

Kraudfandinq, kraudinvestinq və
kraudlandinq: Azərbaycan bu
üsullardan nə qazana bilər?

Sabit Bağirov
30 noyabr, 2020

Təqdimatın içindəkiləri

- 1) Azərbaycanca sosial və kommersiya layihələrinin maliyyəyə əlçatanlığının genişləndirilməsinə ehtiyac varmı?
- 2) Yenilikçi (innovativ) maliyyələşdirmə alətləri: Kraudfanding, Kraudinvestinq və Kraudlending;
- 3) Beynəlxalq təcrübə;
- 4) Təvsiyələr

Azərbaycanda sosial və kommersiya layihələrinin maliyyəyə əlçatanlığının genişləndirilməsinə ehtiyac varmı?

2016-cı ildə 1000 kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri arasında keçirilmiş sorğunun nəticələrindən:

40-cı sual: Azərbaycanda özəl biznesin inkişafını sürətləndirmək üçün hansı sahələrdə səyləri artırmağa ehtiyac var?

Cavablara görə biznesin kreditləşdirilməsinin yaxşılaşdırılması:

- çox vacibdir – 886 sahibkar;
- vacibdir – 112 sahibkar;
- vacib deyil – 2 sahibkar

Azərbaycanda sosial və kommersiya layihələrinin maliyyəyə əlçatanlığının genişləndirilməsinə ehtiyac varmı?

2018-cı ildə 1000 kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri arasında keçirilmiş sorğunun nəticələrindən:

33-cü sual: Azərbaycanda özəl biznesin inkişafını sürətləndirmək üçün hansı sahələrdə səyləri artırmağa ehtiyac var?

Cavablara görə biznesin kreditləşdirilməsinin yaxşılaşdırılması:

- vacibdir – 836 sahibkar;
- vacib deyil (mövcud durum məqbuldur) – 164 sahibkar

Yenilikçi maliyyə alətlərinə dair Anlayışlar

Kraudfandinq (ingiliscə - crowdfunding) tərcümədə kütlə/xalq tərəfindən maliyyələşdirmə deməkdir

Kraudinvestinq (ingiliscə - crowdinvesting) tərcümədə kütlə tərəfindən sərmayə yatırımları (investisiyaları) deməkdir

Kraudlending (ingiliscə - crowdlending) tərcümədə kütlə tərəfindən borcvermə deməkdir. Bu növ maliyyələşdirməyə “**Peer-to-Peer lending (P2P lending)**” və ya “**Marketplace lending**” deyilir

Kraudsorsinq (ingiliscə - crowdsourcing) tərcümədə kütlə tərəfindən ehtiyatlarla (pul və digər maddi və qeyri maddi dəyərlər) təmin edilmə. Kraudfandinq, kraudinvestinq və kraudlending Kraudsorsinqin komponentləridir

*Xüsusi qeyd: Müxtəlif məlumat mənbələrində **Kraudinvestinq** və **Kraudlending** elə **Kraudfandinq**in növləri kimi təqdim edilir*

Kraudfandinq (Clear House Accountants)



Kraudfandinq

Belə qəbul edilib ki, **kraudfandinqin tarixi** 1977-ci ildən başlayır və Britaniyanın **Marillion** adlı rok musiqi qrupunun ABŞ-də turnesinə fanatları tərəfindən tələb olunan maliyyənin toplanması ilə əlaqəlidir. Fanatlar 60 min dollar toplaya bilmişlər və bunun nəticəsi olaraq Marillion uğurlu turne keçirə bilmişdi.

Bu uğur internet məkanında xüsusi kraudfandinq platformalarının yaradılmasına təkan verdi və ilkin olaraq 2003-cü ildə **ArtistShare** platforması yaradıldı. Bu və digər bu kimi platformalar yaradıcılıq sahəsində müxtəlif istiqamətli layihələrin maliyyələşdirilməsində mühüm rol oynamış və oynamaqdadır. Növbəti paragrafda bəzi belə platformalar barədə daha təfərrüatlı məlumatlar təqdim edilir.

Kraudfandinq

İştirakçılar: 1) resepiant (vəsaitə ehtiyacı olan); 2) donör (maliyyələşdirici); 4) operator.

