5

Modele pożyczek społecznych

Popularny jest model pożyczek społecznych (*social lending, lending-based crowdfunding*) umożliwiający pożyczanie środków finansowych z pominięciem tradycyjnych instytucji finansowych, jak np. banków. Modele pożyczkowe bazujące na relacjach *person-to-person* rozdzielane są zwykle na dwa typy:

- bezpośrednich relacji (Direct P2P Model) i
- relacji pośrednich (Indirect P2P Model)[71].

Model relacji bezpośrednich umożliwia bezpośrednią łączność pożyczkodawców i pożyczkobiorców, z ominięciem banku, dla potrzeb uzyskiwania szerszego zakresu kredytowania przy niższym koszcie. Przykładem są platformy LendingClub, Prosper Market, czy Zopa. Taki model przynależy zwykle do krajów (wysoko) rozwiniętych gospodarczo. Z kolei model relacji pośrednich, zwany systemami mikrokredytów, tworzą połączenia pożyczkobiorców i pożyczkodawców poprzez lokalnych pośredników (*local intermediaries*), bądź lokalnych przedstawicieli (*field partners*). Taką drogą jest zwykle dystrybuowany kapitał na rynki krajów rozwijających się, a są to zazwyczaj relatywnie niższe jednostkowe kwoty niż w przypadku systemów z bezpośrednimi relacjami. Przykładem są systemy Kiva, Zidisha, czy MyC4, oferujące tzw. mikrokredyty[72].

W niniejszym rozdziale zaprezentowano modele bezpośrednich pożyczek społecznych i mikrokredytowania (ich istotę i miejsce w segmencie rynkowym), wykazując podstawowe tendencje rozwoju.

---

[71] Na podstawie: T. Hassett, J.D. Bergeron, M. Kreger, M. Looft (2011), *Indirect P2P Platforms*, Global Microcredit Summit, Workshop Paper, November 14–17, Valladolid, Spain, s. 1.

[72] Inne podejście (model) zastosowano w systemie Microplace. Nie bazuje on na relacjach P2P (ani bezpośrednich, ani pośrednich). „Tłum" internetowych inwestorów pozyskuje fundusze dla takich emitentów jak Oikocredit czy Calvert; inwestorzy systemu Microplace wybierają lokalne projekty do sfinansowania, a ryzyko kredytowe przejmują emitenci. Zob. ibidem.

5.1. Istota pożyczek bezpośrednich

Systemy pożyczek bezpośrednich (Direct P2P Model) umożliwiają bezpośrednie pożyczanie środków finansowych, z pominięciem tradycyjnych instytucji finansowych, jak np. banków[73]. Według M. Penczar ich istota sprowadza się do „(…) stworzenia [elektronicznej] platformy wymiany środków finansowych pomiędzy osobami, które mają do zaoferowania wolne środki finansowe a konsumentami, którzy chcą je pożyczyć"[74]. Serwisy pożyczkowe funkcjonują według odrębnych modeli handlu, a mianowicie:

- modelu aukcyjnego (*auction-based*),
- modelu „sieci znajomości" (*family & friends*).

W modelu aukcyjnym, dostawca usług umożliwia kontakt osób, które potrzebują pożyczek z osobami, które dysponują wolnymi środkami. Transakcję inicjuje pożyczkobiorca, zgłaszając określony popyt i chęć zaciągnięcia pożyczki na daną kwotę; określa on okres spłaty i czas trwania aukcji, a także oprocentowanie, jakie go interesuje. Z kolei pożyczkodawcy składają na aukcji oferty, w tym dotyczące oprocentowania jakie ich interesuje. Jeśli suma wpłat osiągnie wymagany przez pożyczkobiorcę limit (bądź limit ustalony przez serwis w momencie zakończenia aukcji), to umowy pożyczki uznaje się za zawarte. Wówczas automatycznie generowane są dokumenty związane z transakcją (umowy z każdym pożyczkodawcą), a serwis jako pośrednik dokonuje przelewu środków (zgromadzonych od wszystkich pożyczkodawców) na konto pożyczkobiorcy. Następnie, co wynika z umów, pożyczkobiorca miesięcznie spłaca raty, a serwis rozdysponowuje te środki między kontami pożyczkodawców. To platforma dokonuje przelewów między kontami, gdyż nie jest uprawniona do przyjmowania depozytów (do takich działań uprawniony jest jedynie bank). Model aukcyjny stosowany jest dziś w licznych serwisach P2P, m.in. Zopa.com, czy Kokos.pl.

