną), a najmniejsze Afryki Subsaharyjskiej (to najbiedniejsze i najmniej zglobalizowane kraje). Można powiedzieć, że ta grupa krajów – w odróżnieniu od pierwszej – nie miała wiele do stracenia.



**Tabela 2.** *KOF Index of Globalisation* w latach 2019-2021 na świecie (podział według regionów geograficznych)

Lata	Indeks globalny			Indeks ekonomiczny			Indeks handlowy			Indeks finansowy			Indeks społeczny			Indeks polityczny		
	Total	<i>De facto</i>	<i>De iure</i>	Total	<i>De facto</i>	<i>De iure</i>	Total	<i>De facto</i>	<i>De iure</i>	Total	<i>De facto</i>	<i>De iure</i>	Total	<i>De facto</i>	<i>De iure</i>	Total	<i>De facto</i>	<i>De iure</i>
Azja Wschodnia i Pacyfik																		
2019	59,45	58,57	58,41	61,78	65,50	56,81	61,37	59,09	63,40	62,37	70,47	52,43	67,63	65,31	68,44	48,68	44,01	49,61
2020	58,93	57,36	58,62	60,44	62,31	57,62	57,74	52,60	63,37	63,16	70,77	53,65	66,90	63,90	68,45	49,13	44,84	49,62
2021	58,87	57,16	58,56	60,68	62,86	57,32	58,35	53,73	63,54	62,97	70,77	53,20	66,20	62,83	68,22	49,22	44,77	49,86
Europa i Azja Centralna																		
2019	74,77	70,66	78,00	73,47	73,00	74,99	75,70	68,34	82,63	72,34	77,45	67,57	78,12	75,12	81,12	73,72	67,12	80,30
2020	74,25	69,73	79,90	72,28	70,84	74,88	73,35	63,75	82,77	72,35	77,75	67,22	77,60	74,27	80,94	73,75	67,22	80,28
2021	74,58	70,14	78,14	73,00	72,28	74,83	74,96	67,04	82,44	72,21	77,32	67,51	77,69	74,14	81,24	73,99	67,29	80,69
Ameryka Łacińska i Karaiby																		
2019	59,39	54,91	62,05	54,53	57,14	50,03	47,97	49,11	49,14	60,40	64,52	54,63	68,12	62,00	73,90	54,59	44,45	64,74
2020	58,92	53,87	62,16	53,64	55,50	50,03	45,80	44,67	49,83	60,74	65,74	54,10	67,81	61,05	74,19	54,40	44,05	64,76
2021	59,37	54,62	62,31	54,58	57,37	49,90	47,88	48,43	49,74	60,60	65,57	53,90	68,11	61,71	74,17	54,55	43,86	65,25
Bliski Wschód i Północna Afryka																		
2019	62,83	60,44	65,39	60,39	61,31	59,65	60,83	58,36	65,58	59,95	64,09	55,50	63,91	65,31	62,83	65,06	55,59	74,53
2020	62,54	60,11	65,11	59,24	59,60	59,08	57,80	53,61	64,48	60,55	65,29	55,51	63,21	64,18	62,58	65,95	57,40	74,50
2021	62,78	60,59	65,10	59,80	60,07	58,74	59,62	57,61	62,80	59,93	64,24	55,53	63,06	63,91	62,57	66,30	57,64	74,95
Ameryka Północna																		
2019	70,08	69,6	69,56	67,44	61,67	80,58	53,81	35,60	81,52	80,47	87,73	79,64	85,43	85,49	86,30	63,58	63,44	63,72
2020	69,27	68,45	69,19	66,23	59,55	80,85	51,30	31,40	82,14	80,47	87,69	79,55	84,34	84,64	85,05	63,44	62,96	63,72
2021	69,30	68,47	69,22	66,42	59,82	80,63	51,57	31,73	81,81	80,60	87,92	79,46	84,19	84,24	85,27	63,45	63,06	63,85
Południowa Azja																		
2019	50,19	48,11	52,38	39,88	38,87	40,61	43,30	39,35	45,40	36,59	38,38	34,55	50,64	48,48	52,75	60,57	57,40	63,75
2020	49,68	47,26	52,21	38,93	36,86	40,74	40,72	34,22	45,86	37,18	39,49	34,49	49,77	47,39	52,12	60,84	57,93	63,76
2021	50,10	47,48	52,83	39,50	37,18	41,40	42,26	35,63	47,73	36,81	38,73	34,44	49,98	47,54	52,37	61,34	58,07	64,61
Afryka Subsaharyjska																		
2019	49,50	47,07	52,03	45,06	50,88	39,24	42,30	47,10	36,79	48,33	54,59	41,91	44,48	39,32	49,62	58,91	50,88	66,94
2020	49,48	46,92	52,13	44,45	49,56	39,20	40,52	44,12	36,54	48,43	55,38	41,89	44,58	39,13	49,95	59,32	51,67	66,96
2021	49,60	46,82	52,48	44,67	50,21	39,28	41,36	45,23	36,78	48,74	54,89	41,80	44,38	38,66	50,04	59,66	51,50	67,82

Źródło: <https://kof.ethz.ch> (dostęp: 16.04.2024).

Wychodzenie z pandemii COVID-u spowodowało, że indeks globalizacji całkowitej zwiększył się w 2021 r. w porównaniu z rokiem 2020 prawie we wszystkich regionach. Wyjątkiem była Azja Wschodnia i Pacyfik, gdzie odnotowano dalszy – chociaż minimalny – spadek poziomu globalizacji (o 0,06 p.). Nie osiągnięto jednak poziomu, poza Afryką Subsaharyjską, sprzed wybuchu pandemii. Do odrobienia pozostało jednak niewiele. Największa różnica między poziomem globalizacji w 2019 i 2021 r. była w Ameryce Północnej (0,78 p.). Wyższy wzrost i osiągnięcie poziomu z 2019 r. było w przypadku indeksu *de iure* (we wszystkich regionach z wyjątkiem Bliskiego Wschodu i Północnej Afryki oraz Ameryki Północnej). Jeżeli chodzi o indeks *de facto*, to taka sytuacja miała miejsce tylko na Bliskim Wschodzie i w Północnej Afryce. W zasadzie podobnie było w przypadku ekonomicznego wymiaru globalizacji. Nastąpił wzrost poziomu globalizacji, ale nie osiągnięto poziomu sprzed pandemii (wyjątkiem – minimalne przekroczenie wyniku z 2019 r. – była Ameryka Łacińska i Karaiby). Identycznie było w przypadku globalizacji *de facto*, a bardzo podobnie w przypadku globalizacji *de iure*. We wszystkich regionach gospodarki światowej zwiększył się – i to znacznie – indeks globalizacji handlowej, w tym globalizacji *de facto* (tak już nie było w przypadku globalizacji *de iure*). Nic dziwnego, tutaj spadek poziomu globalizacji był największy. Najwięcej odrobił Bliski Wschód i Afryka Północna (4 p.), a nieco mniej Ameryka Łacińska i Karaiby oraz Europa i Azja Centralna (ponad 3 p.). Nieco zmniejszył się indeks finansowy (po jego wzroście w 2020 r.) z wyjątkiem dwóch regionów (Ameryka Północna i Afryka Subsaharyjska). W większości regionów dalej malał indeks globalizacji społecznej. Wyjątkiem były regiony: Europa, Ameryka Łacińska i Południowa Azja, gdzie indeks ten zwiększył się, ale nie odzyskał poziomu sprzed pandemii. Zwiększył się z kolei – we wszystkich regionach – indeks globalizacji politycznej i przekroczył poziom sprzed COVID-u (tylko w dwóch regionach był minimalnie niższy).

Porównując tabelę 1 i 2, można powiedzieć, że zmiany, jakie zaszły w poziomie globalizacji w jej różnych wymiarach (co pokazują jej subindeksy), są podobne. Podział świata na jego regiony według odmiennych kryteriów nie ma tutaj znaczenia. Równocześnie można stwierdzić, że do wskaźników w grupie *high income* najbardziej pasują kraje Europy i Azji Centralnej (nieco wyższe wskaźniki) oraz Ameryki Północnej (nieco niższe wskaźniki). Do grupy *upper-middle income* Bliski Wschód i Północna Afryka (nieco wyższe indeksy) i Azja Wschodnia i Pacyfik oraz Ameryka Łacińska i Karaiby (nieco niższe indeksy). Natomiast dwa pozostałe regiony mieszczą się pomiędzy grupą *lower middle-income* i *low income*. Te dwie grupy w zasadzie nie mają swoich odpowiedników w regionach gospodarki światowej w ujęciu przestrzennym.

## Przyszłość globalizacji

Czy w dającej się przewidzieć przyszłości czeka nas deglobalizacja, slowbalizacja, a może jej przyspieszenie? Odpowiedź na tak postawione pytanie – tak jak na wszelkie inne pytania dotyczące przyszłości gospodarki światowej – nie jest łatwa. To zależy również od tego, jaką perspektywę mamy na myśli, okres kilku, kilkunastu czy kilkudziesięciu lat.

Z pewnością z większą dozą prawdopodobieństwa możemy przewidzieć, co nas czeka w najbliższym czasie. Ułatwia nam to dostęp do wielu częściowych danych, które są wcześniej publikowane, niż syntetyczne wskaźniki globalizacji (jak wiadomo opublikowane w danym roku raporty *KOF Globalization Index* dotyczą sytuacji sprzed dwóch lat). Tak więc na dzień dzisiejszy dostępne są chociażby dane statystyczne dotyczące wielkości eksportu i importu towarów, usług czy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) za rok 2022 (częściowo również za 2023), a ich udział w syntetycznym wskaźniku poziomu globalizacji jest znaczny (zwłaszcza ekonomicznego wymiaru globalizacji). Mogą być również znane działania na szczeblu międzynarodowym w zakresie szeroko rozumianej polityki handlowej. Tak więc można przewidzieć kształtowanie się nie tylko wskaźnika *de facto*, ale i *de iure*.

Według *World Trade Statistical Review* (2023) w latach 2019–2022 w handlu światowym zachodziły istotne zmiany. Wartość obrotów towarowych, która w 2019 r. wynosiła 18,5 biliona USD, spadła (w wyniku COVID-u) do 17 bilionów USD w roku 2020. W roku 2021 wynosiła już 21,6 biliona USD (przekroczył poziom sprzed COVID-u), a w roku 2022 aż 24,2 biliona USD. W ujęciu rzeczowym był to spadek o 5,1% w 2020 r., wzrost o 9,4% w 2021 r., ale już tylko o 2,7% w 2022 r. W I kwartale 2023 r. odnotowano jednak spadek o 1% w porównaniu z I kwartałem 2022 r.

Odnotowano również znaczne zmiany w światowym handlu usługami. W latach 2019–2022 wielkość obrotów usługami komercyjnymi wynosiła odpowiednio: 6,1; 5,0; 5,9 i 6,8 bilionów USD, a więc w 2022 r. był to wzrost o 15% (*World Trade*, s. 10–11). Sytuacja w poszczególnych rodzajach usług była bardzo zróżnicowana. W grupie „Podróże”, gdzie spadek z powodu COVIDU-u był największy, wartość obrotów w 2022 r. zwiększyła się o 91% w porównaniu z 2020 r. (*World Trade*, s. 20).

Z kolei według *World Investment Report* (2023) wielkość BIZ na świecie wzrosła z 1 do 1,5 biliona USD w latach 2020–2021, ale w 2022 r. spadła do 1,3 biliona USD. Tempo wzrostu wynosiło odpowiednio: –43,7%, +53,7% i –12,4%.

Tak więc wielce prawdopodobne, że indeks globalizacji całkowitej, a zwłaszcza ekonomicznej nieco zwiększy się i straty poniesione w trakcie pandemii COVID-u zostaną całkowicie odrobione, głównie w wyniku wzrostu światowych obrotów towarami i usługami, a więc deglobalizacja zostanie zahamowana. Tak

się z pewnością stanie w przypadku wskaźnika *de facto*. Większa niewiadoma jest w przypadku wskaźnika *de iure*. Agresja Rosji na Ukrainę spowodowała wprowadzenie sankcji na Rosję i jej sprzymierzeńców. Według *Global Trade Alert* (<https://www.globaltradealert.org>) było ich łącznie 177. Również w odwecie Rosja wprowadziła 28 sankcji. Powyższe działania mają charakter protekcyjnistyczny i odbijają się na wskaźniku globalizacji *de iure*. Zmiany poziomu globalizacji – co jest oczywiste – będą różnie wyglądać w poszczególnych regionach gospodarki światowej.

A co dalej? Raczej powolny dalszy wzrost poziomu globalizacji, czyli kontynuacji slowbalizacji. Oczywiście możliwe są okresowe załamania na skutek kryzysów gospodarczych czy innych wydarzeń politycznych (konflikty wojenne), a więc powrót deglobalizacji. Na pewno nie będzie powrotu do szybkiej globalizacji. Ten czas już minął. Wynika to z wysokiego poziomu globalizacji w krajach wysoko rozwiniętych. Jej wzrost w zasadzie gwarantują kraje na niższym poziomie rozwoju, gdzie stopień globalizacji jest niski, a kraje te – jeżeli nie zajdą burzliwe wydarzenia polityczne – będą się coraz bardziej otwierać na świat. Widzą korzyści, jakie płyną z globalizacji. Te kraje, które się otworzyły na świat, odniosły większe korzyści w porównaniu z krajami w dużym stopniu zamkniętymi.

## Podsumowanie

Przeprowadzone badania nad poziomem globalizacji w gospodarce światowej na przestrzeni ostatnich 50 lat pozwalają na wyciągnięcie następujących wniosków:

- Poziom globalizacji w gospodarce światowej w ostatnich pięćdziesięciu latach zwiększył się znacznie. Odnosi się to zarówno do globalizacji w ogóle, jak i jej ekonomicznego wymiaru.
- Wzrost stopnia globalizacji – chociaż był on zróżnicowany – nastąpił we wszystkich regionach gospodarki światowej, zarówno uwzględniając jej podział według dochodu per capita, jak i kryterium geograficznego.
- Najwyższy poziom globalizacji mają kraje o wysokim dochodzie, a w ujęciu geograficznym Europa i Azja Centralna oraz Ameryka Północna. Z kolei najniższy – kraje o niskim dochodzie, a w ujęciu przestrzennym Południowa Azja oraz Afryka Subsaharyjska. Pod tym względem nic się nie zmieniło w ostatnim półwieczu.
- Slowbalizacja w ostatnich dekadach stała się faktem, a po pandemii COVID-19 również deglobalizacja. Trzeba jednak pamiętać, że z tymi zjawiskami – chociaż na mniejszą skalę i w węższym zakresie – mieliśmy już do czynienia w przeszłości.
- COVID-19 przyczynił się do bezwzględnego spadku poziomu globalizacji w ogóle, w jeszcze większym stopniu ekonomicznej, a najbardziej

handlowej. Zmniejszył się przede wszystkim poziom globalizacji *de facto*. Powyższy kierunek zmian – chociaż nie były one identyczne – charakterystyczny był dla wszystkich regionów gospodarki światowej (podział według dochodu per capita i kryterium geograficznego).

- Wychodzenie z pandemii COVID-19 przyczyniło się do wzrostu poziomu globalizacji, jednak nie został jeszcze osiągnięty poziom sprzed wybuchu pandemii. Największy wzrost miał miejsce w przypadku tych wymiarów globalizacji, w których spadek był największy (globalizacja ekonomiczna, w tym handlowa oraz globalizacja *de facto*). W ujęciu regionalnym gospodarki światowej zmiany były podobne, chociaż mieliśmy do czynienia z małymi wyjątkami, których nie było na etapie pojawienia się pandemii.
- W krótkim okresie deglobalizacja zostanie zahamowana. Taki wniosek można wyciągnąć z analizy danych statystycznych dotyczących wielkości obrotów towarowych, przepływu usług i kapitału oraz przewidywanych tendencji w tym zakresie. W długim okresie czeka nas raczej slowbalizacja z krótkimi etapami deglobalizacji. Globalizacji nie sprzyja niestabilna sytuacja społeczno-polityczna świata. Ponadto możliwości wysokiego tempa wzrostu globalizacji wyczerpały się. Posiada je jedynie grupa krajów o niskim dochodzie, w praktyce najmniej zglobalizowana.