Kraudfandinqin iki növü var:

- 1) layihəni dəstəkləyən donör layihə məhsulundan müəyyən pay və ya hansısa suvenir əldə edir (bu növ kraudfandinqə “**Reward-based crowdfunding**” deyirlər;
- 2) donora nəşə təqdim edilməyən kraudfandinqə “**Donation-based crowdfunding**” deyirlər.

2.3. Mexanizm

- Kraudfandinq prosesində tələb olunan məbləğ və onun toplanmasına ayrılan zaman elan edilir;
- Əgər həmin dövrdə tələb olunan məbləğ toplanmırsa, yığılmış vəsaitlər adətən donörlərə qaytarılır;
- Platforma operatorları hər resepiantdan müəyyən komission ödəniş alır (1% - 10%).

Kraudinvestinq

Bəzi müəlliflərə görə Kraudinvestinqin tarixi 2004 ildə Avstraliyada ASOBB platformasından başlayır. 2017-ci ilə bu platforma 100 milyon USD cəlb edə bilib.

ABŞ-də Kraudinvestinqin tarixi Fundable platformasının 2012-ci ildə yaradılması ilə başlayır. Bu platforma ABŞ-in JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act) adlı qanun qəbul edildikdən sonra yaradılmışdır. Bu qanunla adi insanlara özəl şirkətlərin səhmlərini almaq hüququ verilmişdir. Bu hüquqa dair müəyyən məhdudiyyətlər müəyyənləşdirilmişdir, məsələn adi insanlar (investor kimi qeydiyyatdan keçməmiş) 1 000 000 dollara qədər vəsait yatıra bilər və bəzi məlumatları açıqlamalıdır.

Böyük Britaniyada da Kraudinvestinqin inkişafı 2012-ci ildə başlayıb. Həmin il **Seedrs** adlı platforma fəaliyyətə start verib.

Rusiyada Kraudinvestinq bazarı 2018-ci ildə 15.2 milyard rubl cəlb edə bilmişdir.

Kraudinvestinq

Mexanizm

- 1) Sərmayəyə ehtiyacı olan sahibkar Kraudinvestinq platformasını (meydançasını) seçir;
- 2) Seçdiyi platformaya müraciət edərək layihə üzrə müvafiq məlumatları və sənədləri təqdim edir;
- 3) Platforma ekspertləri məlumatları qəbul etdikdən və yoxladıqdan sonra layihə barədə elanı meydançada yerləşdirir;
- 4) Potensial investorlar layihəni təhlil etdikdən və sərmayə yatırmaq qərarı qəbul etdikdən sonra vəsaitini yatırır;
- 5) Meydançada layihə üzrə elan edilən vəsait toplandıqda bu vəsait (platformanın komissiyası çıxıldıqdan sonra) layihə sahibinin hesabına köçürülür;
- 6) Sahibkar həmin vəsaiti biznes-layihəsi üçün istifadə edir;
- 7) Mənfəət əldə ediləndən sonra sahibkar investorlarla hesablaşır.

Kraudinvestinq

Müsbət cəhədləri:

- bütün əməliyyatlar sadə şəkildə və qısa müddətdə on-line rejimində həyata keçirilə bilər;
- kraudinvestinq platformalarından bir neçəsini seçib pulunuzu müxtəlif layihələr və ölkələrə eyni zamanda yönəldə bilərsiniz. Bu da risklərin endirilməsi deməkdir;
- kiçik kapitalla böyük layihələrdə iştirak imkanları.

Risqlər:

- sərmayə yatırılmış layihə uğurlu olmadıqda səhmlərin və ya öhdəliklərin kiçik likvidliyi;
- layihə üçün tələb olunan sərmayə toplana bilmir;
- platformalar fəaliyyət göstərən ölkə qanunvericiliyinin mükəmməl olmaması;
- maliyyə piramidalarının qurulması riskləri.

