T.C
TRAKYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
FİNANS VE BANKACILIK ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS TEZİ



PAYA DAYALI KİTLE FONLAMANIN İŞLETMELERİN FİNANSMANI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

ŞERİFCAN YONGACILAR

1218231107

TEZ DANIŞMANI

PROF. DR. İSMAİL ORÇUN GÜNDÜZ

EDİRNE 2024

Tezin Adı: Paya Dayalı Kitle Fonlamanın İşletmelerin Finansmanı Açısından Değerlendirilmesi

Hazırlayan: Şerifcan YONGACILAR

ÖZET

Rekabetin yoğun bir şekilde yaşandığı global ve yerel piyasalarda birçok işletme için finansmana ulaşmak kolay değildir. Bu durum küçük işletmeler ve yeni girişimler için çok daha zorlayıcı bir etkendir. Finansal faaliyetlerine başlayabilmek ve başladıktan sonra sürdürmek için fona ihtiyaç duyan girişimciler ve küçük işletmeler genellikle en klasik ve bilinen yöntem olan banka kredilerine başvurmaktadır. Bankaların küçük işletme ve girişimlere kredi vermemesi, faiz oranlarının yüksek olması ve çeşitli yasal engeller nedeniyle alternatif finansman kaynaklarına ihtiyaç doğmuştur. Bu ihtiyaç doğrultusunda doğan melek yatırım, risk sermayesi gibi alternatif finansman yöntemleri gitgide daha popüler olmaya başlamıştır. Ancak çeşitli nedenler ile talebe tam olarak cevap veremeyen bu yöntemlere alternatif olarak doğan kitle fonlama modeli hızla gelişen altyapısı ve topladığı fon miktarı ile dikkat çekmektedir. Bu tezde Kitle fonlama finansman modelinin alt türü olan paya dayalı kitle fonlama modeli hakkında bilgi verilip işletmelerin finansmanındaki önemi vurgulanacaktır.

Anahtar Kelimeler: Kitle Fonlama, Paya Dayalı Kitle Fonlama, Finansman

Name of Thesis: Evaluation of Equity Based Crowdfunding in terms of Financing Businesses

Prepared by: Şerifcan YONGACILAR

ABSTRACT

The importance of the concept of capital is increasing day by day for businesses. In intensely competitive global and local markets, it is not easy for many businesses to access financing. This is a much more challenging factor for small businesses and new ventures. Entrepreneurs and small businesses that need funds to start and sustain their financial activities usually resort to bank loans, which is the most classical and well-known method. The fact that banks do not lend to small businesses and enterprises, high interest rates and various legal obstacles have created a need for alternative sources of financing. Alternative financing methods such as angel investment and venture capital have become increasingly popular. However, the crowdfunding model, which was born as an alternative to these methods that cannot fully respond to the demand for various reasons, attracts attention with its rapidly developing infrastructure and the amount of funds it collects. In this thesis, information about the share-based crowdfunding model, which is a sub-type of the crowdfunding financing model, will be given and its importance in the financing of enterprises will be emphasized.

Key Words: Crowdfunding, Equity Based Crowdfunding, Financing

ÖNSÖZ

Bilim ve teknolojinin hızlı ilerleyişi, ekonomik sistemler üzerinde büyük değişimler yaratmış, özellikle finansman modellerinde alternatif yolların gelişmesine olanak sağlamıştır. İşletmelerin sürdürülebilirliği için en temel gerekliliklerden biri olan finansman, geleneksel yöntemlerin ötesinde yenilikçi çözümlerle desteklenmeye başlanmıştır. Bu bağlamda ortaya çıkan paya dayalı kitle fonlaması, hem yatırımcılar hem de işletmeler açısından dikkate değer bir model olarak öne çıkmaktadır.

Bu çalışma, paya dayalı kitle fonlamasının işletmelere sunduğu fırsatların yanı sıra, bu yöntemin taşıdığı riskleri de göz ardı etmeden, konuyu çok boyutlu bir şekilde ele almayı amaçlamaktadır. İlerleyen yıllarda bu alanda gerçekleştirilecek düzenlemelerin ve teknolojik ilerlemelerin, paya dayalı kitle fonlamasının yaygınlaşmasına ve etkinliğinin artmasına katkı sağlaması beklenmektedir.

İÇİNDEKİLER

ÖZET i
ABSTRACT ii
ÖNSÖZ iii
TABLO LİSTESİ vii
KISALTMALAR LİSTESİ viii
GİRİŞ 1
I. BÖLÜM 3
1. BÖLÜM KİTLE FONLAMA FİNANSMAN MODELİ 3
1.1. KİTLE FONLAMANIN TEMELLERİ VE ORTAYA ÇIKIŞI 3
1.1.1. KİTLE KAYNAKLI KATKI 5
1.1.2. MİKROFİNANS 7
1.2. KİTLE FONLAMANIN TANIMI 10
1.3. KİTLE FONLAMANIN TARİHÇESİ VE GELİŞİMİ 11
1.4. KİTLE FONLAMA TEMEL KAVRAMLAR 15
1.5. KİTLE FONLAMA TARAFLARI 18
1.5.1. YATIRIMCILAR 18
1.5.2. GİRİŞİMCİLER 19
1.5.3. PLATFORMLAR 20
1.6. KİTLE FONLAMA MODELLERİ 21
1.6.1. BAĞIŞ BAZLI KİTLE FONLAMA MODELİ 22
1.6.2. ÖDÜLE DAYALI KİTLE FONLAMA MODELİ 25
1.6.3. BORÇLANMAYA DAYALI KİTLE FONLAMA MODELİ 27
1.6.4. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMA MODELİ 28
1.7. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMANIN EKONOMİK İŞLEVİ 30
1.8. KİTLE FONLAMANIN DİĞER FİNANSMAN YÖNTEMLERİNDEN FARKLARI 34
1.8.1. HALKA ARZ 34
1.8.2. MELEK YATIRIMCILAR 35
1.8.3. GİRİŞİM (RİSK) SERMAYESİ 38
1.8.4. DİJİTAL PARA 40

1.9. KİTLE FONLAMA LİTERATÜRDE YAPILAN ÇALIŞMALAR 44
II. BÖLÜM 48
2. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMA 48
2.1. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMANIN TARİHSEL SÜRECİ VE PAYA DAYALI KİTLE FONLAMA KAVRAMI 48
2.2. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMANIN DÜNYADAKİ GELİŞİMİ 48
2.3. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMA SÜRECİ 50
2.4. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASININ AVANTAJLARI 52
2.5. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI DEZAVANTAJLARI 56
2.6. KİTLE FONLAMA FIRSATLAR VE RİSKLER 58
2.6.1. FIRSATLAR 59
2.6.2. RİSKLER 61
III. BÖLÜM 65
3. DÜNYADA KİTLE FONLAMA 65
3.1. DÜNYADA ÖNE ÇIKAN GÜNCEL ÖRNEKLER 67
3.2. DÜNYADA KİTLE FONLAMA PLATFORMLARI 69
3.2.1. BAĞIŞA DAYALI KİTLE FONLAMA PLATFORMLARI 70
3.2.1.1. GOFUNDME 71
3.2.1.2. ROCKETHUB 71
3.2.1.3. CROWDRİSE 72
3.2.1.4. MİGHTYCAUSE 73
3.2.1.5. FUNDRAZR 74
3.2.1.6. FUEL A DREAM 75
3.2.2. ÖDÜLE DAYALI KİTLE FONLAMA PLATFORMLARI 75
3.2.2.1. KİCKSTARTER 76
3.2.2.2. İNDİEGOGO 77
3.2.2.3. LENDAHAND 78
3.2.2.4. GOTEO 78
3.2.2.5. ULULE 79
3.2.3. BORÇLANMAYA DAYALI KİTLE FONLAMA PLATFORMLARI 80
3.2.3.1. FASTİNVEST 81
3.2.3.2. ESKETİT 81

3.2.3.3. LENDERMARKET 82
3.2.3.4. ESTATEGURU 82
3.2.3.5. REİNVEST24 83
3.2.3.6. ROBO.CASH 84
3.2.4. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMA PLATFORMLARI 85
3.2.4.1. SYNDİCATEROOM 85
3.2.4.2. EQUİTİSE 86
3.2.4.3. VENTURECROWD 86
3.2.4.4. SEEDRS 87
3.2.4.5. CROWDCUBE 87
3.2.4.6. FUNDEDBYME 88
3.2.4.7. WEFUNDER 89
3.2.4.8. INVESDOR 89
3.3. TÜRKİYE'DE KİTLE FONLAMA PLATFORMLARI VE GELİŞİMLERİ 90
IV. BÖLÜM 94
4. TÜRKİYE'DE KİTLE FONLAMA 94
4.1. TÜRKİYE'DE PAYA DAYALI KİTLE FONLAMANIN GELİŞİMİ 97
4.2. TÜRKİYE'DE PAYA DAYALI KİTLE FONLAMANIN HUKUKİ TEMELLERİ 99
4.2.1. KİTLE FONLAMA YASAL DÜZENLEMELER 101
4.3. HUKUKİ AÇIDAN KİTLE FONLAMA PLATFORMLARININ TANIMI, NİTELİĞİ VE FAALİYETLERİ 104
4.4. TÜRKİYE'DE KİTLE FONLAMA İLE DESTEKLENEN ÖNE ÇIKAN PROJELER 108
4.5. TÜRKİYE'DE KİTLE FONLAMASININ GELİŞEBİLMESİ İÇİN GEREKLİ KOŞULLAR VE TAVSİYELER 111
4.6. TÜRKİYE'DE PAYA DAYALI KİTLE FONLAMANIN İŞLETMELERİN FİNANSMANI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ 123
5. SONUÇ 127
KAYNAKÇA 130

TABLO LİSTESİ

Tablo 1: Melek Yatırım, Girişim Sermayesi ve Kitle Fonlama Farkları……43

Tablo 2: Küresel Çaplı En Büyük Kitle Fonlama Platformları……. 66

Tablo 3: Türkiye'de Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformları…….. 91

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ECSPR	Avrupa Kitlesel Fonlama Hizmet Sağlayıcıları Yönetmeliği
FCA	Finansal Yürütme Kurulu (Financial Conduct Authority)
FinTech	Finansal Teknoloji (Financial Technology)
IoT	Nesnelerin İnterneti (Internet of Things)
ICO	İlk Para Arzı Teklifi (Initial Coin Offering)
JOBS	ABD Kitle Fonlama Yasası (Jumpstart Our Business Startups)
KF	Kitle Fonlama
MKK	Merkezi Kayıt Kuruluşu
P2P	Eşler Arası Veri Paylaşımı (Peer to Peer)
SPK	Sermaye Piyasası Kurulu
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu

GİRİŞ

Yaşanan teknolojik gelişmelerle birlikte hızla küreselleşen dünyada piyasalar, işletmeler için oldukça rekabetçi bir hal almıştır. Bireysel girişimlerin ve start-up'ların sayısındaki artış, banka kredileri gibi geleneksel finansman yöntemlerinin ihtiyaçları tam olarak karşılayamamasına neden olmuştur. Bu durum, zamanla yeni finansman yöntemlerinin ortaya çıkmasını sağlamıştır. Son yıllarda popüler hale gelen leasing, faktöring ve menkul kıymet ihracı gibi alternatif finansman araçları mevcut olsa da, bu yöntemler genellikle küçük girişimcilerin ihtiyaçlarını tam anlamıyla karşılayamamakta veya karşılasa bile finansman maliyetleri oldukça yüksek olmaktadır. Melek yatırımcılar ve risk sermayesi yatırım fonları gibi finansman sağlama çeşitlerinin ortaya çıkmasının sebeplerinden biri de budur. Tüm bu gelişmelere ve yeni alternatif finansman kaynaklarının ortaya çıkmasına rağmen küçük işletmeler ve girişimcilerin finansman ihtiyaçları tam anlamıyla karşılanamamıştır.

Bu gelişmelerin ışığında, çok sayıda küçük yatırımcının küçük işletmeleri ve girişimcileri fonladığı imece usulü bir sistemin gerekliliği ortaya çıkmıştır. Teknolojinin ilerlemesi, internetin yaygınlaşması ve sosyal medyanın gücü sayesinde, bu ihtiyacı büyük ölçüde karşılayabilecek bir sistem olarak kitle fonlama ortaya çıkmıştır. Kitle fonlama, girişimcilerin ve küçük işletmelerin en büyük sorunlarından biri olan fon temin etme sorununa önemli bir çözüm sunmaktadır (Çağlar, 2019, s. 19).

Kitle fonlama sistemi popülerlik kazanmaya başladıkça, son yıllarda hem yerel hem de uluslararası literatürde bu konuyla ilgili yapılan çalışmaların sayısı artmıştır. Ancak Türkçe literatürde bu konuyla ilgili yeterli çalışma ve kaynak bulmada zorluk yaşanmaktadır.

Kitle fonlama, birçok küçük yatırımcının küçük işletmeleri ve girişimcileri finanse ettiği imece usulü bir sistem olarak tanımlanabilir. Teknolojinin ve internetin gelişmesiyle birlikte kitle fonlama, girişimcilerin projelerine finansman sağlamaları için etkili bir araç haline gelmiştir. Girişimciler, projelerini tanıtmak ve geniş kitlelerden küçük miktarlarda fon toplamak için kitle fonlama platformlarını kullanmaktadır. Bu sistem, girişimcilerin projelerini hayata geçirmeleri ve büyütmeleri için gerekli finansmanı sağlamalarına yardımcı olurken, yatırımcılara da çeşitli projelere destek olma ve potansiyel getiriler elde etme fırsatı sunmaktadır (Açıkgöz, 2018, s. 256).

Kitle fonlama sistemi, teknolojinin ve internetin sunduğu imkanlar sayesinde, girişimcilerin ve küçük işletmelerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak için etkili bir yöntem olarak karşımıza çıkar. Bu çalışmanın amacı, okuyucuya kitle fonlama sistemini tanıtıp konuyla ilgili bilgi vermek, daha önce yazılmış olan ulusal ve uluslararası kaynaklardan çeşitli bilgileri bir araya getirerek hem kitle fonlama sistemini genel olarak tanıtmak hem de kitle fonlama sisteminin bir alt türü olan paya dayalı kitle fonlamanın işletmelerin finansmanında daha yoğun bir şekilde kullanılabilmesi için öneriler ortaya konulmaya çalışılacaktır.

I. BÖLÜM

1. BÖLÜM KİTLE FONLAMA FİNANSMAN MODELİ

1.1. KİTLE FONLAMANIN TEMELLERİ VE ORTAYA ÇIKIŞI

Yeni girişimlerin, özellikle de küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'ler) ya da erken aşama girişim şirketlerinin (start-up) kuruluş süreçlerinde finansman sağlamakta zorlanmaları, oldukça yaygın ve olağan bir durumdur. Bu finansman bulma zorlukları yeri geldiğinde küçük işletmelerin kapanması ile yeri geldiğinde girişim şirketlerinin daha faaliyetine yeni başladıkları dönemlerde başlangıçta başarısız olmaları ile sonuçlanmaktadır. Bu zorluklar, girişimcilerin işlerini büyütebilmeleri ve hedeflerine ulaşabilmeleri için gerekli olan kaynaklara erişimlerini sınırlamaktadır. Finansman sağlamak için girişimciler tarafından başvurulabilecek çeşitli yöntemler mevcut olmakla birlikte, bu yöntemlerin uygulanabilirliği her zaman kolay değildir, her yöntemin kendine has zorlukları olduğu gibi yine her yöntemin ortaya çıkabilmesi için belirli şartların aynı anda oluşması gerekmektedir. Örneğin, kredi temini, girişim sermayesi kullanımı veya karın dağıtılmadan şirket bünyesinde tutulması gibi yöntemler teoride mümkün olsa da, pratikte özellikle küçük-orta ölçekli işletmeler ve erken aşama girişim şirketleri için bu yolla fon elde etmek oldukça güçtür[1] (Bradford, 2012, s. 1).

Kredi temini, bankalar ve finansal kuruluşlar tarafından sunulan bir seçenek olmakla birlikte, erken aşama girişimlerin çoğu zaman bu kredilere erişimde ciddi zorluklarla karşılaştıkları bilinmektedir. Bankalar, genellikle erken aşama girişimlerin yüksek risk taşıdığını düşündüklerinden, bu tür şirketlere kredi sağlama konusunda isteksiz davranabilirler. Bankalar bu erken aşama şirketlerin veya kurucularının daha önce borçları olmasa dahi kendilerini garantiye almak istedikleri için yeni yatırımlara finansman sağlama konusunda çekimserdir. Bu durum, özellikle girişimlerin kuruluş aşamasında oldukları dönemlerde sermaye eksikliği çeken ve

[1] Alıntı: Kahveci, D. 2023

henüz güçlü mali yapıları olmayan işletmeler için büyük bir dezavantajdır. Ayrıca, bankalar tarafından talep edilen teminatlar, küçük ve orta ölçekli işletmelerin karşılayabileceği düzeyde olmayabilir, bu da kredi alma sürecini daha da zorlaştırmaktadır (Kahveci, 2023, s. 5).

Kredi temini, halka arz veya girişim sermayesi gibi yöntemler teoride küçük ve orta ölçekli işletmeler ile erken aşama girişimlerin finansman sağlayabileceği yollar arasında yer alsa da, bu yöntemlerin uygulanabilirliği sınırlıdır. Girişimlerin bu yollarla fon elde etmelerinin önündeki en büyük engeller, yeterli mali imkanlara sahip olmamaları, finansal risklerini azaltacak teminatları sağlayamamaları ve yatırımcıları ikna edecek tecrübe ve altyapıya sahip olmamalarıdır.

Bu tür finansman zorluklarını aşmak amacıyla, girişimciler son yıllarda geleneksel finansal kurumlar yerine geniş kitlelere yönelmeye başlamışlardır. Bu süreçte, "kitle fonlaması" adı verilen yeni bir finansman yöntemi giderek daha fazla kullanılmaya başlanmıştır. Kitle fonlaması, girişimcilerin ihtiyaç duydukları sermayeyi geniş bir kitleye ulaşarak küçük miktarlardaki bireysel katkılarla topladıkları bir yöntemdir. Bu finansman modeli, özellikle geleneksel finansman araçlarına erişimde zorluk yaşayan erken aşama girişimler ve küçük-orta ölçekli işletmeler için oldukça cazip bir seçenek olarak öne çıkmaktadır.

Kitle fonlaması, tarihsel olarak dayanağını iki önemli kavramdan alır: "kitle kaynaklı katkı" (crowdsourcing) ve "mikrofinans." Ancak kitle fonlaması, bu iki kavramdan evrilmiş olmakla birlikte zamanla kendi başına farklı bir finansman modeli haline gelmiştir (Kahveci, 2023, s. 5-6). Kitle fonlaması, crowdsourcing gibi geniş kitlelere ulaşmayı hedefler, ancak sadece bilgi veya iş gücü katkısına değil doğrudan finansal destek üzerine odaklanır. Doğrudan bu konuya odaklanması onu daha net bir ürün haline getirir ve tercih edilme oranı yükselir. Mikrofinans modelinden ayrıldığı nokta ise, bireylere küçük krediler vermek yerine, birçok kişinin küçük katkılarıyla toplu bir fon yaratma ilkesine dayanmasıdır. Bu anlamda kitle fonlaması, finansmanın tıpkı bir şehir veya devlet yönetimi gibi

demokratikleşmesi olarak kabul edilebilir; çünkü projeler için kaynak yaratmak, geleneksel yatırımcılar veya bankalar yerine geniş bir kitleye yayılmış çok sayıda bireyden sağlanır (Kahveci, 2023, s. 5).

1.1.1. KİTLE KAYNAKLI KATKI

Kitle kaynaklı katkı (crowdsourcing), genellikle bir gerçek veya tüzel kişinin kar amacı gütmeyen bir organizasyon tarafından yapılan bir çağrı üzerine, belirli bir işin gönüllü olarak üstlenilmesi için farklı bilgi birikimine sahip bir grup kişiye (kitleye) teklifte bulunduğu bir tür çevrimiçi faaliyettir. Bu yaklaşımda, belirli bir sorunun çözülmesi, bir projenin tamamlanması veya bir görevin yerine getirilmesi amacıyla geniş bir insan kitlesinden gönüllü katkılar toplanır. Bu insan kitlesi ileride kendi çıkarına da kullanabileceği bir fon oluşturma konusunda istekli kişilerden oluştuğu için fon toplama konusunda genellikle zorluk yaşamaz. Kitle kaynaklı katkı, katılımcıların bilgi, beceri ve uzmanlıklarını paylaşarak bir işin üstesinden gelmelerine olanak tanır [2](Estelles-Arolas ve Guevara, 2021, s.197).

Bu tür faaliyetler, genellikle internet üzerinden gerçekleştirilir ve bir projenin ya da görevin tamamlanması için geniş bir kitleye ulaşılması amaçlanır. Reklamlarla veya kulaktan kulağa yayılarak konuşulan bilgilerle katılımcı sayısı fazlalaşır. Burada ikna eden kişiler genelde kitlenin içindeki insanlar olduğu için kitle kaynaklı katkıda bulunan yatırımcıların hepsi gönüllü yatırımcıdır. Kitle kaynaklı katkıda, projenin ya da işin başarısı, katılan kişilerin bilgi, beceri ve deneyimlerinden yararlanılarak elde edilir. Kitle, bilgi birikimi açısından çeşitlilik gösterir ve bu sayede daha kreatif ve güncel çözümler sunulur[3](Estelles-Arolas ve Guevara, 2021, s.197).

Kitle kaynaklı katkı yöntemi ile gerçekleştirilmesi oldukça zor ya da maliyetli olan büyük hedeflerin, küçük ve erişilebilir parçalara bölünmesi

[2] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[3] Alıntı: Kahveci, D. 2023

amaçlanmaktadır. Bu yaklaşım, geniş bir kitlenin küçük katkıları sayesinde büyük projelerin hayata geçirilmesini mümkün kılar. Projelerin veya görevlerin küçük parçalara ayrılması, kitlelerin daha kolay ve hızlı bir şekilde katkı sağlamalarını teşvik eder. Kitleler gönüllü olarak bu işe girdikleri için istenen ürünler de oldukça hızlı sürede toplanır ve problemlerin çözümü daha az zaman alır. Böylece her biri belirli bir uzmanlık alanına sahip olan katılımcılar, kendi yeteneklerine uygun küçük görevleri yerine getirerek, projenin tamamlanmasına önemli katkılarda bulunurlar[4] (Howe, 2008, s. 11).

Kitle kaynaklı katkı modelini başarıyla uygulayan birçok yapı ve platform bulunmaktadır. Bu yapılar, kullanıcıların gönüllü olarak bilgi veya fikir paylaşmalarını, katkıda bulunmalarını sağlayarak projelerini hayata geçirmekte ve geliştirmektedirler. Bu kapsamda en bilinen örneklerden biri, kullanıcıların gönüllülük esasıyla bilgi ekleyebildiği ve mevcut içerikleri düzenleyebildiği çevrimiçi bir ansiklopedi olan Wikipedia'dır. Wikipedia, tamamen gönüllü kullanıcıları tarafından içerik üretilen ve bu içeriklerin doğruluğunun yine kullanıcılar tarafından denetlendiği bir platformdur. Bu model sayesinde, geniş bir kitle tarafından sürekli güncellenen ve düzenlenen Wikipedia, dünyanın en büyük bilgi kaynağı haline gelmiştir[5] (Bradford, 2012, s. 27).

Bir diğer örnek ise, kullanıcılarının herhangi bir ücret talep etmeden gönüllü olarak platformun ara yüzünü farklı dillere çevirdiği Facebook platformudur. Facebook, dünya çapındaki geniş kullanıcı tabanının gönüllü katkılarıyla ara yüzünü çok sayıda dile çevirerek, daha fazla kullanıcıya ulaşmayı başarmıştır. Bu da platformun küresel ölçekte daha yaygın bir şekilde kullanılmasını sağlamıştır.

Ayrıca dünyaca ünlü otomobil üreticisi Fiat, kitle kaynaklı katkı modelini tasarım ve geliştirme süreçlerinde kullanmıştır. Özellikle Fiat 500 isimli modelinin tasarım ve geliştirilmesine yönelik bir kampanya başlatarak, müşterilerinden ve

[4] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[5] Alıntı: Kahveci, D. 2023

otomobil meraklılarından fikir toplamıştır. Fiat, bu kampanya ile araç tasarımı hakkında gelen geri bildirimleri ve önerileri dikkate alarak, tüketicilerin doğrudan katılımıyla ürün geliştirme sürecini zenginleştirmiştir. Bu yaklaşım, markanın müşterileriyle daha güçlü bir bağ kurmasını sağlarken, aynı zamanda kitlenin yaratıcı potansiyelinden yararlanarak daha yenilikçi ve kullanıcı odaklı bir ürün geliştirilmesine olanak tanımıştır[6] (Kleeman, vd., 2008, s. 11)

Kitle fonlaması (crowdfunding), hizmet veya emeğin sunulması yerine doğrudan nakit/sermaye sağlanmasına odaklanması yönüyle kitle kaynaklı katkı (crowdsourcing) modelinden ayrılmaktadır. Bu iki model arasında önemli farklılıklar olmasına rağmen, kitle fonlaması ile kitle kaynaklı katkının bazı ortak özellikler taşıdığı da söylenebilir. Hem kitle fonlaması hem de kitle kaynaklı katkı yöntemleri, geniş bir kitleyi projelere dahil ederek, belirli bir ihtiyacı olan bireyleri veya projeleri doğrudan kitlelerle bir araya getirir. Her iki yöntem de aracı kurumları ya da geleneksel hiyerarşik yapıların varlığını ortadan kaldırarak, bireylerin projelere daha kolay erişimini sağlar ve onları doğrudan sürecin bir parçası haline getirir. Bu nedenle, hem kitle fonlaması hem de kitle kaynaklı katkı, merkeziyetçi olmayan yapıları sayesinde demokratik bir katılım modeli sunar. Katılımcılar, projelerin hayata geçirilmesinde doğrudan rol oynar ve projelerin başarısına bireysel katkılarıyla etki ederler. Bu yönüyle, her iki model de kitlenin gücünü kullanarak projelerin gerçekleşmesini sağlar, bu da onları birbiriyle ilişkili ve benzer niteliklere sahip yöntemler haline getirir (Kahveci, 2023, s. 6-7).

1.1.2. MİKROFİNANS

Kitle fonlamanın temelini oluşturan diğer bir kavram ise mikrofinanstır. Mikrofinans, geleneksel bankacılık hizmetlerine erişimi olmayan, genellikle düşük gelirli tüketiciler ve serbest çalışanlar gibi bireylere veya kredi dayanışma gruplarına finansal hizmetler sunmayı amaçlayan, onların kredi alma konusunda yaşadıkları zorlukların önüne geçmeye çalışan bir sistemdir. Bu model, düşük gelirli kesimlerin

[6] Alıntı: Kahveci, D. 2023

sadece krediye değil, aynı zamanda tasarruf, sigorta ve fon transferi gibi çeşitli finansal hizmetlere de erişimini sağlamayı hedefler. Daha geniş bir perspektiften bakıldığında, mikrofinans hareketinin amacı, "fakir ve fakirlik sınırındaki hanelerin, kredi, tasarruf, sigorta ve fon transferi gibi finansal hizmetlere kalıcı ve uygun erişimi olan bir dünya" yaratmaktır. Mikrofinansı savunanlar, bu tür bir finansal erişimin, yoksul bireylerin ve ailelerin ekonomik durumlarını iyileştirerek yoksulluktan kurtulmalarına yardımcı olacağına inanırlar. Bu inançları doğrultusunda hareket ettiklerinde isteyen herkesin istediği sermayeye belirli bir sürede ulaşıp çalışabileceğini düşünmektedirler. Mikrofinans kavramı, geniş bir hizmet yelpazesini kapsar ve bu hizmetler arasında mikrokredi de önemli bir yer tutar. Mikrokredi, düşük gelirli ve finansal hizmetlere erişimi sınırlı olan kişilere verilen küçük çaplı kredileri ifade eder. Her ne kadar mikrokredi mikrofinansın yalnızca bir yönü olsa da, halk arasında bu iki terim çoğu zaman aynı anlamda kullanılır. Halka göre ikisinin de çözüm olduğu şey aynı olduğu için birbirlerinden ayırma ihtiyacı duymazlar. Mikrofinans, mikrokredi dışında tasarruf hesapları, mikro sigorta ve fon transferi gibi hizmetleri de içerir, bu da onu çok daha geniş ve kapsamlı bir finansal hizmetler ağı haline getirir (Wikipedia, 2024)

Mikrofinans kavramının kökeni, aslında 15. yüzyıla kadar uzanır. Bu dönemde, Katolik Kilisesi, dönemin tefecilik faaliyetlerinin önüne geçmek amacıyla kırsal kesimlerde kendi kredi kurumlarını, yani "pawn shop" olarak bilinen rehin dükkanlarını kurdu. Bu kurumlar, düşük gelirli bireylerin, tefecilerin yüksek faiz oranlarına maruz kalmadan kredi alabilmelerini sağlamak amacıyla oluşturuldu. Bu kurumların mantığı günümüzün ipotek mantığına oldukça yakındır. Borç para almak isteyen bir kişi buraya gidip alacağı ücrete maddi olarak yakın bir malı belli bir süreliğine rehin bırakır. Eğer aldığı parayı zamanında geri ödemezse kendi bıraktığı ürün ‘’pawn shop’’a ait olur. 18. yüzyıla gelindiğinde, özellikle İrlanda’da ortaya çıkan kredi fonları, mikrofinans uygulamalarının erken örneklerinden biri olarak kabul edilir. Bu fonlar, yoksul kesimlere yönelik düşük faizli krediler sağlayarak, bireylerin ekonomik olarak güçlenmelerini desteklemeye çalışmıştır. Desteklenen

kişiler kendi işlerini kurduktan sonra borçlarını öder ve daha rahat bir hayat sürerler[7] (Helms, 2006, s. 2).

Günümüzde mikrofinans kavramının geniş kitlelerce tanınması ve kurumsal bir yapıya kavuşması, Bangladeşli ekonomist Muhammad Yunus ve onun öncülüğünde kurulan Grameen Bankası ile gerçekleşti. Yunus, mikrofinans sistemini geliştirerek özellikle yoksullara yönelik kredi sağlama konusunda yeni bir yaklaşım ortaya koydu. Grameen Bankası, Bangladeş Merkez Bankası ve diğer bankaların desteğiyle 1979 yılında yoksullara kredi sağlama ve yeni iş alanları oluşturma amacıyla bir proje olarak başlatıldı. Bu proje, düşük gelirli bireylerin finansmana erişimini kolaylaştırmayı ve düşük risk ile kredi sağlanabileceğini ispatlamayı hedefledi[8] (Yunus ve Jolis, 2003, s. 35).