## Bibliografia

- 2023 *Globalisation Index: Structure, variables and weights*, <https://kof.ethz.ch> (dostęp: 16.04.2024).
- 2023 *KOF Globalisation Index: Variables description*, <https://kof.ethz.ch> (dostęp: 16.04.2024).
- Dreher A. (2006), *Does globalization affect growth? Empirical evidence from a New Index of Globalization*, „Applied Economics”, 10: 1091–1110.
- Dreher A., Gaston N., Martens P. (2008), *Measuring globalization – gauging its consequences*, Springer, New York.
- Figge L., Martens P. (2014), *Globalisation continues: The Maastricht Globalisation Index revisited and updated*, „Globalizations”, 11: 875–893.
- Gygli S., Haelg F., Potrafke N., Sturm J.-E. (2019), *The KOF Globalization Index – revisited*, „The Review of International Organizations”, 14(3): 543–574.
- Haelg F. (2020), *The KOF Globalisation Index – a multidimensional approach to globalization*, „Journal of Economic and Statistics”, 240/5: 691–696.
- Independent Monitoring of Policies that Affect World Commerce, <https://www.globaltradealert.org> (dostęp: 8.05.2024).
- KOF Swiss Economic Institute, <https://kof.ethz.ch> (dostęp: 16.04.2024).

- Lockwood B., Redoano M. (2005), *The CSGR globalization index: An introductory guide*, „CSGR working paper. Technical report”, 155(04).
- Martens P., Castelli M., De Lombaerde P., Figge L., Scholte J.A. (2014), *New directions in globalization indices*, „Globalizations”, 12: 217–228.
- Measuring globalization (2001), *Foreign Policy*, 122: 56–65.
- Potrafke N. (2015), *The evidence of globalization*, „The World Economy”, 38/3: 509–552.
- Swadźba S. (2021), *Wpływ pandemii COVID-19 na poziom globalizacji*, [w:] D. Kopycińska, J. Korpysa (red.), *Współczesne problemy ekonomiczne*, „Centre of Sociological Research”, Szczecin.
- Swadźba S. (2022), *Globalizacja de facto i de iure oraz zmiana jej poziomu na świecie*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, t. 66, nr 4, s. 147–159.
- Vujakovic P. (2010), *How to measure globalisation? A New Globalisation Index (NGI)*, „Atlantic Economic Journal”, 38(2): 237.
- World Bank Country and Lending Groups, <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> (dostęp: 8.05.2024).
- World Investment Report 2023, Investing in sustainable energy for all. UNCTAD, [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2023\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2023_en.pdf) (dostęp: 8.05.2024).
- World Trade Statistical Review 2023, World Trade Organization. [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/wtsr\\_2023\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtsr_2023_e.pdf) (dostęp: 8.05.2024).

Julia Bartosiak\*

# Świadomość finansowa młodych Polaków

---

## Streszczenie

Celem artykułu jest ocena świadomości finansowej występującej wśród ankietowanych Polaków w wieku od 18 do 24 lat oraz analiza powiązania między powstawaniem zadłużenia a poziomem świadomości finansowej. Na podstawie przeprowadzonego przeglądu literatury oraz własnego badania ankietowego wiedza, umiejętności, przyjmowane postawy i zachowania młodych Polaków zostały skonfrontowane z problematyką zadłużenia.

Uzyskane wyniki pozwoliły stwierdzić, że młodzi Polacy negatywnie oceniają poziom swojej wiedzy finansowej, a także postępują w sposób zbliżony do pozostałych grup wiekowych. Z przeprowadzonej analizy i badania wynika, że zmuszeni są nadrobić zaległości w zakresie zagadnień praktycznych we własnym zakresie. Dodatkowo część młodych Polaków zmaga się z impulsywnością, która stanowi znaczące utrudnienie dla podejmowania racjonalnych decyzji finansowych.

**Słowa kluczowe:** świadomość finansowa, dobrobyt finansowy, młodzi, wiedza, umiejętności, postawy, zachowania, edukacja finansowa, młodzi dorośli.

**JEL:** D11, D14, D30, G50, I22, I24, I25, I30

---

\* Julia Bartosiak – studentka, Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania, kierunek Rachunkowość i Zarządzanie Finansami, [juliabartosiak0711@o2.pl](mailto:juliabartosiak0711@o2.pl)



© by the author, licensee University of Lodz – Lodz University Press, Lodz, Poland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC BY-NC-ND 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

---

# Financial awareness of young Poles

---

## Summary

The aim of the article is to assess the financial awareness among surveyed Poles aged from 18 to 24 and to analyze the relationship between the occurrence of debt and the level of their financial awareness. Based on the literature review and our own survey, the knowledge, skills, attitudes and behaviors of young Poles were confronted with the issue of debt.

The obtained results allowed us to conclude that young Poles negatively assess the level of their financial knowledge and act in a manner like other age groups. The analysis and research conducted show that these people are forced to catch up on practical issues on their own. Additionally, some young Poles struggle with impulsivity, which constitutes a significant impediment to making rational financial decisions.

**Keywords:** financial awareness, financial well-being, young people, knowledge, skills, attitudes, behaviors, financial education, young adults.

## Wprowadzenie

Kodeks cywilny definiuje zobowiązanie jako węzeł prawny obligujący do wykonania określonego świadczenia w wyznaczonym terminie. W momencie uzgodnienia i zaakceptowania treści zobowiązania zostają określone elementy stosunku zobowiązaniowego – dłużnik i wierzyciel (Dz.U. z 2022 r., poz. 1360). Terminowa spłata zobowiązań staje się coraz większym wyzwaniem dla polskich rodzin. Według danych, umieszczonych w raporcie Infodług za 2022 r., łączny dług osób wpisanych do Rejestru Dłużników BIG Infomonitor przekroczył pułap 78 mld zł (BIG Infomonitor 2023). Wśród zobowiązań odpowiedzialnych za kwotę ogólnego zadłużenia, w tym okresie, przypadało między innymi ponad 125 tys. nieopłaconych w terminie świadczeń należących do osób w wieku od 18 do 24 lat, które na koniec roku zmagaly się z zadłużeniem wielkości 0,9 mld zł. Mimo że poziom zadłużenia dla tej grupy wiekowej nie jest najwyższy, to jednak są to osoby, które wkraczają w dorosłość jako niesolidni dłużnicy.

W dzisiejszych czasach kredyty i pożyczki coraz rzadziej definiowane są mianem zagrożenia, a częściej przedstawiane są jako ratunek w trudnej sytuacji, możliwości rozwoju czy też spełnienia marzeń. Ta narracja przyciąga



młode osoby o niewielkim doświadczeniu życiowym, które obciążają swoje portfele zobowiązaniami zaciąganymi w bankach, u rodziny i pośredników oferujących zakupy ratalne.

Problem powstawania zadłużenia u młodych Polaków może wynikać z wielu czynników zewnętrznych i wewnętrznych, które utrudniają kontrolę sytuacji finansowej. Celem artykułu jest ocena świadomości finansowej młodych Polaków, a więc respondentów w wieku od 18 do 24 lat. Do części empirycznej wykorzystano dane pochodzące z opublikowanych raportów oraz z własnego badania ankietowego. Umożliwiło to realizację celu oraz analizę powiązania między powstawaniem zadłużenia a poziomem świadomości finansowej występującym wśród opisywanej grupy przedstawicieli młodego pokolenia. Świadomość finansowa została scharakteryzowana poprzez wydzielenie czterech komponentów: wiedzy, umiejętności, postaw i zachowań.

Pojęcie świadomości finansowej z racji swojej złożoności może być rozumiane w różny sposób, często niekoniecznie trafny. Mimo że jej wykorzystanie w praktyce często umożliwia optymalne kształtowanie bezpieczeństwa finansowego w przyszłości, to duża część Polaków podchodzi do tego zagadnienia dość pobieżnie. Wiek odgrywa kluczową rolę w interpretowaniu zjawisk i definicji, a także w ich późniejszym stosowaniu w praktyce. Otoczenie, w jakim człowiek dorasta, czy też to, jaki panuje ustrój polityczny, kiedy kształtowany jest światopogląd, ma z reguły znaczący wpływ na tworzenie trwałych nawyków względem gospodarowania portfelem. Różnice międzypokoleniowe widoczne są także na płaszczyźnie problemów, z jakimi zmagają się osoby w danym przedziale wiekowym.

## 1. Świadomość finansowa

Pojęcie świadomości finansowej nie posiada jednej określonej definicji. Wśród dostępnych sposobów jej prezentacji występuje pewna zbieżność, pozwalająca zwrócić uwagę na jej fundamentalne składowe oraz jej ogólne rozumienie. Lyons-Crew scharakteryzowała ją jako umiejętność stanowiącą podstawę funkcjonowania w nowoczesnym społeczeństwie (Iwanicz-Drozdowska 2011). W artykule Lejmana-Gąski i Ogórek przedstawiono ją jako „połączenie wiedzy finansowej, zachowań i postaw konsumenta” (Lejman-Gąska, Ogórek 2019). Świadomość finansowa prezentowana jest również w formie zespołu zagadnień teoretycznych i praktyki nabytych poprzez wpływ wychowania, środowiska i życiowych doświadczeń (Kuchciak 2013).

Większość źródeł opisuje ją jako zbiór cech i zachowań, które umożliwiają podejmowanie odpowiedzialnych decyzji, mających wpływ, często długoterminowy, między innymi na gospodarowanie pieniędzmi, rozporządzanie wydatkami, wielkość oszczędności czy też zarządzanie zobowiązaniami. Większość

autorów uznaje, że proces kształtowania świadomości finansowej opiera się na umiejętnym rozwijaniu jej składowych, za które powszechnie uznaje się: wiedzę, umiejętności, postawy i zachowania.

Według Zdanowskiej na wyodrębnienie tej dziedziny znaczący wpływ miał rozwój technologiczny. Gospodarstwa domowe w ten sposób uzyskały większą niezależność w zarządzaniu finansami, a także mają dostęp do wielu instrumentów finansowych, które dają im większą odpowiedzialność, ale i dodatkowe ryzyko (Zdanowska 2012).

OECD w 2020 r. przeprowadziła badanie wśród 11 krajów należących do wspólnoty, którego wyniki dostarczają informacji na temat wiedzy, postaw i zachowań z zakresu finansów. Ankietowani z Polski znaleźli się na szóstym miejscu w rankingu, otrzymując wynik niewiele wyższy od całkowitej średniej – 62,1% (OECD 2020). Z odpowiedzi Polaków wynika, że na poziomie przeciętnym rozumieją oni zagadnienia finansowe i często zmagają się ze stresem finansowym. Mimo że uzyskany wynik nie jest ostatnim w rankingu, to powinien być o wiele wyższy, aby móc nazwać go satysfakcjonującym. Uzyskana punktacja powinna stanowić zatem powód do refleksji i bodziec do samodzielnego zwiększania odporności finansowej, która jest szczególnie istotna w czasach niestabilności gospodarczej.

## 1.1. Wiedza finansowa Polaków

Frączak określiła wiedzę finansową jako warunek dysponowania posiadanymi środkami, gwarantujący większą odpowiedzialność przy podejmowaniu decyzji między innymi przez kredytobiorców (Frączak 2013). Badanie świadomości i wiedzy ekonomicznej Polaków (Departament Edukacji i Wydawnictw NBP 2020) wykazało, że podstawową korzyścią, będącą rezultatem poszerzania znajomości zagadnień ekonomicznych, jest unikanie pułapek kredytowych. Taką odpowiedź zaznaczyła ponad 1/3 ankietowanych, 33% stwierdziło, że przynosi ona lepsze efekty w oszczędzaniu, a 29% respondentów odpowiedziało natomiast, że pociąga za sobą lepsze warunki życia.

Pojęcie wiedzy finansowej jest ściśle powiązane z edukacją finansową. Czy w szkołach jest miejsce na problematyczne definicje i skomplikowane pojęcia z dziedziny finansów pomiędzy realizowaniem programu przedmiotów? Narodowy Bank Polski cyklicznie przeprowadza badania (Departament Edukacji i Wydawnictw NBP 2020), których celem jest diagnoza społeczeństwa polskiego z zakresu wiedzy finansowej. Jednym z pytań zadawanych ankietowanym było, czy w ramach formalnej edukacji w szkole zaprezentowane zostały zagadnienia dotyczące ekonomii, finansów i gospodarki. W 2020 r. jedynie 27% osób biorących udział w badaniu odpowiedziało twierdząco. Pozostali stwierdzili, że nie pamiętają, aby taka tematyka była realizowana lub całkowicie zaprzeczyli.

Wyniki badania przeprowadzonego na zlecenie NBP wskazują, że najczęściej wykorzystywanym źródłem informacji są doświadczenia życiowe ankietowanych. Na przestrzeni lat 2015 i 2020 o niemal 15 p.p. wzrosła liczba wskazań dla tego rodzaju źródła poszerzania poziomu wiedzy finansowej. W 2022 r. 43% osób badanych zadeklarowało, że najwięcej cennych informacji dostarcza im samodzielne odkrywanie świata finansów, nauka przez podejmowanie decyzji, popełniane błędy. Na drugim miejscu, jako źródło zwiększania wiedzy, uplasował się Internet. Ogólnoświatowa sieć komputerowa umożliwia zagłębianie się w wybraną tematykę i umożliwia poszerzanie wiedzy w dowolnym miejscu, a strony i portale internetowe zawierają mnóstwo fragmentów poświęconych między innymi ekonomii.

## 1.2. Umiejętności finansowe Polaków

W słowniku języka polskiego umiejętność definiowana jest jako praktyczna znajomość określonego zagadnienia (Słownik Języka Polskiego PWN). Zdaniem Świeckiej to właśnie doskonalenie umiejętności powinno stanowić podstawowy cel nabywania wiedzy. W swoim artykule stwierdziła, że praktyczne wykorzystywanie znajomości zagadnień teoretycznych pozwala wypracowywać odpowiednie postawy i zachowania (Świecka 2018).

Lista umiejętności, które są istotne przy odpowiedzialnym zarządzaniu finansami, jest długa i zróżnicowana. Bez wątpienia zaliczyć można do nich szacowanie kosztów kredytu lub też analizę informacji finansowych. W dzisiejszych czasach listę warto poszerzyć o dostosowywanie się do zmian oraz obsługiwanie wprowadzanej technologii informacyjno-komunikacyjnej. Rynek finansowy zmienia się w sposób dynamiczny, a świat finansów staje się coraz bardziej cyfrowy. Konsumenci mają więc do czynienia z udoskonalonymi możliwościami z zakresu usług finansowych, ale i nieznanymi wcześniej formami ryzyka i oszustw.

Oprócz umiejętności takich jak czytanie ze zrozumieniem istotne okazuje się identyfikowanie i unikanie ryzyka. W III kwartale 2022 r., według raportu opublikowanego przez NBP, dokonano ponad 12 tys. oszustw przy użyciu polecenia przelewu na kwotę powyżej 50 mln zł (Narodowy Bank Polski 2023). Większość z tych transakcji dokonywana była za pomocą przeglądarki lub aplikacji bankowej. Ponadto odnotowano ponad 85 tys. oszustw przy użyciu kart płatniczych na łączną kwotę 17,8 mln zł.

Coraz częściej to właśnie młode osoby mają szczególną łatwość w udostępnianiu wrażliwych danych osobowych. Jak wynika z badania przeprowadzonego pod patronatem Urzędu Ochrony Danych Osobowych (Krajowy Rejestr Długów 2022), w pierwszej połowie 2022 r. ponad 19% ankietowanych w wieku od 18 do 24 lat przyznało, że zamieściło zdjęcie dokumentu w Internecie, a 28% zadeklarowało, że przekazało dane logowania osobom trzecim.

Istotną, choć często bagatelizowaną umiejętnością, jest również dokładne i świadome czytanie umów zawieranych z instytucjami finansowymi przed ich podpisaniem. Ta czynność powinna stanowić bodziec do określenia wątpliwości i pytań, które warto skierować w stronę instytucji finansowanej. Polacy zdają się przyjmować dość rozsądne stanowisko w tym zakresie. Osoby, które wcale nie czytają umów, stanowiły niewielki odsetek ankietowanych badania „Poziom wiedzy finansowej Polaków” (Kongres Edukacji Finansowej i Przedsiębiorczości 2022). W 2022 r. aż 83% ankietowanych przyznało, że analizuje całą treść umowy przed jej podpisaniem. Wśród nich jednak aż 53% nie zawsze rozumie wszystkie zapisy.