KRAUDLENDİNQ

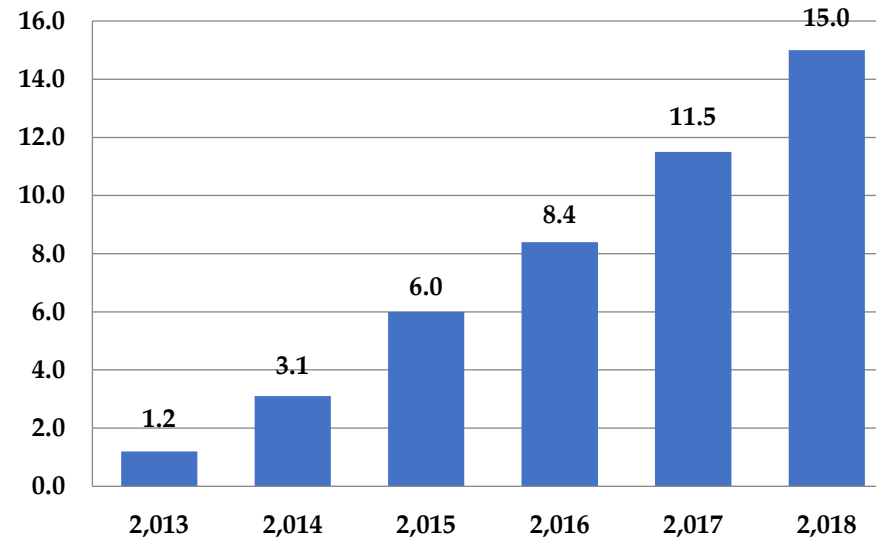
Kraudlendingin tarixi 2005-ci ildən başlanır. Bu ildə Britaniyada yeni biznes modeli olan Zopa platformunun təqdimatı keçirilib. 2006-cı ildə ABŞ-də LendingClub və Prosper platformaları fəaliyyətə başlayıb.

Bəzi nəticələr

- Britaniyanın bu sahədə pionerliyinə baxmayaraq Kraudlending üzrə ən böyük Asiya bazarıdır (2018-ci ildə dünya üzrə tranzaksiyaların 84%-i. Tranzaksiyaların həcmi 420 milyard dollar olmuşdur). İkinci yerdə (12%. Tranzaksiyaların həcmi 60 milyard dollar olmuşdur) Amerika qitəsi, üçüncü yerdə isə Avropa qitəsi (3%). 1% isə digər ölkələrin payına düşür.
- Avropada kraudlending tranzaksiyalar həcmnin illər üzrə artımı aşağıdakı qrafikdə təsvir edilir:

KRAUDLENDİNQ

Avropada kraudlending tranzaksiyalar həcmnin illər üzrə artımı aşağıdakı qrafikdə təsvir edilir (milyard USD):



Mənbə: [University of Cambridge](#), [Statista](#)

Bəzi proqnozlara əsasən Avropada kraudlending tranzaksiyalar həcmi 2023-cü ildə 40 milyard dolları aşacaq.

KRAUDLENDİNQ

Müsbət cəhədlər:

- bütün əməliyyatlar sadə şəkildə və qısa müddətdə on-line rejimində həyata keçirilə bilər;
- kraudlending platformalarından bir neçəsini seçib pulunuzu müxtəlif layihələr və ölkələrə eyni zamanda yönəldə bilərsiniz. Bu da risklərin endirilməsi deməkdir;
- bir çox platformalarda borc məbləğinin minimum həddi lap aşağı rəqəmlərə ölçülür. Məsələn, 1 avro və ya dollardan başlayaraq;
- kiçik kapitalla böyük layihələrdə iştirak imkanları;
- bir çox platformalar qeydiyyat zamanı start bonusu təqdim edir ("Keşbək" olaraq kredit həcminin müəyyən faizi).

Risqlər:

- layihə uğurlu olmadıqda öhdəliklərin kiçik likvidliyi;
- layihə üçün tələb olunan sərmayə toplana bilmir;
- platformalar fəaliyyət göstərən ölkə qanunvericiliyinin mükəmməl olmaması;
- maliyyə piramidalarının qurulması riskli.

Kickstarter (<https://www.kickstarter.com/>)

Kraudfandinq platformasıdır. Elan edilib: 28.04.2009, Nyu-York.