Drugi z modeli bazuje przede wszystkim na relacjach międzyludzkich, sieci znajomych, też więzach rodzinnych. Te więzi i znajomości umożliwiają pozyskanie wolnych środków finansowych dla zaspokojenia określonych potrzeb pożyczkobiorców i pożyczkodawców, oczywiście z pominięciem tradycyjnych instytucji finansowych. W tym modelu pożyczkobiorca i pożyczkodawca sami ustalają warunki transakcji, a jeśli dojdą do porozumienia to następuje finalizacja transakcji. Serwis spełnia rolę pośrednika, tworząc wymogi formalne (w razie niewywiązy-

---

[73] Spotyka się też systemy pożyczkowe realizowane jako usługi bankowe, jak na przykład kataloński CajaNavarra.es.

[74] M. Penczar, A. Barembruch (2006), *Wybrane modele biznesowe w zakresie consumer finnace stosowane na rynkach zachodnioeuropejskich*, [w:] *Biznes i ryzyko na rynku consumer finance w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2006, s. 36.

wania się z umowy platforma podejmuje działalność windykacyjną). Taki mechanizm zastosowano m.in. w systemach Prosper.com, czy Finansowo.pl.

W ramach analizowanych systemów wyodrębniamy submodele (specjalizacje):

- pożyczki konsumenckie, dla osób fizycznych (*P2P lending*, *Consumer lending*); szczególnym przypadkiem submodelu jest model udzielania pożyczek w grupie znajomych i przyjaciół F2F (*friends-to-friends*);
- pożyczki dla biznesu (*P2B lending*, *Business Lending*), zwykle dla małych i średnich przedsiębiorstw;
- pożyczki hipoteczne, na zakup nieruchomości (*mortgage loans, P2RE*, *property P2P lending*), jak np. w Lendinvest.com (Wielka Brytania);
- pożyczki dla franszyzobiorców (*franchise loan markets*), np. Applepiecapital.com;
- pożyczki społeczne dla studentów, np. SoFi.com (USA);
- pożyczki na zakup/leasing samochodu;
- pożyczki dla wybranych grup etnicznych i religijnych, np. Jewcer.com (USA) – dla społeczności żydowskiej; dla wybranych obszarów geograficznych, np. Mananatepago (Meksyk) – na rynku Ameryki Łacińskiej (prócz Brazylii);
- a nową tendencją rozwoju są tzw. zintegrowane systemy pożyczkowe, scalające różne (dowolne) podejścia.

Przykładowo, estoński system pożyczek konsumenckich Bondora.com[75] identyfikują następujące statystyki (https://www.bondora.com/)[76]: łączna liczba pożyczkobiorców 173 787; łączna liczba pożyczkodawców (tj. inwestorów) 10 872; zagregowana wartość zaaprobowanych pożyczek 115 844 215,01 EUR; liczba wniosków pożyczkowych 42 633; przeciętna wnioskowana wartość pożyczki 2 717,24 EUR; zagregowana liczba inwestycji 2 910 653; średnia inwestycja 23,82 EUR; skumulowana wartość udzielonych pożyczek 54 839 955,79 EUR; liczba udzielonych pożyczek 23 426; przeciętna wartość pożyczki 2 340,99 EUR; roczny dochód netto z inwestycji 19,18%. Z przytoczonych danych wynika m.in., że z łącznej liczby wniosków udzielono tylko ponad połowę pożyczek (54,9%), a zatem „wskaźnik sukcesu" tej platformy jest relatywnie wysoki. W Bondora.com udzielane są m.in. następujące pożyczki: konsolidacyjne (w 23,1% przypadków), remontowe (23,4%), „inne" (25,5%), „na cele zdrowotne" (8,9%)[77].

Można jednak zaobserwować [Freedman, Nutting, 2015, s. 4], że systemy pożyczkowe cechują się (często) niewielkimi odsetkami wniosków pożyczkowych, które w ogóle nie zostają zaakceptowane. Przykładowo, na największej dziś

[75] Od roku 2015 dostępna jest filia tej platformy w Polsce (Bondora.pl).

[76] Statystyki na dzień 11.07.2015 roku.