### 1.3. Postawy wobec finansów

Wyróżnić można trzy charakterystyczne postawy, związane z zarządzaniem pieniędzem: „zaciskanie pasa”, gospodarność i impulsywność (Departament Edukacji i Wydawnictw NBP 2020). Wśród Polaków przeważają osoby, które kontrolują swoje wydatki, przedkładając czasem cenę ponad jakość kupowanych produktów. Szukają oni zamienników, między innymi w dyskontach i na bazarach. Przy czym, co trzeci respondent kieruje się oszczędnościami i gospodarnością – 32% osób, które wzięły udział w badaniu, skupia się na tym, aby zawsze posiadać oszczędności, do czego dążą poprzez odpowiednie zarządzanie domowym budżetem. Niemal 1/3 ankietowanych cechuje impulsywność, a więc zdarza im się wydawać pieniądze na rzeczy drogie, a przy tym niekoniecznie przydatne (Departament Edukacji i Wydawnictw NBP 2020).

Przyjmowana postawa często powiązana jest z przynależnością generacyjną. Sposób reakcji w odpowiedzi na napotymane trudności zależy również od tego, czy nastawienie do problemu jest optymistyczne czy raczej pesymistyczne. W badaniu zrealizowanym na zlecenie KRUK S.A. okazało się, że niepokój i lęk związany z podejmowaniem decyzji finansowych częściej towarzyszy osobom urodzonym między rokiem 1955 a 2001. Dodatkowo, aż 65% osób w tej grupie wiekowej przyznało, że zmaga się z poczuciem bezradności związanym z sytuacją finansową (KRUK S.A. 2019). Dane zebrane w badaniu pozwalają stwierdzić, że im młodsza osoba, tym niższa odporność na stres. Niestabilność sytuacji finansowej ma także wyraźny wpływ na powstawanie stanów lękowych i poczucie niepokoju dla młodszych pokoleń.

W ciągu ostatnich kilku lat ludność niemal całego świata doświadczyła negatywnych wydarzeń. Zarówno pandemia, jak i wojna na Ukrainie wpłynęły na wiele aspektów funkcjonowania gospodarek. Według badania Edelman Trust (Edelman 2023), przeprowadzonego w 2023 r., aż 89% osób z 28 krajów obawia się straty pracy, a 74% inflacji. Brak optymizmu ekonomicznego był widoczny również w Polsce. W badaniu zrealizowanym na zlecenie fundacji Think! (Sekścińska

2022) okazało się, że ponad 25% ankietowanych odczuwa, że ich sytuacja materialna jest gorsza w porównaniu do innych gospodarstw domowych. Ponadto aż 40% osób zadeklarowało, że ich sytuacja finansowa pogorszyła się w ciągu ostatniego roku.

Wizja nadchodzącego kryzysu, narastanie obaw związanych z podnoszeniem stóp procentowych i galopującą inflacją przekłada się na wzrost niepewności wobec stabilności sytuacji finansowej. Chociaż większość jest zdania, że przyszłość nie przyniesie znaczących zmian dla ich sytuacji finansowej, to 34% ankietowanych uważa, że poprawa może nastąpić w przeciągu najbliższych 5 lat.

#### 1.4. Zachowania finansowe

Aktywność gospodarstw domowych nieprzerwanie związana jest z podejmowaniem decyzji dotyczących optymalizowania podziału pozyskiwanych dochodów na oszczędności, inwestycje, spłatę zobowiązań czy konsumpcję. To również zmagania związane z próbami maksymalizowania dochodu i poszukiwania jego dodatkowych źródeł. Najczęściej występującym zachowaniem finansowym, opisywanym w większości źródeł, jest właśnie generowanie oszczędności. Według definicji jest to działanie skupiające się na odkładaniu konsumpcji w czasie (Główny Urząd Statystyczny 2004). Odłożona część dochodu przeznaczona zostaje do późniejszego wykorzystania.

Na poziom i cel posiadanych oszczędności duży wpływ miał okres pandemii. W 2022 r. 38% osób w badaniu realizowanym na zlecenie fundacji Think! (Sekścińska 2022) przyznało, że ich poduszka finansowa zmniejszyła się na skutek konsekwencji wirusa Sars-COV-2. Jako główne przyczyny wymieniono zwiększenie wydatków i zmniejszenie zarobków. Jednak w krótkim okresie od rozpoczęcia pandemii wiele oszczędności Polaków odnotowało wzrost. Jedną z konsekwencji lockdownu okazało się bowiem ograniczenie możliwości nadmiernego wydawania pieniędzy. Według raportu opublikowanego przez ING (Pogorzelski 2020), na przełomie maja i grudnia 2020 r., o niemal 10 p.p. wzrosła liczba gospodarstw domowych, które deklarowały posiadanie jakichkolwiek oszczędności, a 18% ankietowanych przyznało, że wzrosły ich oszczędności trzymane na „czarną godzinę”.

W badaniu Think! (Sekścińska 2022) zapytano Polaków, jakie rozwiązanie najskuteczniej chroni oszczędności przed negatywnym działaniem inflacji. W 2022 r. 23% ankietowanych przyznało się do inwestowania, co stanowi wzrost o 15 p.p. w stosunku do roku poprzedniego.

Powszechnie wiadomo, że wyższe ryzyko związane jest w wyższym zyskiem lub stratą. Niepewność z tym związana zniechęca jednak Polaków. Jedynie 12% ankietowanych pewnie wybiera wyższy zysk i niepewność z nim związaną. Aż 1/3 respondentów przyznała natomiast, że w sytuacji spadku wartości inwestycji najpewniej zdecydowałyby się na ich sprzedaż, aby uniknąć większej straty.

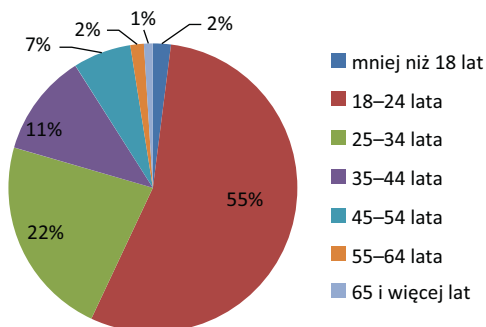
W celu wygenerowania oszczędności niezbędnych do inwestowania konieczne jest wdrożenie odpowiednich nawyków. Planowanie rozporządzenia dochodem oraz ewidencjonowanie wydatków – zachowania, które wykonywane regularnie i z dokładnością pozwalają na zachowanie odpowiedniego balansu pomiędzy gromadzeniem a wydatkowaniem pieniędzy. Rezultatem wprowadzenia takowych działań może być między innymi zwiększenie efektywności zarządzania budżetem. Według badania przeprowadzonego przez grupę Santander Polska (Santander Consumer Bank 2021) ponad 1/3 Polaków nigdzie nie zapisuje wydatków, a także nie planuje wydatków. Jedynie 15% ankietowanych przyznało, że prowadzi ewidencję wydatków i planuje domowy budżet regularnie i systematycznie.

Równie istotnym zachowaniem, oprócz tych dotyczących gromadzenia pieniędzy i zwiększania kapitału, jest regularne spłacanie zobowiązań. Problemy z ich spłatą, jak wynika z badania zrealizowanego na zlecenie fundacji Think! (Sekścińska 2022), zaczynają się dla większości, kiedy miesięczne raty kredytu zaczynają stanowić 31–50% zarobków. Najmniej skomplikowana sytuacja, zdaniem Polaków, występuje, gdy część dochodu przeznaczanego na spłacanie zobowiązań stanowi do 15% jego wysokości. Nie tylko wysokość miesięcznych rat jest problematyczna przy opłacaniu zaciąganych zobowiązań. Okazuje się, że przysparzającym trudności elementem jest również pamiętanie o nich. Jak powiedział kiedyś Benjamin Franklin: „wierzyciele lepszą mają pamięć niż dłużnicy” (Franklin 1890) – to stwierdzenie stało się niemieckim przysłowiem i pokrywa się z wynikami badania zrealizowanego na zlecenie Blue Media (Blue Media 2015). Czterem na dziesięciu Polaków zdarzyło się zapomnieć o zapłaceniu rachunków na czas. Co trzecia osoba jako powód wskazała natłok ważnych spraw, 15% natomiast przyznało, że nie lubi wykonywać tej czynności i robi to niechętnie.

## 2. Metodyka badania

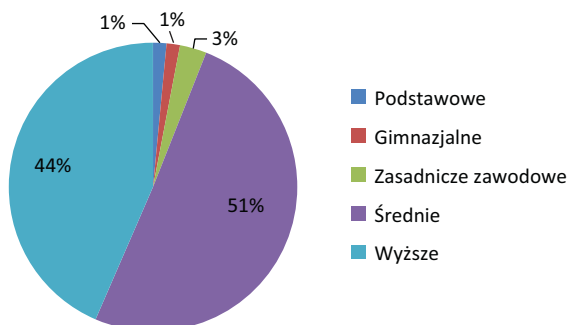
W celu zdiagnozowania poziomu świadomości finansowej wśród młodych Polaków na tle pozostałych grup wiekowych zostało przeprowadzone badanie przy wykorzystaniu kwestionariusza w wersji cyfrowej (CAWI), który został przekazany do wypełnienia respondentom. Ankieta miała charakter jednorazowy i anonimowy. Kwestionariusz zawierał 13 pytań zamkniętych, a odpowiedzi zbierane były w przedziale czasowym od 28.03.2023 r. do 12.04.2023 r. Myślą przewodnią podczas konstruowania pytań było określenie samooceny ankietowanych w zakresie ich świadomości finansowej, a także zaobserwowanie, jak cechy i zachowania, a także otoczenie wpływają na przyjmowane postawy i zachowania. Dobór respondentów miał charakter nielosowy. Przy wykorzystaniu pośrednich kanałów komunikacyjnych, takich jak Facebook, Instagram oraz Messenger, zebrano 200 odpowiedzi – wszystkie zostały zakwalifikowane do przeprowadzenia analizy wyników ankiety. Zdecydowana większość próby to kobiety – 78% ankietowanych.

Wykres 1. Wiek respondentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Wykres 2. Wykształcenie respondentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Przeważającą część respondentów stanowili młodzi Polacy w wieku 18–24 lat – 110 osób. Drugą najliczniejszą grupę ankietowanych stanowiły osoby w przedziale wiekowym 25–34 lata. Ponadto, 23 osoby wśród respondentów były w wieku od 35 do 44 lat, a 13 osób mieściło się w przedziale wiekowym 45–54 lata. Wśród osób biorących udział w badaniu jedynie 4 osoby były poniżej 18 roku życia. Najmniejszy udział stanowiły natomiast osoby w wieku powyżej 65 lat – 2 z ankietowanych. Niewiele więcej osób reprezentowało przedział wiekowy 55–64 lata – 3 osoby (wykres 1). Osoby w wieku powyżej 24 lat w rezultatach badania opisywane są jako *ogół respondentów*.

Dominującym wśród ankietowanych okazało się wykształcenie średnie oraz wyższe. Absolwenci szkół średnich i studiów razem stanowili 95% wszystkich osób, które wzięły udział w badaniu. Aż 101 osób posiadało wykształcenie średnie, 87 natomiast zaznaczyło w kwestionariuszu wykształcenie wyższe (wykres 2).

Uzyskane rezultaty umożliwiły odpowiedź na pytanie, jak osoby w wieku od 18 do 24 lat gospodarują swoim budżetem oraz czy ich portfele są w większym stopniu narażone na powstanie zadłużenia w porównaniu do osób

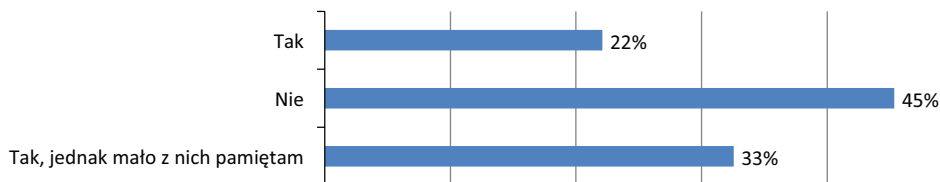
z bogatszym doświadczeniem życiowym. Warto jednak pamiętać, że osoby młode mają inne kierunki wydatkowania środków w porównaniu do osób z bogatszym doświadczeniem, a także ich portfele oraz źródła finansowania są w dużym stopniu zróżnicowane.

### 3. Rezultaty badania

#### 3.1. Wiedza

Wiedza stanowi jeden z komponentów świadomości finansowej. Nie każdy jednak podczas swojej edukacji otrzymał możliwość konfrontacji z treściami dotyczącymi konsekwencji wysokiej inflacji lub zmienności stóp procentowych.

**Wykres 3.** Odpowiedzi respondentów na pytanie „Czy podczas wybranej ścieżki edukacji omawiane zostały zagadnienia finansowe?”



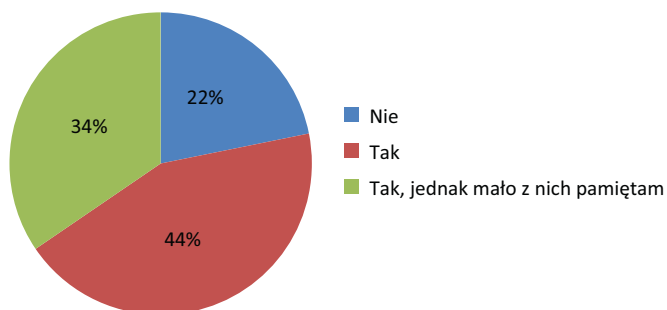
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Otrzymane dane pozwalają stwierdzić, że ponad połowa ogółu respondentów, a mianowicie 55% osób uczestniczyło w zajęciach, na których został zrealizowany materiał z finansów. Wśród ogólnej liczby respondentów 33% przyznało jednak, że niewiele pamięta z przedmiotów o takiej tematyce. Aż 45% osób powyżej 24 roku życia przyznało jednak, że w ich podstawie programowej pominięto zagadnienia dotyczące finansów. Warto jednak zaznaczyć, że program nauczania ustalany jest odgórnie, a na przestrzeni lat podstawa programowa wielokrotnie ulegała zmianie (wykres 3). Ankietowani większy wpływ na kierunek swojej edukacji mieli podczas dokonywania wyboru szkoły średniej lub kierunku studiów, gdzie mogli zweryfikować przedmioty, na jakie będą uczęszczać w toku nauczania.

Wśród młodych Polaków aż 65% osób posiada wykształcenie średnie, a 32% wyższe. Oznacza to, że zdecydowana większość ankietowanych w tej grupie ukończyła już kształcenie obowiązkowe. Mimo to ponad 1/5 osób mających od 18 do 24 lat zadeklarowała, że podczas realizowania programu nauczania zabrakło miejsca dla zagadnień finansowych (wykres 4).



**Wykres 4.** Odpowiedź respondentów w przedziale wiekowym 18–24 lata na pytanie „Czy podczas wybranej ścieżki edukacji omawiane zostały zagadnienia finansowe?”

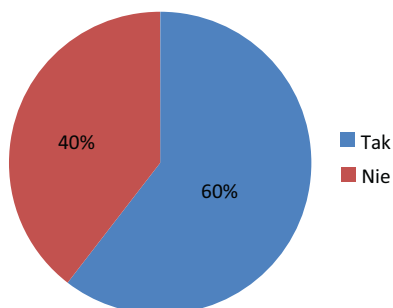


Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Wśród ankietowanych w wieku od 18 do 24 lat 78% przyznało, że miało styczność z zajęciami, gdzie zrealizowano zagadnienia z zakresu finansów. Jednak tutaj również największy odsetek ankietowanych stwierdził, że niewiele pamięta z tych zajęć. Może to świadczyć zarówno o braku zainteresowania taką tematyką lub też o nieprzystępnym objaśnieniu skomplikowanych pojęć przez prowadzących. W porównaniu do osób w wieku powyżej 24 lat większy procent ankietowanych zadeklarował dostęp do zagadnień finansowych, co może wskazywać na to, że w podstawie programowej coraz większy nacisk kładziony jest na poszerzanie wiedzy finansowej lub może świadczyć o tym, że znaczny odsetek osób w wieku do 24 lat, podejmując wybór szkoły średniej lub uczelni wyższej, zdecydowało się na kierunki okołofinansowe.

Wśród ogólnej liczby osób, które uczestniczyły w ankiecie, dominuje poczucie, że stan posiadanej wiedzy umożliwia kontrolowanie sytuacji finansowej (wykres 5).