1983 yılında Grameen Bankası'nın resmen bir banka olarak kurulmasıyla bu proje hayata geçirilmiştir. Banka, yoksullara yönelik küçük çaplı krediler sağlama konusunda devrim niteliğinde bir rol üstlenmiş ve özellikle kırsal kesimdeki kadınlara odaklanmıştır. Eylül 2024 itibariyle Grameen Bankası, Bangladeş'te 81.678 köyde faaliyet göstermekte olup, bu köylerde %94'ü kadın olmak üzere 10 milyonun üzerinde kişiye hizmet vermektedir. Bu model, kadınların ekonomik bağımsızlıklarını kazanmalarına, kendi işlerini kurmalarına ve dolayısıyla ailelerinin refah düzeyini artırmalarına katkıda bulunmuştur. Grameen Bankası, mikrofinans alanında örnek teşkil eden bir yapı olarak dünya çapında tanınmış ve birçok ülkede benzer projelerin hayata geçirilmesine ilham kaynağı olmuştur (Grameen Bank, 2024).

Mikrofinansın tarihsel gelişimi, hem Katolik Kilisesi'nin erken dönem kredi uygulamalarına hem de 20. yüzyılda Muhammed Yunus'un çığır açıcı çalışmasına dayanır. Yunus ve Grameen Bankası, mikrofinansın yalnızca yoksullukla mücadelede değil, aynı zamanda toplumsal cinsiyet eşitliği ve ekonomik kalkınmada

[7] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[8] Alıntı: Kahveci, D. 2023

da ne kadar etkili bir araç olabileceğini göstermektedir. Bu sayede kadınlar da hiçbir erkeğe veya ataerkil sisteme mecbur kalmadan kendi finansmanlarını oluşturup kendi işletmelerini kurabildiler. Dünyanın pek çok ülkesinde Yunus'un sistemi uygulandı.

1.2. KİTLE FONLAMANIN TANIMI

Kitlesel fonlama (crowdfunding) terimi, "kalabalık" anlamına gelen "crowd" ve "finansman" anlamına gelen "funding" kelimelerinin birleşimiyle oluşmuştur. Bu kavram, ilk kez 2006 yılında Jeff Howe ve Mark Robinson tarafından kullanılmıştır ve o tarihten bu yana önemli bir finansman yöntemi olarak giderek yaygınlaşmıştır (Saylam, 2021, s. 273).

Özellikle internetin yaygınlaşması ve dijital platformların artışıyla birlikte, kitlesel fonlama, girişimciler ve küçük ölçekli işletmeler için hayati bir kaynak haline geldi. Kitlesel fonlama, geleneksel finansman yöntemlerine kıyasla birçok avantaj sunmaktadır. Özellikle yeni kurulmuş ve fon ihtiyacı bulunan küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) için bu yöntem, banka kredileri gibi geleneksel fon toplama yöntemlerine alternatif oluşturmaktadır. Banka kredileri, genellikle uzun ve karmaşık başvuru süreçleri ve yüksek faiz oranları ile girişimciler için zorluklar oluşturabilir. Bu durumda kitle fonlama yöntemi işletme ve girişimci için, daha erişilebilir ve esnek bir seçenek olarak ortaya çıkmaktadır. Bu finansman yöntemi, geniş bir kitleye hitap ederek çok sayıda bireyden küçük miktarlarda para toplayarak fon ihtiyacını karşılamayı amaçlar. Bu süreç, genellikle internet tabanlı platformlar aracılığıyla yürütülmektedir. Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe gibi popüler kitle fonlama platformları, projelerini finanse etmek isteyen girişimciler ile bu projelere yatırım yapmak isteyen bireyleri bir araya getirir. Bu platformlar, girişimcilere projelerini geniş bir kitleye tanıtma ve fon toplama fırsatı sunarken, yatırımcılara da küçük miktarlarla çeşitli projelere katkıda bulunma imkanı tanır. Kitlesel fonlama sürecinde, girişimciler genellikle projelerini detaylı bir şekilde tanıtan ve potansiyel yatırımcıları bilgilendiren kampanyalar oluştururlar. Bu kampanyalarda projenin amacı, hedef kitlesi, ihtiyaç duyulan fon miktarı, kullanılacak kaynaklar ve projenin

tamamlanma süreci gibi bilgiler yer alır. Ayrıca yatırımcılara sunulacak ödüller veya teşvikler de kampanyanın başarısı için önemli bir faktördür. Örneğin, projeye belirli bir miktarda katkıda bulunan yatırımcılara, ürünün erken erişimi, indirimli fiyatlar veya özel hediyeler gibi çeşitli ödüller sunulabilir. Kitlesel fonlama sadece finansal destek sağlamakla kalmaz, aynı zamanda projelerin tanıtımı ve pazarlaması için de önemli bir araçtır. Girişimciler, kampanyaları aracılığıyla projelerini geniş bir kitleye duyurarak potansiyel müşterilere ulaşabilir ve pazar taleplerini önceden değerlendirebilirler. Bu da projelerin başarısı için önemli bir avantaj sağlar. Kitlesel fonlama, girişimciler ve küçük ölçekli işletmeler için önemli bir finansman ve tanıtım aracı haline gelmiştir. İnternetin ve dijital platformların sunduğu imkânlarla, bu yöntem giderek daha fazla yaygınlaşmakta ve girişimcilerin hayallerini gerçekleştirmelerine yardımcı olmaktadır (Özdemir, 2020, s. 37-39).

1.3. KİTLE FONLAMANIN TARİHÇESİ VE GELİŞİMİ

Kitle fonlaması, aslında eski bir olgunun modern bir ifadesi olarak kabul edilmektedir. Tarih boyunca finansal sistemler ve bankacılık hizmetleri yaygınlaşmadan önce, işletmelerin finansmanını sağlamak amacıyla bireyler arası borç verme uygulamaları mevcuttu. Özellikle varlıklı aileler, sermaye gereksinimi olan bireylere veya işletmelere borç vererek bu ihtiyaçlarını karşılamalarına yardımcı oluyordu. Bu yöntem, topluluk temelli bir borç verme modeli olarak işlev görüyordu ve girişimlerin hayata geçirilmesine katkı sağlıyordu. Kitle fonlamasının kökleri her ne kadar binlerce yıl öncesine kadar uzansa da, bu tarihsel borç verme uygulamalarını modern kitle fonlaması modelleriyle doğrudan ilişkilendirmek kolay değildir. Antik dönemdeki borç verme işlemleri bugünkü kitle fonlaması gibi kitlesel düzeyde organize edilen ve internet aracılığıyla geniş kitlelere ulaşarak fon toplanan sistemlerden oldukça farklıydı. O dönemde finansman sağlayıcılar genellikle sınırlı sayıda kişiyle, topluluk içindeki bireylerle sınırlı kalıyordu ve finansal işlemler genellikle kişisel ilişkiler üzerinden yürütülüyordu[9] (Best ve Neiss, 2014, s. 4)

[9] Alıntı: Yakar, S, Kandır, S.Y, 2020

1713 yılında İngiltere'de modern anlamda kitle fonlamasının ilk örneklerinden biri gerçekleşti. Antik Yunan şairlerinden Homer'in eserlerinin İngilizceye çevrilmesi amacıyla Alexander Pope adlı ünlü İngiliz şair bir kampanya düzenleyerek, çeviri için gerekli finansmanı 500'den fazla katılımcıdan toplamayı başardı ve bu kitle fonlamasının ilk örneklerinden biri olarak kabul edildi[10] (Wang, vd., 2018, s. 2). Bir başka örnek de on sekizinci yüzyılın sonunda ünlü besteci Mozart'ın da benzer bir yol izlemesidir. Viyana'da bir konser salonunda üç piyano konçertosu seslendirmek istedi ve bu amaçla bağışta bulunmayı kabul edenlere el yazmaları sunan bir davetiye yayınladı[11] (Kallio ve Vuola, 2020, s.222).

1876 yılında ABD'de, Özgürlük Anıtı'nın inşası için gerekli finansman, modern kitle fonlamasının başka bir önemli örneği olarak öne çıktı. Anıtın inşası için gereken finansman kaynağı, ülke genelinde yürütülen bir bağış kampanyası ile toplandı. Kampanya, halka açık bir şekilde duyurulmuş ve binlerce insan küçük miktarlarda bağış yaparak anıtın inşasına katkıda bulundu. Bu proje, kitle fonlamasının geniş kitlelere ulaşma ve büyük projeler için finansman sağlama potansiyelini göstermesi açısından önemli bir dönüm noktası olarak kabul edildi[12] (Best ve Neiss, 2014). İlerleyen yıllarda ekonomik koşullar ve yasal düzenlemeler sebebiyle kitle fonlaması bir süre duraklamaya girdi ve örnek gösterilecek olaylar yaşanmış olsa da devrim sayılacak örnekler görülmedi. Ancak internetin yaygınlaşması, kitle fonlamasının yeniden popüler hale gelmesine büyük katkı sağladı. 20. yüzyılın sonlarına gelindiğinde kitle fonlama modelinin günümüzdeki haline en yakın örneği olarak 1997 yılında İngiliz rock müzik grubu Marillion'ın Amerika Birleşik Devletleri konserini finanse etmek için internet üzerinden hayranlarından fon talep ettiği bir kampanya karşımıza çıkar. Marillion'ın bu girişimi, kitlesel fonlamanın müziğin ötesindeki potansiyelini ortaya koyan bir dönüm noktası olarak yansımaktadır. Marillion'ın bu girişimi, internetin gücünü kullanarak hayran kitlesine doğrudan ulaşma ve projelerini finanse etme açısından önemli bir örnek teşkil etti. Grup bu yöntemle 60,000 Amerikan Doları topladı ve bu

[10] Alıntı: Yakar, S, Kandır, S.Y, 2020
[11] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[12] Alıntı: Yakar, S, Kandır, S.Y, 2020

başarı, onları bu finansman modelini daha sonraki albüm projelerinde de kullanmaya teşvik etti. Marillion'ın bu girişimi, kitlesel fonlamanın etkinliğini ve gücünü kanıtlayan ilk büyük örneklerden biri oldu[13] (Kallio ve Vuola, 2020, s.223).

Kitlesel fonlama, birçok endüstride olduğu gibi film endüstrisinde de devrim niteliğinde bir yenilik olarak 1997 yılında kullanılmaya başlandı. Bu yenilikçi finansman yöntemi, özellikle bağımsız film yapımcıları için büyük bir fırsat yarattı. Bu bağlamda, yazar ve yönetmen Mark Tapio Kines, mali yetersizlikler nedeniyle çekimlerini tamamlayamadığı "Foreign Correspondents" adlı filmi için bir web sitesi tasarladı. Kines, bu web sitesi aracılığıyla küçük miktarlarda bağış toplamayı planlıyordu. Ancak, beklenmedik bir şekilde, bağışçılardan 10.000 dolar gibi büyük meblağlarda destekler almaya başladı. Kines, toplamda 125.000 dolar gibi önemli bir fon sağlamayı başardı. Bu miktar, bağımsız bir film yapımcısı için oldukça yüksek bir bütçeydi ve filmin çekimlerinin hem daha kaliteli bir şekilde hem de tahmin edilenden çok daha kısa sürede tamamlanmasını sağladı. 1999 yılında tamamlanan filmin çekimleri, bağımsız film yapımcıları için kitlesel fonlamanın ne kadar etkili olabileceğinin bir kanıtı olarak gösterilebilir. "Foreign Correspondents," 2001 yılında gösterime girdi ve bu süreç, kitlesel fonlamanın film endüstrisinde nasıl bir devrim yarattığını ortaya koydu. Kitlesel fonlama, internetin gücünü kullanarak geniş kitlelerden finansal destek toplamayı mümkün kılan bir yöntemdir. Eserine güvenen bir sanatçının halkı ikna edip neler başarabileceğini ortaya koyan bu olay pek çok sanatçıya da ilham oldu. Mark Tapio Kines'in başarısı, bu yöntemin ne kadar etkili olabileceğini gösterdi. Bu durum diğer bağımsız film yapımcıları için de bir ilham kaynağı oldu ve kitlesel fonlama, film endüstrisinde daha yaygın bir finansman yöntemi haline geldi. Bu yöntem, sadece film endüstrisiyle sınırlı kalmayarak dünya çapında çeşitli alan ve sektörlerde hızla büyümeye devam etmiştir (Wikipedia, 2024).

İnternetin yaygınlaşmasıyla birlikte dijital platformların ortaya çıkışı ve birçok insan tarafından kullanılmaya başlaması kitlelerin projelere kolayca ulaşmasını ve katkıda bulunmasını mümkün kıldı. Bu bağlamda, ABD'de kurulan

[13] Alıntı: Kahveci, D. 2023

Kiva adlı internet sitesi, modern kitle fonlamasının internet aracılığıyla nasıl etkin bir şekilde uygulanabileceğini gösteren önemli bir örnek oldu. Kiva, vatandaşlardan toplanan küçük tutarlarla gelişmekte olan ülkelerdeki küçük işletmelere yatırım yapmayı hedeflemiştir. Bu platform, küçük girişimcilere sermaye sağlayarak onların işlerini büyütmelerine yardımcı olmuştur. Bu tür platformlar, finansmanın demokratikleşmesini sağlamış ve geniş kitlelerin sosyal etki yaratacak projelere dahil olmasına olanak tanımıştır. 2001 yılında, Brian Camelio tarafından Amerika Birleşik Devletleri'nde kurulan ArtistShare, ilk ticari kitlesel fonlama şirketi olarak dikkat çekmektedir (Fronea, 2024). ArtistShare'in kuruluşu, kitlesel fonlamanın yalnızca bağış toplama amacıyla değil, aynı zamanda ticari bir model olarak da işlev görebileceğini gösterdi. Bu yenilikçi yaklaşım, diğer girişimcilere ve yatırımcılara ilham verdi ve onları yeni ürünler ortaya çıkarmaya teşvik etti. ArtistShare'in başarısının ardından, çeşitli kitlesel fonlama platformları ortaya çıktı. (Sakızlı, 2018, s. 7) Bu platformlar arasında Kiva (2005), Indiegogo (2008), The Point (2008), Kickstarter (2009), GoFundMe (2010), YouCaring (2011) ve Redshine Publication (2012) bulunmaktadır. Bu platformlar, farklı alanlardaki projeler için fon toplama sürecini kolaylaştırdı ve kitlesel fonlamanın daha geniş kitlelere ulaşmasını sağladı. Her bir platform, kendi alanında özgün özelliklere sahip olup, farklı ihtiyaç ve hedeflere hitap etmektedir. Örneğin İndiegogo yaratıcı projeler ve yenilikçi ürünler için fon toplama konusunda öne çıkarken Kickstarter, sanat ve teknoloji projeleri gibi yaratıcı girişimlere odaklanmış ve bu alanda önemli başarılar elde etmiştir. GoFundMe ve YouCaring gibi platformlar ise daha çok bireysel ve sosyal yardım amaçlı kampanyalara odaklanmıştır. Bu platformlar, sağlık giderleri, eğitim masrafları ve diğer kişisel ihtiyaçlar için fon toplamayı kolaylaştırmıştır (Aksu, 2024). Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde tekrar bahsedilecek olan kitle fonlama platformları girişimcilerin, sanatçıların ve bireylerin projelerini hayata geçirmeleri için gerekli finansmanı sağlamalarına yardımcı oldu. Bu platformlar sayesinde, geleneksel finansman yöntemlerine erişimi olmayan birçok kişi ve kuruluş, projelerini gerçekleştirme fırsatı buldu ve yeni doğacak olan fikirlerin de önü açıldı.

Platform sayılarının ve toplanan fon miktarlarının artmasıyla birlikte kitle fonlama yöntemi çeşitli yasal düzenlemelere ihtiyaç duymuştur. 2012 yılında ABD'de yapılan SEC (Securities and Exchange Commission) düzenlemesi, kitle fonlamasının yasal bir çerçeveye oturtulmasını sağladı ve bu modelin daha geniş çapta uygulanmasına kapı araladı[14] (Best ve Neiss, 2014, s. 4-11). Bu düzenleme, kitle fonlamasının yasal olarak tanınması ve güvence altına alınması açısından büyük bir adım oldu ve ilerleyen süreçte kitle fonlama kullanmak isteyen insanların da daha özgüvenli hareket etmesine olanak verdi.

Modern kitle fonlamasının kökenleri oldukça eskiye dayansa da, internetin yaygınlaşmasıyla bu model yeniden canlandı ve özellikle dijital platformlar aracılığıyla global düzeyde uygulanmaya başlandı. Hem kültürel projeler hem de büyük ölçekli yapılar için kullanılan kitle fonlaması, günümüzde girişimcilerin ve yaratıcı projelerin en önemli finansman kaynaklarından biri haline geldi ve ilerleyen yıllar da dahi kullanılacağına kesin gözüyle bakılmakta.

1.4. KİTLE FONLAMA TEMEL KAVRAMLAR

Girişimci: Belirli bir amaca yönelik olarak kitle fonlaması platformu üzerinden bağış toplama kampanyası başlatan kişi, grup veya kuruluş olarak tanımlanır. Girişimciler, genellikle sahip oldukları yenilikçi iş fikirlerini hayata geçirebilmek ve bu süreçte gerekli finansmanı sağlamak amacıyla internet platformlarını kullanarak geniş kitlelere açık çağrıda bulunurlar. Bu süreçte girişimciler, yaratıcılıklarını serbest bırakıp projelerini gerçekleştirmek için toplumdan destek toplarlar. Kitle fonlaması, girişimciler için geleneksel finansman kaynaklarına ulaşamayan ya da farklı bir yol izlemek isteyenler için oldukça etkili bir yöntemdir. Girişimciler, bu yöntemle hem finansman bulabilir hem de projeleri için erken aşamada destekçiler kazanarak ürün ya da hizmetlerini test etme fırsatı yakalayabilirler. (Kuzulu, 2023, s. 565).

[14] Alıntı: Yakar, S, Kandır, S.Y, 2020

Fon sağlayıcı kavramının tanımı genel olarak girişimcinin başlattığı projeye maddi destek sunan birey veya kurumdur. Bu kişiler, kendi çıkarları doğrultusunda projeyi desteklerler ve maddi karşılık alabilirler veya destek karşılığında maddi bir kazanç beklemeyebilirler, ancak bazı durumlarda proje kapsamında üretilen bir ürün, hisse payı ya da yatırımlarından doğan kâr payı elde edebilirler. Kitle fonlaması platformları, farklı kategorilerden fon sağlayıcılara açıktır. Bu destekçiler arasında bireysel yatırımcılar, girişimcinin yakın çevresinden kişiler, profesyonel yatırımcılar, şirketler, sivil toplum kuruluşları ve hatta vakıflar yer alabilir. Fon sağlayıcılar, genellikle projelere maddi destek sunarak yenilikçi fikirlere katkıda bulunma ve girişimlerin hayata geçmesine yardımcı olma fırsatı elde ederler. Bu süreç, yatırımcıya hem maddi getiri hem de sosyal tatmin sağlayabilir; çünkü projelere destek olmak, yaratıcı ve girişimci ruhu destekleyerek gelecekte başarılı olacak bir girişimin parçası olma şansını da sunar. (Kuzulu, 2023, s. 565)

Kitle fonlaması platformu, girişimcilerin projelerini ve fikirlerini tanıtarak geniş kitlelerden destek sağladıkları internet tabanlı dijital portallardır. Bu platformlar, projelerin detaylı açıklamalarını, ilgili görselleri, videoları, proje sahipleri hakkında bilgileri ve kampanya süresi gibi gerekli bilgileri içerir. Bu platformlarda fonlanmasını istenilen ürün detaylı bir şekilde tanıtılır bazı durumlarda ürünün reklamı da yapılır. Kitle fonlaması platformları, girişimcilerin kitlelerle doğrudan etkileşime geçerek fon toplamasına olanak tanıyan yenilikçi bir finansal aracılık modelidir[15] (Ergen vd., 2013). Son yıllarda bu platformlar geleneksel finansman kaynaklarına alternatif bir çözüm olarak oldukça yaygınlaştı. Kitle fonlaması platformlarının başarısı, büyük ölçüde Finansal Teknoloji (FinTech) kavramının sunduğu yeniliklerle desteklenmektedir. FinTech, dijital teknolojiler aracılığıyla finansal işlemlerin yürütülmesini sağlayan bir entegrasyon olup klasik finansal hizmetlerin katı düzenlemeler ve fiziksel etkileşimler olmadan yürütülmesine olanak tanır. Kitle fonlaması platformları da bu dijital dönüşümden faydalanarak, girişimcilere daha hızlı ve erişilebilir bir fonlama süreci sunar. FinTech uygulamaları, kitle fonlaması gibi finansal hizmetlerin son kullanıcılara daha verimli

[15] Alıntı: Kuzulu, Ö. 2023

ve etkili bir şekilde ulaşmasını sağlar ve hisse senedi ticareti, P2P borçlanma, kripto para birimleri ve ödeme transferleri gibi diğer finansal hizmetler için de güçlü bir kanal oluşturur. Kitle fonlaması platformları, yatırımcılar ve girişimciler arasında bir köprü görevi görerek, projelere doğrudan destek sağlama fırsatı sunar. Bu sayede girişimciler, büyük yatırımcılara bağımlı kalmadan finansman elde ederken, destekçiler de projelerin bir parçası olma fırsatına sahip olurlar (Kuzulu, 2023, s. 565-566).

Denkler arası borç verme (P2P lending), borç verenler ve borç alanlar arasında doğrudan bir bağlantı kurarak geleneksel bankacılık sistemlerini aradan çıkartan yenilikçi bir finansman modelidir. Bu sistemde, bireyler veya küçük işletmeler ihtiyaç duydukları finansmanı doğrudan diğer bireylerden temin edebilirler. Böylece borç alanlar genellikle bankalara kıyasla daha düşük faiz oranlarıyla finansman sağlarken, borç verenler de yatırımlarından getiri elde ederler. Denkler arası borç verme platformları, bu süreçte aracılık yaparak borç veren ve alanları dijital bir ortamda bir araya getirir. Platformlar, kullanıcıların risk profillerini değerlendirebilir, kredi derecelendirmesi yapabilir ve taraflar arasındaki işlem güvenliğini sağlar. Genellikle internet üzerinden faaliyet gösteren bu platformlar, borç vermeyi ve borç almayı hızlı ve erişilebilir hale getirir. P2P lending'in en büyük avantajı, borç verenlerin yatırım yapacakları projeleri doğrudan seçebilme ve daha yüksek getiri oranlarına erişebilme şansına sahip olmasıdır. Borç verenler bu durumu hem paralarını değerlendirme aracı olarak görmekte hem de yeni yatırım fırsatı olarak değerlendirmektedir. Borç alanlar ise bankaların uyguladığı karmaşık kredi süreçlerine ve yüksek faiz oranlarına maruz kalmadan daha esnek ve uygun şartlarla finansman elde edebilirler. Böylece hem işlerine gereken sermayeyi daha kısa yoldan bulurlar hem de ödeme yolunda fazla zorluk yaşamazlar. Ayrıca bu sistem borçlanma süreçlerini daha hızlı hale getirir ve geleneksel bankaların kredi vermediği veya yüksek riskli olarak değerlendirdiği birey ve işletmelere de kredi sağlama şansı sunar. Bu modelin işleyişi, aynı zamanda topluluk oluşturma ve bireylerin birbirine güven duymasına dayalı olduğu için, sosyal medya ve dijital ağlar bu süreçte önemli bir rol oynar. Denkler arası borç verme, dijital dönüşüm ve finansal teknolojilerin bir

parçası olarak günümüzde giderek daha popüler hale gelen bir alternatif finansman aracıdır (Kuzulu, 2023, s. 566)

1.5. KİTLE FONLAMA TARAFLARI

Kitlesel fonlama, girişimcilerin projeleri için gerekli finansmanı geniş bir kitleden temin etmelerini sağlayan yenilikçi bir finansman modeli olarak öne çıkmaktadır. Bu model, geleneksel finansman yöntemlerinden farklı olarak, girişimcilerin yatırımcılardan doğrudan fon sağlamasına olanak tanır ve projenin başarıyla hayata geçirilmesi için üç temel paydaşın etkin işbirliğini gerektirir: yatırımcılar, girişimciler ve kitlesel fonlama platformları. Her bir paydaşın kitle fonlama sürecindeki rolü, bu ekosistemin sürdürülebilirliğini sağlama açısından kritik öneme sahiptir[16] (Agrawal ve diğerleri 2013, s.10).

1.5.1. YATIRIMCILAR

Kitle fonlama sürecinin en önemli bileşenlerinden biri olan yatırımcılar, projelere finansal kaynak sağlayarak girişimcilerin hedeflerine ulaşmalarına destek olurlar. Yatırımcı olmazsa yatırımı alan kişiler projelerini gerçekleştiremeyeceği için yatırımcı bileşeni bu ekosistemin kilit unsurlarından biridir[17] (Atsan ve Erdoğan, 2015, s. 300). Yatırımcılar çeşitli motivasyonlarla projelere yatırım yapar; bazıları maddi kazanç elde etmek için bu sürece katılırken, bazıları ise projenin toplumsal faydasına inanarak maddi bir beklenti olmaksızın destek sağlar. Yatırımcılar, bireylerden veya kurumlar şeklinde olabilir ve projeye finansman sağladıkları ölçüde projeye katılım gösterirler. Böylelikle girişimcilerin projelerini gerçekleştirmelerine doğrudan katkıda bulunurlar

Yatırımcılar kitlesel fonlama sürecinde çeşitli aşamalarda önemli roller üstlenirler, platform üzerinde sunulan projeleri inceleyerek ilgi duydukları ve

[16] Alıntı: Özdemir, C. 2020
[17] Alıntı: Fettahoğlu, S. ve Khusayan, S. 2017

potansiyel gördükleri projelere yatırım yapmayı seçerler. Bu süreçte, projelerin detaylı inceleme raporlarını değerlendirir ve kararlarını bu raporlar doğrultusunda verirler. Seçtikleri projelere finansman sağlayarak, projelerin hayata geçirilmesine katkıda bulunurlar. Yatırımcılar projelere sağladıkları fon karşılığında hisse, ürün veya hizmet elde edebilirler. Projelerin ilerleyişini takip eder ve girişimcilerle düzenli iletişim kurarlar. Girişimciler ise projelerin durumu hakkında yatırımcılara düzenli olarak bilgi verir ve geri bildirim alırlar. Bu süreç, yatırımcıların projelere olan güvenini artırır ve projelerin başarı şansını yükseltir[18] (Atsan ve Oruç Erdoğan, 2015, s. 306-307).

1.5.2. GİRİŞİMCİLER

Kitlesel fonlama modelinde girişimciler projelerini çeşitli çevrimiçi platformlarda sergileyerek ihtiyaç duydukları fon miktarına ulaşmaya çalışırlar. Bu sistem girişimcilere projeleri için gereken sermayeyi sağlamak adına geniş bir kitleye ulaşma fırsatı sunar ve bu sayede projelerini gerçekleştirebilmek için gerekli olan finansmanı toplayabilme şansı elde ederler[19] (Mollick, 2014, s. 2). Kitlesel fonlama, başlangıçta daha çok kültürel projeler ve sanatsal faaliyetler için kullanılan bir yöntem olarak ortaya çıkmıştır (Anbar, 2020, s. 240). Eserlerini yapım şirketlerine satamayan yapımcılar, yönetmenler veya kitapevlerinde istedikleri anlaşmayı alamayan yazarların, kitle fonlamanın gelişmesinde oldukça büyük bir katkısı vardır(Tekeoğlu, s.295). Kültürel alanda faaliyet gösteren bireyler ve firmalar, projelerini finanse etmek amacıyla bu yenilikçi yöntemi benimsemişlerdir. Başlangıç aşamasında sanat ve kültür alanında kullanılıyor olmasına rağmen, zamanla bu yöntem birçok farklı sektöre yayılmış ve geniş bir kullanım alanı bulmuştur. Kitlesel fonlama sadece sanatsal projelerde değil aynı zamanda teknoloji, çevre projeleri, sosyal girişimler ve diğer birçok sektörde yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır.

[18] Alıntı: Anbar, A. 2023
[19] Alıntı: Anbar, A. 2023

Özellikle teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimciler, yenilikçi ürün ve hizmetlerini piyasaya sunabilmek için kitlesel fonlama platformlarına yönelmişlerdir. Bu platformlar, büyük yatırımlar gerektiren projelerin ihtiyaç duyduğu finansmanı sağlamada etkili bir araç haline gelmiştir. Girişimciler, projelerini kitlesel fonlama platformlarında tanıtarak geniş bir kitleye ulaşma imkanı bulurlar. Bu süreçte girişimcilerin sundukları projelerin çeşitliliği ve kalitesi, kitlesel fonlama kültürünün gelişmesine katkıda bulunur. Girişimcilerin aktif katılımı, kitlesel fonlama ekosistemini canlandırır ve bu da daha fazla yatırımcının bu platformlara ilgi göstermesine yol açar. Girişimciler, yenilikçi ve yaratıcı projeleriyle kitlesel fonlama platformlarına değer katarlar. Bu projeler yeni fikirlerin ve teknolojilerin hayata geçirilmesine olanak tanır ve sunulan projelerin başarılı bir şekilde hayata geçirilmesi, ekonomik kalkınmayı destekler ve yeni iş fırsatları yaratır (Vural ve Doğan, 2019, s. 91).

Girişimciliği teşvik etmek ve desteklemek amacıyla çeşitli düzenlemeler ve politikalar geliştiren kamu kuruluşları bu düzenlemeler ile girişimcilerin kitlesel fonlama platformlarında başarılı olma şansını artırır (Onur ve Değirmenci, 2015, s. 7-8). Çeşitli kamu kuruluşları ile girişimciler ve kitle fonlama platformları arasında olan bu etkileşim hem girişimcilerin hem de kitle fonlama platformlarının başarısını ve sürdürülebilirliğini artırır.