[77] https://www.bondora.com/, z 11.07.2015.

w świecie platformie P2P – LendingClub.com tzw. wskaźnik akceptacji wniosków (*approval rate*) wynosi jedynie ok. 10%[78]. Stopy procentowe są na tyle wysokie, że generują istotne zyski dla inwestorów, nawet potencjalnie wyższe niż na tradycyjnych rynkach walutowych; w październiku 2013 r. na LendingClub ustalono stopę procentową na poziomie 24,44% dla najbardziej ryzykownych pożyczek i z kolei obniżano ją dla kolejnych grup, do poziomu 7,65% dla najmniej ryzykownych pożyczek [ibidem].

5.2. Wydzielanie i analiza segmentu rynkowego

Zgodnie z metodyką zaprezentowaną w rozdziale 3.1., w Aneksie 1. dokonano wydzielenia segmentu rynkowego systemów pożyczkowych – ogółem zidentyfikowano ich 224. W rozważaniach pominięto między innymi internetowe systemy pożyczkowe, które nie bazują na idei crowdfundingu (np. Wonga.com to największy w świecie pożyczkodawca online).

Aneks 4. zestawia podstawowe statystyki dla platform pożyczkowych, które udostępniały takie informacje. Zagregowane środki finansowe przekroczyły 41 miliardów USD. Dane uzyskano dla 109 platform (ich grup), tj. 48% pierwotnego zbioru. Można zatem sądzić, że rzeczywiste rozmiary badanego segmentu rynkowego są większe – co najmniej 60 miliardów USD. Rozkład gromadzonych środków finansowych jest niesymetryczny (tabela 5.1.).

W jedenastu przypadkach uzyskano kwoty przekraczające 1 miliard USD. Spośród badanych, według modelu pożyczek społecznych, najwięcej środków finansowych użyczono między innymi w LendingClub.com, Prosper.com, SoFi.com, Zopa.com, także na platformach chińskich (traktowanych łącznie w zestawieniu). Na uwagę zasługuje wysoka dynamika rozwoju systemu LendingClub. W grudniu 2011 r. udzielono pożyczek na kwotę ok. 500 milionów USD, rok później – na ok. 1 miliarda USD, w maju 2013 r. było to ponad 2,3 miliarda USD, w czerwcu 2014 r. ponad 4 mld USD, a w roku następnym ponad 9,2 miliarda USD. Wysoko w rankingu umieszczono też platformę OnDeckCapital.com, realizującą pożyczki biznesowe, w tym 4 ich typy: pożyczki mobilitarne (*equipment loans*); krótkotrwałe na finansowanie należności (*temporary cash flow loans*); pożyczki pod zastaw zapasów (*inventory loans*); pożyczki na ekspansję handlową (*business expansion loans*). OnDeckCapital udziela pożyczek w kwotach 5–250 tysięcy USD, na czasokres od

[78] D.M. Freedman, M.R. Nutting (2015), *A Brief History of Crowdfunding Including Rewards, Donation, Debt, and Equity Platforms in the USA*. Updated 22 June, www.freedman-chicago.com/ /ec4i/History-of-Crowdunding.pdf.

3 do 18 miesięcy (wyższe kwoty jedynie na terenie USA). Łączne skumulowane pożyczki przekraczają obecnie kwotę 2 miliardów USD.

Tabela 5.1. Zakres gromadzonych środków w bezpośrednich systemach pożyczkowych, dane szacunkowe (stan na dzień 27.06.2015)

Zakres zgromadzonych środków (w mln USD)	Liczba badanych platform	Zagregowane wartości pożyczek (mln USD)	Udział (%)
1 000,000 i powyżej	(*) 11	33 327,598	81,2
100,000–999,999	(**) 19	6 578,680	16,0
10,000–99,999	29	1 053,746	2,6
Poniżej 10,000	50	97,355	0,2
Łącznie	**109**	**41 057,379**	**100,0**

(*) w tym: rynek chiński P2P łącznie; (**) w tym: rynek P2P Korei Południowej łącznie.

Źródło: opracowanie własne.

Środki z zakresu 10–100 mln USD uzyskiwało 29 platform, ale ich łączny udział w tworzeniu globalnej wartości tego segmentu rynkowego wyniósł tylko 2,6%. Z kolei najliczniejsza grupa platform (ok. 46%) uzyskiwała skumulowane kwoty poniżej 10 mln USD, a jej globalny udział wartościowy jest śladowy (jedynie 2 promile).