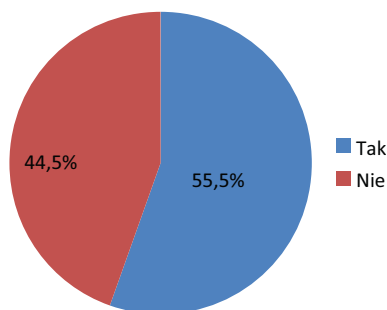
**Wykres 5.** Odpowiedzi respondentów na pytanie „Czy uważasz, że posiadasz odpowiednią wiedzę, umożliwiającą kontrolowanie sytuacji finansowej?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Liczba osób, które zadeklarowały, że nie mają odpowiedniej wiedzy, aby świadomie dbać o własne finanse, jest o 5 p.p. niższa niż osób, które podczas odpowiadania na poprzednie pytanie stwierdziły, że podczas wybranej ścieżki edukacji nie miały styczności z zagadnieniami finansowymi.

**Wykres 6.** Odpowiedzi respondentów w przedziale wiekowym 18–24 lata na pytanie „Czy uważasz, że posiadasz odpowiednią wiedzę, umożliwiającą kontrolowanie sytuacji finansowej?”

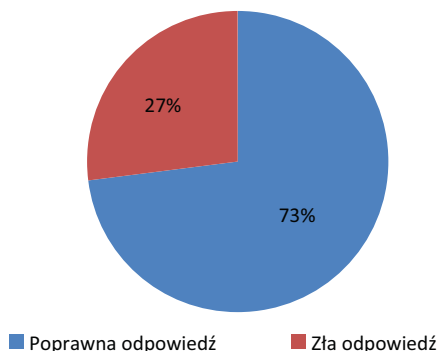


Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Podobnie wygląda to wśród osób znajdujących się w przedziale wiekowym 18–24 lata (wykres 6). W porównaniu z ogółem respondentów przekonanie o możliwości kontrolowania sytuacji finansowej przy obecnym poziomie wiedzy jest nieznacznie wyższe. Wskazuje to na to, że ankietowani w wieku od 18 do 24 lat wykazują stosunkowo większą pewność siebie w zakresie finansów, co może być związane z faktem, że wśród tej grupy wiekowej częściej w programie nauczania znajdowały się zagadnienia finansowe.

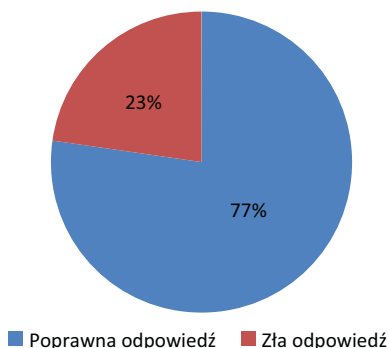
W ankiecie znalazło się też pytanie, którego celem było sprawdzenie wiedzy ankietowanych na temat ich znajomości pojęcia inflacji.

**Wykres 7.** Wskazania prawidłowej definicji inflacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Wykres 8. Wskazania prawidłowej definicji inflacji przez osoby w przedziale wiekowym 18–24 lata



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Jak zostało przedstawione na wykresach 7 i 8, większość ankietowanych poprawnie wskazała właściwą definicję. Osoby znajdujące się w wieku od 18 do 24 lat osiągnęły nieznacznie lepszy wynik w porównaniu z ogólną liczbą respondentów, pomimo że wśród młodszej części ankietowanych przeważają osoby, które niewiele pamiętają z zajęć o tematyce finansowej, a także niemal połowa z nich posiada niską samoocenę na temat wartości swojej wiedzy. Chociaż otrzymany wynik jest zadowalający i może świadczyć o znajomości podstawowych definicji, to należy pamiętać, że ankietowani mogli przy wypełnianiu ankiety posłużyć się wyszukiwarką internetową w celu znalezienia prawidłowej odpowiedzi.

Deklaracja na temat posiadanego stanu wiedzy może wynikać z wysokiej pewności siebie. Jak wskazuje artykuł *Świadomość finansowa młodych dorosłych w Polsce jako wrażliwej grupy demograficznej* napisany przez Adama Lejmana-Gąskę i Magdalenę Ogórek (2019), młodzi dorośli mają trudności z rzeczywistą oceną stanu posiadanej wiedzy, co prowadzi do nadmiernej pewności siebie, a co za tym idzie podejmowania niekorzystnych decyzji finansowych, zwiększonej podatności na oszustwa finansowe spowodowanej rezygnacją z szukania porad i informacji.

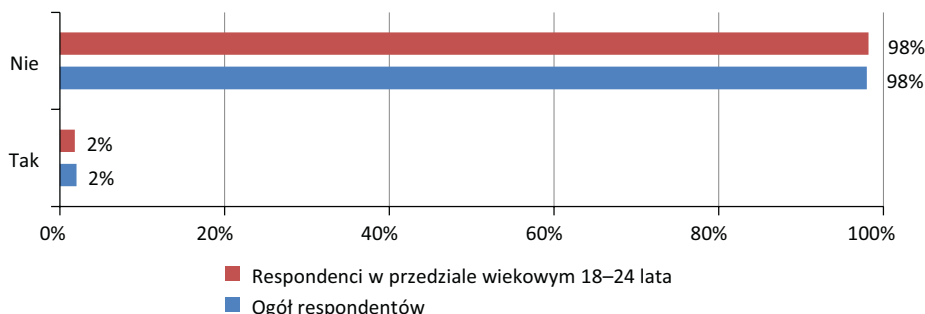
### 3.2. Umiejętności

Nabywanie wiedzy bezpośrednio powiązane jest z wykorzystywaniem jej w praktyce. To proces, który przynosi efekty jedynie w momencie, kiedy obydwa jego elementy podlegają ciągłemu dopracowywaniu. Niestety, jak pokazują zebrane odpowiedzi, szkoły nie skupiają się na wykorzystywaniu zebranego zasobu informacji.

Wyniki zaprezentowane na wykresie 9 pozwalają wnioskować, że głównym celem kształcenia finansowego w szkołach jest zapamiętywanie pojęć. Zarówno wśród ogółu respondentów, jak i w przedziale wiekowym 18–24 lata aż 98%

osób zgodnie stwierdziło, że w programie nauczania nie ma miejsca na zadania praktyczne. Subiektywna ocena respondentów wskazuje, że wśród respondentów wyraźna część zaznacza, że niewiele pamięta z zajęć, na których omawiano zagadnienia finansowe, co może świadczyć o większym poświęceniu uwagi zagadnieniom teoretycznym podczas procesu kształcenia.

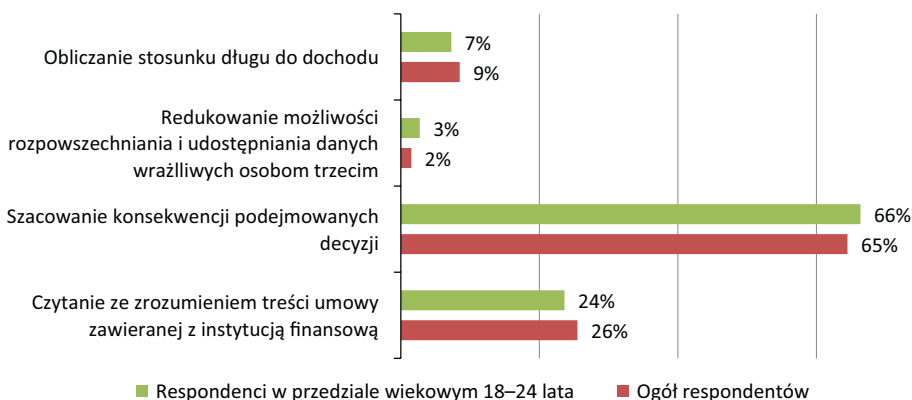
**Wykres 9.** Odpowiedzi respondentów na pytanie „Czy twoim zdaniem szkoły kształcą w zakresie wykorzystywania w praktyce wiedzy związanej z finansami?” z wyszczególnieniem osób w przedziale wiekowym 18–24 lata



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Respondentom zostało zadane także pytanie, jakie ich zdaniem umiejętności są najbardziej wartościowe przy świadomym gospodarowaniu finansami, a wyniki zostały przedstawione na wykresie 10.

**Wykres 10.** Odpowiedzi respondentów na pytanie „Która umiejętność wydaje Ci się najbardziej istotna przy świadomym gospodarowaniu finansami?” z wyszczególnieniem osób w przedziale wiekowym 18–24 lata



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Niewiele osób zwróciło uwagę na redukowanie możliwości rozpowszechniania i udostępniania danych wrażliwych osobom trzecim. Jak widać na wykresie 10, większość ankietowanych jest zdania, że przy kreowaniu budżetu w największym stopniu liczy się umiejętność szacowania konsekwencji podejmowanych decyzji. Oznacza to, że nie tylko przedsiębiorstwa potrzebują tworzenia prognoz i weryfikowania przyszłości dla wdrażanych planów. Również osoby fizyczne, zarządzając swoim portfelem, cenią sobie wykorzystywanie wiedzy w aspekcie wizualizacji przyszłości dla podejmowanych decyzji, na przykład przy zaciąganiu zobowiązań, jak i chociażby przy podejmowaniu ryzyka inwestycyjnego. Wyraźnie na drugim miejscu uplasowało się czytanie ze zrozumieniem treści umów zawieranych z instytucjami finansowymi – dla blisko 1/4 respondentów jest to ważny aspekt kontrolowania sytuacji finansowej.

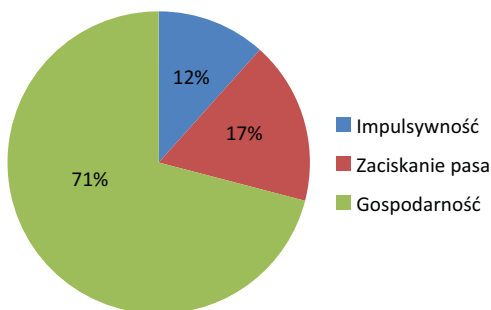
Podobna hierarchia dla umiejętności, istotnych przy świadomym gospodarowaniu finansami, uporządkowana została przez odpowiedzi osób mających od 18 do 24 lat. Tutaj również najwięcej ankietowanych wskazało szacowanie konsekwencji podejmowanych decyzji jako umiejętność najbardziej wspierającą świadome gospodarowanie budżetem. Niewiele jednak osób uznało za istotną umiejętność do redukowania możliwości rozpowszechniania i udostępniania danych wrażliwych osobom trzecim.

### 3.3. Postawy

Postawy, jakie ludzie przyjmują wobec gospodarowania portfelem, można podzielić na trzy grupy: „zaciskanie pasa”, gospodarność i impulsywność. Pytanie można określić jako tożsame z pytaniem zadany w badaniu „Badania świadomości i wiedzy ekonomicznej Polaków”, realizowanym przez Departament Edukacji i Wydawnictw NBP w 2020 r. Pozwala ono nakreślić samoocenę ankietowanych dotyczącą gospodarowania przez nich budżetem. Niektóre osoby skupiają się na ich stałym wypracowywaniu, inni natomiast nieświadomie tworzą nawyki. Jak wskazują wyniki badania, ankietowani Polacy mają wysokie przekonanie o swojej gospodarności.

Wśród ogólnej liczby respondentów ponad 70% osób zadeklarowało, że najbliższa im postawa to właśnie gospodarność, a więc planowanie budżetu i ewidencjonowanie wydatków (wykres 11). Jedynie 17% przyznało, że kontroluje nawet najdrobniejsze płatności i przedkłada cenę ponad jakość. Ta postawa często nie wynika z własnych preferencji, a z konieczności związanej z niekorzystną sytuacją finansową.

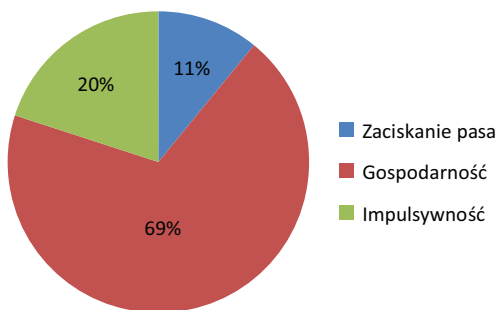
**Wykres 11.** Odpowiedzi respondentów na pytanie „Która postawa wobec zarządzania pieniędzmi jest Ci najbliższa?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Wśród młodszej części ankietowanych również najwięcej osób zaklasyfikowało postawę gospodarną jako najbliższą sobie (wykres 12). W porównaniu jednak z ogółem respondentów, w grupie wiekowej od 18 do 24 lat znalazło się najwięcej osób, które przyznały się do impulsywnego rozporządzania portfelem – spośród wszystkich osób, które zadeklarowały, że zarządzają pieniędzmi w ten sposób, aż 67% oznaczeń należało do osób w tym przedziale wiekowym. Oznacza to, że często zdarza im się kupować rzeczy nieprzydatne, a tym samym nie brać pod uwagę możliwości wystąpienia nieprzewidzianych wydatków.

**Wykres 12.** Odpowiedzi respondentów w przedziale wiekowym 18–24 lata na pytanie „Która postawa wobec zarządzania pieniędzmi jest Ci najbliższa?”

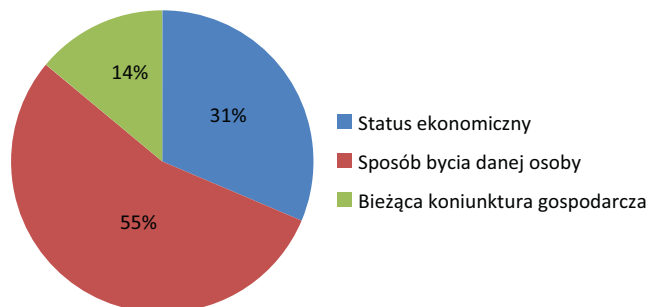


Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Od czego zatem uzależniona jest przyjmowana postawa? Zdaniem respondentów przede wszystkim od sposobu bycia danej osoby, a więc posiadanych przyzwyczajęń, nawyków i stylu życia. 1/3 wszystkich ankietowanych

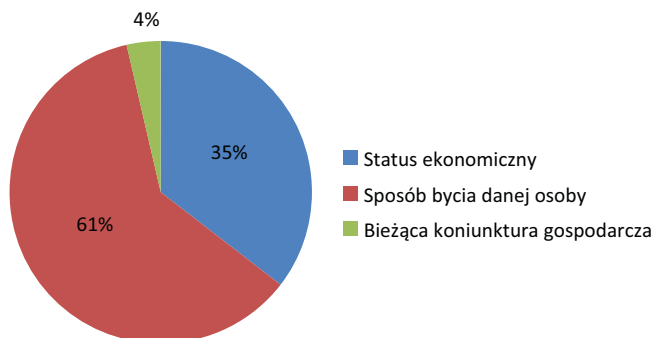
stwierdziła natomiast, że za przyjmowaną postawę w dużej mierze odpowiedzialna jest sytuacja ekonomiczna, czyli na przykład wysokość dochodu i wielkość opłat (wykres 13).

**Wykres 13.** Odpowiedzi respondentów na pytanie „Od czego twoim zdaniem w największym stopniu uzależniona jest przyjmowana postawa wobec zarządzania pieniędzmi?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

**Wykres 14.** Odpowiedzi respondentów w przedziale wiekowym 18–24 lata na pytanie „Od czego twoim zdaniem w największym stopniu uzależniona jest przyjmowana postawa wobec zarządzania pieniędzmi?”



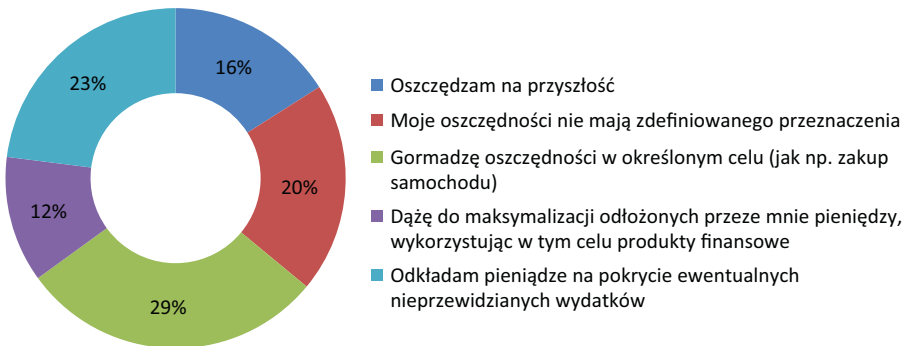
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Młodszy ankietowani w największym stopniu również wskazali sposób bycia jako podstawową determinantę dla generowanych postaw wobec zarządzania pieniędzmi (wykres 14). Zdaniem 35% osób dopiero zmiana sytuacji finansowej mogłaby wymusić zmianę postawy wobec pieniędzy i wpłynąć na „zaciśnięcie pasa” lub wprowadzenie bardziej gospodarnego podejścia do zarządzania portfelem. Jedyne 4% respondentów zdecydowało się natomiast na zaznaczenie bieżącej koniunktury gospodarczej.