1.5.3. PLATFORMLAR

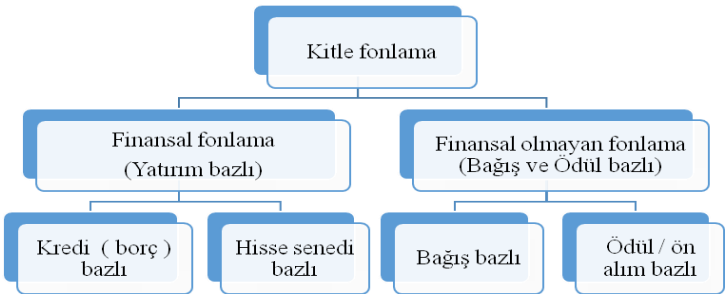
Kitle fonlama platformları yıllardır Türk kültüründe olan genellikle imece usulü şeklinde isimlendirilen yardımlaşma geleneğini yirmi birinci yüzyılın teknolojik gelişmeleri ile harmanlayıp internet ortamında kurulan çevrimiçi platformlar ile dünyanın her yerinden fon sağlayıcı ile girişimciyi buluşturan portallardır (Ünsal, 2017, s. 15-16). Bu platformlar, fon arayan girişimcilerin projelerini tanıtmaları ve yatırımcı çekmeleri için bir araç sağlar. Girişimciler projelerinin detaylarını, fotoğraflarını, videolarını ve ürün ya da hizmetin prototipini bu platformlarda paylaşarak projelerini yatırımcılara sunar ve destek aramaya başlar.

Kitlesel fonlama platformları projelerin tanıtılması ve yatırımcıların bilgilendirilmesi için çeşitli içerikler sunar. Girişimciler projelerinin tüm detaylarını platforma ekleyerek, potansiyel yatırımcılara projelerinin ne olduğunu ve nasıl çalıştığını anlatır. Bu süreçte projelerin görsel materyallerle desteklenmesi, yatırımcıların ilgisini çekmek açısından önemlidir. Girişimciler projelerinin kapsamını, hedeflerini ve gerçekleştirilme sürecini detaylandıran açıklamalar yapar. Bu bilgiler yatırımcıların projeyi daha iyi anlamalarını sağlar. Projeye ait fotoğraflar ve videolar yatırımcıların projeyi görsel olarak değerlendirmelerine yardımcı olur. Prototiplerin görselleri ve tanıtım videoları projeye olan güveni artırır. Kitlesel fonlama platformları, sadece projeleri sunmakla kalmaz, aynı zamanda projelerin kalitesini artırmak için çeşitli hizmetler de sağlar. Bu hizmetler girişimcilerin projelerini daha profesyonel bir şekilde sunmalarına yardımcı olur ve yatırımcıların güvenini kazanır. Platformlar, projelerin sunum kalitesini iyileştirmek için teknik destek de sağlarlar. Bu destek proje sayfalarının düzenlenmesi, görsellerin optimize edilmesi ve videoların profesyonelce hazırlanmasını içerir. Girişimci ve yatırımcıların haklarını korumak için yasal hizmetler sunulur. Bu hizmetler, projelerin fikri mülkiyet haklarının korunması ve yatırım süreçlerinin güvenli bir şekilde yürütülmesini sağlar.(Çağlar, 2019, s.23).

1.6. KİTLE FONLAMA MODELLERİ

Kitle fonlama modelleri çeşitli kaynaklarda farklı biçimde sınıflandırılmış olmakla birlikte dünya genelinde yaygın olarak kullanılan dört temel kitle fonlama modeli bulunmaktadır. Bu modeller şunlardır: bağış temelli kitle fonlama, ödül temelli kitle fonlama, borç temelli kitle fonlama, paya dayalı (hisse temelli, hisse bazlı) kitle fonlamadır. Hem literatürde hem de uygulamada pek karşılaşılmasa da hibrit kitle fonlama isimli bir modelde mevcuttur. Bu modellerden bağış ve ödül temelli olanlar, katılımcıların maddi bir geri dönüş beklemediği için “finansal getiri beklentisiz kitle fonlama” kategorisine dahil edilirken, borç ve hisse temelli modeller ise yatırımcıların finansal bir geri dönüş beklentisi içinde olması sebebiyle “finansal getiri beklentili fonlama” olarak sınıflandırılmaktadır (Vergili, 2023, s. 108).

Şekil 1 - Kitle Fonlama Sınıflanması



Kaynak: Sancak, 2016, s.101

Bu sınıflandırmada bağış temelli kitle fonlama, katılımcıların bir projeye ya da fikre maddi destek sağladığı ancak bu destek karşılığında herhangi bir maddi getiri beklemediği bir modeldir. Ödül temelli kitle fonlama ise destekçilerin, katkıda bulundukları projelerden somut ya da soyut ödüller (örneğin ürün, hizmet, teşekkür belgesi vb.) almayı beklediği bir sistemdir. Borç temelli kitle fonlama, yatırımcıların projelere borç verdiği ve belirli bir vade sonunda anaparalarını faizi ile birlikte geri almayı bekledikleri bir modeldir. Hisse temelli (paya dayalı) kitle fonlama ise yatırımcıların destekledikleri girişimlerin karından pay almayı bekledikleri bir modeldir (Onur & Değirmenci, 2015, s. 2-3).

1.6.1. BAĞIŞ BAZLI KİTLE FONLAMA MODELİ

Kitle fonlama yöntemleri arasında en bilinen ve yaygın olarak kullanılan model bağışa dayalı kitle fonlama modelidir. Bu model kitle fonlama kavramıyla ilk tanışıldığı dönemlerde ortaya çıkan ve sermaye bağışları şeklinde işleyen en temel yöntemlerden biridir. Bağışa dayalı kitle fonlama, zaman içerisinde yüksek büyüme potansiyeline sahip girişimcilerin ortaya çıkışıyla birlikte diğer kitle fonlama modellerinin gelişmesine ve popülerleşmesine de katkı sağlamıştır. Borç kaynaklı olmaması hem girişimciyi rahat ettirmekte hem de yatırımcının daha sabırla beklemesine olanak sağlamaktadır. Özellikle son yıllarda farklı sektörlerdeki girişimcilerin yeni finansman ihtiyaçlarını karşılayabilmesi için önemli bir zemin

hazırlayan bu yöntem, kitle fonlamasının temel taşı olarak kabul edilir[20] (World Bank, 2013: 14).

Bağışa dayalı kitle fonlama modelinde fon sağlayan bireyler ya da kurumlar, projeye yaptıkları katkı karşılığında herhangi bir maddi getiri ya da geri dönüş beklemezler. Bu model yatırımcılar açısından finansal bir getiri içermediği gibi herhangi bir finansal risk de barındırmaz. Bağış yapan kişiler projeye, genellikle sosyal ya da kişisel motivasyonlar doğrultusunda katılırlar. Örneğin bağışçılar projeyi desteklemekten duydukları manevi tatmin, hayırseverlik ya da projenin toplumsal faydasına olan inançları gibi nedenlerle projelere bağışta bulunurlar. Özellikle çevre, eğitim, sağlık, kültür ve sanat gibi toplumsal alanlarda gerçekleştirilen projeler için bağışa dayalı kitle fonlama oldukça etkili bir finansman yöntemi olarak öne çıkmaktadır[21] (World Bank, 2013: 26).

Gelişmekte olan ülkelerde bu modelin, çeşitli toplumsal ve çevresel projelerin desteklenmesi için oldukça sık tercih edilmesi dikkat çekicidir. Gelişmekte olan ekonomilerde girişimcilerin büyük ölçekli finansman kaynaklarına ulaşmakta zorlandıkları göz önüne alındığında, bağışa dayalı kitle fonlama bu ülkelerde proje sahiplerine önemli bir fırsat sunmaktadır. Bu tür projeler genellikle toplum üzerinde pozitif bir etki yaratma amacı güttüğü için, proje sahipleri fonlarını sosyal ve kültürel amaçlarla toplarlar. Bu fonlarla iş yapan kişiler desteklendiği gibi destek yapan bağışçılar da halkın nazarında hayırsever görünümü kazanmaktadır. Fon toplayan kişiler yaptıkları çalışmalarla halkın takdirini toplayıp yine halkın yararına olacak bir iş ortaya çıkarmaya çalışırlar; bağışçılar ise bu projeleri desteklerken topluma fayda sağlamayı amaçlayan bir finansal destek sunarlar.

Bağışa dayalı kitle fonlama modelinde fon sağlanan projeler genellikle toplumsal fayda sağlama potansiyeline sahip olduklarından, bireyler ya da kurumlar için sosyal sorumluluk projelerini desteklemek adına cazip bir yöntem olarak kabul

[20] Alıntı: Vergili, G. 2023
[21] Alıntı: Vergili, G. 2023

edilir. Ayrıca bağışçılar ister istemez kendi reklamlarını da yapmış olurlar. Bu modelin en yaygın kullanım alanları arasında çevre, eğitim, sağlık ve insani yardım projeleri bulunmaktadır. Örneğin, doğal afetlerden etkilenen bölgeler için yardım kampanyaları ya da eğitim olanaklarını genişletmek amacıyla başlatılan projeler, bağışa dayalı kitle fonlama platformları aracılığıyla başarılı bir şekilde fonlanmaktadır[22] (World Bank, 2013: 15).

Bağışa dayalı kitle fonlama modelinin bir diğer önemli özelliği ise, projeyi destekleyen bireylerin projeye olan duygusal bağlılıklarıdır. Bu kişiler projeye sadece maddi destek sağlamaz, aynı zamanda projenin başarıya ulaşmasına katkı sağladıkları için manevi bir tatmin yaşarlar. Bu nedenle bağışa dayalı kitle fonlama, finansal getiri beklentisi olmayan ancak projeye katılım göstererek topluma katkıda bulunmak isteyen bireyler için ideal bir finansman modelidir[23] (Block vd., s.241).

Bağışa dayalı kitle fonlama sosyal, kültürel ve çevresel projelerde topluma fayda sağlayan bir yöntem olarak öne çıkmaktadır. Girişimcilerin yenilikçi projelerine finansman sağlamak ve aynı zamanda toplumsal bir etki yaratmak isteyen yatırımcılar için bu model oldukça etkili bir çözüm sunar.

Bağışa dayalı kitle fonlama modelinin uygulanmasında karşılaşılan en büyük zorluk genellikle yeterli fon miktarının toplanmasında yaşanmaktadır. Bu durum projenin başarısı için kritik bir faktör olup, projenin tanıtımı, hedef kitleye etkili bir şekilde ulaşılması ve potansiyel destekçilere doğru bir şekilde tanıtılması gibi unsurlar ile doğrudan ilişkilidir (Vergili, 2023, s. 108). Bağışa dayalı kitle fonlama özellikle sosyal, kültürel ya da çevresel projelerde etkili bir finansman yöntemi olarak ön plana çıkmaktadır. Bu yöntem, projelerin toplumsal etki yaratma potansiyelini artırarak geniş kitlelerden destek bulmasına yardımcı olur[24] (Mollick, 2014). Örneğin çevre koruma projeleri, eğitim programları ve topluluk projeleri, bağışa dayalı kitle fonlama yoluyla başarılı bir şekilde finanse edilebilir.

[22] Alıntı: Vergili, G. 2023
[23] Alıntı: Özdemir, C.. 2023
[24] Alıntı: Kuzulu, Ö. 2023

Bağışa dayalı kitle fonlama, kitle fonlama ekosisteminin temel taşlarından biri olarak sosyal etki yaratma ve topluluk destekli finansmanın gücünü göstermektedir. Bu yöntem finansal getiri beklentisi olmadan projelerin hayata geçirilmesine olanak tanıyarak geleneksel finansman modellerine alternatif sunmaktadır. Bağışa dayalı kitle fonlama bireylerin ve toplulukların doğrudan destek verdikleri projelerin başarıya ulaşmasına katkıda bulunur ve bu projelerin toplumsal fayda sağlamasına imkan tanır. Bu model girişimciler ve proje sahipleri için alternatif bir finansman kaynağı sunarak, geniş kitlelerin desteğiyle projelerin başarıya ulaşmasına katkıda bulunur. Gelişmekte olan ülkelerde bu modelin yaygınlaşması, yenilikçi çözümler ve toplumsal kalkınma açısından büyük bir potansiyel taşımaktadır[25] (Atsan ve Oruç Erdoğan, 2015, s. 302; Sakızlı, 2018: 11).

1.6.2. ÖDÜLE DAYALI KİTLE FONLAMA MODELİ

Ödüle dayalı kitle fonlama modeli finansman arayışı içindeki girişimcilerin projelerini hayata geçirmek ve geniş bir kitle tarafından tanınır hale getirmek için başvurduğu bir başka kitle fonlama yöntemi olarak ön plana çıkmaktadır. Bu model katılımcılara yatırım yaptıkları projelerden maddi bir geri dönüş beklentisi olmaksızın, sembolik veya manevi değeri olan çeşitli ödüller sunar. Verilen bu ödüller proje sahiplerinin yaratıcılığını ve projenin doğasını yansıtan, katkıda bulunanların desteğini takdir etmek amacıyla tasarlanmıştır. Ödüller çeşitliliği oldukça geniş olup basit bir teşekkür mesajından, projenin ilk ürünlerini satın alma hakkına, özel üretim ürünlere sahip olmaya, projenin gerçekleşmesi durumunda destekçinin adının anılması veya özel etkinliklere katılım hakkı gibi birbirinden farklı şekillerde olabilmektedir (Vergili, 2023, s. 108).

Ödüle dayalı kitle fonlama katılımcıların projelere olan inançları ve bu projelerin gerçekleşmesine katkıda bulunma arzuları üzerine kuruludur. Bu model, girişimcilerin projelerini bir toplulukta paylaşmasına, bu topluluğun geri bildirimlerini almasına ve potansiyel müşteriler veya destekçiler edinmesine olanak

[25] Alıntı: Anbar, A. 2020

tanır. Bu etkileşim projenin başarısını artırabilir ve daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlayabilir. Katılımcılar projelere yaptıkları katkılar sayesinde projelerin başarısına doğrudan katkıda bulunma ve bu sürecin bir parçası olma hissi yaşarlar (Kuzulu, 2023, s. 567). 2022 yılı itibarıyla ödüle dayalı kitle fonlamanın küresel ölçekte yarattığı fon miktarının 1.02 milyar ABD doları olduğu belirlenmiştir. Bu miktar ödüle dayalı kitle fonlamanın dünya çapında projelerin fonlanmasında önemli bir etki yarattığını ve hem girişimciler hem de yatırımcılar için cazip ve popüler bir finansman aracı haline geldiğini göstermektedir. Özellikle Amerika Birleşik Devletleri, bu finansman modelinde önemli bir lider konumunda olup toplam fon miktarının önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Bu veriler ödüle dayalı kitle fonlamanın gelecekteki potansiyelini ve büyüme kapasitesini ortaya koymaktadır. Ödüle dayalı kitle fonlamanın başarılı olabilmesi için projelerin ve sunulan ödüllerin yüksek kalitede olması gerekmektedir (Vergili, 2023, s. 108-109).

Başarıyı etkileyen diğer bir faktör ise güvenlik ve şeffaflıktır. Güvenlik ve şeffaflık standartlarının korunması, projelerin net bir şekilde ifade edilmesi ve potansiyel risklerin yatırımcılar ve kamuoyuna açıkça belirtilmesi gerekmektedir. Proje sahipleri destekçilerin güvenini kazanmak ve projelerini başarıya ulaştırmak için bu unsurlara dikkat etmelidir. Ayrıca proje sahiplerinin projelerini sürekli olarak güncellemeleri ve destekçilerine düzenli bilgilendirmelerde bulunmaları, projelerin başarı oranını artırmaktadır. Bunları yapmak hem proje sahibinin işini daha özverili yaptığını gösterecektir hem de yatırımcının projeye güven duymasını sağlayacaktır (Vergili, 2023, s.115-116). Ödüle dayalı kitle fonlama, girişimcilik ekosistemine yenilikçi bir katkı sağlamakta ve projelerin gerçekleşmesi için gerekli olan finansal kaynakların toplanmasında önemli bir rol oynamaktadır. Bu model girişimcilere geleneksel finansman yöntemlerine kıyasla daha erişilebilir ve esnek bir finansman kaynağı sunar. Ayrıca girişimciler projelerini hayata geçirirken, geniş bir destekçi kitlesi oluşturma ve projelerinin başarısı için gerekli olan pazarlama desteğini de elde etme fırsatı bulurlar. Bu süreç girişimcilerin projelerini test etmelerine ve pazarın tepkisini ölçmelerine de olanak tanır[26] (Stanko ve Henard, 2016). Ödüle dayalı kitle

[26] Alıntı: Kuzulu, Ö. 2023

fonlamanın geleceği teknolojik yenilikler, toplumsal değişimler ve girişimciler ile yatırımcılar arasındaki etkileşimin artmasıyla daha da parlak hale gelecektir. Dijital platformların ve sosyal medya araçlarının gelişimi projelerin daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlayacak ve kitle fonlama kampanyalarının etkinliğini artıracaktır. Günümüzde dijitalleşmeyi yakalayan çoğu ürün gibi kitle fonlama ürünlerinin de ne kadar çok reklamı yapılırsa başarı oranı o kadar artacaktır.

1.6.3. BORÇLANMAYA DAYALI KİTLE FONLAMA MODELİ

Borçlanmaya dayalı kitle fonlama modern finansmanın yenilikçi bir aracı olarak işletmelerin ve girişimcilerin finansman ihtiyaçlarını geniş bir yatırımcı kitlesi tarafından sağlanan fonlarla karşılamalarına olanak tanır. Bu yöntem yatırımcıların belirli bir getiri beklentisi içinde olarak girişimcilere veya projelere borç verme esasına dayanan bir finansman modelidir. Borç verenlerin(yatırımcıların) ve borç alanların(girişimcilerin veya işletmelerin) doğrudan etkileşimde olduğu bir platform üzerinden gerçekleşir. Kredi çekmeye kıyasla çok daha kolay şekilde kaynak sağlanır ve aynı şekilde geri ödeme konusunda da borcu alan girişimci daha rahat eder. Bu model belirlenen faiz oranları üzerinden yapılan sabit geri ödemeler veya işletmelerin performansına bağlı olarak değişken geri ödemeler şeklinde iki temel yapıya ayrılmaktadır. İlk yapı, geleneksel borç verme mekanizmasına benzerken, ikinci yapı daha yenilikçi bir yaklaşımı temsil eder ve burada geri ödeme faizsiz olarak işletmenin gelir ya da karına bağlı olarak gerçekleşir (Vergili, 2022, s. 109).

İlk yapı belirli bir faiz oranı üzerinden geri ödeme yapılmasını öngörür ve yatırımcılar için daha öngörülebilir bir getiri sağlar. Bu yapı geleneksel bankacılık sistemlerine benzer bir şekilde işler ve riskin daha düşük olduğu durumlar için idealdir. İkinci yapı ise daha yenilikçi bir yaklaşımı temsil eder; burada geri ödeme faizsiz olarak işletmenin gelir veya karına bağlı olarak gerçekleşir. Bu model, özellikle yüksek büyüme potansiyeline sahip ancak başlangıç aşamasında olan girişimler için uygundur. Yatırımcıların projeye inanması yapacakları yatırımı ve vermek üzere oldukları borcun miktarını artırır. Yatırımcılar projelerin başarısına

doğrudan katkıda bulunarak işletmelerin performansına göre getiri elde ederler. Bu finansman yöntemi, girişimci ve fon sağlayıcı arasındaki ilişkiyi önceden belirlenen faiz oranları çerçevesinde formalize eder.

Bu fonlama türünde diğer fonlama türlerine göre daha büyük riskli ve daha büyük kazançlı işler döner. Bu ilişki, yatırımcılara iflas durumunda yabancı kaynak kullanımının getirdiği bir avantaj olan alacaklarını öncelikli olarak tahsil etme güvencesi sağlar. Bu özellik, Onur ve Değirmenci tarafından 2015 yılında yapılan analizde de vurgulanmış olup, borçlanmaya dayalı kitle fonlamanın özellikle finansal piyasalardaki belirsizlikler ve kredi erişimindeki zorluklar göz önünde bulundurulduğunda girişimciler için cazip bir finansman alternatifi olduğu belirtilmiştir (Onur & Değirmenci, 2015, s. 3-4).

1.6.4. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMA MODELİ

Paya dayalı kitle fonlama ya da diğer bir ismi ile hisse temelli kitle fonlama, girişimcilerin projelerine finansal destek sağlayan yatırımcılara yaptıkları yatırımın karşılığında şirket hisselerini sunan, girişimin elde ettiği gelir ve büyüme potansiyeline ortak olmalarını sağlayan ileri düzey bir finansman modelidir. (Bünül, 2018, s. 164). Bu model yatırımcıların şirkette doğrudan pay sahibi olmalarını sağlarken yapılan yatırımın büyüklüğüne bağlı olarak yatırımcılara şirketin bir parçası olma ve işletmenin yönetimsel süreçlerine dahil olma fırsatı verir. Böylece paya dayalı kitle fonlama, geleneksel yatırım yöntemlerinin ötesine geçen yenilikçi bir finansman yöntemi olarak kabul edilmektedir. Bu fonlama modeli dijital platformlar aracılığıyla yasal bir çerçeve altında yürütülür ve bu platformlar teknolojik altyapıları sayesinde süreci hızlandırarak güvenli bir şekilde hisselerin transferini mümkün kılar. Yatırımcılar fonlama platformları aracılığıyla projelere katılarak hem girişimlerin büyümesine hem de kendi portföylerine katkı sağlayabilmektedir. Ayrıca kontrolün bir kısmını kendilerinde gördükleri için kendilerini iş ortağı olarak da sayabilmektelerdir. Payın büyüklüğüne bağlı olarak yatırımcının iş üzerindeki söz geçerliği daha da artmaktadır. Özellikle erken

aşamadaki girişimler için paya dayalı kitle fonlama, sermaye bulma sürecinde büyük bir avantaj sunar ve bu girişimlerin gelişim potansiyelini ortaya çıkarır[27] (Ahlers ve diğerleri, 2015, s. 955-957)

Paya dayalı kitle fonlama, girişimcilerin sermaye sağlaması için yenilikçi bir yöntem olarak kabul edilse de, geleneksel girişim sermayesi modellerine benzer özellikler taşımaktadır. Bu modelde girişimcilerden potansiyel yatırımcıların karar verme süreçlerini desteklemek amacıyla ayrıntılı inceleme raporları hazırlamaları beklenir. Bu inceleme raporları fonlama platformları üzerinden yatırımcılara sunulur ve yatırımcılar, bu raporlar doğrultusunda girişimin potansiyelini değerlendirir. İnceleme raporları genellikle şirketin iş modeli, pazar analizi, rekabet avantajları ve yönetim ekibi hakkında kapsamlı bilgiler içerir. Yatırımcılar bu bilgileri analiz ederek yatırım risklerini ve getiri potansiyelini değerlendirirler. Riskleri olabildiğince sıfıra indirgemeye çalışıp gelecek olan geri kazancın olabilecek en yüksek seviyede olmasını sağlamaya çalışırlar. Bu süreçte yatırımcılar genellikle finansal raporlar, piyasa araştırmaları ve bağımsız değerlendirmeler gibi çeşitli kaynaklardan elde edilen verileri incelerler. Yatırım kararı verildikten sonra yatırımcılar platform üzerinden dijital sözleşmeler imzalayarak yatırımlarını resmileştirirler. Dijital sözleşmeler, yatırımların yasal olarak bağlayıcı olmasını sağlar ve her iki tarafın haklarını korur. Bu süreç, dijital imza teknolojisi ve blockchain gibi yenilikçi teknolojilerle desteklenerek daha güvenli ve şeffaf hale getirilir. Ancak bu sürecin sağlıklı işlemesi ve yatırımcıların korunması için güçlü yasal düzenlemelere ihtiyaç vardır. Paya dayalı kitle fonlama, nispeten yeni bir model olduğundan, birçok ülkede bu alanda yeterli yasal düzenlemeler henüz tam anlamıyla oluşturulmuş değildir ancak ilerleme hızı ve insanların bu paya dayalı kitle fonlama ürünlerine olan inancı doğrultusunda ilerleyen süreçte bu ürünü her ülkede daha fazla göreceğimiz tahmin edilmektedir. Hukukçular mevcut yasal boşlukların hem yatırımcılar hem de girişimciler için risk oluşturduğunu ve bu boşlukların giderilmesi gerektiğini vurgulamaktadırlar. Yasal altyapının eksikliği, yatırımcıların güvenliğini tehdit edebilir ve girişimcilerin fonlama süreçlerinde belirsizlik yaratabilir. Bu yasal

[27] Alıntı: Özdemir, C. 2020

boşluklar düzgün bir şekilde ve özellikle yatırımcıya yardımcı olacak şekilde düzenlendiği zaman bu ürün oldukça fazla gelişim gösterecek ve güven kazanacaktır. Bu nedenle birçok ülke paya dayalı kitle fonlama alanında düzenleyici çerçeveler geliştirmekte ve bu alandaki yasal düzenlemeleri iyileştirmek için çalışmalar yapmaktadır. Amaç yatırımcıların haklarını korurken girişimcilerinde fonlama süreçlerini daha öngörülebilir ve güvenli hale getirmektir. Girişimciler aldıkları yatırımları ne şekilde kullanacaklarını şeffaf bir şekilde yatırımcıya sunduklarında iki taraf da rahat edecektir. Paya dayalı kitle fonlama girişimciler için önemli bir sermaye kaynağı olma potansiyeline sahip olsa da, bu modelin başarılı bir şekilde işlemesi için kapsamlı inceleme raporlarının hazırlanması, dijital sözleşmelerin kullanılması ve güçlü yasal düzenlemelerin varlığı gerekmektedir. Bu unsurların bir araya gelmesi, hem yatırımcıların hem de girişimcilerin korunmasını sağlayacak ve kitle fonlama ekosisteminin sürdürülebilirliğine katkıda bulunacaktır (Güçlü ve Canbaz, 2024, s. 821-822).

1.7. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMANIN EKONOMİK İŞLEVİ

Kitle fonlamasının tarihsel gelişimine bakıldığında bu modelin özellikle yenilikçi projeleri hayata geçirmek isteyen girişimcilerin finansal destek bulmak amacıyla başvurdukları önemli bir kaynak olarak ortaya çıktığı görülmektedir. Özellikle yeni kurulan ve küçük ölçekli işletmelerin, geleneksel finansman yöntemleriyle kaynak bulamadığı durumlarda etkili bir alternatif olarak öne çıkmaktadır[28] (Atsan ve Oruç Erdoğan, 2015, s. 300). Bu yöntem girişimcilerin projelerini geniş kitlelere ulaştırarak gerekli finansmanı sağlamalarına olanak tanımakta ve aynı zamanda yenilikçi fikirlerin desteklenmesine katkı sunmaktadır.

Geleneksel finansman yöntemleri arasında en yaygın kullanılanlardan biri olan banka kredileri, özellikle yeni kurulmuş ve küçük ölçekli işletmeler için sıklıkla ulaşılması zor bir finansman aracı haline gelmektedir. Bu tür şirketler, bankaların

[28] Alıntı: Korkmaz, Ö. 2020

kredi sağlama süreçlerinde talep ettiği teminat ve güvenceyi sağlama konusunda büyük zorluklar yaşamaktadırlar. Bankalar genellikle kredi başvurularında yüksek güvence istemekte ve girişimcilerin geçmiş finansal performanslarına büyük önem vermektedir. Ancak yeni kurulmuş girişimler, geçmişte uzun bir iş geçmişine sahip olmadıkları için bu gereklilikleri karşılamakta zorlanmakta ve dolayısıyla kredi alma konusunda büyük engellerle karşılaşmaktadırlar[29] (Bowman, 2015, s. 323; Baytemür, 2019, s. 608).

Yeni kurulmuş şirketler, genellikle kredi geri ödemeleri için gerekli olan stabil bir nakit akışına sahip olmadıklarından, bankaların kredi verme sürecinde aradığı güvenilirlik kriterlerini karşılayamamaktadır. Bankalar kredi sağlamak için işletmelerin düzenli gelir akışına sahip olup olmadıklarına ve geri ödeme kabiliyetlerine büyük önem vermektedir. Ancak yeni girişimler henüz iş hayatlarının başında oldukları için gelirleri düzensiz olabilir ve sürekli bir nakit akışı sağlayacak kadar büyümemiş olabilirler. Bu durum bankalar açısından riskli olarak değerlendirildiğinden kredi sağlama olasılığı düşmekte ya da tamamen ortadan kalkmaktadır[30] (Cosh vd., 2009).

Bu güvence eksikliği, küçük ve yeni kurulmuş işletmelerin geleneksel finansman kaynaklarına erişimini zorlaştırmakta, hatta imkansız hale getirmektedir. Bankalar için güvenilir bir ödeme planı sunamayan bu şirketler alternatif finansman yöntemlerine yönelmek zorunda kalmakta ve paya dayalı yeni nesil finansman modellerine daha fazla başvurmaktadırlar[31] (Murphy, 2017, s. 782).

Bu aşamada, paya dayalı finansmanın iki temel türü dikkat çekmektedir. Birincisi, risk sermayedarları (venture capitals) ve melek yatırımcılar (angel investors) olarak adlandırılan gruplardır. Her iki yatırımcı türü de yatırım yaptıkları şirketlerde yüksek oranda hisse sahibi olmayı hedefler. Bu sayede şirketin değeri

[29] Alıntı: Korkmaz, Ö. 2020
[30] Alıntı: Özdemir, C. 2020
[31] Alıntı: Korkmaz, Ö. 2020

arttıkça paylarını üçüncü şahıslara satma veya halka arz etme fırsatını yakalayarak, yatırımlarını yüksek kazançla geri almayı planlarlar[32] (Murphy, 2017, s. 783-784).

Bu tür bir finansman, banka kredilerine kıyasla önemli bir avantaj sunmaktadır; zira bu yatırımlar için geri ödeme zorunluluğu bulunmamaktadır[33] (Bowman, 2015, s. 323). Ancak yalnızca çok az sayıda şirket, bu yatırımcılar tarafından yatırım yapılmaya değer olarak kabul edilir (Baytemür, 2019, s. 608). Ayrıca bu yatırımcılar, genellikle yaptıkları yatırımlar karşılığında işletmede önemli yönetimsel haklar talep ederler ve fiziksel olarak yakın oldukları projeleri tercih etme eğilimindedirler[34] (Murphy, 2017, s. 787; Armour & Enriques, 2017, s. 7).