Tabela 5.2. rozdziela badane platformy na submodele[79]. Jak wykazano, w kategoriach wartościowych ponad 80% segmentu rynkowego tworzą pożyczki konsumenckie (P2P), a najmniejszy udział przypadł pożyczkom na zakup nieruchomości; segment P2RE rozwija się jednak bardzo dynamicznie. Na uwypuklenie zasługują specyficzne systemy oferujące pożyczki P2P wyłącznie w kryptowalucie Bitcoin. Jednym z takich rynków jest BitcoinStarter.com; skumulowaną wartość jego pożyczek oszacowano na ponad 200 tysięcy USD.

Tabela 5.3. opisuje rynek pożyczek społecznych według krajów. Rozkład według krajów jest niesymetryczny. Ponad połowę światowej wartości tworzą systemy wdrożone w USA. Co czwarta pożyczka oferowana jest na rynku chińskim, natomiast co ósma w Wielkiej Brytanii.

[79] W zestawieniu nie wydzielano innych modeli pożyczkowych, włączając systemy P2PC (pożyczek samochodowych) i P2P BTC (w kryptowalucie Bitcoin) do systemów P2P.

Tabela 5.2. Skumulowana wartość udzielonych pożyczek według submodeli *crowd-lending*, dane szacunkowe (stan na dzień 27.06.2015)

Submodel	Skumulowane wartości pożyczek (mln USD)	Udział (%)
P2P	33 065,589	80,5
P2B	7 006,122	17,1
P2RE	985,668	2,4
Łącznie	**41 057,379**	**100,0**

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.3. Skumulowana wartość udzielonych pożyczek społecznych, według krajów, dane szacunkowe (stan na dzień 27.06.2015)

Lp.	Kraj	Skumulowane wartości pożyczek (mln USD)	Udział (%)
1.	USA	22 248,118	54,2
2.	Chiny (*)	9 973,748	24,3
3.	Wielka Brytania	5 151,835	12,5
4.	Pozostałe kraje	3 683,678	8,0
Łącznie		**41 057,379**	**100,0**

(*) dla rynku P2P szacunki.

Źródło: opracowanie własne.

Na grupę pozostałych 25 krajów świata[80] przypada jedynie ok. 8% globalnej wartości pożyczek społecznych. Udział Polski jest marginalny – to kwota rzędu 84,3 mln USD, czyli ok. 2. promili[81].

[80] Grupę „pozostałe" tworzą: Indie, Hongkong, Singapur, Kanada, Japonia, Niemcy, Francja, Holandia, Estonia, Łotwa, Finlandia, Polska, Belgia, Słowacja, Włochy, Hiszpania, Dania, Irlandia, Szwajcaria, Australia, Argentyna, Kolumbia, Izrael, RPA i Indonezja.

[81] W porównaniu do wyników sprzed roku (Dziuba 2014) zauważalny jest nawet niewielki spadek udziału procentowego i wartości (w USD), ze względu na zmiany kursów walutowych.

5.3. Crowdfunding jako model finansowania mikrokredytów

Mikrokredyty (*microfinance*) to pomoc finansowa, zwykle dla najuboższych, oferowana w niewielkich kwotach. Przykładowo, beneficjentami systemu Women's Microfinance Initiative w 96% są osoby z krajów Trzeciego Świata żyjące w ubóstwie, za kwoty mniejsze niż 2 USD dziennie[82]. Bank Światowy ocenia[83], że liczba osób żyjących w skrajnym ubóstwie za kwoty do 1,25 USD dziennie wyniosła ok. 1 miliarda w roku 2011 (14,5% populacji), a zatem potencjalna liczba beneficjentów systemów mikrokredytów w krajach rozwijających się jest ogromna.

Model mikrokredytów można odróżnić (np. od pożyczek bezpośrednich) na podstawie kilku kryteriów:

- kryterium celu: wspomaganie najuboższych, zwykle w krajach Trzeciego Świata, np. na terenach wiejskich (np. Rangde.org w Indiach);
- kryterium technologiczno-organizacyjne: mikrokredyty wyznaczane są przez relacje pośrednie; platforma mikrokredytów tworzy pośrednie połączenia pożyczkobiorców i pożyczkodawców poprzez lokalnych pośredników (*local intermediaries*), bądź lokalnych przedstawicieli (*field partners*)[84];
- systemy mikrokredytów kierują zwykle wsparcie do krajów rozwijających się, zaś bezpośrednie systemy pożyczek społecznych – do krajów rozwiniętych;
- kryterium kwotowe: mikrokredyty są to relatywnie niewielkie kwoty i zwykle niższe jednostkowo niż w przypadku systemów z bezpośrednimi relacjami (P2P, P2B); wyznaczana jest niska stopa oprocentowania (jak np. w systemie FairCent.com).