### 3.4. Zachowania

Zachowania stanowią substytut dla efektywnego zdobywania wiedzy, nabywania umiejętności i kształtowania postaw. Anketowani zostali spytani o swoje postępowanie szczególnie w kontekście gospodarowania oszczędnościami.

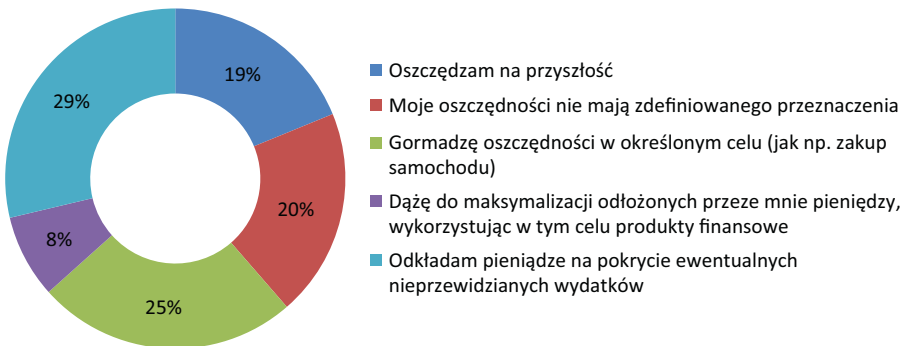
**Wykres 15.** Odpowiedzi respondentów na pytanie „Jakim motywem najczęściej kierujesz się, generując oszczędności?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Jak wynika z wykresu 15, przeważająca część respondentów odkłada pieniądze na pokrycie ewentualnych wydatków. Znaczący odsetek osób za motywator do odkładania pieniędzy określił wyznaczony cel, na przykład zakup samochodu – 29% ankietowanych.

**Wykres 16.** Odpowiedzi respondentów w przedziale wiekowym 18–24 lata na pytanie „Jakim motywem najczęściej kierujesz się, generując oszczędności?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego

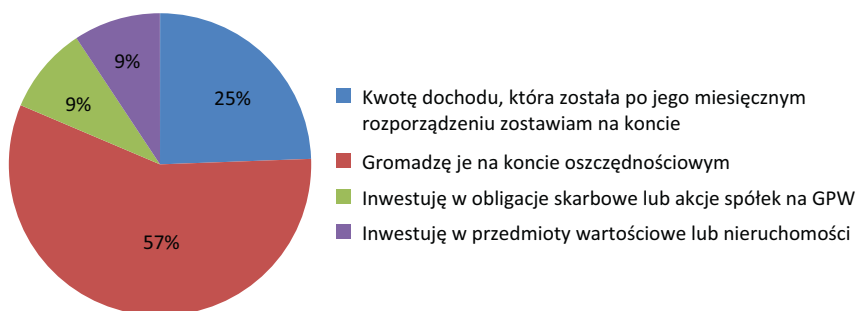
Zarówno wśród ogólnej liczby respondentów, jak i u osób w przedziale wiekowym 18–24 najmniej osób jako motyw generowania oszczędności wskazało maksymalizację odłożonych pieniędzy przy wykorzystaniu produktów



finansowych (wykres 16). Młodszy ankietowani w nieznacznie większym stopniu wskazali, że przy generowaniu oszczędności myślą o przyszłości. Z drugiej strony jednak, to właśnie w tej grupie wiekowej odnotowano najwięcej wskazań dla braku zdefiniowanego celu odkładanych pieniędzy na tle wszystkich zebranych odpowiedzi.

Oprócz generowania oszczędności ważny jest również sposób ich późniejszego przechowywania. Szczególnie istotne jest, aby zabezpieczać je przed negatywnymi skutkami kryzysów gospodarczych, jak na przykład inflacja lub poziom realnych stóp procentowych.

**Wykres 17.** Odpowiedzi respondentów na pytanie „Jak chronisz swoje oszczędności przed działaniem czynników zewnętrznych?”

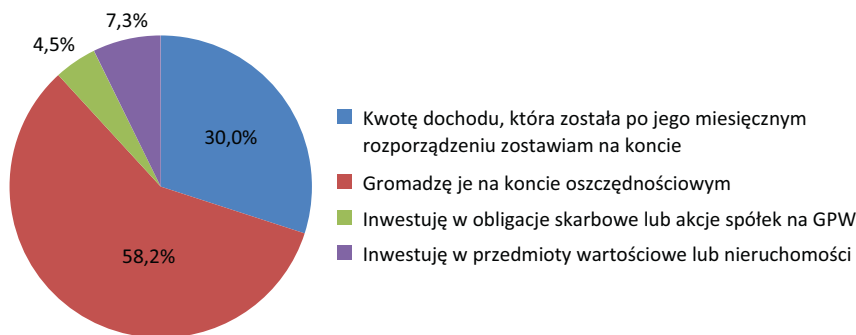


Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Na pytanie „Jak chronisz swoje oszczędności przed działaniem czynników zewnętrznych?” zdecydowana większość respondentów odpowiedziała, że wykorzystuje w tym celu konto oszczędnościowe (wykres 17). Jedynie 18% osób, które wzięło udział w badaniu, przyznało, że aby chronić swoje oszczędności decyduje się na ryzyko, w tym 9% zadeklarowało, że wykorzystuje w tym celu rynek papierów wartościowych. Taki sam odsetek ogółu respondentów przyznał się do inwestowania w przedmioty wartościowe lub nieruchomości.

W porównaniu z ogółem respondentów, w nieznacznie większym stopniu osoby w przedziale wiekowym 18–24 lata po miesięcznym rozporządzeniu dochodu pozostałą część pieniędzy pozostawiają na koncie (wykres 18). Młodszy ankietowani w nieznacznie mniejszym stopniu zainteresowani są akcjami i obligacjami. Różnica w podejściu do ochrony oszczędności wynikać może ze zróżnicowania portfela młodych ankietowanych względem osób z bogatszym doświadczeniem życiowym i odmienną strukturą obciążeń finansowych. Wyniki wskazują, że stabilniejszy dochód, jakim zazwyczaj dysponują osoby w wieku powyżej 24 lat, w nieznacznie większym stopniu skłania do inwestycji – różnica widoczna jest szczególnie przy inwestowaniu w obligacje skarbowe lub akcje spółek na GPW.

**Wykres 18.** Odpowiedzi respondentów w przedziale wiekowym 18–24 lata na pytanie „Jak chronisz swoje oszczędności przed działaniem czynników zewnętrznych?”

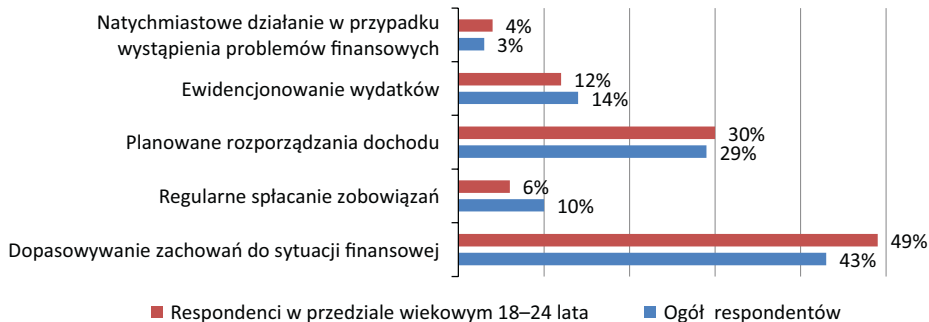


Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Jak wykazały wcześniejsze wyniki – choć dominują niektóre postawy i podejścia, to ankieterzy w różny sposób gospodarują własnym portfelem.

W ostatniej części kwestionariusza ankieterzy zostali poproszeni o dopasowanie definicji efektywnego zarządzania budżetem według własnych preferencji. Wyniki odpowiedzi zaprezentowano na wykresie 19.

**Wykres 19.** Odpowiedzi respondentów z wyszczególnieniem osób w przedziale wiekowym 18–24 lata na pytanie „Co dla Ciebie oznacza efektywne zarządzanie budżetem?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Niemal połowa ogólnej liczby respondentów określiła, że budżet jest zarządzany efektywnie, kiedy jego właściciel potrafi dopasowywać zachowania do sytuacji finansowej, a więc zachowuje elastyczność na przykład przy wyborze produktów finansowych. Duża część ankieterzy wskazała także planowanie rozporządzenia dochodu za przynoszące widoczne rezultaty w przyszłości.

Jak można zauważyć na wykresie 19, młodzi Polacy podobnie definiują efektywne zarządzanie budżetem. Ewidencjonowanie wydatków i natychmiastowe działanie w przypadku wystąpienia problemów zostało wskazane przez niewiele

osób jako produktywne. Ponadto, spośród wszystkich osób mających od 18 do 24 lat jedynie niecałe 6% za skutkujące w przyszłości, zadowalające wyniki i zamierzone rezultaty określiło regularne spłacanie zobowiązań.

## 4. Wnioski

Na podstawie wyników z przeprowadzonego badania sformułowano następujące wnioski:

1. Młodzi Polacy gospodarują swoimi finansami w sposób podobny do ankietowanych w wieku powyżej 24 lat. Mogą odzwierciedlać to świadome postawy i zachowania respondentów, jak i stanowić przykład dla nieświadomego przyjmowania wzorców postępowania od rodziców lub innych osób, z którymi młodszy ankietowani mogli mieć długotrwałą styczność, umożliwiającą obserwowanie nawyków i zachowań związanych z zarządzaniem portfelem.
2. Znaczna część ankietowanych w wieku od 18 do 24 lat musiała w dużej mierze na własną rękę opracowywać materiały o tematyce finansów, stawić czoło skomplikowanym pojęciom lub znaleźć odpowiedzi na nurtujące pytania, dotyczące na przykład produktów finansowych. Motywatorem poszerzania wiedzy na własną rękę mogła być ciekawość lub chęć poprawy efektywności gospodarowania budżetem, a być może nagłe pogorszenie sytuacji finansowej.
3. Ankietowani młodzi Polacy uznali za kluczowe: umiejętność czytania umów i szacowania konsekwencji podejmowanych decyzji, podkreślając jednocześnie konieczność samodzielnego zdobywania tych umiejętności. Niewielu z nich zwróciło uwagę na umiejętność redukcji możliwości udostępniania danych osobowych.
4. Respondenci mający od 18 do 24 lat to grupa osób, która decyzje podejmuje w sposób najbardziej gwałtowny. Wśród tej części ankietowanych znajduje się największy odsetek tych, którzy określili swoją postawę wobec pieniędzy jako impulsywną. Może to mieć swoje konsekwencje szczególnie w konfrontacji z wystąpieniem nieprzewidzianych wydatków i utratą jednego ze źródeł dochodu. Osoby działające w sposób impulsywny podejmują gwałtowne decyzje dotyczące wydatków. Jak wykazały wyniki, wśród ankietowanych znajdujących się w przedziale wiekowym 18–24 lata, które podchodzą do pieniędzy w sposób impulsywny, najwięcej osób stwierdziło, że nie mają zdefiniowanego przeznaczenia dla swoich oszczędności. Brak określonego celu w połączeniu ze spontanicznością podejmowanych decyzji może przyczynić się do zaprzestania odkładania pieniędzy.

5. Ankietowani młodzi Polacy, którzy zostali zmuszeni do „zaciśnięcia pasa”, oprócz przedkładania ceny ponad jakość biorą pod uwagę możliwość nagłej zmiany sytuacji finansowej – 3/4 osób, które liczą każdy grosz, odkłada pieniądze na pokrycie nieprzewidzianych wydatków.
6. Pomimo że osoby impulsywne i „zaciskające pasa” kierują się innymi motywami generowania oszczędności, a ich postawy diametralnie się różnią, to w podobny sposób chronią odłożone pieniądze przed czynnikami zewnętrznymi. Zarówno osoby powściągliwe, jak i bardziej niefrasobliwe w większości w tym celu wykorzystują konta oszczędnościowe.
7. Wśród wypowiedzi respondentów dominuje przekonanie, że efektywne zarządzanie budżetem jest powiązane z dopasowywaniem zachowań do sytuacji finansowej. Niewiele osób spośród ankietowanych, w wieku od 18 do 24 lat, zwróciło uwagę na prostsze czynności takie jak ewidencjonowanie wydatków i regularne spłacanie zobowiązań. Najmniej ankietowanych uznało regularne spłacanie zobowiązań za efektywne. Może to wskazywać, że problem nieopłaconych w terminie zobowiązań nie dotyczy większości ankietowanych lub też dla nich stanowi to po prostu smutny obowiązek, a nie czynność przynoszącą w przyszłości pożytek.
8. Analiza opublikowanych raportów, a także wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że zmiany w polskim systemie edukacji w ramach zwiększania świadomości finansowej są widoczne, jednak powinny zostać wprowadzane działania zwiększające edukację finansową, a także zwrócenie uwagi na wrażliwe obszary. Stworzenie i wprowadzenie do programu nauczania obowiązkowych zajęć z edukacji finansowej na różnych etapach edukacji – od szkoły podstawowej po szkołę średnią. Zajęcia powinny obejmować podstawowe pojęcia, związane z finansami osobistymi. Wprowadzane programy skierowane do młodych dorosłych powinny proponować atrakcyjną formę i być szeroko dostępne, aby skutecznie kształtować praktyczne umiejętności z zakresu finansów wśród młodego pokolenia. Wprowadzanie rozwiązań takich jak symulacje, gry i projekty grupowe dają szansę praktycznego zastosowania wiedzy i gwarantują możliwość aktywnego zaangażowania w rozwiązywanie rzeczywistych problemów finansowych. Dodatkowo, kluczową rolę może stanowić współpraca z instytucjami finansowymi gwarantującymi warsztaty, prelekcje i materiały na większą skalę – eksperci zdecydowanie lepiej i ciekawiej mogą opowiedzieć na temat różnych aspektów finansów, kierując się swoim doświadczeniem i bazując na rzeczywistych przypadkach. Kluczowa może być tutaj również interdyscyplinarność, a więc integracja tematów finansowych z innymi przedmiotami, aby wykazać zastosowanie zagadnień finansowych w innych dziedzinach, takich jak: matematyka, przedsiębiorczość czy geografia. Znaczący odsetek osób

odpowiedział także, że niewiele pamięta z zajęć o tematyce finansów. Może to być wynikiem niedostatecznych szkoleń i kursów nauczycieli. Zastosowanie wskazanych rekomendacji może znacząco przyczynić się do podniesienia poziomu świadomości finansowej poprzez skuteczniejsze zdobywanie wiedzy i kształtowanie umiejętności, stanowiąc tym samym przygotowanie do podejmowania odpowiedzialnych decyzji finansowych w dorosłym życiu.

Dalsze badania na temat świadomości finansowej u młodych Polaków powinny koncentrować się na dostarczeniu rzetelnych danych i wskazówek, które mogą przyczynić się do skuteczniejszego projektowania programów edukacyjnych i polityk publicznych. Uwagę należałoby poświęcić obszarom takim jak efektywność programów edukacyjnych – skuteczność nauczania i ich wpływ na zachowania finansowe, a także oddziaływanie technologii cyfrowych na umiejętności zarządzania finansami oraz roli rodziny i domowego środowiska w kształtowaniu postaw i wiedzy finansowej młodych ludzi. Warto by także poświęcić uwagę bezpieczeństwu finansowemu, a co za tym idzie analizie świadomości młodych Polaków w kontekście cyfrowym pod kątem ochrony danych osobowych i unikania oszustw.

## Bibliografia

- BIG Infomonitor (2023), *Raport Infodług – W roku drożyzny Polacy zwiększyli zaległości o 6,4 mld zł do 79 mld zł*, BIG Infomonitor, Warszawa.
- Blue Media (2015), *Uczciwi, choć zapominalscy*. Badanie zostało zrealizowane przez jednostkę badawczą ICAN Research na zlecenie Blue Media w dniach 22.07.2015–5.08.2015 na reprezentatywnej próbie dorosłych Polaków, metodą CATI (1000 wywiadów telefonicznych).
- Departament Edukacji i Wydawnictw NBP (2020), Prezentacja wyników „Badania świadomości i wiedzy ekonomicznej Polaków”, *Projekt badawczy zrealizowany na zlecenie Narodowego Banku Polskiego przez konsorcjum IBC Group oraz Centrum Badań Marketingowych INDICATOR techniką CAPI oraz metodami zdalnymi w czasie epidemii, na reprezentatywnej próbie N = 2001 mieszkańców Polski wieku 15+, 2020 r.*
- Dz.U. z 2022 r., poz. 1360 (brak daty), *Ustawa z dnia 23 kwietnia 1954 r. o istocie zobowiązań*.
- Edelman (2023), *Edelman Trust Barometer Global Report*.
- Franklin B. (1890), *Droga do majątku i inne pisma*, [w:] B. Franklin, *Droga do majątku i inne pisma*, Dom Wydawniczy Kontinuum, Złoczów, s. 55.