Bu günə (30.11.2020) 19 milyon insan bu platformanı dəstəkləyib, 5.5 milyard dollar vəsait cəlb olunub və 192695 layihə maliyyələşdirilib.

Platforma aşağıdakı istiqamətlər üzrə layihələri qəbul edir: 1) İncəsənət; 2) Komikslər; 3) Əl sənətkarlığı; 4) Rəqsçilik; 5) Dizayn; 6) Moda; 7) Kino və video; 8) Qida; 9) Oyunlar; 10) Jurnalistika; 11) Musiqi; 12) Foto; 13) Kitab və nəşrlər; 14) Texnolojilər/ixtiralər; 15) Teatr.

Layihələrdə qanunvericiliklə qadağan olunan əşyalardan, hərəkətlərdən istifadə edilməməlidir.

Platforma imkanlarından istifadə etmək istəyən öncə burada qeydiyyatdan keçməlidir. Sonra layihəsini təqdim etməlidir. Bildirməlidir ki, hansı məbləğdə ianəyə ehtiyacı var və hansı müddətdə bu ianə yığılmalıdır.

Qeyd edilən müddətdə vəsait yığılmadıqda ianələr geri qaytarılır.

Indiegogo (<https://www.indiegogo.com/>)

Indiegogo platforması Çikaqoda 2008-ci ildə yaradılıb. Platforma yeni ideyalara (o cümlədən sahibkarların ideyalarına) dəstək məqsədini daşıyır. Bu platformanı ayda 10 milyona yaxın insan ziyarət edir və hər ay təxminən 19 min layihə üzrə kampaniya həyata keçirilir. Bu günə 1 milyard dollardan artıq vəsait cəlb edilib müxtəlif layihələrə. Layihə uğurlu olmadıqda pullar qaytarılır və müəyyən faizlə saxlanılır və yeni kampaniyalarda istifadə edilir.

Crowdfunder (<https://www.crowdfunder.com/>)

Platforma Kraudinveſtiſinq növlü platformadır.

Kreativ, yenilikçi startaplar üçün çox uyğundur.

Burada 15 minə yaxın akreditasiyadan keçmiş investorlar mövcuddur. Sahibkarlar bu platformada öz layihələrini elan edirlər və investorlara müəyyən pay vəd edirlər. Platforma eyni zamanda sahibkarlara məsləhətlər də verirlər (startapın işə düşməsinə dair və s.). Layihələnlə istənilən sektora aid ola bilər. Bununla belə, real sektora aid olan layihələr daha böyük maraq kəsb edir.

Bu platformada ekspertlər də qazana bilər. Qeydiyyatdan keçən ekspert bu və ya digər layihənin qiymətləndirilməsinə görə qazanc əldə edə bilər.

Platformanın rusdilli variantı da var.

GoFundme (<https://www.gofundme.com/>)

Bu Kraudfanding platformasıdır. İanələr müxtəlif sosial və sağlamlıq layihələr üçün cəlb edilir. Mənfəət əldə etməyi güdməyənlər üçün ideal platformadır.

2010-cu ildən fəaliyyətdədir. Ötən dövr ərzində bu platforma ümumi məbləği 9 milyard dolları aşan vəsaiti 120 milyon ianəçilərdən toplaya bilmişdir.

Patreon (<https://www.patreon.com/>)

Bu platforma həm Kraudfanding həm də Kraudinventing mexanizmlərini tətbiq edir. Platforma xüsusi olaraq yaradıcılıq və əyləncə layihələrinin müəllifləri arasında populyardır. Bunların sırasına Yutuberlər, Podkasterlər, musiqiçilər, oyun yaradıcıları daxildir.

Abunəçiliyə əsaslanan bu model yaradıcı insanlara öz fanatları ilə ünsiyyət qurmaq və ianələr əldə etmək imkanı yaradır.

2013-cü ildə yaradılan bu platforma 200 mindən artıq müxtəlif əsərlər müəlliflərinə 2 milyard dollardan artıq vəsait əldə etmək imkanı vermişdir.