W przypadku niektórych systemów decydujące znaczenie ma kryterium celu (i finalnych odbiorców). Np. platforma holenderska Lendahand.com kierowana jest do grup najuboższych – poprzez relatywnie niewielkie pożyczki stymuluje zatrudnienie w krajach Trzeciego Świata. Z drugiej strony, hinduski FairCent.com udostępnia niewielkie pożyczki dla średniej klasy w miastach, więc został zakwalifikowany jako pożyczkowy P2P.

---

[82] Zob. WMIonline, *2012 Annual Report*, s. 3; WMIonline.org, http://www.wmionline.org/.

[83] World Bank (2015), *Global Monitoring Report, Ending Extreme Poverty*, worldbank.org.

[84] Wykorzystanie koncepcji pośrednika jest kluczowe w krajach rozwijających się, gdyż potencjalni kredytobiorcy nie mają zwykle dostępu do Internetu, nie dysponują umiejętnościami czytania i pisania, obsługi komputera itp., czy środkami finansowymi koniecznymi do złożenia wniosku pożyczkowego; zadaniem pośrednika jest identyfikowanie, weryfikowanie i rejestrowanie informacji od (potencjalnego) kredytobiorcy oraz nadzorowanie procesu spłaty długu; Zob. USAID (2008), *Person-to-person lending. Is financial democracy a click away?*; USAID (United States Agency for International Development), September, s. 8.

Tabela zestawia przykładowe kierunki oddziaływań platform mikrokredytów. Ich beneficjentami są między innymi mikrofirmy w Afryce (MicroCredGroup, MYC4), przedsiębiorcy ze Strefy Gazy (LendforPeace), uchodźcy z Palestyny (UNRWA), mieszkańcy terenów wiejskich w Chinach (Wokai) itp.

Tabela 5.4. Specyfika wybranych systemów mikrokredytowania

Wyszczególnienie platform	Grupa docelowa
KivaZip	małe firmy z Kenii i USA
LendforPeace	mieszkańcy Strefy Gazy
Kubaru	obszary objęte katastrofami
ColorMein	przedsiębiorcy z Zambii
MicroLoanFoundation	kobiety – przedsiębiorcy w Afryce
Inuka	kraje subsaharyjskie
Vittana	studenci w krajach rozwijających się
NamasteDirect	kobiety w Gwatemali i płd. Meksyku
Wokai	obszary wiejskie w Chinach
Milaap	małe firmy z Indii
MYC4	małe firmy z Afryki
UNRWA (ONZ)	uchodźcy z Palestyny

Źródło: opracowanie własne.

Obecnie mikrokredyty coraz częściej gromadzone są i rozdysponowywane poprzez elektroniczne platformy *non profit* typu Kiva, czy Zidisha. Środki finansowe na mikrokredyty uzyskiwane są różnymi metodami, np. poprzez inwestowanie, a najczęściej akcje donacyjne, jak 51Give, UnidaVida. Zatem wyróżnikiem tych systemów jest cel ich funkcjonowania (rozdysponowanie środków), a nie pierwotna metoda gromadzenia funduszy.

5.4. Segment rynkowy mikrokredytowania i jego specyfika

W Aneksie 5. zestawiono podstawowe statystyki platform mikrokredytowania, według stanu na 27 czerwca 2015 roku. Łączne zagregowane kwoty mikrokredytów w skali świata przekroczyły 2,4 miliarda USD (2 421,896 mln). Dane

uzyskano dla 44% systemów, więc można sądzić o większych rozmiarach badanego segmentu rynkowego – co najmniej 5 mld USD. Nie dysponowano jednak szczegółowymi statystykami dla rynku chińskiego. Nie zestawiano danych o innych organizacjach udzielających mikrokredytów, jak np. Graamen Banku; według informacji ze strony Grameen-info.org, instytucja ta udzieliła mikrokredytów na kwotę 1 166 870 000 USD (do maja 2015 r.); brak jest informacji jaką część tej kwoty pozyskano poprzez system internetowy.