- Frączak B. (2013), *Obszary badań w zakresie poziomu wiedzy i edukacji finansowej społeczeństwa w Polsce i na świecie*, „Studia Ekonomiczne”, 1 (nr 173 Innowacje w bankowości i finansach), Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, s. 120.
- Główny Urząd Statystyczny (2004), *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej. Koniunktura konsumencka. Tendencje zmian październik 2003 – styczeń 2004*, Warszawa.
- Iwanicz-Drozdowska M. (2011), *Edukacja i świadomość finansowa: doświadczenia i perspektywy*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa.
- Kongres Edukacji Finansowej i Przedsiębiorczości (2022), *Poziom wiedzy finansowej Polaków 2022*.
- Krajowy Rejestr Długów (2022, lipiec 26), *Młodzi ludzie ułatwiają przestępcom wyłudzenie danych osobowych*, Badanie na zlecenie serwisu ChronPESEL.pl i Krajowego Rejestru Długów pod patronatem Urzędu Ochrony Danych Osobowych zostało przeprowadzone w I połowie 2022 r. metodą CAWI na reprezentatywnej grupie 1010 respondentów przez IMAS International.
- KRUK S.A. (2019), *Postawy różnych pokoleń Polaków wobec zadłużenia*, Badanie „Postawy różnych pokoleń Polaków wobec zadłużenia” przeprowadziła agencja badawcza IQS na zlecenie KRUK S.A. metodologią CAWI na reprezentatywnej próbie Polaków N = 1000 w wieku 18+. Termin realizacji: październik 2019 r.
- Kuchciak I. (2013), *Kreowanie świadomości finansowej wyzwaniem konkurencyjności w niesprzyjającym otoczeniu*, „Zarządzanie i Finanse”, 4(4): 65–82.
- Lejman-Gąska A.T., Ogórek M. (2019, grudzień 8), *Świadomość finansowa młodych dorosłych w Polsce jako wrażliwej grupy demograficznej. Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych nr 33 (3/2019)*, s. 11–32.
- Narodowy Bank Polski (2023, styczeń), *Informacja o transakcjach oszukańczych przy użyciu bezgotówkowych instrumentów pieniężnych w III kwartale 2022 r.*
- OECD (2020), *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*.
- Pogorzelski K. (2020), *Oszczędności Polaków w czasie pandemii. Wyniki międzynarodowego badania. Finansowy barometr ING*, Grupa ING.
- Santander Consumer Bank (2021), *#PolakówWiedzaWłasna: Czy pandemia zmieniła podejście Polaków do świadomości finansowej? Raport specjalny*.
- Sekścińska D.K. (2022), *Postawy Polaków wobec finansów 2022. Raport z badania ilościowego przeprowadzonego w lutym 2022 r. na zlecenie fundacji*

*think!* i fundacji CITI Handlowy im. L. Kronenberga, Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Wiedzy Think! Warszawa.

Słownik Języka Polskiego PWN (brak daty).

Świecka B. (2018), *Kompetencje finansowe i edukacja finansowa. Ujęcie teoretyczne i praktyczne*. Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych, I/(27), s. 4.

Zdanowska M. (2012), *Świadomość finansowa w Polsce*, „Współczesne Problemy Ekonomiczne”, 5: 1.

Artur Włodzimierz Parys\* 

# Social and Affordable Housing in Germany: Retrospective and New Challenges

---

## Summary

Bridging the gap between housing supply and needs is based on the fact that this is not possible with the government support alone as private investors are also crucial here. However, new opportunities have arisen for companies for which residential offerings in city centers are essential to their operations. For several years now, commerce has invested in real estate not only to build retail branches, but also in conjunction with housing. German cities are very interested in this type of projects, where valuable space in city centers above existing single-story stores is used for housing. As of 2018, some retail chains have combined their downtown sales interests with residential interests in the city. The research question posed in this paper is whether private investments could increase the availability of social and affordable housing.

**Keywords:** social housing, German housing policy, densification, private investors, sustainability

**JEL:** R21, R28, R32

---

\* Artur Włodzimierz Parys, magister, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, [artur.parys@eksoc.uni.lodz.pl](mailto:artur.parys@eksoc.uni.lodz.pl), <https://orcid.org/0000-0002-3310-387X>



© by the author, licensee University of Lodz – Lodz University Press, Lodz, Poland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC BY-NC-ND 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

---



# Mieszkania społeczne i przystępne cenowo w Niemczech: retrospektywa i nowe wyzwania

---

## Streszczenie

Problemu braku odpowiedniej liczby mieszkań społecznych i przystępnych cenowo nie jest możliwy do rozwiązania wyłącznie przy udziale rządu i władz lokalnych – kluczowi są również prywatni inwestorzy. W ostatnim czasie pojawiły się nowe możliwości dla firm, których kluczem do prowadzenia działalności jest odpowiednia oferta mieszkaniowa w centrach miast. Firmy zajmujące się handlem inwestują na rynku nieruchomości nie tylko w celu budowy nowych filii handlowych, ale również w połączeniu z budownictwem mieszkaniowym. Niemieckie miasta są bardzo zainteresowane tego typu projektami, w których cenna przestrzeń w centrach miast nad jednopiętrowymi sklepami jest zagospodarowywana na mieszkania. Od 2018 r. sieci sklepów detalicznych łączą swoje interesy handlowe z interesami mieszkaniowymi w mieście. Postawione pytanie badawcze brzmi: Czy prywatne inwestycje mogą zwiększyć dostępność mieszkań społecznych i przystępnych cenowo?

**Słowa kluczowe:** mieszkalnictwo społeczne, niemiecka polityka mieszkaniowa, zagęszczanie zabudowy, prywatni inwestorzy, zrównoważony rozwój

## Introduction

Although Germany has a long tradition of social housing, it is widely recognized that the history of modern social housing began about a century ago. The situation has changed over time. There have been natural fluctuations, including periods of peak demand for housing programs, especially after the two world wars. More than a decade ago, some housing programs came to an end for a variety of reasons such as e.g. a changing population structure. Evolving demographics showed a declining demand for housing in general – to name just two of many other reasons. Since the fixed guaranteed rent in the government programs has exhausted itself over the years, and almost no new housing projects have been developed, the social housing market has almost disappeared. The social housing model with its features has also become less interesting to investors.

As in the case of urban development, the provision of housing is also a political task in Germany. Traditionally, resource development and housing have been the main tasks of German urban renewal. However, a look at the beginning of the new century shows that the situation is different.

In 2006, Germany introduced federal reforms. At that time, housing lost its political importance, as evidenced by the federal government's withdrawal from this task. Responsibility for it was transferred to the state level (Schmitt 2017). This development is described as leaving housing to the markets in a framework that involves the government side as little as possible, a consequence of neoliberalism (Ringwald 2020). Since the policy changes, there has been an unprecedented development, while the demand for housing and the gap between available and needed housing have continued to grow. These factors, as well as the fact that the market has focused on high-quality, more expensive housing, have resulted in higher housing prices. The greatest impact of these changes is seen in social and affordable housing. While the fixed guaranteed rent in the government programs has run out, many tenants have remained in them even when they no longer met the conditions for a housing voucher, as they did when they moved in; meanwhile, fewer new apartments have begun to be built (Koch 2017; Ringwald 2020).

However, the situation changed in 2018. Employment opportunity companies emerged mainly in urban areas, there was an increase in the number of single-person households and, most importantly, an unforeseen significant influx of migrants. This has had a profound effect on the housing market, increasing the demand for affordable social housing and further exacerbating Germany's already tight housing situation. Most migrants initially receive temporary housing, yet, over time they need a living space, which is theoretically easiest to provide in the social housing sector. However, this situation can lead to "competition between migrants and other groups in social need" (Gliemann 2018).

As of 2018, some retail chains combined their commercial interests in the urban center with their residential interests in the city while fitting their actions into the concept of *densification*.

This could be a win-win situation for German cities, retail stores and residents looking for residential spaces. Retail store chains are planning to build residential units on top of existing single-story buildings, or to build new retail spaces combined with residential units. The potential for such re-densification is high; in fact, companies can contribute significantly to the concept of re-densification and the provision of affordable social housing. There is also a growing demand in urban development promotion programs for public participation becoming a mandatory condition. However, there is also growing skepticism on the part of local politicians and planning experts about such solutions.

In Germany, a study explored the potential for re-densification through the use of space occupied by parking lots or that on existing buildings and found that

some 400,000 housing units could be built on top of existing or newly constructed single-story buildings, such as retail stores, discount stores and other markets, without losing retail space. In total, taking into account other urban spaces, the same study estimated that between 2.3 million and 2.7 million units would be built (Tichelmann 2019).

The article looked at “new players” in the development of the housing sector of German cities. Potential and existing investors are described, and the potential of this type of investor in the social and affordable housing market is highlighted.

Since this article is mainly aimed at readers outside Germany, it is worth noting that Germany is a country of renters. Other studies in the literature have looked at why the percentage of renters is higher in Germany than in most European countries or the U.S., considering historical and socioeconomic reasons as well as the political system to be important (Haffner 2017; Kohl 2017; Noll 2009; Urban 2015). However, the level of rents has increased in German terms, albeit not to the same extent when compared internationally. A comparison of rents in major European cities in 2018 showed that Munich, the city with the highest rent levels in Germany, is not even listed in the top 20 (Haufe Online 2019).

The research method used is a critical analysis of literature data, as well as the results of comparative quantitative and comparative analyses. In examining the historical aspects of affordable housing, the literature was mainly analyzed, supplemented by selected newspaper articles and documents issued by the German government. In researching the involvement of commercial companies in the German housing market and gathering relevant data, the author referred to numerous German newspaper articles. Social and affordable housing is the subject of continuous and frequent discussion in German housing policy literature and in the German press.

## The history of social housing in Germany

### The evolution of social housing in Germany: From “Fuggerei” to the 20th century

The world’s oldest example of social housing is the “Fuggerei” in Augsburg, southern Germany. This example shows that the need to provide good housing for people who have limited access to adequate living conditions has a long tradition. The intention of Jakob Fugger in the 16th century was to support citizens of the city of Augsburg who were willing to work but had lost their property for reasons for which they were not responsible. This was assistance aimed at people who then helped themselves.

The second aspect that should be mentioned is that the “Fuggerei” in its time was a visionary housing project, creating a new style of housing with a comparatively large amount of space for tenants, their own entrances to each unit, a closed, city-like structure near the center of Augsburg.

The “Fuggerei” already demonstrated the key points of today’s affordable housing. It provided working but needy people with good housing. It created new standards for houses in a certain area within the city limits and thus influenced the development of the city (Zabel, Kwon 2019, p. 2).

**Figure 1.** “Fuggerei” in Augsburg, Germany, is the world’s oldest social housing project still in existence



Source: <https://www.dreamstime.com/owes-its-name-to-fugger-family-was-founded-jacob-younger-known-as-rich-represents-place-where-citizens-need-image130570449>, (access: 11.06.2024).

The need for affordable housing increased with the urbanization of Germany in the context of its industrialization in the late 19th and early 20th centuries. Even if the need was not officially perceived, it was evident because housing units were limited to one or two small rooms, the number of people living in them was high and they were also used by strangers who, for example, paid to sleep in a bed for several hours a day. In addition, the same apartment could be used by one or two residents earning money there by, for example, sewing. Social housing as an official concept of the federal government and various German states has a history of more than 100 years. It began in 1918 with the end of World War I and the ongoing industrial transformation, bringing people from rural areas to cities.

## Development of German social housing after World War II

Demand for social housing in Germany reached another peak after World War II. To meet it, the young republic opted for an object-based promotion model. The federal and state governments primarily supported facilities (housing) by creating a legal framework and financial support.

Two housing laws were passed in 1950 and 1956 (I. WoBauG of 24-04-1950, ...). These laws provided the basis for promoting social housing policies by making public funds available for the construction of rental housing for anyone who wanted to invest in this resource. In addition, the first Housing Act of 1950 already abolished rent control in newly constructed housing financed by free funds [p. 23 I. WoBauG].

At that time, three important pillars in German housing policy could be distinguished:

1. construction of social housing;
2. promotion of ownership;
3. financial support for weaker households through direct subsidization in the form of a housing allowance (*Wohngeld*) and market rents in the rental housing sector financed by free resources (Häußermann & Siebel, *Soziologie des Wohnens*).

A total of about nine million apartments were built in Germany between 1949 and 1965 (K.H. Peters, *Wohnungspolitik*, ...). About half of these (51%) were built as social housing (Ibid.). Since the commitments to social housing in Germany have always been temporary (with regard to the amount of rent, which must be based on costs, and the possibility of renting such housing, which is limited to those in need) these apartments after a while became part of the private rental market, which involved a gradual transition to market rents. This privatization process resulted in a wide range of private rental housing, which is still characteristic of Germany.

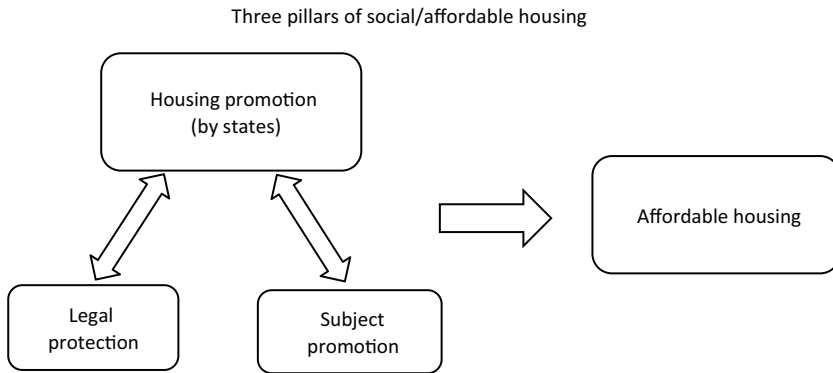
In German social housing, applicants could be financially supported directly, but mainly benefited from lower rents. The first housing law of 1950 reflected this decision. Offering interest-free construction loans from the federal and state governments' budgets with repayment terms of 30 to 35 years definitely helped promote housing. Prospective tenants had to apply for a "*Wohnberechtigungsschein*" (voucher entitling them to rent social housing), which was based on certain requirements, such as income or family status, e.g., single parents (Zabel, Kwon 2019, p. 2).

Since the 1950s, the legal basis for social housing in the Federal Republic was also provided by the Second Housing Act (II. *Wohnungsbaugesetz*, or WoBauG).

Its goal was to create a stock of housing that, with its size, furnishings, level of rent or mortgage repayment and maintenance costs, suited a broad spectrum of the population's social groups. In addition to providing rental housing, the 2nd WoBauG also supported the acquisition of owner-occupied properties (Whitehead, Scanlon 2007, p. 91).

This law was replaced in September 2001 by the Housing Law Reform Act (*Gesetz zur Reform des Wohnungsbaurechtes*), which incorporates the Law on the Provision of Social Housing (*WoFG*). Although the new law continues to regulate the construction of rental housing (including cooperative housing) and owner-occupied housing, as well as other measures to support households that are unable to secure sufficient funds to purchase housing on the market, it marks a significant shift away from financing specific types of housing toward individual subsidies and away from socio-spatial policy toward individual care.

**Figure 2.** Figure based on statements by the German federal government



Source: own compilation based on Zabel, Kwon 2019, p. 2.

On the basis of the WoFG, the states enact their funding ordinances, which detail the conditions for funding and its implementation. Even though under the federal reform the exclusive legislative authority to promote social housing was transferred to the states, unless the federal WoFG is replaced by state regulations, it remains valid. At the same time, however, the federal reform also affects the financing of social housing in Germany. Until the end of 2006, the federal government made funds from its budget available for this purpose in varying amounts, but continued to pay compensation to the states until 2019. After that, however, the necessity of these transfer payments should be reviewed (Keßler, Dahlke 2009, p. 275).

It should also be noted that the German housing policy previously focused on huge direct and indirect subsidies to investors (grants and tax breaks). These have been scaled back since the 1980s, as generally high housing standards made state

interference unnecessary, except for small groups with special needs. Since the late 1980s, special emphasis has been placed on specific groups rather than general policies, with particular emphasis on care for the elderly, single parents and larger families. However, with the emergence of new urban problems-including regional economic disparities, demographic changes, urban polarization and more than a million empty homes – a debate has begun about the need for and appropriate forms of social housing in a reformed welfare state (Whitehead, Scanlon 2007, p. 91).