Funding Circle

(<https://www.fundingcircle.com/uk/>)

- Bu Krediləndirmə platformasıdır. 2010-cu ildə Britaniyada yaradılıb. Kreditlərin orta məbləği 60 min Britaniya funt sterlinqi civarındadır. Maksimum əldə ediləbiləcək təminatlı məbləğ 1 milyon Britaniya funt sterlinqi səviyyəsindədir.
- Platformanın sayəsində Böyük Britaniya sahibkarları 550 milyon funt sterlinq həcmində kreditlər əldə edə bilmişlər. Dünya üzrə kiçik bizneslər (sayca 90 min civarında) bu platforma sayəsində 850 milyon dollar əldə edə biliblər.

Seedrs (www.seedrs.com)

Bu Kraudinvesting platformasıdır və Startaplar arasında populyardır. Böyük Britaniyada yaradılıb. Vebsəhifəsindəki son məlumatlara əsasən cəmi cəlb edilmiş kredit resurslarının həcmi 979 milyon funt sterlinq səviyyəsindədir. Kredit alan və kredit verənlər arasında 1195 əlaqə qura bilmişlər.

POSTSOVET MƏKANINDA FƏALİYYƏTDƏ OLAN PLATFORMALAR

Postsovet məkanında KRAUDSORSİNG maliyyə alətləri ən geniş Rusiyada inkişaf edib. Baxmayaraq ki, bu yeni innovativ alətləri tənzimləyən qanun (**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЛАТФОРМ**) 2020-ci il yanvarın 1-dən qüvvəyə minib son 10 ildə bu ölkədə 10-larla KRAUDSORSİNG platformaları yaranıb.

İnvestisiya platformaları vasitəsi ilə investisiyaların cəlbi haqqında RF federal qanunu

Vəsaitlərin cəlbi:

- Rusiya platformalarında vəsaitləri hüquqi şəxslər və fərdi sahibkarlar cəlb edə bilirlər;
- İl ərzində hüquqi şəxslər və fərdi sahibkarlar 1 milyard rubldan artıq vəsait cəlb edə bilməzlər. İstisna – publik hüquqi şəxslərdir;
- Dövlət və iqtisadi cinayətlərə görə keçmişdə məhkum olunmuşlar investisiya cəlb edə bilməzlər. Eyni ilə iflas prosedurlarına cəlb edilmişlər;

Kraudfandinq layihələrinə yatırımlar:

- İxtisaslaşmış investor olmayan fiziki şəxslər il ərzində 600 min rublə qədər vəsait yatıra bilirlər. İxtisaslaşmış investorlar və fiziki şəxslər üçün məhdudiyət yoxdur;

Platformaları təşkil edənlər:

- Platforma operatoru ya səhmdar cəmiyyət və ya MMC olmalıdır və bunlar Rusiya Mərkəzi Bankının xüsusi reestrində qeydiyyatdan keçməlidir;
- Operatorun ən azı 5 milyon rubl məbləğində kapitalı olmalıdır;
- Operator özü barədə və platformanın qaydaları haqqında platformada təfərrüatlı məlumatları açıqlamalıdır.

Rusiyada populyar olan platformalardan bəziləri

<https://blago.ru/>

<https://planeta.ru/about#faq>

<https://boomstarter.ru/>

Azərbaycanda yerli KRAUDFANDİNG, KRAUDİNVESTİNG, KRAUDLENDİNG alətlərinin tətbiqindəki problemlər

1. Qanunvericiliyin bu sahədə inkişaf etməməsi;
2. Xaricdən ianələrə dair məhdudiyyətlər;
3. Potensial resipientlərin, sahibkarların, donorların, investorların bu alətlər barədə az məlumatlılığı;
4. Qanunvericilik və İcra hakimiyyəti orqanlarının az məlumatlılığı;
5. Bu üsullara inamın hələ zəifliyi;
6. İnternet şərtləri və imkanları;
7. Elektron ödəniş sistemlərinin zəifliyi

Xarici KRAUDFANDİNG, KRAUDİNVESTİNG, KRAUDLENDİNG alətlərindən istifadə problemləri

1. Potensial resipientlərin, sahibkarların, donorların, investorların bu alətlər barədə az məlumatlılığı;
2. Mükəmməl ingils dili;
3. İnternet şərtləri və imkanları;

TƏŞƏKKÜRLƏR