Öte yandan girişimcilerin şirketin yönetim kontrolünü sermaye sahiplerine devretmek istememesi gibi durumlar, bu finansman türünün uygulanabilirliğini kısıtlayabilir. Eğer girişimci şirketin yönetimini tam olarak elinde tutmak istiyorsa, risk sermayedarları ve melek yatırımcılarla iş birliği yapma fikri cazip olmayabilir (Korkmaz, 2020, s. 10). Bu bağlamda, girişimcilerin alternatif finansman yollarını keşfetmeleri gerekebilir.

Paya dayalı finansmanın bir diğer türü de halka arzdır. Bu yöntemle şirketin yönetim kontrolü fikir sahibinde kalmaya devam ederken, daha geniş bir yatırımcı kitlesinden fon toplanması mümkün olur. Ancak bu finansman türünün en büyük dezavantajlarından biri, izahname hazırlama yükümlülüğünden kaynaklanan yüksek maliyetlerdir. Uzun bir süreci kapsayan bu durum yatırımcı için de zorlayıcı olabilir. Halka arz süreci, kapsamlı bir raporlama ve yasal yükümlülükler gerektirdiği için, küçük ve yeni kurulmuş şirketler için finansal açıdan büyük bir yük oluşturabilir. Bu durum şirketlerin halka arz sürecine girişlerini zorlaştıran bir engel teşkil eder.

[32] Alıntı: Korkmaz, Ö. 2020
[33] Alıntı: Korkmaz, Ö. 2020
[34] Alıntı: Korkmaz, Ö. 2020

Dolayısıyla, girişimcilerin bu masrafları karşılayabilmeleri için uygun finansal kaynaklara sahip olmaları şarttır[35] (Manavgat, 2019, s. 766; Bowman, 2015, s. 324).

Bu noktada, paya dayalı kitle fonlaması, banka kredisi gibi geleneksel finansman yöntemlerine ulaşmakta zorluk çeken girişimciler için kritik bir alternatif sunduğu gibi getirdiği sorumluluklar da oldukça fazladır. Ayrıca, risk sermayedarları ve melek yatırımcılara yönetim haklarını devretmek istemeyen veya bu yatırımcılar tarafından tercih edilmeyen girişimciler için de oldukça faydalıdır. Kitle fonlaması modeli, girişimcilerin yüksek izahname hazırlama maliyetleriyle uğraşmadan, geniş bir kitleden küçük miktarlarda destek alarak finansman sağlamalarını mümkün kılar. Böylece, girişimciler projelerini gerçekleştirme şansı bulurken, aynı zamanda işlerinin kontrolünü de ellerinde tutmaya devam edebilirler (Kahveci, 2023, s. 11).

Daha yüksek finansmana ihtiyaç duyan şirketler açısından kitle fonlaması, risk sermayedarları veya melek yatırımcılara alternatif olmanın ötesinde, projenin gerçekleştirilmesi sürecinde bu yatırımcıların devreye girmesinden önceki aşamada bir finansman kaynağı olarak işlev görebilir. Bu bağlamda kitle fonlaması, girişimcilerin projelerini hayata geçirebilmeleri için gereken başlangıç sermayesini sağlamada önemli bir rol üstlenir. Böylece girişimciler projelerinin ilk aşamalarında gerekli finansmanı toplayarak projelerini hayata geçirir, ilerleyen süreçte risk sermayedarları veya melek yatırımcılardan daha büyük yatırımlar alacak bir yapıya ulaşabilirler. Bu yapıya ulaştıktan sonra firmanın kontrolü daha zor ve daha çok sorumluluk isteyen bir hal alır ancak firmanın tanınırlığı daha üst seviyeye çıkar. Bu durum, kitle fonlamasının yalnızca bir alternatif değil, aynı zamanda projenin gelişiminde kritik bir adım olarak değerlendirilmesine olanak tanır (Korkmaz, 2020, s. 7-8,11).

[35] Alıntı: Korkmaz, Ö. 2020

1.8. KİTLE FONLAMANIN DİĞER FİNANSMAN YÖNTEMLERİNDEN FARKLARI

Kitle fonlaması ve geleneksel yatırım modelleri, doğaları gereği farklılıklar gösterir ve bu farklar işletmeler açısından hem avantajlar hem de dezavantajlar sunabilir. Kitle fonlaması hızlı sonuçlanma, geniş bir müşteri tabanına ulaşma ve yatırımcıların aynı zamanda müşteri olabilmesi gibi avantajlar sağlar. Kitle fonlamasında genellikle işletme sahipleri, şirket üzerindeki kontrolü kaybetmez ve kitle fonlama sayesinde oluşturulan topluluk markaya sadakat geliştirebilir. Ayrıca kitle fonlaması yatırım sürecini daha şeffaf ve erişilebilir kılar, çünkü yatırımcıya bir platform üzerinden kolayca ulaşılabilir. Bu durum işlemlerin hızlı ve otomatik bir şekilde gerçekleşmesini sağlar.

1.8.1. HALKA ARZ

Halka arz, ortaklıkların finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla başvurdukları etkili bir alternatif finansman yöntemidir. Bu süreç şirketlerin hisselerini genel kamuya sunarak sermaye artırmalarını sağlar. Halka arz yalnızca şirketin büyümesini desteklemekle kalmaz, aynı zamanda yatırımcılara da potansiyel kazanç fırsatları sunar. Böylece şirketler geniş bir yatırımcı tabanına ulaşarak kaynak yaratırken, yatırımcılar da büyüyen bir işletmenin paydaşları olma şansına sahip olur. Ayrıca halka arz süreci, şirketlerin piyasa değerlerini artırarak daha sonraki finansman ihtiyaçları için de avantaj sağlar. Halka arzın iyi gitmesi durumunda sadece halka arz edilen şirket için değil pek çok şirketin de güven kazanacağı ve yatırımcının dikkatini çekeceği bilinmektedir. Bu durum, hem şirketin hem de yatırımcıların faydasına yönelik bir etkileşim yaratır (Akbulak ve Akbulak, 2004, s. 95).

Halka arz, şirketlerin iç kaynaklarından veya mevcut pay sahiplerinden sağladıkları fonların yetersiz kaldığı durumlarda devreye giren önemli bir finansman yöntemidir. Bu süreç şirketin menkul kıymetlerini, genellikle hisse senetlerini,

kamuya sunarak geniş bir yatırımcı kitlesinden kaynak sağlama imkanı tanır. Ekonomilerin önemli bir bileşeni olarak özellikle gelişmekte olan şirketlerin sermaye ihtiyaçlarının karşılanmasında kritik bir rol oynar. Bu yöntem sayesinde, şirketler gerekli fonları temin ederek üretim kapasitelerini artırabilir ve böylece daha fazla istihdam yaratma fırsatı elde edebilir[36] (Ayoğlu, 2008, s. 87).

Özellikle paya dayalı kitle fonlama modeli, yatırımcılara sağladıkları fon karşılığında girişim şirketlerinden hisse vererek, halka arz ile benzerlik gösterir. Her iki yöntemde de yatırımcılar, girişimlerin büyümesine katkıda bulunarak finansal kazanç elde etme potansiyeline sahip olurlar. Ancak halka arz süreci kitle fonlamaya göre daha karmaşık ve maliyetlidir[37] (Ibrahim, 2020, s. 291).

Halka arzın getirdiği yükümlülükler, yalnızca arz süreciyle sınırlı kalmaz; aynı zamanda kamuyu aydınlatma yükümlülüğü gibi sürekli masrafları da beraberinde getirir. Bu yükümlülükler şirketlerin operasyonel maliyetlerini önemli ölçüde artırabilir. Kitle fonlama, özellikle yeni ve küçük ölçekli girişimler için daha esnek ve erişilebilir bir finansman seçeneği sunarken, halka arz ise daha büyük ve köklü firmalar için uygun bir alternatif olarak öne çıkar[38] (Gao vd., 2013, s.1675).

1.8.2. MELEK YATIRIMCILAR

Melek yatırımcılar, başlangıç aşamasındaki girişimlere finansal destek sağlayan, maddi olarak güçlü bireylerdir[39] (Ibrahim, 2020, s. 126) Genellikle emekli girişimciler veya geçmişte üst düzey yöneticilik yapmış kişiler olan bu yatırımcılar, sahip oldukları deneyim ve bağlantılar sayesinde girişimlere önemli katkılarda bulunurlar. Bu yatırımcıların deneyimleri sayesinde deneyimsiz girişimciler bilgilenir ve en hatasız yolları izlemeye çalışırlar. Günlük işleyişten şirket

[36] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[37] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[38] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[39] Alıntı: Kahveci, D. 2023

stratejilerine, finansman sağlamaktan iş ağını genişletmeye kadar birçok alanda destek sunarak girişimlerin gelişimine yardımcı olurlar (Kahveci, 2023, s. 44).

Bu bağlamda melek yatırımcılar, bazen girişimlerin yönetim yapılarında aktif rol alabilir, danışmanlık hizmetleri verebilir ve bazı durumlarda girişimde yarı zamanlı veya tam zamanlı görev alabilirler[40] (Mason ve Harrison, 1996, s. 106). Bu durum, girişimlerin hem finansal hem de stratejik açıdan güçlenmesini sağlayarak, başarı şansını artırır. İlerleyen süreçte diğer şirketlerin de aynı yöntemi kullanmasına zemin hazırlayacağı gibi hem yatırımcıyı hem girişimciyi memnun eder.

Kitle fonlaması yöntemine başvuran yatırımcıların aksine melek yatırımcılar sadece finansal destek sağlamakla kalmaz, aynı zamanda girişimlerin yönetim, strateji ve politikalarına aktif olarak katılırlar. Bu durum melek yatırımcıların girişimlerin gelişiminde daha derin bir etki yaratmalarını sağlar (Kahveci, 2023, s. 44). Kitle fonlamasında ise yatırımcıların belirli bir bilgi veya deneyim sahibi olmaları şart değildir; dolayısıyla bu yöntem daha geniş bir kitleye hitap edebilir[41] (Schwienbacher & Larralde, 2010, s. 12).

Öte yandan melek yatırımcı olabilmek için birçok ülkede belirli kriterleri karşılamak gerekmektedir. Örneğin, Türk hukukunda "bireysel katılım yatırımcıları" olarak bilinen melek yatırımcıların, yüksek gelir veya servete sahip olmaları, ya da sektörde tecrübeleri bulunması gerekmektedir. Bu düzenlemeler, yatırımcıların hem maddi hem de deneyimsel açıdan girişimlere değer katmalarını sağlamak amacıyla yapılmıştır. Bu koşullar, melek yatırımcıların girişimciler için daha güvenilir ve etkili bir destek kaynağı olmalarını pekiştirir.

Melek yatırımcılar, yatırımlarını gerçekleştirdikleri girişimlerin karlılık potansiyeline dair daha derin bir analiz yaparak profesyonel bir yaklaşım sergilerler. Bu yatırımcılar sadece finansal kaynak sağlamakla kalmayıp, girişimlerin stratejik

[40] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[41] Alıntı: Kahveci, D. 2023

yönetiminde de aktif rol almayı hedeflerler. Girişimlerin büyümesi ve sürdürülebilirliği, onların yatırım kararlarını büyük ölçüde etkiler.

Öte yandan bağış ve ödüle dayalı kitle fonlama modellerinde, fon sağlayan bireyler genellikle maddi bir kazanç beklentisi içinde değildir. Bu nedenle projelerin başarısı veya iflas etme durumu, melek yatırımcıların kaygıları kadar önemli bir mesele olarak değerlendirilmez. Kitle fonlaması, genellikle topluluk dayanışması ve sosyal amaçlar etrafında şekillenir dolayısıyla yatırımcıların katkıları, finansal kazanç arayışından ziyade bir fikir veya projenin hayata geçirilmesine yönelik bir destek niteliği taşır (Kahveci, 2023, s. 44-45).

Bu farklılık, her iki finansman modelinin motivasyonlarını ve sonuçlarını net bir şekilde ayırır. Melek yatırımcılar için finansal başarı, sürdürülebilirlik ve stratejik yönlendirme ön planda iken, kitle fonlama daha çok topluluk oluşturma ve destekleme amacını gütmektedir[42] (Schwienbacher & Larralde, 2010, s. 12).

Paya dayalı kitle fonlama ile melek yatırımcılar arasında önemli bir ayrım bulunmaktadır. Kitle fonlaması yönteminde fon talep eden girişimciler, aldıkları yatırımlar karşılığında şirket üzerindeki kontrol haklarını korumaya devam ederler. Bu durum, girişimcilere projelerini bağımsız bir şekilde geliştirme fırsatı sunar ve böylece yenilikçi fikirlerin daha rahat hayata geçmesini sağlar[43] (Valanciene & Jegeleviciute, 2013, s. 43).

Kitle fonlaması, ayrıca daha geniş bir yatırımcı kitlesine ulaşma imkanı tanır. Düşük miktarlarda yatırım yapabilen bireyler, melek yatırımcıların dikkatini çekmeyebilecek daha küçük ölçekli girişimleri destekleyebilir. Bu sayede

[42] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[43] Alıntı: Kahveci, D. 2023

girişimciler sadece büyük yatırımcıların değil, aynı zamanda topluluklarının da desteğini alarak projelerini geliştirme fırsatı bulurlar[44] (Bradford, 2012, s. 103-104).

Kitle fonlaması, girişimcilere daha fazla esneklik ve kontrol sağlarken, topluluk odaklı bir destek mekanizması oluşturarak ekonomik yenilikleri teşvik eder. Bu model girişimcilerin potansiyellerini gerçekleştirmelerine olanak tanırken, aynı zamanda geniş bir yatırımcı tabanının katılımını sağlayarak girişim ekosistemini zenginleştirir.

1.8.3. GİRİŞİM (RİSK) SERMAYESİ

Girişim sermayesi yenilikçi fikirlerin gerçeğe dönüşmesinde kritik öneme sahip olan bir finansman modelidir. Genellikle maddi kaynakları sınırlı olan girişimciler, bu yöntemi kullanarak projelerini hayata geçirme fırsatı bulurlar[45] (Bahtiyar, 2005, s. 196-197). Girişim sermayesi yalnızca şirketin kuruluş aşamasında değil, aynı zamanda faaliyet gösterdikten sonraki gelişim süreçlerinde de destek sağlayarak riskli projelere finansman temin eder.

Tarihsel olarak, girişim sermayesinin kökenleri II. Dünya Savaşı sonrası döneme dayanmaktadır. O dönemde ABD, İngiltere, Japonya, Almanya ve Fransa gibi ülkeler, sanayileşme stratejileri çerçevesinde girişimcilere mali destek sunmayı amaçlamışlardır. Bu finansman modeli, genellikle teknolojik yenilik ve yenilikçi projelere odaklanır, yatırımcıların uzun vadeli yatırımlar yapmasını sağlar. Bu yatırımlar, yatırımcıların sabırla beklemesini gerektiren yatırımlardır, anında geri dönüş gerektirmediği için de şirketler bu yatırım sayesinde rahat hareket edebilmektedir (Kahveci, 2023, s. 46-47).

Yatırımcılar, bu süreçte yalnızca finansal destek sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda girişimlerin yönetiminde de söz sahibi olma fırsatını elde ederler. Bu tür bir

[44] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[45] Alıntı: Kahveci, D. 2023

işbirliği, girişimlerin sürdürülebilir büyümesine ve rekabetçi bir ortamda varlıklarını korumalarına olanak tanır. Şirketi kendi bünyesinde hisseden yatırımcı, şirket için daha özverili yatırımlar yapacaktır. Böylece girişim sermayesi sadece bir finansman aracı olmanın ötesine geçerek, girişimcilerin yaratıcılıklarını ve yenilikçi vizyonlarını gerçekleştirmelerine zemin hazırlar[46] (Bodur, 2009, s. 12-13).

Girişim sermayesi alanında yatırımcılar kâr elde etme amacını ön planda tutarak genellikle başlangıç aşamasını geçmiş ve büyüme potansiyeli taşıyan girişimlere yönelirler[47] (İbrahim, 2008, s. 1408). Bu strateji yatırımcıların, yatırımlarını daha az riskle yönetmelerine olanak tanır ancak riskin azalması getirinin azalmasına da sebep olabilir.

Riskleri minimize etmek amacıyla, yatırımcılar genellikle finansmanı iki aşamalı bir süreçte sağlamayı tercih ederler. İlk olarak ürünün prototipinin oluşturulması ve üretim planlarının hazırlanması için gerekli kaynaklar sağlanır. İkinci aşamada ise üretim, pazarlama ve satış süreçleri için destek verilerek girişimin büyümesi teşvik edilir. Bu yapı yatırımcıların, yatırımlarının dönüşünü artırma şansı sunarken, girişimcilerin de daha sağlam ve sürdürülebilir bir büyüme elde etmelerine yardımcı olur[48] (Ross vd., 2019, s. 496).

Kitle fonlaması, girişimcilerin projelerini hayata geçirmek için daha erişilebilir bir finansman yöntemi sunmaktadır. Girişim sermayesi gibi geleneksel yöntemlerde, yatırımcıların projeye katılmak için belirli bir deneyim ve uzmanlık arayışında olmaları, süreci karmaşık hale getirebilir. Girişim sermayesinin başvurularının çokluğu ve maliyetli süreçleri, girişimcilerin bu kaynağa erişimini kısıtlar (Kahveci, 2023, s. 46-47).

Bu bağlamda, girişimcilerin projeleriyle ilgili alanlarda faaliyet gösteren yatırımcıları bulmaları ve onlara projelerinin potansiyel karlılığını ikna edici bir

[46] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[47] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[48] Alıntı: Kahveci, D. 2023

şekilde anlatmaları, sıklıkla zorlu bir mücadele haline gelir (Özdemir, 2020, s. 26). Girişimcilerin yatırımcıları ikna etme çabaları, genellikle yüksek risk taşıyan projelerde daha fazla dikkat ve zaman gerektirir.

Öte yandan kitle fonlaması yöntemi birçok küçük yatırımcıdan az miktarda fon toplayarak girişimcilere daha geniş bir erişim imkânı sunar. Bu sistemde girişimciler projelerini sunarken, yatırımcılardan belirli bir aşamada olmalarını veya yönetim hakları talep etmelerini beklemedikleri için süreç daha esnek ve hızlı ilerler (Ural, 2022, s. 24). Böylece girişimciler yenilikçi fikirlerini bürokratik engellere takılmadan daha özgür bir şekilde gerçekleştirme fırsatı bulurlar.

1.8.4. DİJİTAL PARA

İlk dijital para arzı (Initial Coin Offering - ICO), blokzincir teknolojisinin sağladığı altyapıdan yararlanarak oluşturulan kripto varlıkların halka arz edilmesi sürecidir. Bu yöntemde girişimciler veya ihraççılar, bir projeyi finanse edebilmek amacıyla kripto varlıklar (örneğin token) üretirler. İlk adım olarak, projenin temelini oluşturan bir belge olan whitepaper adı verilen proje raporu hazırlanır ve yayınlanır. Bu belge projenin amacını, işleyişini, hedeflerini ve ekonomik modelini açıklar.

Whitepaper'da ayrıca, üretilmesi planlanan minimum ve maksimum token miktarları, projenin gerçekleştirilmesi için gereken fon miktarı ve tokenlerin dağıtım süreci gibi teknik ve finansal detaylar da yer alır. Böylece yatırımcılar projeye ilişkin kapsamlı bilgi edinerek, projeye katkıda bulunup bulunmamaya karar verirler. Whitepaper, dijital para arzı sürecinin en önemli belgelerinden biri olup, potansiyel yatırımcıların güvenini kazanmak ve projeye fon sağlamak için kritik bir rol oynar.

ICO'lar, kripto para birimleri ve blokzincir teknolojisinin sunduğu yeni finansman modelleri arasında hızla popüler hale gelmiştir. Bu süreç, girişimcilerin geleneksel finansman yollarına başvurmadan geniş bir yatırımcı kitlesinden fon toplamasını sağlar (Kahveci, 2023, s. 48).

Girişimci, blokzincir teknolojisini kullanarak akıllı cüzdanlar oluşturarak dijital para arzı (ICO) sürecini başlatır. Bu akıllı cüzdanlar, yatırımcıların token satın alması ve yatırımlarını güvenli bir şekilde yönetebilmesi için bir platform görevi görür. Yatırımcılar bu akıllı cüzdanlara erişim sağlayarak projeye yatırım yapmak amacıyla dijital cüzdanları aracılığıyla token alım talimatlarını verirler.

Dijital cüzdanlar yatırımcıların belirlediği token miktarına karşılık gelen tutarı akıllı sözleşme adresine ileterek sürecin güvenli bir şekilde gerçekleşmesini sağlar. Akıllı sözleşmeler blokzincir üzerinde otomatik olarak çalışan, belirlenen koşullar yerine getirildiğinde devreye giren dijital kontratlardır. Bu süreç, token alım ve fon transferi işlemlerinin manuel müdahaleye gerek kalmadan gerçekleşmesine olanak tanır (Kahveci, 2023, s. 48-49).

Proje için hedeflenen token miktarına ulaşıldığında, akıllı sözleşme devreye girer ve toplanan fonlar girişimcinin dijital cüzdanına, tokenler ise yatırımcıların dijital cüzdanlarına otomatik olarak transfer edilir[49] (Meadows, 2018, s. 283). Bu mekanizma hem girişimcinin hem de yatırımcının karşılıklı haklarını koruyarak sürecin şeffaf ve güvenli bir şekilde işlemesini sağlar.

Bu sistem sayesinde girişimciler projeleri için gereken sermayeyi toplayabilirken, yatırımcılar da projeye erken aşamada katılım sağlayarak tokenlere sahip olurlar. Tokenler, projenin ilerlemesi ve başarıya ulaşması durumunda değer kazanabilir ve yatırımcılar bu süreçten finansal kazanç elde edebilir. Akıllı sözleşmelerin bu otomatik yapısı, dijital para arzını daha verimli, güvenli ve hızlı bir hale getirir.

Dijital para arzı ve kitle fonlaması, benzer hedefleri paylaşan finansman yöntemleri olmakla birlikte, aralarındaki temel fark, dijital para arzının altında yatan teknoloji ve bu yöntemle sağlanan fon karşılığında yatırımcılara kripto varlıkların sunulmasıdır. Bu özellik dijital para arzını geleneksel kitle fonlama yöntemlerinden

[49] Alıntı: Kahveci, D. 2023

ayıran en önemli unsurdur[50] (Meadows, 2018, s. 280). Dijital para arzı, blokzincir teknolojisi ile kitle fonlamasını birleştiren bir uygulama olarak da kabul edilmektedir[51] (Tevetoğlu, 2021, s. 236). Bu bağlamda, dijital para arzı kısmen de olsa kitle fonlamasının blokzincir teknolojisiyle entegre edilmiş bir versiyonu olarak görülebilir.

Her iki finansman yöntemi de yatırımcılar açısından benzer riskler barındırmaktadır. Hem dijital para arzı hem de kitle fonlaması, toplanan fonların belirtilen amaçlar dışında kullanılabilmesi riskini taşır. Ayrıca girişimciler tarafından sağlanan bilgi ve belgelerin eksik, yanıltıcı ya da hatalı olma ihtimali de her iki yöntemde bulunmaktadır. Özellikle erken aşamadaki projelerin finansmanı söz konusu olduğunda projenin başarısızlıkla sonuçlanması ve yatırımcıların yatırımlarını kaybetme riski önemli bir endişe kaynağıdır[52] (2018/42 Sayılı SPK Kurul Bülteni).

Dijital para arzı ve kitle fonlaması arasındaki en belirgin fark, dijital para arzının blokzincir teknolojisine dayanması ve yatırımcıların kripto varlıklarla ödüllendirilmesidir. Ancak her iki yöntem de projelerin başarısız olma olasılığı ve yatırımcıların kayıp yaşama riskleri açısından benzer zorluklarla karşı karşıyadır.

[50] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[51] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[52] Alıntı: Kahveci, D. 2023

Tablo 1: Melek Yatırım, Girişim Sermayesi ve Kitle Fonlama Farkları

	Melek Yatırım (Angel Invest)	**Girişim Sermayesi (Venture Capital)**	**Kitle Fonlama (Crowdfunding)**	**Dijital Para (Cryptocurrency)**
Yatırımcı Türü	Genelde bireysel yatırımcı	Girişim sermayesi yatırım ortaklığı	Kişilerden oluşan büyük bir kitle	Bireysel yatırımcılar, kurumsal yatırımcılar
Yatırım Tutarı	Orta (Ör. 1 milyon ABD doları altı)	Yüksek (Ör. 1 milyon ABD doları üstü)	Düşük (Ör. Birkaç yüz bin ABD doları veya altı)	Değişken (Ör. birkaç dolardan milyon dolarlara kadar)
Özsermaye	Yüksek getiri sağlanmaktadır.	Düşük getiri sağlanmaktadır	Yatırımcısına, ödül, ön alım hakkı gibi olanaklar sağlar.	Yüksek getiri sağlama potansiyeli var ancak çok yüksek risk taşır.
Hedef Kitle	Gelişmekte olan işletmeler (Startup)	Kendini kanıtlamış işletmeler	Gelişmekte olan işletmeler (Startup)	Gelişmekte olan dijital projeler, blockchain tabanlı işletmeler
Yönetime Dahil Olma	Genel kurulda yer almaz	Genel kurulda yer alır	Genel kurulda yer almaz	Yönetime doğrudan katılım yoktur, ancak merkeziyetsiz karar alma süreçlerinde yer alabilir.
Katkı	Tecrübe ve iş bağlantıları	İş bağlantıları	Doğrudan bir katkısı yoktur	Genellikle teknik bilgi gerektiren katkılar (ör. madencilik)
Motivasyon ve Yatırımdan Beklenen Getiri	Finansal getiri önemlidir fakat başlıca neden değildir.	Finansal getiri kritiktir. Çünkü girişim sermayesi ortaklıktaki paylarını satarak yeni projeler için finans kaynağı sağlamak ister.	Finansal getiri önemli olmakla birlikte yatırım yapmak için tek neden değildir.	Yüksek riskli, yüksek getiri beklenir. Spekülatif yatırım amacı güdülür.
Geçmişteki Deneyim	Geçmiş dönemlerin girişimcileridir.	Finans, danışmanlık ve farklı sektörlerden deneyime sahiptirler.	Çoğunda geçmişte yatırım deneyimi bulunmamaktadır.	Yeni bir yatırım biçimi olduğu için çoğu yatırımcı henüz deneyim kazanmaktadır.

Kaynak: Fettahoğlu ve Khusayan, 2017, s.504-505

1.9. KİTLE FONLAMA LİTERATÜRDE YAPILAN ÇALIŞMALAR

Kitle fonlamasının son yıllarda dikkate değer bir başarı elde etmiş olması ve yeni girişimler için geçerli bir finansman yöntemi olarak popülaritesinin artmasına rağmen, bu alandaki akademik çalışmalar henüz başlangıç aşamasındadır (Mollick, 2014, s. 4). Kitle fonlamanın hızla büyüyen bir alan olmasına rağmen, bu konudaki akademik araştırmaların sınırlı olması, yöntem üzerinde daha fazla analiz yapılmasına duyulan gereksinimi ortaya koymaktadır.

Özellikle bu alanda yapılan ampirik çalışmalar, genellikle daha önce popüler hale gelmiş ve daha fazla gelişim göstermiş olan ödüle dayalı kitle fonlaması modeli üzerine yoğunlaşmıştır. Ödüle dayalı model, destekçilerin projeye katkılarına karşılık belirli ödüller aldıkları bir sistemdir ve kitle fonlamasının en çok bilinen türlerinden biridir. Bununla birlikte, paya dayalı kitle fonlaması gibi nispeten daha yeni ve gelişme aşamasında olan modeller hakkında akademik araştırmalar oldukça sınırlıdır. Paya dayalı model, yatırımcılara projeye sermaye sağlayarak, girişimin ortaklarından biri olma fırsatı tanır ve girişimcinin elde edeceği kardan pay alma hakkı sunar. Ancak, bu model üzerine yapılan araştırmaların kısıtlı olmasının en büyük nedenlerinden biri, veri eksikliğidir. Paya dayalı kitle fonlaması henüz tam anlamıyla olgunlaşmadığı için bu alanda derinlemesine incelenebilecek yeterli miktarda ampirik veri bulunmamaktadır (Özdemir, 2020, s. 42).

Bu sınırlı ampirik çalışmaların çoğu, genel olarak kitle fonlamasında başarı faktörlerine odaklanmıştır. Kitle fonlamasında başarı, projelerin finansman hedeflerine ulaşmalarını sağlayan birden fazla etkene bağlıdır. Bu etkenlerin oluşması için pek çok etkenin de tam olması gerekmektedir. Literatürde yapılan araştırmalar, kampanyaların şeffaflığı, sosyal medyanın etkin kullanımı, projenin tanıtımı, girişimcinin güvenilirliği ve proje destekçileri ile kurulan düzenli iletişimin başarı üzerindeki belirleyici rolünü ortaya koymaktadır (Özdemir, 2020, s. 42).

Başarılı kitle fonlama kampanyalarının dinamiklerini inceleyen akademik çalışmalara bakıldığında, araştırmacıların çoğunlukla fon sağlayanların davranışlarına odaklandığı dikkat çekmektedir (Brown vd., 2018). Başarılı bir kitle fonlama kampanyasının hayata geçirilebilmesi için girişimcinin, süreci başarı ile yürütüp sonuçlandırabilmesi için birbiriyle ilişkili iki önemli aşamayı doğru bir şekilde yönetmesi gerekmektedir. İlk aşama, girişimcinin projesi için en uygun kitle fonlama modelini seçmesidir. Kitle fonlamasının ödüle dayalı, bağışa dayalı, paya dayalı veya borca dayalı gibi çeşitli modelleri bulunmaktadır ve her modelin girişimciler için sunduğu avantajlar farklıdır. Girişimcinin projesine ve hedeflerine en uygun olan modeli seçmesi, kampanyanın başarısı açısından kritik bir öneme sahiptir. Yanlış model seçimi, projenin gerekli finansmana ulaşamamasına neden olabilir (Özdemir, 2020, s.43).

İkinci aşama ise girişimcinin doğru ve iyi hazırlanmış bir kampanya yürütmesidir. Bu süreç, projenin tanıtımından, kampanya hedeflerinin net bir şekilde belirlenmesine, hedef kitlenin doğru bir şekilde seçilmesinden, sosyal medya ve diğer tanıtım kanallarının etkin kullanılmasına kadar geniş bir dizi faktörü içerir. Girişimcinin, projeyi destekçilere çekici kılacak etkili bir hikaye sunması, şeffaf bir finansman planı hazırlaması ve düzenli güncellemelerle fon sağlayanlarla iletişimde kalması gerekmektedir. İyi planlanmış ve profesyonelce yürütülen bir kampanya, destekçilerin projeye olan güvenini artırır ve başarılı bir şekilde fon toplanmasına yardımcı olur (Özdemir, 2020, s.43).