## Transition of German social housing

As the economy grew, the government also decided to promote home ownership through subsidies and later tax breaks. This eventually became a major goal as well. The development of housing after World War II, along with an increasing housing supply, made it possible to deregulate the housing market, and the change of parties in government increased this development. The focus shifted to home or apartment ownership, and the importance of social housing diminished, also due to the recession in the 1970s. However, in the late 1980s, there was an increase in the number of single-person households, more people born during the baby boom years established their own households, and after 1989 (German reunification), some of the population from East Germany and Eastern Europe moved to West Germany, where the number of housing units did not increase. The government responded to this development with new programs such as the “*Soziale Stadt*” (Social City) and “*Stadtumbau Ost*” (Rebuilding the City East).

In 2007, when demographic developments showed a slow population growth, an aging population and a definite need for fewer housing units, the government amended the “*Grundgesetz*” (German Constitution). Responsibility for social housing was transferred to the states; the federal government henceforth supported the states through compensation payments: a model that legally ended in 2019 (Zabel, Kwon 2019, p. 3).

## Social housing in the East and West

### Social housing in the East

The governments of West and East Germany faced the same challenges. Both were committed to providing living space for their populations. However, the Soviet authorities in East Germany insisted on providing long-term war reparations, which resulted in the dismantling and liquidation of large industrial plants. At the time, housing consisted of creating living spaces near rebuilt or newly built industrial estates, especially in the vicinity of resource industries such as coal mining.

In the 1950s, German cities had a “loosely structured spatial environment” to include green spaces while promoting urban traffic flow. However, the so-called “loose city model” persisted in the east, where efforts continued to favor green spaces and areas with traffic (Zabel, Kwon 2021).

In the German Democratic Republic (GDR), the so-called “Mass Housing” was financed under the state economic plan. Built by a state monopoly, more than 2/3 of all new housing was managed by municipal administrations as rental units. About 25% of these housing units were organized by workers’ housing cooperatives, and about 5% of public funds were allocated for ownership of housing for privileged groups.

By the late 1980s, East German housing stock was dominated by housing stock that was the product of three post-war construction periods (Whitehead, Scanlon 2007, p. 91).

The first of these, in the 1950s, were the so-called “working-class palaces,” followed by a brief International Moderne phase in the 1960s, when the quality of housing was comparable to Western social housing. In contrast, mass industrial production of so-called “big plate” buildings began in the peripheral New Residential Areas (*Neubaugelieten*) in the 1970s, which later spread to eastern German inner cities.

However, as public dissatisfaction with urban neglect and housing conditions increased, the working class “privilege” of living in large new housing developments lost its appeal, especially as a market for quality housing emerged after German reunification in 1990. Since new and renovated apartments of various types appeared, many neighborhoods of GDR-era municipal buildings were increasingly abandoned by the better-off sections of society. Only elderly and poorer residents remained in the units, while groups of young people with limited financial resources began moving into the cities.

Mass housing in the GDR, which was converted from “people’s property” to communal housing at the time of reunification, was not social housing in the legal sense. The volume of housing in the German Democratic Republic was about half or 1/3 of the West German level; only since 1976 has the volume of housing in the two German states been equalized [Cornelius Julia and Rzeznik Joanna, National Report for Germany, TENLAW (Tenancy Law and Housing Policy in Multi-level Europe, p. 3)]. In the East, legal restrictions on social housing applied only to rental and cooperative housing and many single-family homes built under new laws after 1990 (Whitehead, Scanlon 2007, p. 92).

## Social housing in the West

Social housing in the Federal Republic of Germany (FRG) consisted of both highly subsidized rental and cooperative housing in city blocks and a significant number of ownership apartments in smaller neighborhoods and on the outskirts in



single-family homes. Social rental housing was initially built in areas devastated by the war and only later moved to the urban suburbs, returning to them with the advent of urban renewal.

Municipal and cooperative housing companies (often closely linked to municipalities) were among the most important players in German housing policy. From the 1980s onward, the states' housing programs were increasingly opened up to individual and institutional private investors. This embrace of the private sector was both an attempt to secure more private financing and a response to public protests against flawed urban renewal strategies and financial scandals.

In Germany social housing has never been specifically targeted at the poor and specifically designed for this social group. In fact, the cost of social housing (whether rent or mortgage payments) was usually beyond the reach of the poor; the sector was designed to provide "decent" housing for the largest group of workers and the lower middle class. Apart from a decline in quality during the period of mass production in the 1970s, West German social housing was always at the forefront of architecture and urban planning.

The surface area of these apartments was large, in view of which these apartments were therefore never perceived as lower-class housing. Particularly since the mid-1980s, builders have sought to construct attractive homes with high environmental standards, in part to serve as a model for market housing (Whitehead, Scanlon 2007, p. 92).

## Germany's housing policy framework

Former German housing programs were designed to effectively alleviate a severe overall housing shortage (IWU 2005: 7–8). Only later did social housing programs focus on specific target groups, and their share of the total number of housing units delivered began to decline (Kofner 2003, pp. 322–328). In 2001, the previous social housing legislation and programs were replaced by a comprehensive structure of legal support for housing, which is characterized by several levels of action, funded by the federal government and the German states.

Under the federal system, the federal government provides the overall legal and institutional basis and sets goals for social housing provision. It also provides financial assistance to the states, which are constitutionally responsible for housing and have their own local housing policies. Due to high vacancy rates in some regions of Germany, emphasis is being placed on the rehabilitation of existing properties and the acquisition by German municipalities of rights to temporary social housing on the open housing market. The aim of such measures is to limit the formation of potentially discriminatory clusters

of homogeneous social housing. This strategy is used by those states and municipalities where relatively few households require public housing assistance. (Whitehead, Scanlon 2007, pp. 93–94).

The steadily declining importance of social housing is due to the successive reduction of federal subsidies and the temporary nature of these subsidies, whose durations are becoming shorter over the decades. Subsidies are usually provided in the form of publicly subsidized mortgages. Once the loans are repaid, individual apartments lose their social status (i.e., special pricing and allocation obligations) and can be freely rented to any tenant regardless of income. For a long time, the number of housing units losing their social status each year was much higher than the number of social housing units newly approved by public financing agencies (Kofner 2017, p. 63).

In 2015, not even 1/3 of the 51,000 approved social housing units were newly built rental housing. The share of new construction in the total number of approvals has been very small for a long time (consistently below 40% since 2006, about 1/3 since 2013). Nowadays, there are no more “social landlords” in Germany, only profit-oriented landlords who control part of the social housing stock.

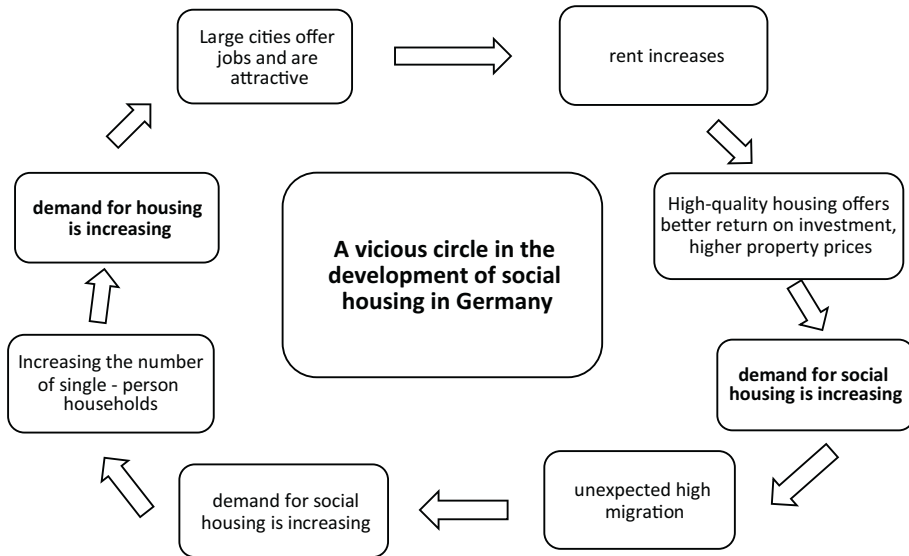
It seems doubtful that the qualitative goals of subsidizing social housing can be achieved with such ownership structures. The general principles of financing listed in Section 6 of the WoFG place particular emphasis on the diversification, sustainability and effectiveness of social housing subsidies. This relates to an important principle of German social housing policy, which is the pursuit of “socially stable neighborhoods.” In view of this, the target group for the promotion of social housing are households that are unable to secure adequate housing on the market and are in need of state support. In particular, the programs support low-income households, families and other households with children, single parents, pregnant women, the elderly, the homeless and other persons in need (§ 1(2) of WoFG).

The problem of the shortage of affordable housing, especially in areas with low vacancy rates and high rents, should be addressed not only through subsidies for social housing.

The cause of the housing shortage is complex and consists of many elements, from the aforementioned change in the government policy due to, among other things, migration to a vicious cycle of investment in quality housing in favored large cities, leading to higher rents and a greater shortage of affordable housing. The housing problem in Germany, which was thought to have been solved, has returned (Holm 2014; 2018a). Meanwhile, the development and maintenance of public spaces is an essential part of urban redevelopment and urban planning. Therefore, federal governments and the states cannot withdraw funding; rather, they must counter the risks posed by private investors who focus solely on their individual interests (Wekel, Ohnsorge, Zdiara 2018). Studies in the literature indicate that this also applies to housing, especially social housing.

Between 2007÷2019, the situation in Germany changed, with demand for social and affordable housing increasing in large cities and neighborhoods near large cities. The reasons for these changes are varied. With an overall increase in the number of housing projects, housing companies became more interested in building quality housing, which provided them with better margins. Legislation was introduced (at the local or federal level) that no housing project would receive a building permit unless 30% of the units were dedicated to social housing. Companies often found ways around this provision. As a result, the permitting process is usually slow. People who live in social housing do not have to move out, even if they no longer meet the regulations. The rules only apply when moving into a new apartment. Meanwhile, more and more target groups have become eligible for social housing, such as single-person households, migrants, the elderly and people from lower-income groups.

**Figure 3.** The vicious circle in the development of social housing in Germany



Source: own study

Compared to all other options for encouraging new housing, social housing is the housing instrument with the greatest spatial reach. Therefore, a tenfold increase in the annual number of social rental housing units delivered to 150,000 units per year could halt the further decline of the social housing sector and make a major contribution to the necessary relaxation of tight housing markets.

With an assumed net present value of subsidies of €35 000 per a housing unit, more than €5 billion of public funds would be needed for this per a program year (Kofner 2017, p. 69).

In summary, the modern type of social housing support is narrow, cost-effective and decentralized. Currently, social housing programs are characterized by short commitment periods, rents at the lower limit of the LRR (local reference rent), income-oriented subsidies, a small spatial distribution of the housing units being delivered, including mixing them with privately financed housing, and a clear and consistent preference for creating social housing in existing housing stock – the concept of urban densification.

## German urban policy looking for new investors

Models for bridging the gap between housing supply and housing needs are based on the assumption that this is not possible with the government support alone, private investors are also crucial here. So far, private investors have been found in companies dedicated exclusively to this task, construction companies, developers, etc. However, new opportunities may arise for companies for which residential offerings in city centers are essential to their operations, and so they have a common interest with municipal authorities (municipalities). For several years now, commerce has invested in real estate not only to build retail branches, but also in conjunction with housing.

Municipalities are very interested in this type of project, where valuable space in city centers above existing single-story stores is used for housing. The number of permits in which a new supermarket needs to be combined with a residential building or, for example, a day care center, seems to be increasing. In Berlin, for example, building permits are issued only if the new store fits into the city's urban densification (re-densification<sup>1</sup>) concept and if it provides a hybrid use (Zabel, Kwon, 2019, p. 4). At this point, it is worth discussing the three interacting concepts of urban densification (densification), de-densification (de-densification) and re-densification (re-densification) on the grounds of relational geography.

### Concepts of de/re-densification processes

In the current of the concept of relational geography, we can mention three concepts of urban densification: densification, de-densification and re-densification. To understand these concepts in a broader sense, it is necessary to discuss the concept of relational geography.

The basis of relational conceptions of cities is the rejection of an essentialist Euclidean understanding of space in favor of a relational view that emphasizes

---

<sup>1</sup> Re-densification refers to the further densification of cities, while sprawl is the process by which residents move to the suburbs to enjoy cheaper living conditions (the author's note).

dependencies and connections between different places, processes and activities (Healey 2004; Madanipour 2010). Relational geography challenges not only the framing of the city as a homogeneous, relatively closed, and thus locally policy-able whole, but also the notion of a hierarchy of spatial levels – from the global, to the geo-regional, to the national, to the regional, to the urban, to the very local levels of the neighborhood, estate and apartment building. Relational thinking about scale is embedded primarily in the distinction between hierarchical and network geographies in which scales function as interfaces between global and local processes (Amin et al. 2003; Massey 2005; Healey 2006 and Miciukiewicz 2011, p. 171).

The processes of densification, de-densification and re-densification in space and time are central to how cities emerge and transform (McFarlane 2020, p. 317). It is important to note that as the world becomes more urbanized, the dominant trend is urban expansion rather than urban densification. The World Resource Institute (2019) noted three related factors: developers speculating on land on the outskirts of cities as a way to expand the real estate economy into new areas; a lack of specificity in state or city policies and regulations regarding the location of new housing or other developments; and a generally weak set of property rights among residents and landowners on the urban fringe (p. 317).

As Shlomo Angel has shown, using demographic data and satellite maps, urban sprawl is outpacing densification worldwide. This means that the area of cities has increased at a faster rate than their populations (p. 317).

Similarly, Roger Keil (2018) has argued in his scholarly work that it is necessary to rethink both density and sprawl (rethink both density and sprawl) in order to move away from dichotomies of assumptions – for example, that dense development equals more environmentally sustainable high-rises and suburbs equals density-unsustainable lots – toward a more nuanced and complex awareness and geographic framework. “In a scenario in which millions of new residents are yet to arrive in many already dense urban regions over the next generation, we cannot afford to view either suburbs or density in the current way” (Keil 2018, p. 317).

This means that while cities in a sense are densifications in themselves – they occupy about 3% of the planet’s surface and are home to the majority of the world’s population – and while in a basic sense that is what they serve, there is no simple connection between cities, urbanization and densifications.

In fact, urbanization, as a process of creating and transforming urban and non-urban spaces, sometimes proceeds by densifying the city’s space, for example, by extending its territorial boundaries to new peripheries or through new economic links to other places outside the city (including, of course, rural geographies). As Neil Brenner and Christian Schmid have argued in a number of works, the city may or may not be an important arena for urbanization (Keil 2018, p. 317).

The concepts of densification, de-densification and re-densification from the perspective of the relational geography of the city are central here, as the city is an important and powerful arena in which the coordination, development, politicization and transformation of these processes take place, but it is relational geographies that become the focus of study. The processes of de/re densification do not occur in isolation. They bring into relation multiple temporal spaces within and beyond a given place including through global political economic relations, migration, environmental processes, the circulation of ideas, knowledge and practices, and forms of technological interconnectedness (Keil 2018, p. 318).

Arguments in favor of densification are ubiquitous and put forward by influential social groups. The idea of building dense urban settlements – often, but not always, in the form of skyscrapers – has become the mantra of modern cities, with the promise of lower carbon emissions, proximity to amenities and social life, economic creativity and affordability. For example, an influential economist, Ed Glaeser (2012) has argued that the accumulation of residents in skyscrapers is an economic necessity for affordable housing in central city locations. The recent rush to create high-density skyscrapers around the world, from New York, London and Manchester to Mumbai, Phnom Penh and Jakarta, is often coupled with exclusive real estate ventures, combining the state and the speculative economy – often with global reach – into powerful arrangements that hijack urban contemporary and future spaces. Too often, the public realm is diminished, as community resources such as playgrounds, libraries and parks are sacrificed for the profits of developers, and an increasing number of residents look at housing they will likely never be able to afford (McFarlane 2020, p. 319).

For De Boeck, density (densification), is a form/process of accumulation and fusion in which people and things are combined, connected and form relationships through multiple trajectories, forms and processes. The city is a crucible that combines these relationships and rejects them from each other, de/re-densifying uneven spatial development operating at different speeds. All too often, however, what comes together is an increasingly commoditized city: often prohibitively expensive land and housing, urban space turned into an investment vehicle, excluding high-end consumer projects and spaces. Housing conditions are set by dominant political economies and cultural politics that want to shape urbanization as it is, or profit from it.

