

*Wielkie rzeczy dokonywane są  
jako serie małych rzeczy,  
wziętych razem.*

Vincent Van Gogh

## Wprowadzenie

Niniejsza praca jest przyczynkiem do badań nad ekonomiką crowdfundingu, jako proponowaną odrębną dyscypliną w ramach ekonomii szczegółowych nauk ekonomicznych. Przedmiotem rozważań jest *crowdfunding*<sup>1</sup>, nazywany finansowaniem społecznościowym, czyli metoda finansowania różnorodnych projektów (charytatywnych, kreatywnych, inwestycyjnych itp.) poprzez grupę internetowej społeczności. Środki uzyskiwane są od (bardzo) dużej grupy internautów, tj. „łumu” (stąd termin *crowd*), zwykle jednostkowo przekazujących relatywnie niewielkie kwoty. Jest to perspektywiczna metoda pozyskiwania środków finansowych (kapitału) od rzeszy internautów, w tym inwestorów, i zarządzania nimi według różnych modeli.

Szacunki Massolution<sup>2</sup> wskazują, że w roku 2015 platformy crowdfundingu zgromadzą w skali świata fundusze ok. 34,4 miliardów USD, w porównaniu do 16,2 miliardów pozyskanych w roku 2014 oraz 6,1 miliarda USD – w 2013 roku; zauważalna jest więc bardzo wysoka dynamika wzrostu; dla lat wcześniejszych te statystyki były następujące: 2,67 miliarda USD (w roku 2012), 1,47 miliarda USD (2011), 0,9 miliarda USD (2010). World Bank<sup>3</sup> z kolei szacuje rozmiary tego rynku na 90–96 miliardów USD w skali rocznej, uzyskane do roku 2025.

Crowdfunding, dziś obserwowany w skali globalnej i odzwierciedlany w licznych statystykach, wymaga przyjrzenia się temu zjawisku bliżej, w kategoriach ekonomicznych, przy wykorzystaniu specyficznego podejścia badawczego, które

---

<sup>1</sup> Określenie *crowdfunding* (podobnie jak *crowdsourcing* czy *outsourcing*) nie ma dobrego odpowiednika w języku polskim. W niniejszych rozważaniach będzie stosowany oryginalny termin, bądź „finansowanie społecznościowe”, również spotykane w literaturze polskiej.

<sup>2</sup> *2015CF The Crowdfunding Industry Report*, Massolution.com.

<sup>3</sup> *Crowdfunding's Potential for the Developing World*, Information for Development Program (infoDev), The World Bank, Washington DC 2013, s. 43.

nazywam **ekonomiką crowdfundingu (finansowania społecznościowego)**. Konieczna jest obserwacja istoty i postępującego rozwoju crowdfundingu, stałe monitorowanie zmian i tendencji, jak i jego pomiar.

Niniejsza praca koncentruje się jedynie na wybranych zagadnieniach związanych z ekonomiką crowdfundingu<sup>4</sup>. Dla jej potrzeb konieczne jest wydzielenie segmentu rynku z crowdfundingu, bazującego na typologii modeli. Kolejne rozważania obejmują:

- wprowadzenie do ekonomiki crowdfundingu, stosowanych podejść teoretycznych, metod badawczych i mierników;
- sposoby definiowania istoty crowdfundingu (w rozdziale 1);
- typologię modeli finansowania społecznościowego (rozdział 2);
- metodykę wydzielenia segmentu crowdfundingu; bazując na tej metodyce i typologii modeli, dokonano pomiaru rozmiarów segmentu rynku crowdfundingu według przestrzeni geograficznej i generowanych strumieni wartości (rozdział 3);
- rozmiary i strukturę rynku, które, ze względów organizacyjnych, analizowano w kolejnych rozdziałach (4–6) według odrębnych modeli: modele donacyjne z nagradzaniem i bez, przedsprzedaż; bezpośrednie pożyczki społeczne i mikrokredyty; modele inwestycyjne i hybrydowe;
- ocenę efektywności kampanii crowdfundingu z punktu widzenia proponowanej ekonomiki; jako *case study* wybrano system Wspieram.to (rozdział 7);
- badanie implikacji ekonomicznych crowdfundingu (rozdział 8).

Integralną częścią rozważań jest bibliografia oraz zbiór aneksów, w których zidentyfikowano aktywne serwisy crowdfundingu oraz ich podstawowe charakterystyki, a także zestawiono dostępne statystyki platform, według poszczególnych modeli.

W pracy wykazano dynamiczny rozwój platform crowdfundingu, rozwój całego rynku oraz według poszczególnych segmentów (modeli). Na zbiorze ponad 1858 aktywnie funkcjonujących platform<sup>5</sup> określono rozmiary badanego segmentu. Wdrożeń dokonano w 91 krajach i terytoriach świata, zatem w skali globalnej. Poprzez systemy crowdfundingu uzyskano zagregowaną kwotę ponad 75 miliardów USD (i prognozowaną na ok. 150 miliardów), a więc kilkakrotnie więcej od szacunków Massolution.com. Ponad 60% tego strumienia wartości tworzą systemy wdrożone w USA. Korzyści z takich przedsięwzięć mogą uzyskiwać wszyscy uczestnicy danego rynku elektronicznego, choć z drugiej strony rozwój warunkowany jest licznymi barierami, w tym głównie natury ekonomicznej i prawnej.

---

<sup>4</sup> Rozważania są poszerzeniem i rozwinięciem przemyśleń autora z pracy: D.T. Dziuba (2014), *Wstęp do ekonomiki crowdfundingu. Modele finansowania społecznościowego*, Wydawnictwo Fundacji „Fotografia dla Przyszłości”, Warszawa.

<sup>5</sup> W badaniach oparto się na zbiorze systemów większym o ponad 560 od wykorzystywanego przy szacunkach Massolution.com.