Girişimcileri de içeren birkaç çalışmadan biri olan Gerber, Hui ve Kuo (2012), hem fon sağlayanların hem de girişimcilerin motivasyonlarını incelemiş ve her iki taraf için de finansman sağlama motivasyonuna ek olarak, platformlar aracılığıyla sosyal ilişkiler kurma motivasyonunun da önemli bir rol oynadığını ortaya koymuştur. Araştırma, yalnızca maddi desteğin değil, aynı zamanda sosyal bağlar kurmanın da kitle fonlama sürecinde önemli bir itici güç olduğunu göstermektedir.

Bu bağlamda, girişimcilerin fon sağlayanlarla kurdukları sosyal ilişkiler, projenin başarısı açısından büyük bir avantaj sağlayabilir. Girişimcilerin, fon sağlayanlardan geri bildirim ve fikir almaları, onlarla iletişim halinde olmaları ve bir bağ kurdukları hissini yaratmaları, fon sağlayıcıların projeye olan bağlılıklarını ve desteğini artırabilir. Girişimcilerin proje süresince destekçileriyle kurduğu bu iletişim, destekçilerin projeyi sadece maddi bir yatırım olarak görmelerini engeller ve onları projeye daha duygusal ve kişisel düzeyde bağlar (Gerber, vd., 2012).

Belleflamme ve diğerleri (2014, s. 585), farklı kitle fonlama modellerinin ortaya çıkmasına rağmen, girişimcilerin hangi model tercihini neden yaptıkları konusunun ekonomik faktörler ve diğer nedenler açısından akademik olarak yeterince anlaşılamadığını belirtmişlerdir. Bu eksiklik üzerine, Belleflamme ve diğerleri, girişimcilerin tercihlerini anlamak amacıyla ödüle dayalı model ile paya dayalı modeli karşılaştırarak incelemişlerdir. Ödüle dayalı modelde, fon sağlayanlar ürünü önceden sipariş ederek projeye katkıda bulunurken, paya dayalı modelde, fon sağlayanlar projeye yatırım yaparak ürünün kârından pay alma hakkı kazanırlar.

Çalışmaları sonucunda, kitle fonlamasına katılan kişilerin sadece ürünü kullanarak bireysel fayda elde etmekle kalmayıp, aynı zamanda toplumsal bir fayda elde etmek istedikleri tespit edilmiştir. Bu toplumsal fayda ise ya ürünü ilk kullananlardan biri olma ayrıcalığı ya da o ürünün yatırımcısı olma statüsü ile sağlanmaktadır. Katılımcılar, projeye katkı sağlayarak yalnızca bir tüketici değil, aynı zamanda o ürünün üretim sürecinin bir parçası olma hissini yaşamaktadırlar. Bunu yaşayan katılımcılar kendilerini bir tüketiciden daha fazlası gibi hissettikleri zaman ellerinde olan imkanları bu tip bir yatırım yapabilmek için daha etkili kullanmaya başlayacaklardır (Belleflamme vd., 2014, s. 585).

Belleflamme ve diğerleri ayrıca, girişimcilerin düşük bir finansman ihtiyacı varsa, pazar payına oranla daha uygun olan ödüle dayalı modeli tercih ettiklerini, ancak daha yüksek finansman ihtiyaçları olduğunda paya dayalı modeli seçtiklerini tespit etmişlerdir. Bunun nedeni, ödüle dayalı modelde ürünün ön sipariş eden

katılımcılar tarafından erken kullanım ayrıcalığı için daha yüksek fiyatlar ödemek zorunda kalmalarıdır. Bu durum, ileride ürünün kârlılığı üzerinde olumsuz bir etki yaratabilir, çünkü daha yüksek fiyatlar tüketici taleplerini sınırlayabilir ve ürünün geniş bir pazara yayılmasını engelleyebilir. Ayrıca verilen ödülün tatmini her üründe aynı olmayacağı için yatırımları bu işten soğutabilir. Öte yandan, paya dayalı modelde yatırımcılar, gelecekteki kârlılığın bir parçası olmayı hedeflediklerinden, bu tür fiyatlandırma baskıları daha azdır (Belleflamme vd., 2014, s. 585).

Cumming ve Zhang son 10 yıllık dönemde Google Akademik verilerine dayanarak kitle fonlamasının hızla büyüyen bir araştırma alanı olduğunu tespit etmişlerdir. Kitle fonlamanın akademik ilgiyi giderek daha fazla üzerine çekmesine rağmen, bu alandaki bazı unsurların hala yeterince incelenmediğini vurgulamışlardır. Özellikle kitle fonlama kampanyalarındaki bilgi asimetrilerinin azaltılmasına yönelik araçlar üzerinde daha fazla araştırmaya ihtiyaç duyulduğunu ifade etmişlerdir (Cumming ve Zhang 2016, s. 19).

Bilgi asimetrisi, fon sağlayanların proje hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaları durumunda ortaya çıkar ve bu durum projeye olan güveni azaltarak fon sağlama sürecini olumsuz etkileyebilir. Cumming ve Zhang, videolar ve detaylı proje açıklamaları gibi araçların fon sağlayanların proje hakkındaki bilgi eksikliklerini giderme ve bu asimetrileri azaltma potansiyeline sahip olduğunu belirtmektedir. Ancak bu araçların etkinliğinin ve hangi koşullarda daha iyi işlev gördüğünün anlaşılabilmesi için daha fazla araştırmaya ihtiyaç duyulduğunu savunmaktadırlar (Cumming & Zhang, 2016).

II. BÖLÜM

2. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMA

2.1. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMANIN TARİHSEL SÜRECİ VE PAYA DAYALI KİTLE FONLAMA KAVRAMI

Paya dayalı kitle fonlaması 21.yüzyılın başlarında, internet ve sosyal medyanın yaygınlaşmasıyla birlikte önem kazanmıştır. 2000'li yılların ortalarında, birkaç öncü online platformun kurulmasıyla bu finansman modeli daha geniş kitlelere ulaşmaya başlamıştır (Mollick, 2014, s. 5). 2008 küresel finansal krizinden sonra bankaların kredi verme standartlarının sıkılaşması, birçok girişimci ve küçük işletmeyi alternatif finansman yöntemlerini aramaya yönlendirmiştir. Paya dayalı kitle fonlama bu ihtiyaca yanıt vermede en etkili yöntemlerden biri olarak öne çıkmıştır. Platformlar yatırımcılar ve girişimciler arasında köprü görevi görmüş, böylece girişimcilerin sermaye toplama süreçlerini kolaylaşmıştır (Belleflamme vd., 2014, s. 587).

Gelecekte paya dayalı kitle fonlamanın daha fazla uluslararası iş birliği ve entegrasyon ile küresel finansal sistemde daha stratejik bir rol üstlenmesi beklenmektedir. Paya dayalı kitle fonlama, modern finansman sisteminin ayrılmaz bir parçası haline gelmiş ve teknolojik gelişmeler ile ekonomik ihtiyaçlar doğrultusunda gelişmiştir. Bu model girişimciliği teşvik etmek, yenilikçi fikirleri desteklemek ve ekonomik büyümeye katkıda bulunmak için dünya genelinde giderek daha fazla kullanılmaktadır (Güçlü ve Canbaz, 2024, s.830).

2.2. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMANIN DÜNYADAKİ GELİŞİMİ

Paya dayalı kitle fonlama 21. Yüzyılın başlarından itibaren küresel finansman alanında önemli bir gelişim ve büyüme kaydetmiştir. Bu gelişim ve

büyüme çeşitli ülkelerde farklı şekillerde tezahür etmiş, ülkenin ekonomik durumu, yerel pazar dinamikleri, ekonomik yapılar ve düzenleyici çerçeveler ile şekillenmiştir.

Amerika Birleşik Devletleri, paya dayalı kitle fonlamanın öncülerinden biri olarak kabul edilir. 2012 yılında kabul edilen JOBS(Jumpstart Our Business Startups) bu alanda dönüm noktası olmuş ve daha geniş bir yatırımcı kitlesinin bu finansman modeline erişimini sağlamıştır. Bu yasa özellikle küçük işletmelere ve start-up'lara sermaye piyasalarına daha kolay erişim imkanı tanımış, bu sayede birçok yeni işletmenin ve projenin fonlanmasına olanak sağlamıştır. Aynı zamanda farklı kitle fonlama modellerine resmiyet kazandırarak bu alanda büyük bir büyüme sağladı ve Amerika Birleşik Devletleri'nde kitle fonlamanın temelini oluşturdu(Agrawal, 2013, s. 26-27). Avrupa'da ise paya dayalı kitle fonlama özellikle Birleşik Krallık'ta büyük bir popülerlik kazanmıştır. FCA (Financial Conduct Authority) tarafından düzenlenen bu alanda, yatırımcıların korunması ve şeffaf bir fonlama sürecinin sağlanması için çeşitli yasal çerçeveler oluşturulmuştur (Özdemir, 2020, s. 85).

Almanya gibi diğer Avrupa ülkelerinde de dünyanın geri kalanında olduğu gibi kitle fonlaması giderek daha fazla kabul görmekte ve bu ülkelerde kendi düzenleyici standartlarını geliştirmektedir. Asya pazarında ise özellikle Çin kitle fonlamanın merkezi haline gelmiştir (Özdemir, 2020, s. 87). Çin'deki kitle fonlama platformları, hızlı ekonomik büyüme ve teknolojik yeniliklerin birleşimiyle büyük ölçekli projeler için önemli miktarlarda sermaye toplamayı başarmıştır. Bu durum Çin'i dünyanın en büyük kitle fonlama pazarlarından biri haline getirmiştir (Özdemir, 2020, s. 77). Paya dayalı kitle fonlama Brezilya, Meksika, Güney Afrika, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde de hızla popülerlik kazanmaktadır. Bu ülkelerdeki düzenleyici kurumlar, kitle fonlama platformlarının büyümesini destekleyici politikalar geliştirmekte ve bu yeni finansman modelinin ekonomik kalkınmaya katkısını artırmayı hedeflemektedir.

2.3. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMA SÜRECİ

Kitle fonlama süreci, kampanya öncesi hazırlıklar, aktif kampanya dönemi ve kampanya sonrası olmak üzere üç temel aşamadan oluşur[53] (Brown, vd., 2018, s. 120). Bu aşamalar, girişimcilerin projesini tanıtıp, yatırımcıları çekmeyi amaçladıkları bir süreci tanımlar. Öncelikli olarak girişimcinin iyi bir fikre sahip olması ve bu fikri hayata geçirecek veya büyütecek finansal kaynaklara ihtiyaç duyması gerekmektedir. Aynı şekilde, bu tür projelere fon sağlamak isteyecek potansiyel yatırımcıların da bulunması sürecin başarılı olabilmesi için şarttır. Kitle fonlamada girişimciler projelerini internet üzerindeki dijital platformlar aracılığıyla halka tanıtır ve bu platformlar üzerinden gerekli finansmanı toplamaya çalışır. Bu süreç "kitle fonlama kampanyası" olarak adlandırılır (Özdemir, 2020, s. 40).

Örneğin Kickstarter gibi popüler kitle fonlama platformları üzerinden bir kampanya başlatmak için girişimcinin projesine ilişkin bir web sayfası oluşturması gerekmektedir. Bu sayfada projenin amacı, toplanacak fonların nasıl ve nerelerde kullanılacağı, kampanya tarihleri, hedeflenen fon miktarı gibi bilgiler yer alır. Ayrıca girişimciler bu sayfa üzerinden potansiyel yatırımcılarla iletişim kurabilir ve güncellemeler paylaşabilirler[54] (Kuppuswamy ve Bayus, 2015, s. 5). Kampanyanın başarısı için sayfada projenin detaylı açıklamaları, görseller, videolar ve üçüncü şahıslarca desteklenmiş bilgiler gibi unsurlar önemli rol oynar. Aynı zamanda kampanyanın an itibarıyla kaç kişi tarafından desteklendiği, ne kadar fon toplandığı gibi bilgiler de şeffaf bir şekilde paylaşılır. Girişimcilerin web siteleri ve sosyal medya hesapları gibi bağlantılar da bu sayfalara eklenebilir.

Girişimcilerin kitle fonlama modelini tercih etmesinin en büyük nedeni düşük maliyetle finansman elde edebilme arzusudur[55] (Agrawal vd., 2013, s. 10). Bunun yanında kamuoyunun dikkatini çekme ve ürün/hizmet hakkında geri bildirim alabilme fırsatları da girişimcileri bu yöntemi kullanmaya iten önemli motivasyonlar

[53] Alıntı: Özdemir, C. 2020
[54] Alıntı: Özdemir, C. 2020
[55] Alıntı: Özdemir, C. 2020

arasında yer alır[56] (Belleflamme vd., 2010, s. 6). Yatırımcılar açısından ise kitle fonlamanın cazibesi yatırım fırsatlarına erişim, yeni ürünlere piyasaya çıkmadan önce sahip olabilme, toplumsal faaliyetlere katılma gibi çeşitli motivasyonlarla açıklanabilir[57] (Agrawal vd., 2013, s. 14-15). Kitle fonlama platformları ise genellikle başarılı kampanyalardan yüzde 4-5 oranında komisyon alarak çalışırlar ve bu nedenle başarılı kampanyaların sayısını artırmayı ve toplanan fonların miktarını maksimize etmeyi hedeflerler[58] (Agrawal vd., 2013, s. 15).

Her kitle fonlama kampanyası, girişimci tarafından önceden belirlenen bir süre için açık kalır ve bu sürenin sonunda kampanya sona erdirilir. Kampanya süreleri platformlara göre değişiklik gösterebilir, ancak genellikle birkaç ayı geçmez. Kampanya süresince fon sağlama kararı alan katılımcılar taahhüt ettikleri tutarları kredi kartı, Paypal, havale gibi çeşitli ödeme yöntemleri aracılığıyla platformlara aktarabilirler[59] (İşler, 2014, s. 62-63). Bu süreçte kolektif bir karar verme mekanizması devreye girer ve geleneksel finansal aracılar olmadan doğrudan yatırım yapılabilir[60] (Bruton ve diğerleri, 2015, s. 12). Bu şekilde aracılıkla ilgili sorunlar ortadan kalkmış olur[61] (Block ve diğerleri, 2018, s. 247).

Kitle fonlama kampanyaları, hedeflenen fon tutarına ulaşma şartına bağlı olarak iki farklı şekilde yürütülebilir. İlk model "ya hep ya hiç" anlayışı üzerine kuruludur. Bu modelde kampanya süresi sonunda hedeflenen fon miktarına ulaşılırsa kampanya başarılı kabul edilir ve toplanan fonlar girişimciye aktarılır. Hedefe ulaşılamazsa kampanya başarısız sayılır ve toplanan fonlar yatırımcılara iade edilir. Diğer model ise "tümünü al" anlayışını benimser. Bu modelde belirli bir hedef fon

[56] Alıntı: Özdemir, C. 2020
[57] Alıntı: Özdemir, C. 2020
[58] Alıntı: Özdemir, C. 2020
[59] Alıntı: Özdemir, C. 2020
[60] Alıntı: Özdemir, C. 2020
[61] Alıntı: Özdemir, C. 2020

miktarı olmaksızın kampanya süresince toplanan tüm tutar girişimciye aktarılır[62] (Colombo vd., 2015, s. 76).

Başarı elde eden projeler genellikle geniş kitlelerin beğenisini kazanan ve onların katkı sağladığı projeler olmuştur. Bu durum, projenin birkaç elit finansörün kararlarına bağlı kalmadan halk tarafından desteklenmesini sağlamaktadır. Desteklenen projeler ticari kar elde etme amacına sahip olabilir ya da sosyal sorumluluk veya sanatsal hedefler barındırabilir. Yatırımcılar, doğrudan proje sahipleri ile etkileşim kurarak geleneksel aracılara olan ihtiyacı ortadan kaldırır ve projenin başarılı olma şansını artırır[63] (Mollick & Robb, 2016, s. 86). Bu nedenle girişimciler için kitle fonlama modeli, geleneksel finansal yapılarla karşılaştırıldığında daha düşük maliyetli bir finansman yöntemi olarak öne çıkar.

2.4. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASININ AVANTAJLARI

Paya dayalı kitle fonlama, hem girişimciler hem de yatırımcılar için çeşitli avantajlar sunan modern bir finansman yöntemidir. Girişimci açısından bakıldığında, paya dayalı kitle fonlamanın en önemli avantajı, girişimcinin sahibi olduğu fikir veya projeye finansman desteği sağlayarak bu fikir veya projeyi hayata geçirebilme olasılığıdır (Özdemir, 2020, s. 38). Geleneksel finansman yöntemlerine erişimde zorluk yaşayan girişimciler için kitle fonlaması, projelerini gerçekleştirebilmek için gerekli sermayeyi bulmada alternatif bir yol sunar[64] (Agrawal ve diğerleri, 2013, s. 8) Paya dayalı kitle fonlamasının bir diğer önemli avantajı, girişimcilerin finansman çeşitliliğini artırmasıdır. Geleneksel finansman yöntemleri, özellikle girişimlerin ilk dönemlerinde genellikle sınırlı kaynaklarla yapılmaktadır. Aile ve arkadaşlardan sağlanan fonlar, genellikle girişimcinin ihtiyaç duyduğu sermayeyi tam anlamıyla karşılayamaz. Ancak kitle fonlaması sayesinde girişimciler, çeşitli yatırımcı gruplarına ulaşarak daha geniş bir fon havuzuna erişebilirler. Bu durum girişimcilerin

[62] Alıntı: Özdemir C. 2020
[63] Alıntı: Özdemir C. 2020
[64] Alıntı: Özdemir C. 2020

projelerini daha hızlı ve etkili bir şekilde hayata geçirmelerine yardımcı olur (Özdemir, 2020, s. 15).

Yatırımcılar açısından bakıldığında ise paya dayalı kitle fonlama, çeşitli projelere yatırım yapma fırsatı sunar. Bu yöntem, yatırımcılara yenilikçi ve potansiyel olarak yüksek getirili projelere erken aşamada katılma imkanı sağlar[65] (Ahlers vd., 2015, s. 960). Yatırımcılar, kitle fonlaması platformları aracılığıyla birçok farklı sektördeki projelere yatırım yaparak portföylerini çeşitlendirebilirler. Ayrıca yatırımcılar projelerin başarısından pay alarak finansal getiriler elde edebilirler.

Paya dayalı kitle fonlamasının en önemli avantajlarından bir diğeri yatırım yapılan projelerden elde edilebilecek yüksek kar potansiyelidir. Bu modelde, yatırımcılar başarılı projelere yatırım yaparak sermayelerini büyütme ve yüksek getiriler elde etme fırsatına sahip olurlar[66] (Kirby ve Worner, 2014).

Özellikle girişimlerin başarılı olduğu ve büyüdüğü durumlarda, hisselerin değeri yükselir ve bu da yatırımcının payına düşen karı artırır. Ayrıca yılsonu temettü dağıtımında da yüksek oranlar söz konusu olabilir. Dolayısıyla şirketin büyüme performansına paralel olarak yatırımcıların kazançları da yükselir, bu da yatırımcılar için güçlü bir teşvik unsuru oluşturur (Zengin, 2022, s. 1278).

Modelin yatırımcılar için büyük bir çekicilik oluşturduğunu ve herhangi bir kar sınırı olmaması sebebiyle yatırımcı ilgisinin arttığını görülür. Şirketlerin başarılı olması durumunda, yatırımcıların kar oranlarında önemli bir artış yaşanması, bu fonlama modelini cazip kılan temel unsurlardan biridir. Böylece yatırımcılar yalnızca sermaye getirisi elde etmekle kalmaz, aynı zamanda büyüme potansiyeline sahip projelerin bir parçası olma fırsatını da yakalarlar.

[65] Alıntı: Özdemir, C. 2020
[66] Alıntı: Özdemir, C. 2020

Paya dayalı kitle fonlama modelinin dikkat çekici avantajlarından bir diğeri ise, ödemelerin internet üzerinden gerçekleşmesi sayesinde sahte para kullanımının önüne geçilmesidir. Dijital platformlar aracılığıyla yapılan ödemeler işlemlerin güvenli, şeffaf ve izlenebilir olmasını sağlamaktadır. Bu dijital altyapı, kara borsa faaliyetlerini ve sahte para kullanımını önemli ölçüde engelleyerek finansal süreçlerde güvenliği artırır. Oluşan güvenli yatırım ortamı hem girişimciler hem de yatırımcılar için önemli bir unsur olarak karşımıza çıkar. İnternet üzerinden gerçekleştirilen ödeme süreçleri, işlemlerin kolaylıkla takip edilebilmesini sağlayarak mali suçların ve yasa dışı faaliyetlerin önüne geçmektedir. Aynı zamanda girişimcilerin yatırımcılardan topladıkları fonların hızlı, güvenilir ve etkin bir şekilde aktarılmasına olanak tanır. Bu da girişimcilerin projelerini daha sorunsuz bir şekilde finanse etmelerine katkıda bulunur. (Öztürk vd., 2023, s.62).

Bu dijital ödeme sistemleri, sahtecilik riskini azaltırken aynı zamanda devletin vergi denetimlerini kolaylaştırır ve gölge ekonomiyi azaltır. Özellikle fonların izlenebilir olması sayesinde vergi kaçırma gibi olumsuz ekonomik faaliyetlerin de önüne geçilir. Bu durum, hem yatırımcıların hem de devletin güvenlik açısından fayda sağlaması anlamına gelir. Dolayısıyla paya dayalı kitle fonlama modeli dijital ödeme sistemlerinin sağladığı bu güvenlik avantajı sayesinde hem mikro hem de makro düzeyde ekonomik katkı sağlamaktadır[67] (Onur ve Değirmenci, 2015).

Paya dayalı kitle fonlama sürecinin büyük bir kısmı internet üzerinden gerçekleşmektedir, bu da girişimcilerin en büyük korkularından biri olan bürokrasiden büyük ölçüde muaf olmalarını sağlar. Üyelik işlemlerinden kampanya hazırlıklarına kadar tüm süreçler, çevrimiçi olarak sunulan formlar aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Bu durum girişimcilerin zaman ve maliyet tasarrufu yapmalarına olanak tanır. Fon talep eden girişimci, kampanyası başarılı olursa, yasal düzenlemeler doğrultusunda bir anonim şirket (A.Ş.) kurmak zorundadır. Şirket kuruluş sürecinde bürokrasi ile karşılaşsalar da, bu işlemler genellikle şirketin mali

[67] Öztürk vd. 2023

müşaviri tarafından yönetildiği için girişimciler için büyük bir zorluk oluşturmaz (Öztürk vd., 2023, s. 62).

Girişimcilerin ve yatırımcıların doğrudan platform ile muhatap olması, paya dayalı kitle fonlamasının bir diğer önemli avantajıdır. Emanet yetkilisi ve Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) ile doğrudan iletişime geçmek, süreci karmaşık hale getirebilir. Ancak bu süreçlerin büyük ölçüde platform üzerinden yürütülmesi, bürokratik engelleri minimuma indirir ve işlemlerin daha hızlı ve verimli bir şekilde tamamlanmasını sağlar(Vergili, 2022, s.115).

Paya dayalı kitle fonlaması faizsiz finansman sağlamasıyla da dikkat çeker. Bu modelde yatırımcılar, fon sağladıkları girişimlerde hisse sahibi olurlar. Bu hisseler girişimin başarısına bağlı olarak değer kazanabilir, böylece yatırımcılar girişimin büyümesine ortak olurken, finansal getiri de elde edebilirler. Paya dayalı kitle fonlama yaptığı yatırımda dini açıdan kabul görmeyen faizden uzak durmak isteyen yatırımcılar için faizsiz bir yatırım aracı olarak ön plana çıkarak tercih sebebi olmaktadır. Paya dayalı modelin sunduğu bir diğer avantaj ise yatırımcı ve girişimci arasında güçlü bir bağ oluşturmasıdır. Yatırımcılar, projeye yalnızca mali bir katkı sağlamakla kalmaz, aynı zamanda girişimin gelişim sürecinde söz sahibi olabilir ve stratejik karar alma süreçlerine dahil olabilirler. Bu durum girişimciler için önemlidir çünkü tecrübeli yatırımcıların bilgi ve tecrübelerinden faydalanabilirler. Borçlanma bazlı kitle fonlamasının aksine, paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılara faiz yükü olmaksızın katılım sağlama ve girişimin başarısına doğrudan katkıda bulunma fırsatı tanır. Bu model girişimciye sağlanan fonun yanı sıra yatırımcılar için de değerli bir finansal yatırım aracı haline gelir. Girişimciler için başlangıç sermayesi sağlamanın yanı sıra uzun vadede sürdürülebilir bir büyüme ve başarı şansı sunar (Güçlü ve Canbaz, 2024, s. 815-816).

2.5. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI DEZAVANTAJLARI

Paya dayalı kitle fonlaması, sunduğu avantajların yanı sıra belirli zorluklar ve dezavantajlar da taşımaktadır[68] (Lehner vd., 2015, s. 172). Bu modelin en dikkat çeken zorluklarından biri sistemin karmaşıklığı ve düzenlemeye olan ihtiyacıdır. Diğer kitle fonlama modelleri, özellikle bağış ve ödül bazlı sistemler daha az düzenleyici yükümlülüğe tabi olup, fon toplama ve aktarım süreçleri nispeten daha basit ve hızlıdır. Ancak paya dayalı kitle fonlamasında, şirketin sermaye yapısının değişmesi, yatırımcılara hissedar haklarının sağlanması gibi karmaşık yasal süreçler devreye girer.-------

Bu süreçler girişimciler için hem hukuki hem de operasyonel anlamda daha fazla bilgi ve kaynak gerektirir. Şirketin yeni yatırımcılar tarafından kontrol edilme riskini yönetmek, hissedar haklarını düzenlemek ve özellikle küçük şirketler için bu süreçlere uyum sağlamak zor olabilir. Ayrıca paya dayalı kitle fonlaması modeli, genellikle yasal denetimlere ve finansal raporlama yükümlülüklerine tabidir. Bu durum girişimciler için ek maliyetler ve zaman kaybı anlamına gelebilir. Proje veya şirket için fon toplama sürecinin uzaması, girişimcinin planladığı zaman diliminde projeyi hayata geçirmesini zorlaştırabilir. Üstelik yatırımcıların projenin gelecekteki başarıları konusunda uzun vadeli taahhütlerde bulunması gerektiği için, paya dayalı modelin doğası itibariyle yatırımcılar açısından da daha fazla risk barındırdığı söylenebilir[69] (Agrawal vd., 2013, s.7).

Paya dayalı kitle fonlamasının bir diğer önemli dezavantajı, bu modelin yatırımcılar için yüksek risk barındırmasıdır. Fonlanan girişim veya şirket beklenen performansı gösteremezse ya da iflas ederse, yatırımcıların yatırdıkları sermayenin tamamını kaybetme riski vardır. Bu risk özellikle yeni kurulan ve henüz gelişim aşamasında olan şirketlerde daha belirgindir. Yatırımcılar paya dayalı kitle fonlaması modeli kapsamında şirkete ortak olduklarından, şirketin başarısızlığı doğrudan

[68] Alıntı: Özdemir C. 2020
[69] Alıntı: Özdemir C. 2020

onların finansal kayıplarına neden olabilir. Yeni kurulan şirketlerin büyük bir bölümü, ilk birkaç yıl içinde iflas etme riski taşır, bu da yatırımcılar için ciddi bir belirsizlik yaratır. Ayrıca bu şirketlerin sürdürülebilir bir kâr elde edebilmesi ve yatırımcılarına temettü dağıtabilmesi için belirli bir süre faaliyette bulunmaları gerekmektedir. Bu süreç bazen yıllar alabilir ve bu süre zarfında yatırımcılar herhangi bir finansal getiri elde edemeyebilir. Kar dağıtımı yapılmadığı durumlarda, yatırımcıların yatırımın karşılığını alması daha uzun sürebilir ve bu da onların sabırlı olmasını gerektirir. Dolayısıyla paya dayalı kitle fonlaması modelinde kısa vadeli finansal geri dönüş bekleyen yatırımcılar için bu süreç hayal kırıklığı yaratabilir[70](Vergili, 2022, s.109).

Bu faktörler, paya dayalı kitle fonlamasını yatırımcılar için riskli bir seçenek haline getirirken, aynı zamanda bu modelin girişimciler için de çekiciliğini azaltabilir. Yatırımcıların riskleri daha iyi anlamaları ve bu riskler karşısında bilinçli kararlar verebilmeleri için açık ve şeffaf bilgilendirme çok önemlidir. Şeffaf bir risk bildirimi yatırımcı güvenini artırarak bu modelin sağlıklı bir şekilde işlemesine yardımcı olabilir.

Sakızlı'nın (2018) belirttiği üzere, paya dayalı modelin amacı gereği, bu tür şirketlerin çok sayıda ortağı bulunabilmektedir. Şirketin fazla ortağı olması, karın çok sayıda paydaş arasında bölüşülmesine neden olur, bu da yatırımcı başına düşen kar payının düşük olmasına sebep verebilir. Bu durum, özellikle yüksek getiri beklentisi içinde olan yatırımcılar için dezavantajlı bir durum yaratabilir.

Likidite sorunu ise başka bir önemli risk faktörüdür. Sakızlı'nın (2018) işaret ettiği gibi, ikincil bir piyasanın bulunmaması, yatırımcıların paylarını istedikleri zaman nakde çevirememe problemi yaratabilir. Bu da yatırımcıların finansal esnekliğini kısıtlar ve acil nakit ihtiyaçlarında veya yatırım stratejilerini değiştirmek istediklerinde onları zor durumda bırakabilir. Ancak Türkiye'deki durum, SPK'nın kitle fonlaması tebliğinde belirtilen düzenlemelerle, payların işlem görebileceği bir

[70] Alıntı: Öztürk, M. B. vd. 2023

ikincil piyasa altyapısının hazırlanmakta olduğunu göstermektedir. Hayata geçirilecek ikincil piyasa yatırımcıların paylarını daha rahat bir şekilde likide edebilmelerine olanak tanıyacak bir gelişmedir[71] (Sakızlı, 2018, s.14).