What is crumbling is both the very principle of urban community and public space, as well as the ability of the urban poor, and in many cases the lower middle class, to secure free market housing, lives and shares in cities around the world (especially in the centers of larger cities). The period of building the modern city based on public and civic provision of housing needs has given way to “processes of dismantling,” particularly displacement and disinvestment (McFarlane 2020, p. 320).

# Increasing interest in housing projects in major German cities

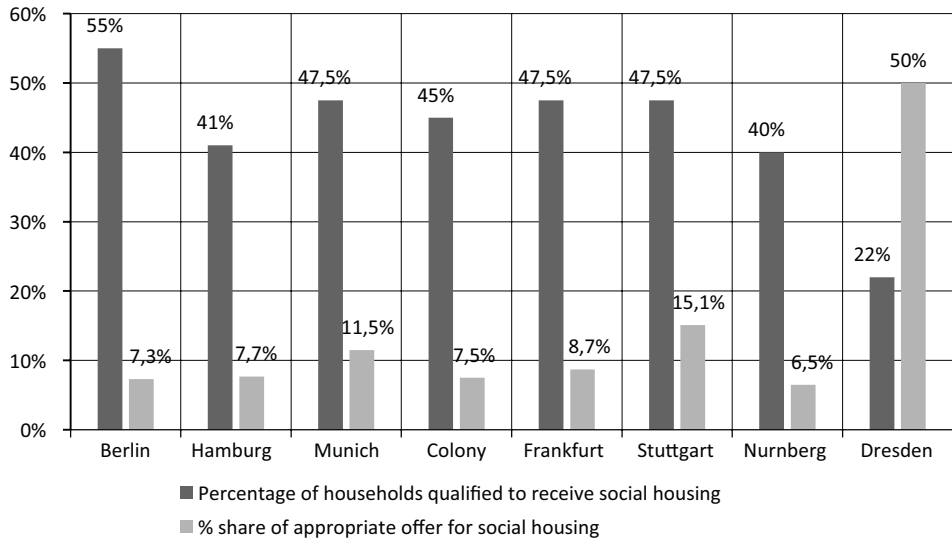
The German federal government has said that the demand for affordable housing cannot be met by the government alone, but also by relevant state programs. According to the German government, a combination of affordable housing offered by the private sector and social housing will be the solution to creating sufficient supply for existing demand. However, the resulting logical question about the definition of “affordable” in this context cannot be answered.

**Table 1.** Inadequate supply of housing, especially for lower income earners in the cities of Berlin and Munich

City	Number of households with income <60% of average income	Under-supply (in %)
Berlin	221 758	60
Munich	50 241	60

Source: own compilation based on Zabel, Kwon 2019, p. 4.

**Figure 4.** Social housing – high demand – low supply (as of 2019)



Source: own compilation based on Zabel, Kwon 2019, p. 4.

In 2014, the Hans-Böckler-Stiftung, a federal institution, calculated the need for affordable housing at about 1.5 million in 77 major German cities for residents with 60% or less of average income. In 2015, a government institution calculated the need for 1.6 million new affordable housing units over six years. It should also be noted that the waiting period for housing varies from the official six months;

in fact, it ranges from less than a year in Munich to five years in Frechen (near Cologne). In contrast, in larger cities, the demand for social housing far exceeds its offer (with the exception of the city of Dresden) – see Fig. 4 (Zabel, Kwon 2019, p. 3).

## Modern solutions in German housing policy: private trade companies invest in housing construction

In Germany in 2018, two discounters Aldi Nord and Lidl surprised with an announcement that they would provide housing, respectively, a crèche for children at their branches.

Retail companies realize that the shopping habits of the younger generation have changed. Their interest in going green is high, and so they prefer to do their errands and shopping close to home, walking or biking.

This requires stores in the city, rather than on the outskirts, as previously provided by, for example, furniture stores, or in shopping malls, as preferred by ALDI and Lidl. In cities, space is limited and expensive, single-store buildings are not an option. Municipal authorities support this because they want cities to be vibrant and friendly to residents.

Aldi Nord is one of Germany’s large discounters, with a turnover of €11.73 billion in 2017. According to the current data, the company is organized into 32 regional companies that operate 2,240 stores with 35,000 associates and 2,500 trainees.

**Figure 5.** Aldi Nord, the discounter, plans to combine its own stores with affordable housing in Berlin



Source: Aldi Nord.



Aldi has announced two projects. They are planning 30 projects in Berlin, the first of which will have between 50 and 60 units. Rental prices for 30% of the units will be limited to €6.50/m<sup>2</sup>, while the remaining 70% will cost a maximum of €10/m<sup>2</sup>. The latter value corresponds to the lower limit of Berlin's Mietspiegel (the rent index for all of Berlin).

Lidl, is Germany's largest discount retailer with net sales of €20.4 billion in 2017 in Germany, €68.8 billion worldwide. The company, according to its own data, is organized in 38 regional companies with 3,300 stores. They employ more than 70,000 associates (Zabel, Kwon 2019, p. 5).

**Figure 6.** Space-saving design meets convenience: The Lidl-Metropolfiliale



Source: Lidl Germany.

Another Lidl project is the construction of “metropolitan stores,” which need much less space because parking will be under the building. More metropolitan stores, the first with 110 and 70 residential units in Frankfurt, are already planned and construction has begun. In this way, the city of Frankfurt can improve the quality of its infrastructure through densification. Lidl has announced this type of project for Hamburg as well, including a hotel and a day care home (p. 5).

Thus, the planned apartments are not entirely a social housing project, but the maximum prices are limited at the gross level of apartments offered, and 30% are offered at the social housing level. Lidl is planning a similar project, but so

far rental prices have not been officially announced. The company only states that rents will be at the same level as in the area.

Shopping habits, especially among the younger generation, have changed. Global furniture company IKEA recognizes the need to place stores closer to customers, who in large cities often no longer use a car, but want to easily reach their destinations by bicycle or public transportation. For this reason, IKEA is also thinking about new concepts, planning an entire urban quarter. One new store has already been built in the center of Munich. Other projects will include apartments, which will have an impact on the urban environment (p. 5).

Such projects such are in high demand. The city of Berlin held a Supermarkt-gipfel (supermarket summit) in 2017, to be repeated annually. In doing so, it follows Munich, where such a meeting was organized in October 2016. The mayor of Munich invited representatives of the largest discount stores to convince them of the idea of dogging the city with new housing projects, but also new parking spaces through new buildings on stilts.

Osnabrueck, a city of 163,505 residents in 2017, also invited the Supermarkt-gipfel. The city of Leipzig is also pushing the idea of using one-story high buildings for redensification and using this space for housing or facilities for better infrastructure (p. 6).

## Conclusions

This article describes some aspects of changes in social and affordable housing in Germany and new partners entering the rental market. Social housing has a very long tradition in Germany, but as we understand it today, it began after World War I with another peak after World War II. In the decades that followed, there were many changes, such as demographic shifts and sweeping changes in household structure (more individual households).

In response, the German government swiftly adapted by shifting the focus of subsidies from promoting private homeownership to supporting houses and apartments. Subsequent programs demonstrated adaptability by introducing tax credits instead of subsidies and implementing new housing initiatives to address evolving needs.

In 2007, German policymakers and experts believed that the demand for social housing had diminished, leading the federal government to modify legal conditions and transfer responsibility to the states, resulting in the discontinuation of most housing support programs.

However, due to both internal migration within Europe and immigration from other countries, the overall population has only experienced a slight growth

but has significantly increased in larger cities. The rise in single-person households and the process of gentrification have contributed to an unforeseen surge in demand for affordable housing in recent years.

To tackle the limited space available in urban areas, municipal governments have had to explore alternative financing models for affordable housing. In order to stay competitive with other German cities, they must prioritize the provision of high-quality living spaces while also considering sustainability and social infrastructure. This shift in the promotion of affordable housing has resulted in a decline in the number of housing investment companies. As a result, cities are now open to forging new partnerships, including collaborations with commercial companies that recognize the changing consumer preferences, particularly among young people.

These companies require space in city centers and are offering to integrate their stores with residential units, nurseries, hotels, or public parking lots. This initiative by German commercial enterprises to offer apartments in city centers reflects a closing of the circle, reminiscent of the historical concept of “Fuggerei”. Currently, these projects are considered niche and it is too early to determine their impact on the future of affordable housing in Germany.

As a result, apartment management has become a new responsibility for commercial companies. The future will reveal whether they can successfully manage this task or if they will eventually sell the buildings to specialized apartment management companies. These new projects have the potential to alleviate the challenging housing situation and contribute to urban densification, thereby revitalizing city centers and making them more livable and attractive by combining residential, commercial (such as shopping), and working spaces.

However, it is important to note that planning decisions are subject to intense debate among various social groups, including residents, environmentally-focused organizations, industries, and small business owners. Some may strongly oppose the idea of large retailers having an increasing influence on urban renewal (Zabel, Kwon 2019, p. 8).

Answering the research question raised at the beginning: “Can private investment increase the availability of social and affordable housing?” it can be concluded that **private investment has the potential to increase the availability of social and affordable housing**. To date, financing models for social housing have relied mainly on the government support, but the role of private investors in this area is becoming increasingly important.

Traditionally, private investors have been found mainly in companies specializing in housing (developers) and similar industries. However, new opportunities are also emerging for companies for which residential offerings in city centers are important to the conduct of their business, creating a common interest with city authorities. An example of this is large discounters such as Aldi Nord

and Lidl, which have begun to invest in residential real estate rather than just retail branches. German cities are interested in these types of projects, as they allow a valuable space in city centers to be used for residential purposes.

Also worth mentioning is the trend of changing shopping habits, especially among the younger generation, who prefers to shop locally using means of transportation such as bicycles and public transportation. As a result, retail companies such as Aldi, Lidl and even global brand IKEA are considering placing stores closer to the customers, in city centers, to meet their expectations. This shift in the approach of retail companies opens up the possibility of working with the city governments to create social and affordable housing in urban centers.

Retail companies can contribute to increasing the supply of social housing, but this requires adjusting business strategies accordingly so that the profitability of their core business is not negatively affected. This type of project can be pursued by companies such as Aldi and Lidl or IKEA as long as it involves additional benefits, such as enhancing a brand image or making more efficient use of urban space.

As already indicated, these units will not be typical social housing projects, but the capping of prices to a maximum limit and the offer that 30% of the units offered will cost as much as a social housing unit will create an offer that is very favorable to households with unmet housing need (Zabel, Kwon 2019, p. 5). However, without additional incentives in the form of tax breaks or government subsidies, it is difficult to expect the private sector to be fully committed to providing social housing on a scale that could significantly improve the real estate market.

In order for private investment to effectively increase the availability of social housing on a large scale, it is necessary to develop a model in which the involvement of private investors in housing is supported by the state and at the same time does not negatively affect their commercial activities.

The German federal government has also recognized the need to cover the demand for affordable housing not only by the government, but also through some state programs and private investment. Accordingly, new housing programs and flexibility in tax credits for private investors have been introduced.

It is worth noting that the demand for affordable housing is significant, and the number of social housing units is not sufficient, especially in larger cities. Therefore, cities are trying to find new financing models to increase the availability of this type of housing. In this context, private investment, both from commercial companies and other investors, can play an important role in meeting this demand.

## References

- Amin A. (2004), *Regions unbound: Towards a new politics of place*, “Geografiska Annaler: Series B, Human Geography”, 86(1): 33–44.
- Aus Politik und Zeitgeschichte (APuZ) (2014), *Wohnen*, 64. Jahrgang, 20-21/2014, 12. Mai 2014, Bundeszentrale für politische Bildung (BPB), Bonn.
- Gliemann K., Szypulski A. (2018), *Integration von Flüchtlingen – Auch eine Frage der Wohnunterbringung*, [in:] L.C. Kaiser (ed.), *Soziale Sicherung im Umbruch: Transdisziplinäre Ansätze für soziale Herausforderungen unserer Zeit* (pp. 105–123), Springer Fachmedien Wiesbaden, Wiesbaden.
- Haffner M., Hegedüs J. (2017), *The Private Rental Sector in Western Europe*, [in:] J. Hegedüs, M. Lux, V. Horváth (eds.), *Private Rental Housing in Transition Countries* (pp. 1–20), Palgrave Macmillan, London.
- Haufe Online R. (2019), Studie: Deutsche kaufen und mieten vergleichsweise günstig.
- Healey P. (2004), *The treatment of space and place in the new strategic spatial planning in Europe*. Steuerung und Planung im Wandel: Festschrift für Dietrich Fürst, pp. 297–329.
- Healey P. (2006), *Relational complexity and the imaginative power of strategic spatial planning*, “European Planning Studies”, 14(4): 525–546.
- Holm A. (2018), *Die Rückkehr der Wohnungsfrage*, Bundeszentrale für politische Bildung.
- Keßler J., Dahlke A. (2009), *Sozialer Wohnungsbau*, [in:] A. Krautscheid (ed.), *Die Daseinsvorsorge im Spannungsfeld von europäischem Wettbewerb und Gemeinwohl: Eine sektorspezifische Betrachtung* (pp. 275–289), VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- Kofner S. (2003), *Die Formation der deutschen Wohnungspolitik nach dem Zweiten Weltkrieg*, Teil III, “Deutsche Wohnungswirtschaft”, 55(12): 322–334.
- Kofner S. (2017), *Social Housing in Germany: An Inevitably Shrinking Sector*, “Critical Housing Analysis”, 4(1): 61–71.
- Kohl S. (2017), *Homeownership, Renting and Society*, Routledge Taylor & Francis Group, London–New York.
- Madanipour A. (2010), *Connectivity and Contingency in Planning*, “Planning Theory”, 9(4): 351–368.
- Massey D. (2005), *For Space*, Sage, London.
- McFarlane C. (2020), *De/re-densification*, “City”, 24(1–2): 314–324.
- Miciukiewicz K. (2011), *Urbanizacja natury: w stronę relacyjnej ekologii miejskiej*, “Przegląd Socjologiczny”, 60(2–3): 167–186.
- Noll H.-H., Weick S. (2009), *Wohnen in Deutschland: Teuer, komfortabel und meist zur Miete; Analysen zur Wohnsituation und Wohnqualität im europäischen Vergleich*, “Informationsdienst Soziale Indikatoren”, 41: 1–7.

- Pestel Institut für Systemforschung e.V., & VHT Institut für Leichtbau | Trockenbau | Holzbau. (2019), *Deutschlandstudie 2019*, Darmstadt.
- Ringwald J. (2020), *Sozialer Wohnungsbau im Kontext deutscher Wohnungspolitik seit 1918: Einflussfaktoren auf die Neubautätigkeit im sozialen Wohnungsbau* (B.A), Katholische Hochschule Freiburg.
- Schmitt G. (2017), *Die Wohnungsfrage in der Stadterneuerung*, [in:] U. Altröck, D. Kurth, R. Kunze, G. Schmitt, H. Schmidt (eds.), *Stadterneuerung im vereinten Deutschland – Rück- und Ausblicke* (pp. 97–116), Springer Fachmedien, Wiesbaden.
- Tichelmann K.U., Blome D. (n.d.), *ISP Eduard*, Technische Universität Darmstadt.
- Wekel J., Ohnsorge D., Zdiara A. (2018), *Planungspraxis kleiner und mittlerer Städte in Deutschland – Neue Materialien zur Planungskultur*, “Projekte”, 51: 251.
- Whitehead C., Scanlon K. (2007), *Social Housing in Europe*, London School of Economics and Political Science, London.
- Zabel R., Kwon Y. (2021), *Evolution of urban development and regeneration funding programs in German cities*, “Cities”, 111, 103008.
- Zabel Y., Kwon S. (2019), *The transition in social housing in Germany – New challenges and new players after 60 years*, “Architectural Research”, 21(1): 1–8.

Redaktor inicjujący  
*Sylvia Mosińska*

Korekta techniczna  
*Elżbieta Rzymkowska*

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego  
Wydanie I. W.11590.24.0.C  
Ark. wyd. 5,0; ark. druk. 4,375

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego  
90-237 Łódź, ul. Jana Matejki 34A  
[www.wydawnictwo.uni.lodz.pl](http://www.wydawnictwo.uni.lodz.pl)  
e-mail: [ksiegarnia@uni.lodz.pl](mailto:ksiegarnia@uni.lodz.pl)  
tel. (42) 635 55 77