Tabela 5.5. Zakres gromadzonych środków finansowych w systemach mikrokredytów, dane szacunkowe (stan na dzień 27.06.2015)

Zakres zgromadzonych środków (w mln USD)	Liczba badanych platform	Skumulowane środki finansowe (mln USD)	Udział (%)
100,000–999,999	5	1 999,902	84,1
10,000–99,999	10	341,277	14,4
Poniżej 10,000	11	35,117	1,5
Łącznie	**26**	**2 376,896**	**100,0**

Źródło: opracowanie własne.

Zaledwie 5 platform wygenerowało środki przekraczające 100 mln USD, ale ich udział globalny jest dominujący (ponad 82%). Najbardziej znanym takim systemem i równocześnie dominującym podmiotem jest Kiva.org, generujący skumulowaną kwotę ponad 718 mln USD. Grupa 10 platform uzyskiwała kwoty z zakresu 10,000–99,999 mln USD, a ich udział globalny nie przekracza 15%. Najwięcej systemów udzieliło mikrokredytów na relatywnie niewielkie kwoty, a ich światowy udział jest marginalny.

Tabela 5.6. Zagregowane wartości mikrokredytów, według krajów wdrożeń systemów, dane szacunkowe (stan na dzień 27.06.2015)

Lp.	Kraj	Skumulowane środki finansowe (mln USD)	Udział (%)
1.	USA	1 905,739	80,2
2.	Francja	324,927	13,7
3.	Pozostałe kraje	191,320	6,1
Łącznie:		**2 376,896**	**100,0**

Źródło: opracowanie własne.

Z kolei rozkład wartości mikrokredytów według krajów (tabela 5.6.) jest niesymetryczny. Cztery piąte wartości mikrokredytów tworzą systemy wdrożone w USA, a co siódmy pochodzi z Francji. Na pozostałą grupę ośmiu krajów (Chiny, Indie, Dania, Wielka Brytania, Niemcy, Singapur, Holandia, Turcja) przypada jedynie 8% globalnej wartości. Statystyki dotyczące rynku chińskiego są jednak niedoszacowane.

5.5. Mikrokredyty w rysie historycznym

Crowdfunding is a new way to do something old[85].

Warto przyjrzeć się genezie tworzenia mikrokredytów, i odpowiedzieć równocześnie na pytanie, kiedy pojawiła się koncepcja crowdfundingu (przedinternetowego)? Otóż idea mikrokredytu nie jest nowa. Niektóre źródła[86] opisują pierwotne formy mikrokredytowania istniejące w Chinach ok. 200 roku przed naszą erą.

Takie idee już od stuleci występują w społecznościach Nigerii, Sri Lanki, Indii, Indonezji, Meksyku, Boliwii, czy Ghany. W literaturze[87] wskazuje się na koncepcje *susu* (*esusu*) w Ghanie, czy Nigerii, *chit funds* w Indiach, *cheetu* w Sri Lance, *arisan* w Indonezji, *tandas* w Meksyku, *pasanaku* w Boliwii, *tontines* na obszarze Afryki Zachodniej; tę listę można poszerzyć o terminy *chilemba* w Ugandzie, czy *ikub* w Etiopii. Na przykład w Nigerii[88] geneza mikrofinansów sięga XV wieku, a termin *susu* (pochodzący z plemienia Yaruba) do dziś jest wykorzystywany. Hans Dieter Seibel[89], badając historię organizacji ROSCA (Rotating Savings and Credit Associations), stwierdził, że idee mikrokredytów sięgają XVI wieku, gdy niewolnicy z grupy etnicznej Yaruba (mieszkający na obszarach Nigerii i Beninu w Afryce Zachodniej) przekazywali takie praktyki na Karaibach.

---

[85] S. Dresner (2014), *Crowdfunding, A Guide To Raising Capital on the Internet*, Wiley & Sons (Bloomberg Financial Series), Hoboken, New Jersey, s. 3.

[86] C.C. Hevener (2006), *Alternative financial vehicles: rotating savings and credit associations (ROSCAs)*, Discussion Papers, Federal Reserve Bank of Philadelphia, Community Affairs Department, November, s. VI; autor powołuje się tu na literaturę niemiecką.

[87] F. Mann (2006), *The History of Microfinance*, GlobalEnvision.org, http://www.globalenvision.org/, 14 April.

[88] *Microfinance. Policy and strategy for the bank group*. African Development Bank, Operations Policies and Review Department, May 2006, s. V.