Ayrıca paya dayalı kitle fonlamasında projelerin kampanya süreleri boyunca gereken tüm bilgilerin yatırımcılara sunulması gerekmektedir. Ne kadar çok bilgi paylaşılırsa, yatırımcıların o projeye olan güveni o derece artar. Ancak, projeler hakkında geniş bilgi sunumu, bu bilgilerin internet üzerinde yayımlanması anlamına gelir ki bu da yenilikçi fikirlerin başkaları tarafından çalınma riskini beraberinde getirir. Fettahoğlu ve Khusayan (2017), bu tür bir durumun, yatırımcılar ve girişimciler için ciddi bir dezavantaj olduğunu belirtmiştir[72] (Fettahoğlu ve Khusayan, 2017, s.497).

Paya dayalı kitle fonlamasının sunduğu fırsatlar kadar, girişimcilerin ve yatırımcıların göz önünde bulundurması gereken bazı dezavantajlar ve riskler de bulunmaktadır. Bu riskler, projenin yürütülmesi, yatırımın geri dönüşü ve fikri mülkiyetin korunması gibi konularda özenli bir yaklaşım gerektirir. Bu durum, bu finansman modelinin kullanımında dikkatli olmayı ve olası riskleri önceden değerlendirmeyi zorunlu kılar.

2.6. KİTLE FONLAMA FIRSATLAR VE RİSKLER

Yeni bir finansman modeli olan kitle fonlama, hem kitle fonlamanın tarafları hem de ekonomi için çeşitli yeni fırsatlar ve avantajlar sunarken, çeşitli risklerde doğurabilir. Bu model sayesinde küçük yatırımcılar, yeni ve dinamik şirketlere yatırım yapma imkanı bulurken, bu genç şirketlerde daha kolay finansman elde edebilirler. Kitle fonlama geleneksel finansman yöntemlerinin üstesinden gelemediği sorunları çözebilecek potansiyele sahiptir. Agrawal'ın çalışmasında belirttiğine göre Amerikalılar yatırım yapılabilir varlıklarının sadece %1'i ile kitle

[71] Alıntı: Öztürk, M. B. vd. 2023
[72] Alıntı: Öztürk, M. B. vd. 2023

fonlamaya yatırım yapsalar yaklaşık 300 milyar dolarlık bir sermaye yaratılmış olur[73] (Agrawal, 2014: 7-8).

Kitle fonlama küçük yatırımcıların yenilikçi ve genç şirketlere yatırım yapmalarına olanak tanır. Bu durum yatırımcılar için portföylerini çeşitlendirme imkanı sunarken yeni girişimler için de ihtiyaç duydukları sermayeyi daha hızlı ve kolay bir şekilde temin etme olanağı sağlar. Geleneksel finansman yöntemlerine erişimde zorluk yaşayan girişimler için kitle fonlama önemli bir avantaj sunar. Kitle fonlama ekonomik ve finansal alanda önemli yenilikler getirmiştir. Geleneksel finansman yöntemlerinin yetersiz kaldığı durumlarda kitle fonlama alternatif bir çözüm olarak öne çıkar. Bu yöntemin savunucuları, kitle fonlamanın girişimcilere ve yatırımcılara sunduğu fırsatların yanı sıra ürün ve sermaye piyasalarına ve genel ekonomi yönetimine de katkı sağladığını vurgular. Kitle fonlama geleneksel finansman yöntemlerinin yetersiz kaldığı sorunlara çözüm sunabilecek devrim niteliğinde bir yöntem olarak kabul edilmektedir. Bu yöntem, girişimciler için yeni sermaye kaynakları oluştururken, yatırımcılara da farklı yatırım fırsatları ve potansiyel getiriler sunar. Kitle fonlamanın doğru bir şekilde kullanılması halinde, ekonomik büyüme ve gelişmeye önemli katkılar sağlayabileceği düşünülmektedir. Bu yöntemin savunucuları, kitle fonlamanın sunduğu fırsatlar ve avantajları vurgulayarak, modelin daha geniş bir kabul görmesi ve yaygınlaşması için çaba sarf etmektedirler (Kuzulu, 2023, s. 563).

2.6.1. FIRSATLAR

Bir kitlesel fonlama platformunda kampanya düzenleyen girişimcinin bu kampanyadan sağlayabileceği en büyük fayda projesi için gerekli finansmanın sağlanmasıdır. Diğer bir fayda ise girişimcinin finansman maliyetini düşürmesidir. Kitle fonlama girişimcilerin finansmana erişimini önemli ölçüde kolaylaştırır ve bu süreci daha demokratik hale getirir.(Özdemir, 2020: 56) Geleneksel finansman

[73] Alıntı: Özdemir, C. 2020

yöntemlerinde karşılaşılan bürokratik engeller ve katı kurallar, kitle fonlama ile büyük ölçüde ortadan kalkar.

Kolay Erişim: Girişimciler, projelerini çevrimiçi platformlarda tanıtarak geniş bir kitleye ulaşabilirler. Bu durum geleneksel finansman kaynaklarına erişimde zorluk yaşayan girişimciler için büyük bir avantajdır.

Demokratikleşme: Kitle fonlama sadece büyük yatırımcılara değil, küçük yatırımcılara da projelere destek olma imkanı tanır. Finansman sürecinin daha adil ve erişilebilir olmasını sağlar. Kitle fonlama yöntemi girişimcilere düşük finansman maliyeti sunar (Özdemir, 2020, s. 56).

Düşük maliyet: Kitle fonlama kampanyaları girişimcilerin finansman elde ederken karşılaştıkları maliyetleri azaltır, girişim faaliyetlerine daha düşük bir finansal yük ile başlamalarına olanak tanır[74] (Agrawal ve diğerleri, 2013, s. 10).

Faiz ve Masraf Avantajı: Kitle fonlama yatırımcılardan doğrudan destek aldığı için aracı kurumların ve bankaların aldığı yüksek faiz ve masraflardan kaçınılmasını sağlar.(Özdemir, 2020: 56-58)

Pazar araştırması imkanı: Kitle fonlama girişimcilere pazar araştırması yapma fırsatı sunar. Bir kitlesel fonlama kampanyası başlatmak, ürün veya hizmetin hedef kitlesi tarafından nasıl karşılanacağını görmek için mükemmel bir yöntemdir. Girişimciler kampanyaları aracılığıyla potansiyel müşterilerin tepkilerini ve geri bildirimlerini toplar. Bu geri bildirimler, ürünün veya hizmetin iyileştirilmesi, hedef kitlenin ihtiyaç ve beklentilerinin daha iyi anlaşılması için değerli bilgiler sağlar. Ayrıca kampanyanın başarısı veya başarısızlığı, pazarın ürüne olan talebi hakkında önemli ipuçları verir (Özdemir, 2020, s. 56-57; Twin, 2024).

[74] Alıntı: Özdemir, C. 2020

Kolektif ürün geliştirme imkanı: Kitlesel fonlama platformları kolektif ürün geliştirme fırsatları sunar. Destekçiler kampanya sürecinde ürün veya hizmet hakkında önerilerde bulunabilir ve geri bildirim sağlayabilir. Bu kolektif yaklaşım, ürün geliştirme sürecine dahil olan geniş bir kitlenin çeşitli bakış açılarını ve fikirlerini yansıtır. Girişimciler bu geri bildirimleri dikkate alarak ürünlerini geliştirebilir ve daha iyi bir piyasa uyumu sağlayabilirler. Kolektif ürün geliştirme, inovasyonu teşvik eder ve girişimcilerin daha kullanıcı odaklı ürünler yaratmalarına yardımcı olur.(Özdemir, 2020, s. 59)

Pazarlama kolaylığı: Kitle fonlama girişimciler için pazarlama kolaylığı sağlar. Platformlar aracılığıyla düzenlenen kampanyalar geniş bir kitleye ulaşarak marka bilinirliğini artırır. Sosyal medya ve dijital pazarlama stratejileriyle desteklenen kitlesel fonlama kampanyaları projelerin hızlı bir şekilde yayılmasını ve geniş kitleler tarafından tanınmasını sağlar. Ayrıca kampanya destekçileri, projeyi kendi ağlarında paylaşarak organik bir pazarlama etkisi yaratır. Bu durum, girişimcilerin düşük maliyetle geniş bir müşteri tabanına ulaşmalarını mümkün kılar.(Özdemir, 2020, s. 59; Fongogo, 2021)

2.6.2. RİSKLER

Kitlesel fonlama internet üzerinden gerçekleştirilen bir fon toplama faaliyeti olarak sunduğu birçok fırsatın yanı sıra çeşitli risk ve belirsizlikleri de beraberinde getiren bir finansman yöntemidir. Yatırımcı için çeşitli riskler söz konusudur. Girişimcilerin dolandırıcılık yapması, girişimcinin bilgisiz ve tecrübesiz oluşu, yatırımın hayata geçmeden batması, gerçekçi olmayan beklentiler, yatırımın yeterli likiditesinin bulunmaması, platformun uğrayacağı siber saldırılar sonucu girişimci ve yatırımcılarının kişisel verilerinin sızdırılması gibi tarafların maruz kalabileceği birçok risk mevcuttur (Özdemir, 2020, s. 62-63).

Bu riskleri kısaca özetlemek gerekirse; Kitlesel fonlama platformlarında karşılaşılan en büyük risklerden biri girişimciler tarafından yapılan dolandırıcılık

faaliyetleridir. Girişimciler sahte projeler sunarak yatırımcılardan topladıkları fonları kötüye kullanabilirler. Bu durum yatırımcıların büyük mali kayıplar yaşamasına neden olabilir ve platformun güvenilirliğini zedeler (Kuzulu, 2023, s. 558). Ayrıca girişimcilerin tecrübesizliği de önemli bir risk faktörüdür. Tecrübesiz girişimciler projelerini yönetme ve sürdürmede yetersiz kalabilir bu da projelerin başarısız olmasına yol açabilir. Yaşanan bu tür durumlar yatırımcıların hayal kırıklığı yaşamasına ve gelecekteki projelere olan güvenlerinin azalmasına neden olabilir.

Kitle fonlama yatırımlarının en önemli risklerinden bir diğeri ise yatırımın batma riski ve belirsizliktir. Özellikle paya dayalı kitle fonlama modelinde yatırımcı büyük belirsizliklere maruz kalıp yaptığı yatırımın başarılı olup olmayacağını, finansal getiri elde edip edemeyeceğini ve finansal getiri elde ederse bunun ne zaman olacağını bilmemektedir (Özdemir, 2020, s. 64). Yatırım yapılan proje başarısız olursa yatırımcı yatırdığı paranın büyük bir bölümünü veya tamamını kaybedebilir. Yapılan araştırmalara göre projelerin çoğu başarısızlık ile sonuçlanıp yatırımcısını anapara kaybına uğratmakta, başarılı olan projelerde ise yapılan yatırım tutarının kendini amorti etmesi yaklaşık 5 yıl sürmektedir[75] (Kirby ve Worner, 2014, s. 24).

Kitle fonlama platformları siber saldırılar için oldukça cazip hedeflerdir, operasyonel sürekliliği tehdit eden bu saldırılar platformun çalışmasını sekteye uğratarak girişimci ve yatırımcıların projelere erişimini engelleyebilir. Bu durum kullanıcı deneyimini olumsuz etkiler ve platformun itibarını zedeleyerek kullanıcı güvenini sarsar. Kullanıcı verilerinin çalınması ise siber saldırıların diğer ciddi sorunlarından biridir. Kullanıcı verileri arasında kişisel bilgiler, finansal bilgiler ve proje detayları bulunabilir (Özdemir, 2020, s. 67). Bu bilgiler kötü niyetli kişiler tarafından dolandırıcılık ve diğer siber suçlar için kullanılabilir. Kullanıcı verilerinin çalınması, hem yatırımcıların hem de girişimcilerin platforma olan güvenini büyük ölçüde azaltarak platformun büyümesini ve sürdürülebilirliğini olumsuz etkileyebilir. Platformların itibarını korumak ve kullanıcı güvenini yeniden kazanmak için güvenlik önlemlerinin artırılması, açıkların tespit edilmesi ve kapatılması, kullanıcı

[75] Alıntı: Özdemir, C. 2020

verilerinin korunması ve yatırımcı fonlarının güvence altına alınması gerekir. Ayrıca, kullanıcıların güvenliğe ilişkin endişelerini gidermek için şeffaflık ve etkili iletişim önemlidir. Kullanıcılara, alınan güvenlik önlemleri ve olası siber saldırılar durumunda izlenecek protokoller hakkında düzenli bilgilendirmeler yapılmalıdır[76] (Kirby & Worner, 2014, s. 4-5).

Kitle fonlamanın en zayıf noktalarından biri de projelerin başarısız olma riskidir. Kitle fonlama yatırımları çoğunlukla erken aşama şirketlere yapılmaktadır. Bu tip şirketler genellikle daha düşük gelir ve kar oranlarına sahip olurlar, amatör bir yönetim ekibi tarafından yönetilirler yani genel olarak zayıf bir yapıya sahiptirler. Bu durum yatırımcılar için yüksek risk oluşturur çünkü yapılan araştırmalara göre erken aşama firmaların yarısı faaliyet göstermeye başladıktan sonraki ilk beş yıl içerisinde iflas etmektedir (Kuzulu, 2023, s. 568-569). Erken aşama şirketler, diğer şirketlere göre daha yüksek risk taşır. Bu şirketler genellikle piyasa tarafından henüz tanınmamış ürün veya hizmetler sunar ve bu nedenle müşteri tabanlarını oluşturmakta zorluk yaşayabilirler. Ayrıca bu şirketlerin finansal kaynakları sınırlıdır ve genellikle sürdürülebilir bir iş modeli geliştirmek için yeterli zaman ve deneyime sahip değildirler. Yönetim ekiplerinin amatörlüğü ve stratejik planlama eksikleri, bu şirketlerin başarısız olma olasılığını artırır. Erken aşama şirketlerin karşılaştığı diğer zorluklar arasında, pazarlama ve dağıtım kanallarının yetersizliği, operasyonel süreçlerdeki verimsizlikler ve rekabet avantajının eksikliği yer almaktadır. Bu faktörler, şirketlerin büyümesini ve karlılığını engelleyebilir, bu da yatırımcılar için ciddi bir risk oluşturur (Özdemir, 2020, s. 66-67).

Yatırımcılar kitle fonlama platformlarında yatırım yaparken bu risklerin bilincinde olmalıdır. Yatırım yapacakları projeleri seçerken ve yatırım yapacakları miktarı belirlerken dikkatli olmalı derinlemesine analiz yapmalıdırlar. Yatırımcıların projelerin iş planlarını, piyasa analizlerini, rekabet avantajlarını ve finansal projeksiyonlarını dikkatlice incelemeleri gerekmektedir. Ayrıca yatırımcıların, girişimcilerin geçmiş başarılarını ve yönetim ekiplerinin yetkinliklerini

[76] Özdemir, C. 2020

değerlendirmeleri önemlidir. Yatırımcıların, projelerin başarısız olma olasılığını minimize etmek için portföylerini çeşitlendirmeleri ve farklı sektörlerdeki projelere yatırım yapmaları önerilir. Bu strateji riskleri dağıtarak potansiyel kayıpları azaltabilir ve yatırım getirilerini artırabilir.

Kitle fonlama platformları yatırımcıların bilinçli kararlar almasını sağlamak için çeşitli eğitim materyalleri ve analiz araçları sunmalıdır. Bu platformlar yatırımcıların erken aşama şirketlerin taşıdığı riskleri anlamalarına yardımcı olacak anlaşılır ve kapsamlı eğitim materyalleri sağlamalıdır. Bu materyaller yatırım süreçleri, risk yönetimi, finansal analiz ve girişimcilik konularında bilgi vermelidir. (Kuzulu, 2023, s. 569).

III. BÖLÜM

3. DÜNYADA KİTLE FONLAMA

Çalışmanın önceki bölümünde belirtildiği gibi, modern anlamda kitle fonlamanın dünya üzerindeki ilk başarılı örneği 1997 yılında görülmüş olsa da, bu yöntemin önem kazanması 2008 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde başlayan ve zamanla neredeyse tüm dünyaya yayılan ekonomik kriz ile birlikte olmuştur. Krizin etkisi ile fon ve yatırımcı bulmakta güçlük çeken küçük ve orta ölçekli işletmeler, artan maliyetler ve yüksek faiz oranları gibi nedenlerle klasik fon kaynaklarından uzaklaşarak maliyeti kendileri için daha düşük olan kitlesel fonlama yöntemine yönelmişlerdir. 2008 ekonomik krizi geleneksel finansman yöntemlerinin yetersiz kaldığı bir dönemde ortaya çıkmış ve işletmelerin alternatif finansman kaynakları arayışını hızlandırmıştır. Krizin etkisi ile fon bulmakta zorlanan işletmeler, kitlesel fonlama sayesinde dünyanın her yerinden yatırımcılarla doğrudan ve aracısız bir biçimde buluşma fırsatı elde etmişlerdir. Bu yöntem özellikle internetin sağladığı erişim kolaylığı ve düşük maliyet avantajları sayesinde, girişimcilerin projelerini hayata geçirmelerine ve finansman ihtiyaçlarını karşılamalarına olanak tanımıştır. Kitlesel fonlama, yatırımcılar için de cazip bir seçenek olmuştur çünkü bu platformlar aracılığıyla potansiyel olarak yüksek getiri sağlayabilecek projelere erken aşamada yatırım yapma fırsatı sunmaktadır (Anbar, 2020, s. 238-239).

Bu süreçte, internetin yaygınlaşması ve dijital platformların gelişimi, kitlesel fonlamanın etkin bir araç haline gelmesini sağlamıştır. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, internet üzerinden doğrudan yatırımcılarla iletişime geçebilecekleri ve projeleri için gerekli finansmanı sağlayabilecekleri platformlar aramaya başlamışlardır. Kitlesel fonlama bu işletmeler için birçok avantaj sunmaktadır. Öncelikle geleneksel finansman yöntemlerine kıyasla daha düşük maliyetli bir alternatiftir. Bankalar ve diğer finansal kurumlar tarafından uygulanan yüksek faiz oranları ve katı kredi koşulları, küçük işletmelerin büyümesini ve gelişmesini engelleyebilir. Kitlesel fonlama, bu tür kısıtlamalardan bağımsız olarak, işletmelere

projelerini geniş bir kitleye tanıtma ve doğrudan destek alma imkanı sağlar. Kitlesel fonlama, aynı zamanda girişimcilerin ve yaratıcı projelerin hayata geçirilmesinde de önemli bir rol oynamaktadır. Yatırımcılar bu platformlar aracılığıyla yenilikçi fikirleri destekleyebilir ve projelerin başarılı olmasına katkıda bulunabilirler. Bu etkileşim, projelere olan bağlılığı ve ilgiyi artırarak, girişimcilerin daha fazla destekçi bulmasını sağlar.[77](Belleflame ve diğerleri, 2010: 1-3) Ayrıca kitlesel fonlama kampanyaları, projelerin tanıtımını yaparak, geniş bir kitleye ulaşmasını ve potansiyel müşteri tabanının genişlemesini sağlar. 2008 yılında ABD'de başlayıp etkisi zamanla neredeyse tüm dünyaya yayılan ekonomik kriz, kitlesel fonlamanın önem kazanmasında ve yaygınlaşmasında önemli bir rol oynamıştır (Onur ve Değirmenci, 2015, s. 1). Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak için bu yöntemi benimsemeleri, kitlesel fonlamanın dünya çapında hızla büyümesine katkıda bulunmuştur. Günümüzde kitlesel fonlama yaratıcı projelerin, yenilikçi girişimlerin ve sosyal girişimlerin hayata geçirilmesinde önem kazanmaktadır (Onur ve Değirmenci, 2015, s. 5).

Başta Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri olmak üzere birçok ülkede popülerlik kazanan kitle fonlama platformlarının sayısı hızla artış göstermiştir.

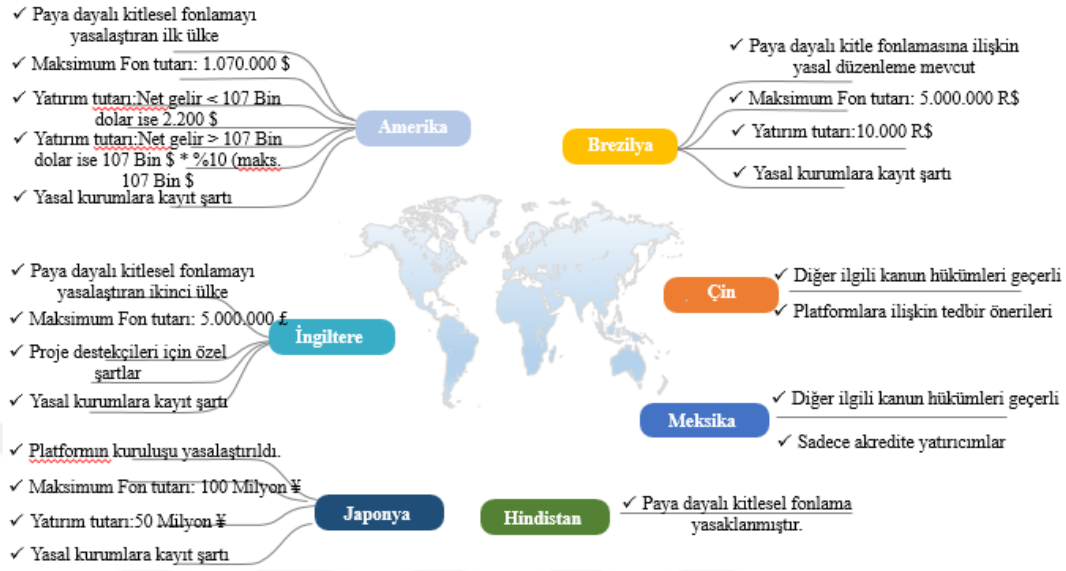
Tablo 2:Küresel Çaplı En Büyük Kitle Fonlama Platformları

Bağışa Dayalı Kitle Fonlama	Ödüle Dayalı Kitle Fonlama	Borçlanmaya Dayalı Kitle Fonlama	Paya Dayalı Kitle Fonlama
Gofundme	Kickstarter	PeerBerry	SyndicateRoom
RocketHub	Indiegogo	Crowdestor	Equitise
Crowdrise	Catapooolt	Mintos	Venture Crowd
MightyCause	Oneplanetcrowd	Swaper	Invesdor
FundRazr	Lendahand	FastInvest	Crowdcube
Fuel a Dream	Goteo	Esketit	Seedrs
Oneplanetcrowd	Ulule	Debitum	Crowdfunder
	Wiseed	Axiafunder	Wefunder
	KissKissBankBank	LenderMarket	FundedbyMe
		Estateguru	Oneplanetcrowd
		Reinvest24	Lendahand
		Robocash	Startupxplore

Kaynak: Vergili, 2022, s. 110

[77] Alıntı: Anbar, A. 2020

Şekil 2. Dünya uygulama karşılaştırmaları.



Kaynak: Üreten, 2022, s. 82

3.1. DÜNYADA ÖNE ÇIKAN GÜNCEL ÖRNEKLER

2023 yılı paya dayalı kitle fonlaması alanında öne çıkan projeler, hem yenilikçi sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin hem de köklü firmaların bu model üzerinden geniş yatırımcı kitlelerine ulaştığını göstermektedir. Aşağıda, bu dönemde paya dayalı kitle fonlama yöntemi ile en çok fon toplayan bazı projeler ve platformlarına dair detaylar yer almaktadır:

Weissenhaus Grand Village (Companisto)

Almanya'da yer alan lüks tatil köyü Weissenhaus, Companisto platformu üzerinden 7.5 milyon Euro fon topladı. Avrupa'daki en büyük paya dayalı kitle fonlama projelerinden biri olarak kabul edilen bu girişim, geniş bir yatırımcı kitlesinden ilgi gördü. Tatil köyünün genişletilmesi ve modernizasyonu için kullanılan bu fon, yatırımcılar için uzun vadeli getiri fırsatları sundu (Gut Weißenhaus, 2024).

Ameria AG (Companisto)

Yine Companisto platformunda büyük başarı elde eden projelerden biri, Almanya merkezli AMERIA AG oldu. IoT (nesnelerin interneti) çözümleri sunan bu girişim, 5 milyon Euro topladı. Şirket akıllı şehirler ve dijital deneyim çözümleri geliştiren projeleriyle özellikle teknoloji meraklısı yatırımcıların ilgisini çekti (AMERIA AG - Overview, 2024).

Chapel Down (Seedrs)

İngiltere'nin önde gelen şarap üreticilerinden Chapel Down, Seedrs platformu üzerinden 6 milyon pound fon topladı. Chapel Down şarap üretimi ve dağıtım ağını genişletmek amacıyla bu fonlama kampanyasını başlattı ve büyük başarı elde etti. Şirket, yatırımcılarına hem maddi getiri hem de ürünlere özel indirim fırsatları sundu (Chapel Down, 2021).

JustPark (Crowdcube)

Crowdcube platformunda başarılı bir kampanya yürüten JustPark, park yerleri kiralama işini dijitalleştiren yenilikçi bir platformdur. Şirket, 7 milyon pound fon toplayarak girişimini büyütme ve yeni pazarlara açılma imkânı buldu. JustPark, yatırımcılardan geniş bir destek alarak bu süreçte dijital çözümlere olan talebi gözler önüne serdi (JustPark, 2024).

Protonet (Seedmatch)

Almanya merkezli bulut bilişim platformu Protonet, Seedmatch platformu üzerinden 4 milyon Euro fon topladı. Bu fonlama, yalnızca altı gün gibi kısa bir sürede gerçekleşti ve Protonet'in Almanya'nın en başarılı teknoloji girişimlerinden

biri olarak konumlanmasını sağladı. Şirket yatırımcılara sunduğu ileri teknoloji çözümleriyle dikkat çekti (Seedmatch, 2024)

Bu projeler, paya dayalı kitle fonlamasının girişimcilik ekosisteminde önemli bir yer edindiğini ve hem yenilikçi hem de köklü şirketlerin büyük ölçekli yatırımlar topladığını göstermektedir. Kitle fonlaması, bu projelerin büyümesine olanak sağlarken, yatırımcılara da potansiyel olarak yüksek getiri fırsatları sunmaktadır.

3.2. DÜNYADA KİTLE FONLAMA PLATFORMLARI

İnsanların ortak bir hedefe ulaşmak için bir araya gelmesi, birbirleri ile yardımlaşması sık sık karşılaşılan bir durumdur. Aile bireyleri, arkadaşlar, tanıdıklar, akrabalar ortak hedefler doğrultusunda bir amacı gerçekleştirmek için bir araya gelebilirler. Gelişen teknolojik imkanlar ile birlikte ortak bir amaç için bir araya gelme ihtimali olan ve genellikle birbirini tanıyan insanlardan oluşan küçük gruplar yerini birbirini tanımayan dünyanın her yerinden yüzlerce insanın online platformlarda ortak bir amaca veya projeye destek verdiği yeni sosyal medya araçları oluşturmuştur. Dünyanın her yerinden farklı insanlar kendi hayallerini gerçekleştirmek için girişimciler ulaşmak istedikleri maddi imkanlar için yaıtırımcılar aradılar. Geçmiş yıllarda bir şirkete yatırım yapmayıp pişman olan yatırımcılar yeni yatırımların peşine düştüler. Kitlesel fonlama platformları, projelerini finanse etmek isteyen bireyler ile başkalarının fikirlerini gerçeğe dönüştürmek isteyen kişiler için önemli bir rol oynamaktadır. Indiegogo ve Kickstarter gibi platformlar, projeleri ayrıntılı bir şekilde sunar, kullanıcıların proje sahipleriyle iletişim kurmasına ve geçmiş çalışmaların bağlantılarını keşfetmesine olanak tanır. Küçük miktarlarda bile olsa projelere katkıda bulunma imkanı, kullanıcıların ilgilendikleri girişimlere destek olma fırsatı sağlar. Kitle fonlama platformları hem proje sahipleri hem de destekçileri için etkileşimin sürekli devam ettiği online merkezler olarak hizmet vermektedir. Platformlar devam eden projeleri veya yeterli fon miktarına ulaşmış projeleri ayrıntılı bir şekilde sunarak kullanıcıların

projeleri incelemesine olanak tanır. Bu şeffaflık ve erişilebilirlik, potansiyel destekçilerin bilinçli kararlar vermesine ve ilgilerini çeken projelere katkıda bulunmalarına imkan tanır (Gomez-Diago, 2016).

3.2.1. BAĞIŞA DAYALI KİTLE FONLAMA PLATFORMLARI

Bağışa dayalı kitle fonlama (crowdfunding) platformları, projeler ve girişimler için gerekli fonları toplamak amacıyla bireylerin küçük bağışlar yapmasına olanak tanıyan dijital platformlardır. Bu platformlar genellikle sosyal, kültürel, sanatsal veya insani yardım projeleri için kullanılır ve destekçilerin herhangi bir maddi karşılık beklemeden katkıda bulunmalarını sağlar. Bağışa dayalı kitle fonlama, özellikle internetin yaygınlaşması ile birlikte popülerlik kazanmıştır ve birçok farklı alanda proje sahiplerine önemli fırsatlar sunar. Gelişen teknoloji ile geçmişte sadece kendi yaşadığı muhitlerdeki yatırım araçlarından faydalanabilen insanlar şimdilerde dünyanın diğer ucundaki girişimleri bile görüp onlar hakkında detaylı bilgi alabilmektedir. Bağışa dayalı kitle fonlama, projeler için finansman sağlamak amacıyla bireylerin gönüllü bağışları üzerine kuruludur. Destekçiler, projelere maddi katkıda bulunarak projenin hayata geçmesine yardımcı olurlar, ancak bağış karşılığında maddi bir getiri beklemezler. Bu platformlar, sosyal yardım projelerinden sanatsal çalışmalara, eğitim programlarından sağlık girişimlerine kadar geniş bir yelpazede projelerin fonlanmasını sağlar. Her türlü yaratıcı ve toplumsal proje, bağışa dayalı kitle fonlama ile desteklenebilir. İnternet tabanlı bu platformlar, proje sahiplerinin dünya genelindeki destekçilere ulaşmasını sağlar. Bu sayede, yerel projeler bile küresel düzeyde destek bulabilir. Platformlar, projelerin şeffaf bir şekilde tanıtılmasını ve bağış sürecinin güvenliğini sağlar. Destekçiler, projeler hakkında detaylı bilgi alabilir ve bağışlarının nasıl kullanılacağını görebilirler (Güçlü ve Canbaz, 2024, s. 818-819).

3.2.1.1. GOFUNDME

GoFundMe, Amerika Birleşik Devletleri merkezli kar amacı güden bir kitle fonlama platformudur. Bu platform, kullanıcıların hem mutlu anlarını kutlamak için (doğum günleri, mezuniyet törenleri gibi) hem de zor zamanlarında destek olmak amacıyla (trafik kazaları, hastalıklar gibi) fon toplamalarına olanak tanır. 2010 yılında kurulan GoFundMe, 2020 yılının başlarına kadar olan süreçte 120 milyonu aşkın bağışçının katkıları ile toplamda 9 milyar dolardan fazla para toplamayı başarmıştır. Toplanan bu fon platformun ne kadar güvenilir ve etkili bir araç olduğunu göstermektedir. Kullanıcılar, kişisel veya toplumsal ihtiyaçları için gerekli maddi desteği sağlama konusunda GoFundMe'yi tercih etmektedirler. Bu platform hem bağışçılar hem de fon ihtiyacı olanlar için kolaylıkla erişilebilir ve kullanışlı bir çözüm sunmaktadır. GoFundMe'nin sunduğu bu imkanlar, özellikle acil durumlar ve beklenmedik mali gereksinimler karşısında insanların hızlı ve etkili bir şekilde topluluk desteği almasını sağlamaktadır. Platformun kullanım kolaylığı ve geniş erişimi, her geçen gün daha fazla insanın hayatında pozitif bir değişiklik yaratmasına olanak tanımaktadır. GoFundMe, kendi toplumlarına destek olmak isteyen insanlar için güçlü bir araç olmaya devam etmektedir (Wikipedia, 2024).

3.2.1.2. ROCKETHUB

RocketHub, 2010 yılında kurulan New York merkezli bir çevrimiçi kitle fonlama platformudur. Bu platform, çok çeşitli disiplinlerden gelen profesyoneller ve yaratıcılar için önemli bir kaynak haline gelmişti. Kullanıcıları arasında müzisyenler, girişimciler, bilim insanları, oyun gelişitiricileri, hayırseverler, film yapımcıları, fotoğrafçılar, tiyatro yapımcıları, yönetmenler, yazarlar ve moda tasarımcıları bulunmaktadır. Bu çeşitlilik RocketHub'ı kitle fonlama sahasında oldukça önemli bir platform yapmaktadır. Kullanıcılar RocketHub üzerinde projeleri için fon toplamak ve daha geniş kitlelere ulaşmak amacıyla kampanyalar düzenler. Bu kampanyalar, fikirlerin hayata geçirilmesi ve projelerin geliştirilmesi için gerekli olan finansal desteği bulmalarında yardımcı olur. Platform özellikle yaratıcı projeler ve yenilikçi

girişimler için önemli bir başlangıç noktası olarak kabul edilir. Platformun uluslararası alanda 190'dan fazla ülkede etkin olması, RocketHub'ın küresel bir erişime sahip olmasını sağlamıştır. Bu durum Amerika Birleşik Devletleri merkezli olmasına rağmen dünya çapında birçok satıcıya ve girişimciye ulaşma ve onlara destek olma imkanı sunmuştu. RocketHub, kullanıcılarına projelerini uluslararası arenada tanıtma ve finansal destek toplama şansı vererek lokal sınırların ötesine geçmesine yardımcı olmaktadır. Platformun sunduğu esneklik ve kullanıcı dostu araçlar sayesinde, kampanyalar kolaylıkla oluşturulabiliyor ve yönetilebiliyordu. Kullanıcılar, projelerini detaylı bir şekilde anlatabilecekleri hedef kitlelerine ulaşabilecekleri ve potansiyel destekçiler doğrudan iletişim kurabilecekleri bir ortam bulabiliyorlardı. Ayrıca RocketHub başarılı kampanyaların öne çıkarılması ve daha fazla görünürlük kazanması için çeşitli promosyon araçları sunarak kampanya sahiplerinin başarı şansını arttırmaya çalışıyordu. RocketHub faaliyet gösterdiği süre boyunca, birçok yenilikçi projenin hayata geçirilmesine olanak sağlamış ve kitle fonlama ekosisteminde önemli bir rol oynadı. Bu platform, yaratıcı fikirlerin ve girişimlerin gerçekleşmesinde fon arayışında bulunanlar için kitle fonlama sisteminde önemli bir destek noktası olarak tarihe geçmiştir (Wikipedia, 2024).

3.2.1.3. CROWDRİSE

CrowdRise, kar amacı güden bir kitlesel fonlama platformu olarak, çeşitli hayır kuruluşları ve projeler için bağış toplama amacı ile faaliyet göstermiştir. Platform, 2010 yılında ünlü aktör Edward Norton, yapımcı Shauna Robertson, Robert ve Jeffrey Wolfe tarafından kurulmuştur. CrowdRise, kullanıcılarına çeşitli sosyal, çevresel ve insani yardım projeleri için fon toplama imkanı sunarak bireylerin ve organizasyonların bağış toplama süreçlerini daha erişilebilir ve etkili hale getirmeyi amaçlamıştır. Kuruluşundan itibaren büyük bir ilgi gören CrowdRise, yaratıcı kampanyaları ve geniş kitlelere ulaşmasıyla dikkat çekmiştir. Platform, kullanıcıların kendi kampanyalarını başlatmalarına ve bu kampanyalar üzerinden bağış toplamalarına olanak tanıyan bir yapı sunar. Ayrıca kullanıcılar başarılı kampanyalar için ödüller kazanabilir ve daha geniş kitlelere ulaşmak için sosyal

medya entegrasyonlarından faydalanabilirler. CrowdRise'ın başarısı dünyanın en büyük kitle fonlama platformlarından olan GoFundMe'ninde dikkatini çekmiş ve 2017 yılında GoFundMe tarafından satın alınmıştır. Bu satın alımın ardından GoFundMe'nin geniş kullanıcı tabanı ve teknik altyapısı ile birleşen CrowdRise varlığını GoFundMe bünyesi altında sürdürmektedir (Wikipedia, 2024).

3.2.1.4. MİGHTYCAUSE

Mightycause, 2006 yılından bu yana kâr amacı gütmeyen topluluklara çevrimiçi bağış toplama ve bağışçı etkileşimi konularında hizmet eden, misyon odaklı ve çalışanların sahip olduğu bir işletmedir. Şirket, kuruluşundan bu yana 150.000'den fazla projeye destek sağlamış ve yüzlerce topluluk liderliğindeki Bağış Gününün teknoloji ortağı olarak önemli katkılarda bulunuştur. Küçük ama etkili bir ekip olarak, sınırlı kaynaklarla büyük hedefler gerçekleştirmeye çalışan kâr amacı gütmeyen organizasyonların karşılaştığı zorlukları yakından biliyoruz. Bu nedenle, Mightycause olarak, güçlü ve kapsamlı bir çevrimiçi bağış toplama paketi, birinci sınıf müşteri desteği ve başarılı olmanız için gerekli olan bağış toplama stratejisi kaynaklarıyla size destek olmak için buradayız. Misyonunuzu gerçekleştirmenizde yanınızdayız ve tüm ihtiyaçlarınıza uygun çözümler sunmayı amaçlıyoruz. Mightycause, en son teknolojiye sahip çevrimiçi ve mobil ürünlerden oluşan geniş bir portföy sunar. Hizmetlerimiz arasında Çevrimiçi Bağış Toplama, Bağışçı Yönetimi, Takım ve Etkinlik Bağış Toplama, Özel Bağış Sayfaları ve Widget'ları, Bağış Günü Platformu ve Kişisel Kitlesel Fonlama yer almaktadır. Bu ürünler, kâr amacı gütmeyen organizasyonların bağış toplama süreçlerini daha etkili ve verimli hale getirmek için tasarlanmıştır. Çevrimiçi bağış toplama teknolojilerinde işlevsellik, kullanıcı deneyimi ve estetik açıdan en ön saflarda yer alan Mightycause, müşterilerine en iyi ve en cesur teknolojileri sunma konusunda kararlıdır. Amacımız, kâr amacı gütmeyen toplulukların hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olacak yenilikçi ve kullanıcı dostu çözümler geliştirmektir (Mightycause, 2024).

3.2.1.5. FUNDRAZR

FundRazr, 2009 yılında piyasaya sürülen ücretsiz bir kitlesel fonlama ve çevrimiçi bağış toplama platformudur. Platform, uluslararası alanda 35'ten fazla ülkede faaliyet göstermekte olup, en büyük pazarları Amerika Birleşik Devletleri, Kanada, Birleşik Krallık ve Avustralya'dır. FundRazr, kullanıcıların çeşitli kitlesel fonlama kampanyaları yürütmelerine olanak tanır. Kullanıcılar bağış toplama sayfaları oluşturarak ve bu sayfaları sosyal medya, mesajlaşma uygulamaları, e-posta ve benzeri kanallar aracılığıyla paylaşarak, kâr amacı gütmeyen kuruluşlar, tıbbi bakım, eğitim, topluluk yardımı, yoksullukla mücadele, sanat, anma ve hayvan hakları gibi 100'den fazla farklı amaç için bağış toplayabilirler. FundRazr, gelişmiş bağış toplama araç seti ile 4000'den fazla kâr amacı gütmeyen kuruluş, hayır kurumu ve sosyal girişimle işbirliği yapmaktadır. Bu araç seti, platformun sunduğu çeşitli kampanya türlerini içerir ve tüm bunlar ücretsiz olarak sunulmaktadır. Dijital bağış toplama platformu, mikroproje bağış toplama, eşler arası kampanyalar, dilek listesi kampanyaları, düzenli bağışlar, markalı sponsorluk kampanyaları, kendin yap projeleri, çekiliş kampanyaları ve vitrin kampanyaları dahil olmak üzere sekiz farklı kampanya türü sunar. FundRazr'ın sunduğu mikro proje bağış toplama kampanyaları, belirli ve genellikle küçük ölçekli projeler için fon toplama olanağı sağlar. Eşler arası kampanyalar, bireylerin kendi ağları aracılığıyla bağış toplamasına olanak tanır. Dilek listesi kampanyaları, belirli ihtiyaçlar için bağış toplama işlevi görürken, düzenli bağış kampanyaları, sürekli finansal destek sağlamak isteyen bağışçılar için uygundur. Markalı sponsorluk kampanyaları kurumsal sponsorlukların entegrasyonunu kolaylaştırırken, kendin yap projeleri bireylerin ve toplulukların kendi kampanyalarını oluşturmasına olanak tanır. Çekiliş kampanyaları, katılımcılara belirli ödüller sunarak bağışları teşvik eder ve vitrin kampanyaları, ürün veya hizmet satışı yoluyla bağış toplama işlevi görür. FundRazr, kullanıcı dostu arayüzü ve geniş kapsamlı bağış toplama çözümleri ile kâr amacı gütmeyen kuruluşların, bireylerin ve toplulukların finansal hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olur. Platform, bağış toplama sürecini daha erişilebilir ve etkili hale getirmeyi amaçlayan yenilikçi özellikler sunarak, dünya çapında çok çeşitli amaçlara hizmet etmektedir (Wikipedia, 2024).

3.2.1.6. FUEL A DREAM

FuelaDream 2016 yılında Bengaluru (Hindistan) merkezli olarak kurulmuş bir kitle fonlama platformu ve pazaryeridir. Platform, bireyler, hayır kurumları ve şirketler için yaratıcı fikirler, sosyal amaçlar, etkinlikler ve topluluk liderliğindeki faaliyetler için fon toplamayı hedefler. İlk odak noktası Hindistan olan Fueladream, bu coğrafyada önemli projelere destek sağlamayı amaçlamaktadır. Kampanya sahipleri, yani fon toplamak isteyenler, hikayelerini ve kampanyalarını Fueladream platformunda sergileyebilir ve bireysel veya kurumsal destekçilerden fon sağlayabilirler. Kitlesel fonlama, bağış yapmanın gücünü anlayan ve bu gücü etki yaratmaya dönüştürebilecek bir topluluk oluşturmayı içerir. Fueladream, bu süreçte kampanya sahiplerine geniş bir erişim imkanı sunarak, projelerin ve amaçların daha fazla kişi tarafından görülmesini sağlar. Fueladream, çeşitli alanlarda fon toplama imkanı sunar. Örneğin, elektrikli bisiklet, akıllı cüzdanlar, müzik albümleri, kitaplar veya öğrencilerin robotik projeleri gibi yaratıcı fikirlerin finanse edilmesi mümkündür. Aynı zamanda, kadınları güçlendirmek, yeteri kadar beslenemeyen çocukların gıda ihtiyaçlarını karşılamak, kırsal kesimdeki çocukları eğitmek, yetimhaneleri finanse etmek veya yaşlılara yardımcı olmak gibi STK/ hayır kurumlarına destek sağlama imkanı da mevcuttur. Ayrıca, Covid-19, sel veya kasırga mağdurlarına yardım etmek veya acil tıbbi masraflar için fon toplamak gibi acil ihtiyaçlar için de Fueladream hizmetlerinden yararlanılabilir. Fueladream'in lansmanından bu yana, platform üzerinden 750'den fazla kampanya yönetilmiş ve toplamda 810 milyon Hindistan Rupisi (yaklaşık 10 milyon ABD Doları) üzerinde fon toplanmıştır. Bu başarı, platformun etkinliğini ve kullanıcılarının projelerine olan katkısını göstermektedir (Fuel a Dream, 2024).

3.2.2. ÖDÜLE DAYALI KİTLE FONLAMA PLATFORMLARI

Ödüle Dayalı Kitle Fonlama Platformları, proje sahiplerinin belirli hedeflere ulaşabilmek için fon topladığı, destekçilerin ise maddi katkıları karşılığında projeden ödüller kazandığı kitle fonlama modelidir. Bu ödüller genellikle projeye bağlı olarak

ürünler, hizmetler, indirimler veya özel deneyimler şeklinde olur. Proje sahipleri, projelerini finanse edebilmek için kampanyalar düzenler ve destekçilerine sundukları ödüllerle onları teşvik ederler.

Bu modelde, yatırımcılar maddi bir getiri beklemezler; bunun yerine, projeyi destekleyerek belirlenen ödülleri alırlar. Örneğin, bir teknoloji projesine destek olan yatırımcı, bu projenin nihai ürününü erken bir tarihte veya indirimli fiyatla alma hakkına sahip olabilir (Özdemir, 2020, s. 47-48).

3.2.2.1. KİCKSTARTER

Kickstarter, PBC, merkezi Brooklyn, New York'ta bulunan ve küresel çapta yaratıcılığı odaklanan bir kitlesel fonlama platformunu sürdüren Amerikan kamu yararına bir şirkettir. Şirketin belirttiği misyonu, "yaratıcı projeleri hayata geçirmeye yardımcı olmaktır. 2023 yılı Şubat ayı itibarıyla Kickstarter, 21.7 milyon destekçiden toplam 7 milyar ABD doları tutarında bağış alarak 233.626 projeyi finanse etmiştir. Bu projeler arasında filmler, müzik, sahne gösterileri, çizgi romanlar, gazetecilik, video oyunları, masa oyunları, teknoloji, yayıncılık ve gıda ile ilgili projeler bulunmaktadır.

Kickstarter projelerine destek veren kişiler, bağışları karşılığında somut ödüller veya deneyimler sunulmaktadır. Bu model, sanat koruyuculuğunun abonelik modeline dayanır. Sanatçılar, çalışmalarını finanse etmek için doğrudan izleyicilerine giderlerdi ve bu model Kickstarter'ın temel yapısında da kendini göstermektedir. Bu yöntem, sanatçıların ve yaratıcı projelerin hayata geçirilmesi için geniş bir kitleye ulaşmalarını sağlar. Kickstarter, yaratıcı projelere odaklanarak, geniş bir yelpazede projelerin finansmanına aracılık etmektedir. Platform, sanatçılara, girişimcilere ve yaratıcı profesyonellere projelerini tanıtmaları ve destek bulmaları için gerekli araçları sunar. Bu süreçte, projelerin başarılı olabilmesi için etkileyici ve detaylı kampanyalar oluşturulması gerekmektedir. Kampanyalar, projenin amacını, hedef kitlesini, ihtiyaç duyulan fon miktarını ve projenin tamamlanma sürecini içermelidir.

Ayrıca, destekçilere sunulacak ödüller de kampanyanın çekiciliğini artırmak için kritik öneme sahiptir. Örneğin, belirli bir miktarda bağış yapan destekçilere ürünün erken erişimi, indirimli fiyatlar veya özel hediyeler gibi ödüller sunulabilir.

Kickstarter, kitlesel fonlama platformları arasında önemli bir yere sahiptir hatta dünyanın en önemli kitle fonlama platformu denebilir ve yaratıcılığı teşvik eden projelere destek vermek amacıyla geniş bir kitleye hitap etmektedir. Bu platform, girişimcilerin projelerini geniş kitlelere duyurarak, finansman bulmalarına yardımcı olurken, destekçilere de çeşitli projelere katkıda bulunma ve projelerin başarısında pay sahibi olma fırsatı sunar (Kickstarter, 2024; Wikipedia, 2024).

3.2.2.2. İNDİEGOGO

Indiegogo, Danae Ringelmann, Slava Rubin ve Eric Schell tarafından 2008 yılında kurulan uluslararası bir kitlesel fonlama platformudur. Merkezi San Francisco, Kaliforniya'da bulunmaktadır. Kitlesel fonlama kavramını öneren ilk sitelerden biri olan Indiegogo, kullanıcılara bir fikir, hayır kurumu veya yeni bir iş girişimi için fon toplama imkanı sunar. Platform, toplanan fonlardan %5 oranında bir katkı payı talep etmektedir. Bu ücret, kredi kartı ve PayPal işlemleri için %3,5 ila %9 arasında değişen ek ücretlerle birlikte alınmaktadır. Her ay yaklaşık 15 milyon kişi siteyi ziyaret etmektedir. Site, ödül tabanlı bir sistem üzerinde çalışmaktadır; bu sistemde projeye veya ürüne para yatıran bağışçılar, yatırımcılar veya müşteriler, şirketteki bir hisse senedinden ziyade bir hediye almaktadır. 2014 yılında Indiegogo, kullanıcıların acil durumlar, tıbbi masraflar, kutlamalar veya diğer yaşam olayları için fon toplayabilecekleri bir hizmet olan Indiegogo Life'ı başlatmıştır. Indiegogo Life, hizmet ücreti almamıştır. 2015 yılında bu hizmet Generosity.com olarak yeniden adlandırılmıştır. Donörler, bağış yapmak için sadece kredi kartlarını kullanabilirler ve bu süreç Stripe tarafından yürütülmektedir. (Wikipedia, 2024; İndiegogo, 2024)

3.2.2.3. LENDAHAND

Lendahand 2010 yılında Peter Heijen tarafından kurulmuştur. Amsterdam'da bir hisse senedi analisti olarak çalışan Heijen mevcut işinden ayrılıp Asya kıtasını seyahat etmeye karar verir. Yolculuğu sırasında tanıştığı insanlar, dünyanın yön değiştirmesi gerektiğini fark etmesini sağladı. Peter, iş yaratmanın insanları yoksulluktan kurtaracağını ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'lerin) bu konuda önemli bir rol oynayabileceğini biliyordu. Bu küçük ve orta ölçekli işletmelerin girişimcileri işlerini kurmak ve personel çalıştırmak için kaynağa ihtiyaç duyuyor ancak özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yaşayan bankalara başvurduklarında %50'yi bulan finansman maliyeti ile karşılaşıyorlardı. Heijen'in Lendahand fikri bu durumu gördükten sonra ortaya çıktı. Kurduğu sistemde Avrupa'daki insanlardan gelişmekte olan piyasalardaki girişimcilere, cüzzi bir faiz oranıyla yatırım yaparak finansman sağlama fikrini hayata geçirmek için kurduğu web sitesinde 2013 yılında ilk girişimciye kredi sağlandı. Heijen Lendahand ile uygun maliyetli finansmanın yoksulluk ile mücadelenin anahtarı olacağına inanıyor ve bu yoldu çalışmalarına devam ediyor. Platform bu fikirle çıktığı yolda bugüne kadar 3000'in üzerinde projeye finansman sağlayarak adını kitle fonlama tarihine geçirmeyi başarmıştır (Lendahand, 2024).

3.2.2.4. GOTEO

Goteo bireysel ödüller sunmanın yanı sıra kolektif bir geri dönüş sağlayan projelere odaklanan yenilikçi bir kitlesel fonlama platformudur. Platform, özellikle ortak malları teşvik etme, açık kaynak kodu ve ücretsiz bilgi yayma gibi hedeflere sahip projeleri destekler. Goteo, kullanıcılara parasal bağışlar yapma veya projelerle iş birliği yapma imkanı sunar. Bu yönüyle, geleneksel kitlesel fonlama platformlarından farklı olarak yalnızca finansal katkılarla sınırlı kalmaz, aynı zamanda proje yürütücülerine doğrudan yardım etme fırsatı da sağlar (Goteo, 2024). 2011 yılında faaliyete geçen Goteo, Barselona merkezli kar amacı gütmeyen Goteo Vakfı tarafından yönetilmektedir. Vakfın amacı, sosyal, ekonomik ve kültürel açıdan

olumlu değişim yaratacak projeleri desteklemektir. 2023 yılı itibarıyla, Goteo platformu 17 milyon dolar fon toplamış ve projelerin %83'ü başarıya ulaşmıştır. Son yıllarda bu oran %90'a kadar çıkmıştır. Goteo, bu başarı oranı ile kitlesel fonlama dünyasında önemli bir yer edinmiştir. Platformun, 185.000'den fazla kullanıcıdan oluşan geniş bir topluluğu bulunmaktadır. Bu kullanıcılar, projelere finansal destek sağlamakla kalmaz, aynı zamanda projelerin tanıtımı ve geliştirilmesi için de aktif olarak katkıda bulunurlar. Goteo'nun başarı oranları ve topladığı fon miktarları, platformun etkinliğini ve kullanıcı topluluğunun bağlılığını göstermektedir. 2023 yılı itibarıyla, platformda yer alan projeler için toplamda 17 milyon dolar fon toplanmış ve projelerin %83'ü başarıyla tamamlanmıştır. Son yıllarda bu oran %90'a kadar yükselmiştir. Goteo'nun geniş kullanıcı topluluğu, projelerin finansal ve operasyonel olarak desteklenmesinde kritik bir rol oynamaktadır. Platform, bu kullanıcı tabanı sayesinde sosyal, ekonomik ve çevresel açıdan önemli projeleri hayata geçirmeyi başarmaktadır (Wikipedia, 2024).

3.2.2.5. ULULE

Ulule, insanların projeleri keşfetmelerine ve hayata geçirmelerine yardımcı olan bir kitlesel fonlama platformudur. Bu platformda diğer platformların çoğundan farklı olarak yer alan projeler, yalnızca kitle fonlama hedeflerine ulaştıkları (veya aştıkları) takdirde başarılı bir şekilde finanse edilir. Ekim 2010'da faaliyete geçen Ulule, dünya genelinde binlerce yaratıcı, yenilikçi ve topluluk odaklı projenin finanse edilmesine yardımcı olmuştur. 193 ülkeden gelen kullanıcılar sayesinde, platformun küresel bir etkisi olmuştur. 2023 itibarıyla, Ulule'un canlı istatistikleri sürekli olarak güncellenmekte olup, platformun aktif kullanıcı tabanını ve başarı oranlarını göstermektedir. Ulule'da bir proje başlatmak veya bir projeyi desteklemek oldukça basittir. Proje yaratıcıları, projelerini tanıtarak ve fonlama hedeflerini belirleyerek kampanyalarını başlatır. Destekçiler ise ilgi duydukları projelere katkıda bulunarak projelerin hayata geçmesine yardımcı olurlar. Bir proje, belirlenen süre içinde fonlama hedefine ulaşmazsa, toplanan paralar destekçilere iade edilir. Bunun dışında anlık olarak güncellenen istatistikler sayesinde hem yatırımcılar hem de proje

sahipleri projelerinin durumlarını anlık olarak görebilmektedir. Bugüne kadar 43000'den fazla projeyi finanse etmesiyle Avrupa'nın en büyük kitle fonlama platformlarından biridir (Wikipedia, 2024).

3.2.3. BORÇLANMAYA DAYALI KİTLE FONLAMA PLATFORMLARI

Bu modelde yatırımcılar, yüksek faiz getirisi beklentisiyle belirli bir vade sonunda anapara ve faiz elde etmek amacıyla, aracı bir kuruluş olmadan internet platformu üzerinden girişimcilere teminatsız kredi sağlarlar. Sistem, genellikle belirlenen kampanya süresi içinde ihtiyaç duyulan tüm finansmanın sağlanabilmesi durumunda diğer kreditörlerin sağladığı kaynakların kullanılabilir hale gelmesini öngörür. Bu modelde kreditör ve borçlu arasında önceden belirlenen bir faiz oranının varlığı ve iflas durumunda kreditörlerin öncelikli olarak alacaklarını tahsil edebilmesi, fon sağlamayı kolaylaştıran unsurlar arasındadır. Genellikle bankalardan kredi alabilmek için yeterli varlığa veya teminata sahip olmayan kişiler ya da küçük firmalar tarafından tercih edilen bir yöntemdir[78] (Mollick, 2014, s. 3).

Online platformlar, verdikleri bu hizmetler karşılığında komisyon ücreti alarak çalışmaktadır[79] (Agrawal vd., 2013, s. 15). Bu tür platformlar kuruluş ve faaliyet maliyetlerinin yanı sıra bürokrasi masraflarının daha az olması nedeniyle daha düşük faiz oranlarıyla kredi sağlayabilmektedir. Bu durum, hem girişimciler hem de yatırımcılar için avantajlı bir finansman çözümü sunar. Girişimciler, projeleri için ihtiyaç duydukları sermayeyi temin ederken, yatırımcılar da yatırımlarını geri alırken faiz getirisi elde edebilirler[80] (Agrawal vd., 2013, s. 10).

[78] Alıntı: Özdemir, C. 2020
[79] Alıntı: Özdemir, C. 2020
[80] Alıntı: Özdemir, C. 2020

3.2.3.1. FASTİNVEST

Fast İnvest, finansal başarıları desteklemeyi ve yatırım hedeflerini gerçekleştirmek için yatırımcı ve girişimciler ile iş birliği yapmayı taahhüt eden bir yatırım platformudur. Şirket finansal dünyadaki karmaşıklığı basitleştirmek ve müşterilerine güvenilir, şeffaf hizmetler sunmayı hedefleyerek profesyonel bir ekip tarafından kurulmuştur. Fast İnvest müşterilerine sunduğu hizmette, onların finansal kararlarını daha iyi anlamalarına ve bilinçli seçimler yapmalarına yardımcı olma taahhüdünde bulunurlar. Platformun sunduğu hizmetler arasında yatırım portföylerinin yönetimi, tasarruf planları ve finansal danışmanlık bulunmaktadır. Her müşterinin farklı ihtiyaçları olabileceğini göz önünde bulundurarak kişinin ihtiyaç ve isteklerine uygun strateji ve çözümler sunar (Fast İnvest, 2024).

3.2.3.2. ESKETİT

Esketit, bireysel kredilere yatırım yapmanın en basit yollarından birini sunan yenilikçi bir platformdur. Kullanıcılarına güvenilir ve şeffaf bir şekilde pasif gelir elde etme imkanı sunan Esketit, 2020 yılının Aralık ayında Davis Barons ve Matiss Ansviesulis tarafından hayata geçirilmiştir. Kurucular, daha önce Creamfinance olarak bilinen ve büyük başarılar elde etmiş olan AvaFin Holding'i kurmuşlardır. AvaFin Holding, 2012'deki kuruluşundan bu yana istikrarlı bir büyüme göstermiş ve artan kârlılıkla faaliyetlerini sürdürmüştür. Bu süre zarfında elde ettikleri deneyim ve başarılar, Esketit'in temelini oluşturmuştur. Davis Barons ve Matiss Ansviesulis, "oyunda deri" (skin in the game) yaklaşımını benimseyerek, Esketit platformu yatırımcılarına daha fazla güvence sağlamaktadır. Bu strateji, kurucuların kendi paralarını da platforma yatırdıklarını ve bu sayede yatırımcıların çıkarlarını kendi çıkarlarıyla eşleştirdiklerini ifade eder. Bu, yatırımcıların platforma olan güvenini artırmakta ve risklerin paylaşılmasını sağlamaktadır. Esketit, bireysel kredilere yatırım yapmayı kolay ve güvenli hale getiren bir platformdur. Platform, beş farklı pazarda faaliyet göstererek yatırımcılarına geniş bir yelpazede yatırım fırsatları sunmaktadır. Bu, yatırımcıların portföylerini coğrafi olarak

çeşitlendirmelerine olanak tanımakta ve onlara dünya çapında yatırım yapma imkanı sunmaktadır (Esketit, 2024).

3.2.3.3. LENDERMARKET

LenderMarket, yatırımcıları çeşitli Avrupa ülkelerinden dijital tüketici finansman şirketleri tarafından verilen kredilere tek bir çevrimiçi P2P(peer-to-peer)yatırım pazarında bağlamaktadır. Bu platform, konumlarından veya mevcut sermaye hacimlerinden bağımsız olarak yatırımcılar için yatırım yapmayı daha kolay ve ödüllendirici bir hale getirme fikri üzerine kurulmuştur. Lendermarket'in kuruluşu, dijital dünyanın sunduğu neredeyse sınırsız olanaklar sayesinde mümkün olmuştur. Platformun arkasındaki ekip bilgi, beceri, tecrübe ve enerjilerini bir araya getirerek basit ve sınırsız bir P2P pazaryeri fikrini hayata geçirmiştir. Lendermarket bu vizyon doğrultusunda kurulmuş bir platformdur. Sadece bir varlık yönetim aracı değil aynı zamanda Avrupa'nın yeni nesil dijital bankacılık sektöründen güvenilir borçluları bu yenilikçi finansman fırsatından yararlanabilecek yatırımcılarla buluşturan bir yatırım platformudur. Yatırımcılara adil getiriler ve risklerin kontrol edildiği bir yatırım ortamı sunmaktadır. Bu süreç gereksiz ücretler olmaksızın yürütülür. Kısacası Lendermarket tüketici kredilerine yatırım yapmak için oluşturulmuş yenilikçi bir P2P Pazar yeridir ve yatırımcıların çıkarlarını gözeten bir yapı sunar. Yatırımcıları yeni bir varlık sınıfı olan kredilerle tanıştırmaktadır. Bu varlık sınıfı, sınırlı erişimi ve ortalamanın üzerindeki getirileri nedeniyle finans dünyasının en seçkin bölümlerinden biridir. Şimdiye kadar, bu finansal piyasa segmentine erişim, genellikle büyük kurumsal yatırımcılarla sınırlı kalmıştır. Ancak, Lendermarket sayesinde, bu tür yatırımlar artık bireysel yatırımcılar için de mümkün hale gelmiştir (LenderMarket, 2024).