[89] H.D. Seibel (2001), *Mainstreaming Informal Financial Institutions*, „Journal of Development Entrepreneurship", Vol. 6, nr 1 (April), s. 83–95; za: USAID (2008), *Person-to-person lending. Is financial democracy a click away?*; AMAP/Financial Services, Knowledge Generation Task Order microReport #130, September. USAID, United States Agency for International Development, s. 4.

Formalne instytucje mikrokredytowania kształtowały się znacznie później. W Europie początek mikrofinansów datuje się na szesnasty wiek. Praktyka ta narodziła się w Holandii, gdy ok. roku 1618 utworzono bank dla biednych[90]. Jednak powszechnie za pierwszą instytucję uznaje się Irlandzki Fundusz Pożyczkowy (Irish Loan Fund)[91], utworzony w początkach wieku XVIII z inicjatywy Jonathana Swifta, pastora i pisarza, autora m.in. *Podróży Guliwera*. W latach 1720 Swift rozdał 500 funtów „biednym artystom z Dublina", jako niewielkie pożyczki w kwotach do 10 funtów[92]. Wzorując się na idei Swifta, organizacja Dublin Musical Society od przełomu lat 1740/1750 rozpoczęła dystrybucję mikrokredytów, a formalnie koncepcja została zatwierdzona w roku 1756. Z kolei Parlament Irlandii w roku 1778 zaproponował nową ustawę normującą taką działalność. Lawinowy rozkwit instytucji pożyczkowych nastąpił po kolejnej ustawie – Act of Parliament (1823), regulującej funkcjonowanie wszystkich funduszy pożyczkowych w Irlandii[93]. W latach 1840 Irish Loan Fund stał się siecią pożyczkową ok. 300 lokalnych funduszy; w szczytowym okresie rozwoju rocznie użyczał środków dla co piątego gospodarstwa domowego w Irlandii[94]. Fundusze Pożyczkowe zanikły w latach 1950.

Rozwój mikrokredytowania w innych krajach europejskich obserwuje się od wieku XIX[95]; pomoc kierowana była zwłaszcza do obszarów wiejskich i zubożonych terenów miejskich. Powstawały wówczas liczne instytucje, np. banki ludowe (People's Banks), związki kredytowe (Credit Unions), stowarzyszenia, spółdzielnie oszczędnościowe i kredytowe (Savings & Credit Co-operatives); przykładowo, idea związków kredytowych, zaproponowana przez Friedricha Wilhelma Raiffeisena, upowszechniła się od roku 1870 w Niemczech. Z kolei działalność spółdzielni oszczędnościowych szybko przeniknęła do innych krajów Europy i Ameryki Północnej. Pierwszą formalną instytucję mikrokredytowania na kontynencie azjatyckim otwarto w roku 1895 w Indonezji (Perkreditan Rakyat Bank).

Jak wskazuje F. Mann, od roku 1970 upowszechniane były eksperymentalne programy w Bangladeszu i Brazylii, mające na celu dystrybucję niewielkich pożyczek, zwykle dla grup ubogich kobiet na potrzeby inwestowania w mikrofirmy; pożyczki dla mikrofirm (*microenterprise credits*) opierają się na solidarności grupy, co umożliwia spłatę. Wśród licznych programów i organizacji mikrokredytowania

---

[90] H.D. Seibel (2004), *What Matters in Rural and Microfinance*. University of Cologne, Development Research Center, s. 13, http://www.ruralfinance.org/.

[91] A. Hollis, A. Sweetman (1996), *The evolution of a microcredit institution: The Irish Loan Funds, 1720–1920*; Department of Economics and Institute for Policy Analysis, University of Toronto, Working Paper nr UT-ECIPA-ECPAP-96-01, January 2, s. 5.

[92] Ibidem.

[93] Ibidem, s. 5, 6.

[94] F. Mann (2006), *The History of Microfinance*, op.cit.

[95] Na podstawie: F. Mann (2006), *The History of Microfinance*, op.cit.

wymienia się[96]: ACCION International (w Ameryce Łacińskiej, Ameryce Północnej i Afryce), SEWA Bank (w regionie Gujarat – Indie), a zwłaszcza Grameen Bank w Bangladeszu, powstały w roku 1983.

Współczesny rozwój mikrofinansów wiążemy z inicjatywami pomocy ludziom żyjącym w biedzie. Za „ojca duchowego" mikrofinansów uznaje się prof. Muhammada Yunusa, twórcę Grameen Banku i laureata Pokojowej Nagrody Nobla [2006].

[96] Ibidem.