3.2.3.4. ESTATEGURU

Estateguru, gayrimenkul yatırımını herkes için erişilebilir hale getiren ve KOBİ'lere adil ve uygun fiyatlı finansman sağlayan bir platformdur. 2014 yılından

bu yana, sıradan insanların gayrimenkule yatırım yapmasının önündeki engelleri kaldırırken, KOBİ'lere yönelik emlak destekli krediler sunarak Avrupa genelinde önemli bir büyüme kaydetmiştir. Estateguru, gayrimenkul yatırımının ve finansmanının geleceğini inşa etmeye odaklanmış profesyonel bir ekip tarafından yönetilmektedir. Estateguru 2013 yılında Estonya'nın başkenti Tallinn'de yaşayan bir grup emlak ve fintech uzmanının parlak bir fikir geliştirmesiyle başlamıştır. Bu uzmanlar, sıradan insanların teminatlı emlak kredilerine yatırım yapmasını engelleyen bariyerleri yıkmayı ve gayrimenkul geliştirme işindeki girişimcilere ve vizyonerlere hızlı, özelleştirilmiş ve sorunsuz finansman sağlamayı hedeflemişlerdir. Bu vizyon doğrultusunda, Estateguru kurulmuştur. Günümüzde Estateguru KOBİ'lere yönelik emlak destekli krediler ve özenle seçilmiş yatırım fırsatları sunan önde gelen Pan-Avrupa pazar yeridir. Platform, farklı hizmet sağlayıcıları, KOBİ'leri ve yatırımcıları tek bir dijital pazarda birleştirerek benzersiz bir hizmet sunmaktadır. Bu hizmet, diğer finansal kurumların sunamadığı kesintisiz, sınır ötesi ve dijital bir deneyim sağlamaktadır. Estateguru'nun ekibi, 13 farklı milletten 70'in üzerinde profesyonelden oluşmakta olup, Tallinn (Merkez), Riga, Vilnius, Helsinki, Berlin ve Erivan'da faaliyet göstermektedir. Platform, yatırımcıların gayrimenkul projelerine katılmalarını kolaylaştırırken, aynı zamanda KOBİ'lere hızlı ve özelleştirilmiş finansman çözümleri sunmaktadır. Bu sayede, gayrimenkul geliştirme projeleri daha hızlı hayata geçirilmekte ve yatırımcılar için daha cazip fırsatlar sunulmaktadır. Estateguru, dijital dünyadaki gelişmeleri yakından takip ederek, kullanıcı dostu bir platform ve şeffaf bir hizmet sunmayı amaçlamaktadır. Bu bağlamda, yatırımcıların ve borçluların ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştirerek, finansal süreçleri daha erişilebilir ve yönetilebilir hale getirmektedir. Estateguru, Avrupa'daki ayak izini genişleterek, sınır ötesi yatırım olanaklarını artırmayı ve gayrimenkul finansmanında öncü bir rol üstlenmeyi hedeflemektedir (Estateguru, 2024).

3.2.3.5. REİNVEST24

Reinvest24 platformu 2018 yılından beri Talinn ve Riga’daki ticari projeler ve konut geliştirme projeleri konusunda faaliyet göstermektedir. Platformun tecrübeli

ekibi maliyeti azaltma, büyük potansiyele sahip yeni ve rekabetçi projeler bulmak için çalışmalarını sürdürmektedir. Platform bilgi teknolojileri ve programlama konusunda güçlü bir teknolojik altyapıya sahip olup yatırımcılar tarafından finanse edilen 10 milyon Euro'nun üzerinde yatırımı başarıyla yönetmiştir (Reinvest24, 2024).

3.2.3.6. ROBO.CASH

Robo.cash, Şubat 2017'de piyasaya sürülen tamamen otomatik bir yatırım platformudur. Bugün, Avrupa Birliği, Birleşik Krallık ve İsviçre genelindeki yatırımcılara açıktır. Platform, merkezi Singapur'da bulunan finansal holding UnaFinancial'ın ayrılmaz bir parçasıdır. UnaFinancial holdingi, Robo.cash'in yanı sıra Avrupa ve Asya'da faaliyet gösteren fintech şirketlerini de bünyesinde barındırmaktadır. Robo.cash bağlı kredi verenler tarafından sağlanan kısa ve uzun vadeli kredilere yatırım yapma imkanı sunmakta ve tam geri alım garantisi sağlamaktadır. Robo.cash'in en önemli özelliklerinden biri, tamamen otomatik bir yatırım süreci sunmasıdır. Bu özellik, yatırımcıların manuel müdahale gerektirmeden portföylerini yönetmelerini sağlar. Platform, yatırımcılarına kısa ve uzun vadeli kredilere yatırım yapma imkanı tanıyarak, çeşitli yatırım stratejileri geliştirmelerine olanak tanır. Robo.cash'in sunduğu tam geri alım garantisi, yatırımcıların risklerini minimize ederken, yatırımlarının güvenliğini sağlar. Robo.cash, Avrupa ve Asya'daki fintech şirketleri ile iş birliği yaparak, geniş bir kredi yelpazesi sunar. Bu, yatırımcıların portföylerini çeşitlendirmelerine ve farklı coğrafi bölgelerdeki kredi fırsatlarından yararlanmalarına olanak tanır. Platform, kısa vadeli ve uzun vadeli krediler arasında seçim yapma esnekliği sunar, bu da yatırımcıların finansal hedeflerine ve risk toleranslarına uygun stratejiler belirlemelerini sağlar. Robo.cash, tamamen otomatik yatırım süreci, kısa ve uzun vadeli kredi seçenekleri ve tam geri alım garantisi ile yatırımcılara güvenli ve esnek yatırım fırsatları sunmaktadır. Platformun UnaFinancial holdinginin bir parçası olması, yatırımcılara küresel finansal ağın bir parçası olma ve geniş bir kredi yelpazesi ile portföylerini çeşitlendirme imkanı tanımaktadır. Robo.cash, fintech alanında sunduğu yenilikçi

çözümlerle, yatırımcılarına güvenilir ve kârlı bir yatırım deneyimi sunmayı hedeflemektedir (Robocash, 2024).

3.2.4. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMA PLATFORMLARI

Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformları, girişimcilerin ya da küçük işletmelerin projeleri veya işlerini finanse etmek amacıyla yatırımcılara şirket hisselerini sunarak fon topladığı bir kitle fonlama modelidir. Bu platformlar, yatırımcılara şirketin bir kısmına sahip olma fırsatı sunar. Yani, bir girişime yatırım yapan destekçiler, karşılığında şirketin bir parçasına ortak olur ve şirketin gelecekteki kârından pay alabilirler (Kuzulu, 2023, s. 567).

Bu modelde yatırımcılar sadece projeye katkıda bulunmakla kalmazlar, aynı zamanda şirketin büyümesi durumunda yatırımlarından finansal bir getiri elde etmeyi hedeflerler. Paya dayalı kitle fonlaması, özellikle erken aşamadaki girişimler ve küçük-orta ölçekli işletmeler için önemli bir finansman kaynağıdır.

3.2.4.1. SYNDİCATEROOM

SyndicateRoom, Gonçalo de Vasconcelos ve Tom Britton tarafından Eylül 2013'te Cambridge'de kurulan bir Birleşik Krallık girişim sermayesi fonudur. SyndicateRoom, başlangıçta yüksek net değerli bireyler ve melek yatırımcılar için bir hisse senedi kitle fonlama platformu olarak faaliyet göstermiştir. SyndicateRoom, Gonçalo de Vasconcelos ve Tom Britton tarafından 21 Eylül 2013'te kurulmuştur. Ekim 2019'da şirket, bir girişim sermayesi fonu yatırım modelini benimseyeceğini ve artık bireysel kitle fonlama yatırım fırsatları sunmayacağını duyurmuştur. Mart 2016'da SyndicateRoom, Londra Borsası üye şirketi olarak kabul edildikten sonra halka açık piyasa yatırım fırsatları sunan ilk kitle fonlama platformu olmuştur (Wikipedia, 2024).

3.2.4.2. EQUİTİSE

Equitise, yenilikçi kurucuları desteklemek isteyen yatırımcılar aracılığıyla olağanüstü şirketler ve startuplar için sermaye toplayan güvenilir bir yatırım platformudur. Bu platform, Avustralya'da kitle fonlaması yoluyla herkesin startup'ları desteklemesini mümkün kılmaktadır. Equity crowdfunding(paya dayalı kitle fonlama, öz sermaye kitle fonlaması), startupların büyümeleri için fon toplamanın yeni bir yoludur ve aynı zamanda günlük yatırımcıların bu startuplara yatırım yapmasını sağlar. Equitise gibi paya dayalı kitle fonlama platformları aracılığıyla herkes ilgi duyduğu ve başarılı olacağına inandığı listelenmemiş şirketlerin hisselerini satın alabilir ve şirketin başarısından pay alabilir. Equitise, yalnızca bir paya dayalı kitle fonlama platformu değildir; aynı zamanda ilk halka arzlar ve toptan satış teklifleri de sunmaktadır. Ocak 2018'de, Equitise, Avustralya'da perakende kitle fonlaması lisansı alan ilk platformlardan biri olmuştur. Yeni Zelanda pazarından elde edilen ilk elden deneyimle, aynı gün ilk perakende teklifini başlatmış ve neredeyse 2.8 milyon dolar toplamıştır. Equitise birçok cesur ve kararlı erken aşama işletmenin sermayeye erişmesine ve binlerce erken yatırımcının inandıkları işletmelerle temelden yatırım yapmasına yardımcı olmuştur. Equitise'in arkasında, pazarlama, teknoloji ve fon toplama alanlarında uzmanlaşmış büyüyen bir ekip bulunmaktadır. Equitise ayrıca, ABD'nin en büyük paya dayalı kitle fonlama platformlarından biri olan Republic ile işbirliği yaparak anlaşma akışı ve strateji paylaşımı yapmakta, diğer Avustralya ortaklarıyla da tekliflerini geliştirmek için işbirliği yapmaktadır (Equitise, 2024).

3.2.4.3. VENTURECROWD

VentureCrowd, Avustralyalı alternatif yatırım yönetimi şirketi Artesian tarafından Ekim 2013'te Sidney'de kurulmuştur. İlk girişim özkaynak kitle fonlaması fırsatlarını Ekim 2014'te ve Nisan 2015'te Mirvac(emlak yatırımı, geliştirme ve perakende hizmetleri genelinde faaliyet gösteren Avustralyalı bir emlak grubu) ile ortaklaşa gayrimenkul kitle fonlaması fırsatlarını başlatmıştır. VentureCrowd hisse

senedi kitle fonlaması, emlak kitle fonlaması ve borç temelli kitle fonlamasını içeren Avustralyalı bir çoklu varlık sınıfı kitle fonlaması platformudur. Mayıs 2015'te VentureCrowd, taksi rezervasyonu ve ödeme yazılımı şirketi Ingogo için 4,2 milyon dolarlık bir fon toplama işlemi gerçekleştirerek Avustralya'nın en büyük özkaynak kitle fonlaması rekorunu kırmıştır. Amaç odaklı bir iş modeli benimseyen VentureCrowd yatırımları birçok kişi için erişilebilir kılmayı hedefleyerek yatırımcıların inandıkları projelere destek vermelerini ve bu projelerle birlikte büyümelerini teşvik etmektedir (Wikipedia, 2024; Venturecrowd, 2024)

3.2.4.4. SEEDRS

Seedrs, 2009 yılında kurulan ve 2012 yılında Jeff Lynn ve Carlos Silva tarafından başlatılan, merkezi Doğu Londra'da bulunan bir çevrimiçi paya dayalı kitle fonlama platformudur. Paya dayalı kitle fonlaması alanında önemli bir yer edinen Seedrs, yatırımcıların yeni girişimlere sermaye sağlamasına olanak tanıyan ve girişimcilere büyüme potansiyeli olan projelerine yatırım çekme fırsatı sunan bir platform olarak dikkat çekmektedir.

Seedrs'in temel işlevi, yatırımcıları ve girişimcileri bir araya getirerek, şirketlere hisse karşılığında yatırım yapılmasını sağlamaktır. Bu platform küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyümesine yardımcı olmak için yatırımcıların küçük meblağlarla şirket hissesi almasına imkan verir. Özellikle Avrupa'da popüler olan Seedrs, zamanla ABD'deki Republic kitle fonlama şirketinin yan kuruluşu haline gelmiştir (Wikipedia, 2024).

3.2.4.5. CROWDCUBE

Crowdcube, 2011 yılında Darren Westlake ve Luke Lang tarafından kurulan İngiltere merkezli bir yatırım kitle fonlaması platformudur. Crowdcube, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yanı sıra yeni girişimlere sermaye sağlamayı amaçlayan bir platform olarak özellikle Avrupa’da paya dayalı kitle fonlaması alanında önemli bir

yer edinmiştir. Platform, özellikle yenilikçi iş modelleri ve yüksek büyüme potansiyeli olan projeler için yatırımcıları bir araya getiren bir yapı sunmaktadır.

Crowdcube, paya dayalı kitle fonlaması modeli ile çalışır ve platform üzerinden yatırımcılar şirket hisselerine sahip olma karşılığında projelere yatırım yaparlar. Platformun işleyişinde kullanılan "ya hep ya hiç" modeli (all-or-nothing), girişimin hedeflediği fon miktarına ulaşıldığında fonların toplanmasını sağlar. Eğer belirlenen fon hedefi tutturulamazsa, yatırımcılardan herhangi bir para alınmaz ve proje başarısız kabul edilir. Bu model yatırımcıları motive ederken, girişimcilerin de daha sağlam ve gerçekçi hedefler belirlemesine yardımcı olur (Wikipedia, 2024).

3.2.4.6. FUNDEDBYME

FundedByMe, Daniel Daboczy, Arno Smit ve Eric Weber tarafından başlatılan ve merkezi İsveç'in Stockholm kentinde bulunan bir kitle fonlama platformudur. 2011 yılında kurulan bu platform paya dayalı kitle fonlaması alanında önemli bir yer edinmiştir ve girişimciler ile yatırımcıları bir araya getirerek yenilikçi projelerin finansmanına katkı sağlamaktadır. FundedByMe özellikle İskandinavya'da geniş bir etki alanına sahip olup, aynı zamanda uluslararası ortak girişimleriyle dünya çapında da faaliyet göstermektedir.

FundedByMe, 2011 yılında Arno Smit ve Daniel Daboczy tarafından kurulduğunda bağışa dayalı kitle fonlama modeli ile yola çıktı. Ancak 2012 yılında şirket kitle fonlaması piyasasında büyüyen talepleri ve fırsatları göz önünde bulundurarak stratejisini değiştirdi ve odağını paya dayalı kitle fonlamasına kaydırdı.

FundedByMe, Mart 2021 itibarıyla dünya çapında 500’den fazla şirket için 72 milyon Euro'dan fazla fon topladı. Platform yenilikçi projeler ve girişimler için bir finansman kaynağı sunarken, küçük ve orta ölçekli yatırımcılar için de geniş bir yatırım fırsatları havuzu sağlar. FundedByMe’nin sunduğu fırsatlar, yeni iş fikirlerinin hayata geçirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır (Wikipedia, 2024).

3.2.4.7. WEFUNDER

Wefunder, bireysel yatırımcıların erken aşamadaki girişimlere kitle fonlaması yoluyla yatırım yapmalarını sağlayan bir çevrimiçi platformdur. 2012 yılında Nick Tommarello, Mike Norman ve Greg Belote tarafından kurulmuştur. Wefunder, 2012 JOBS Yasası kapsamında, akredite olmayan yatırımcıların da erken aşamadaki özel şirketlere yatırım yapabilmesine olanak tanıyan bir hüküm kullanarak faaliyet göstermektedir. Bu yasa ile gelen yenilik, daha önce sadece yüksek gelirli ve akredite yatırımcıların erişimine açık olan erken aşama girişimlere, daha geniş bir kitle tarafından yatırım yapılabilmesini sağlamıştır.

Wefunder, kurulduğu 2012 yılından bu yana büyük bir başarı yakalamış ve birçok erken aşama girişim için önemli bir sermaye kaynağı haline gelmiştir. Wefunder üzerinden binlerce bireysel yatırımcı, küçük miktarlarla çeşitli sektörlerdeki inovatif girişimlere yatırım yapma fırsatı bulmuştur. Y Combinator (ABD merkezli girişim hızlandırma programı ve şirketi) gibi önemli kuluçka merkezlerinden destek alan Wefunder bu alanda güvenilirliğini artırmış ve pek çok girişimci için bir finansman kaynağı haline gelmiştir (Wefunder, 2024; Wikipedia, 2024).

3.2.4.8. INVESDOR

Invesdor Avrupa'nın önde gelen uluslararası kitle fonlama platformlarından biridir ve Invesdor Group adı altında birden fazla şirket tarafından işletilmektedir. Merkezi Berlin, Almanya olmakla birlikte Helsinki, Viyana, ve Amsterdam gibi önemli Avrupa şehirlerinde de faaliyet göstermektedir. Invesdor, yatırımcılar ile sermaye arayan şirketleri bir araya getirerek, hem bireysel hem de kurumsal yatırımcıların çeşitli projelere yatırım yapmasına olanak tanır (Invesdor, 2024).

3.3. TÜRKİYE'DE KİTLE FONLAMA PLATFORMLARI VE GELİŞİMLERİ

Kitle fonlamasının Türkiye'deki temelleri, 2010 yılında Elif ve Cem Ünaldı tarafından kurulan "Projemefon" isimli platform ile atılmıştır. Projemefon, Türkiye'de kitle fonlamanın ilk örneklerinden biri olarak önemli bir rol oynamıştır. Bu platform, girişimcilerin projelerini geniş kitlelere tanıtarak finansman sağlama imkanı sunmuş ve kitle fonlaması kültürünün oluşmasına katkıda bulunmuştur. Ancak, Projemefon'un etkisi yalnızca bu platform ile sınırlı kalmamıştır. 2013 yılında Savaş Ünsal tarafından devralınan Projemefon, "Crowdfon" adıyla yeniden hayata geçirilmiştir. Crowdfon, ödül bazlı kitle fonlama modeliyle faaliyet göstermiş ve bugüne kadar 900'den fazla projeye destek sağlamıştır. Crowdfon, girişimcilerin projelerine finansman sağlama konusundaki başarısıyla Türkiye'deki kitle fonlama ekosisteminin önemli bir parçası haline gelmiştir. Bir diğer erken dönem platformu olan Biayda.com, 2011 yılında faaliyete geçmiştir. Biayda.com, kitle fonlama alanında önemli bir adım atmış olmasına rağmen, 2015 yılında faaliyetlerini sonlandırmak zorunda kalmıştır. Biayda.com'un kapanması, Türkiye'deki kitle fonlama ekosisteminin karşılaştığı zorlukların bir göstergesi olmuştur (Ünsal, 2017, s. 67-68).

Günümüzde Türkiye'de faaliyet gösteren önemli yerli kitle fonlama platformları arasında Crowdfon, Fongogo, Fonlabeni ve Buluşum gibi platformlar bulunmaktadır. Bu platformlar, çeşitli projelere finansman sağlamak için geniş kitlelere ulaşmayı başarmış ve girişimcilerin projelerini hayata geçirmelerine yardımcı olmuştur (Ünsal, 2017, s. 67-68).

Fongogo, Türkiye'de kitle fonlama alanında faaliyet gösteren bir diğer önemli platformdur. Fongogo, girişimcilerin yaratıcı projeleri ve sosyal sorumluluk projeleri için finansman sağlamaktadır. Platform, geniş bir destekçi kitlesine ulaşarak çeşitli projelere fon toplama konusunda başarılı olmuştur (Fongogo, 2024).

Buluşum platformu ise yine aynı alanda faaliyet gösteren Fongogo, Crowdfon platformları gibi girişimcilere ve yaratıcı projelere finansman sağlamak amacıyla kurulmuştur. Günümüzde Boyner Vakfı tarafından yürütülen platform eğitim, sanat, fırsat eşitliği gibi çoğunlukla sosyal yaşamı iyileştirmeyi hedefleyen girişimlere ev sahipliği yapmaktadır (Bulusum, 2024).

Türkiye'de kitle fonlama platformlarının bir kısmı zaman içerisinde faaliyetlerini sürdürememiş ve kapanmak zorunda kalmıştır. Karşılaştıkları çeşitli zorluklar nedeni ile kapanan platformlar olsa da 2024 yılı Haziran ayı itibariyle Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından kitle fonlama faaliyetinde bulunmak üzere yetkilendirilen ve listeye alınan 17 adet platform bulunmaktadır (SPK, 2024).

Tablo.3 Türkiye'de Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformları

Unvanı	**Faaliyet türü**	**Listeye Alınma Tarihi**
Vakıf Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	01.04.2021
Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	08.04.2021
Halk Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	30.09.2021
Dijital Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	14.10.2021
İnfo Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	25.11.2021
Fongogo Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	06.01.2022
Girişim Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	24.02.2022
Basefunder Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	21.07.2022

Global Menkul Değerler A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	21.03.2023
Ecofolio Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	13.04.2023
Nar Kitle Fonlama Platformu A.Ş	Paya dayalı kitle fonlaması	05.05.2023
Startupfon Kitle Fonlama Platformu A.Ş	Paya dayalı kitle fonlaması	28.09.2023
Forte Kitle Fonlama Platformu A.Ş	Paya dayalı kitle fonlaması	22.11.2023
Mag Kitle Fonlama Platformu A.Ş	Paya dayalı kitle fonlaması	21.12.2023
Birikim Kitle Fonlama Platformu A.Ş	Paya dayalı kitle fonlaması	09.01.2024
Dinamik Yatırım Menkul Değerler A.Ş	Paya dayalı kitle fonlaması	18.01.2024
Ardventure Kitle Fonlama Platformu A.Ş	Paya dayalı kitle fonlaması	21.03.2024

Kaynak: https://spk.gov.tr/sirketler/kitle-fonlama-platformlari/listeye-alinan-platformlar

Bu platformlar, SPK'nın düzenlemeleri çerçevesinde faaliyet göstermekte ve yatırımcıların güvenli bir ortamda fon sağlamalarına olanak tanımaktadır. SPK'nın bu alandaki düzenlemeleri kitle fonlama faaliyetlerinin şeffaf ve güvenilir bir şekilde yürütülmesini amaçlamaktadır. SPK onaylı platformlar, yatırımcıların haklarını korumak ve fonların doğru bir şekilde kullanılmasını sağlamak için belirli standartlara uymak zorundadır. Bu düzenlemeler, kitle fonlaması süreçlerinin güvenli ve düzenli bir şekilde işlemesini sağlar. Türkiye'de kitle fonlama platformlarının sayısı, yatırımcıların ve girişimcilerin artmasıyla birlikte gelişme göstermektedir.

Ancak, bu olumlu gelişmelere rağmen kitle fonlama sisteminin Türkiye'de tam anlamıyla gelişememesinin iki temel sebebi bulunmaktadır. Türkiye'de son

yıllarda görülen yüklü sermaye girişleri ve para bolluğu, kitle fonlama sisteminin gelişmesini yavaşlatan önemli bir faktördür. Kosgeb, TÜBİTAK, Avrupa Birliği (AB) fonları ve melek yatırımcılar gibi çeşitli alternatif finansman kaynaklarının mevcut olması, girişimcilerin kitle fonlamasına olan ilgisini azaltmaktadır. Bu finansman kaynakları, girişimcilerin projelerini finanse etmeleri için daha cazip ve erişilebilir seçenekler sunmaktadır. Bu alternatif finansman kaynaklarının varlığı, kitle fonlamasının ülkemizde yaygınlaşmasını zorlaştırmaktadır. Girişimciler mevcut destek ve teşviklerden faydalanarak projelerini finanse etmeyi tercih etmekte, bu da kitle fonlama sisteminin yaygınlaşmasını engellemektedir (Ünsal, 2017, s. 69).

Kitle fonlama sisteminin Türkiye'de tam anlamıyla gelişememesinin bir diğer temel sebebi, hukuki altyapının yeterince sağlam olmamasıdır. Özellikle muhasebe ve vergi konularında yatırımcıların tereddütleri, kitle fonlama sisteminin yaygınlaşmasını zorlaştırmaktadır (Ünsal, 2017, s. 69-70).

IV. BÖLÜM

4. TÜRKİYE'DE KİTLE FONLAMA

Türkiye'de sermaye piyasası gelişmiş bir yapıya sahip değildir ve bu nedenle finansman genellikle bankalar aracılığıyla sağlanmaktadır. Bankalar yeni girişimlere kredi verme konusunda temkinli davrandıkları için özellikle işin başlangıç aşamasında olan girişimciler sermaye bulmakta zorlanmaktadır. Bu durum girişimcilerin işlerini başlatmaları ve büyütmeleri için gerekli finansmana erişimlerini kısıtlamaktadır. Ülkede risk sermayesi yatırımcılarının sayısı oldukça sınırlıdır ve bu da girişimciler için ek bir zorluk yaratmaktadır. KOSGEB ve TÜBİTAK gibi devlet kurumları tarafından sağlanan teşvikler, diğer ülkelerle kıyaslandığında yetersiz kalmakta ve bu durum girişimcilerin finansal destek bulmalarını daha da zorlaştırmaktadır. Devlet teşviklerinin sınırlı olması, girişimcilerin projelerini hayata geçirmeleri için gerekli olan finansmanı bulmalarını güçleştirmektedir. Bu koşullar altında kitle fonlaması, geleneksel finansman yöntemlerinden yararlanamayan girişimciler için önemli bir alternatif olarak öne çıkmaktadır. Kitle fonlaması girişimcilerin projelerini finanse edebilmeleri için geniş bir kitleye ulaşmalarını ve küçük miktarlarda birçok kişiden fon toplamalarını sağlar. Bu yöntem girişimcilerin projelerini hayata geçirmeleri için ihtiyaç duydukları finansmanı sağlama konusunda önemli bir rol oynar (Şahinoğlu, 2019, s. 30-31).

Kitle fonlaması, Türkiye'de henüz yeni bir finansman yöntemi olarak tanınmakta ve yeterince bilinmemektedir. Bu finansman modeli girişimcilerin projelerini finanse etmek için geniş bir kitleye ulaşarak küçük miktarlarda birçok kişiden fon toplamasına imkan tanır. Ancak Türkiye'de kitle fonlaması yönteminin teknolojik ve yasal altyapısı henüz gelişme aşamasındadır, bu da yöntemin yaygınlaşmasını sınırlayan bir faktördür. Öte yandan dünya genelinde kitle fonlaması hızla popülerlik kazanmakta ve birçok girişimci tarafından yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Uluslararası platformlarda kitle fonlaması, girişimcilerin projelerini hayata geçirmeleri ve büyütmeleri için önemli bir finansman kaynağı haline

gelmiştir. Bu yöntem, hem yatırımcılar hem de girişimciler için çekici fırsatlar sunarak, geleneksel finansman modellerine kıyasla daha esnek ve erişilebilir bir alternatif oluşturmaktadır. Türkiye'deki teknolojik ve yasal altyapının ilerlemesi ile birlikte, kitle fonlamasının daha geniş bir kitleye ulaşması ve girişimciler için önemli bir finansman kaynağı haline gelmesi beklenmektedir (Zholdyuly, 2022, s. 76).

Kitle fonlaması, girişimcilerin sermayeye erişimini kolaylaştıran yeni bir finansman yöntemi olarak öne çıkıyor. Türkiye'de 2010 yılında bir mekanizma olarak tanıtılan kitle fonlaması, henüz gelişim aşamasında olup, ABD ve Avrupa'daki gelişmiş kitle fonlaması pazarlarına kıyasla başlangıç düzeyindedir. Bu durum Türkiye'deki kitle fonlaması ekosisteminin, özellikle teknolojik ve yasal altyapısının tam anlamıyla olgunlaşmaması nedeniyle girişimciler için sınırlı bir seçenek olarak kalmaktadır. ABD ve Avrupa'da kitle fonlaması pazarı, yıllar içinde büyük bir ivme kazanmış ve geniş yatırımcı tabanları ile güçlü yasal düzenlemeler sayesinde, girişimciler için sağlam bir finansman kaynağı haline gelmiştir. Bu bölgelerde kitle fonlaması, girişimcilerin projelerini finanse edebilmeleri için kritik bir rol oynamaktadır ve çeşitli sektörlerde yenilikçi projelerin hayata geçmesine olanak tanımaktadır. Bu durum henüz Türkiye için geçerli değildir, özellikle ABD, Avrupa ve Çin pazarı ile kıyaslandığında başlangıç aşamasındadır (Zholdyuly, 2022, s. 76-77).

Türkiye'de kitle fonlaması, finansal sistemleri düzenleyen devlet kurumu olan Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından başlangıçta tanımlanmadığı için sınırlı kalmıştır. Ancak girişimcilik ekosistemine alternatif finansman olanakları sağlama amacıyla 2017 yılında önemli adımlar atılmıştır. Bu çerçevede Türkiye Kitlesel Fonlama Derneği kurulmuş ve kitle fonlaması platformlarının yaygın olarak kullanılmasını teşvik etmek ve düzenleme sürecini hızlandırmak amacıyla çalışmalar yürütmüştür. 5 Aralık 2017 tarihinde, Sermaye Piyasası Kanunu kapsamında "kitle fonlaması" yasal olarak kabul edilmiştir. Bu yasal düzenleme ile birlikte, kitle fonlaması platformları Türkiye'de resmi olarak tanınmış ve faaliyetlerini yürütmek için SPK'dan izin belgesi alma zorunluluğu getirilmiştir. Böylece kitle fonlaması

platformları, SPK'dan gerekli izinleri alarak kitle fonlaması faaliyetlerine aracılık etme hakkına sahip olmuşlardır. Bu düzenleme Türkiye'de kitle fonlamasının önünü açmış ve girişimcilerin projelerini finanse edebilmeleri için yeni ve önemli bir alternatif finansman kaynağı yaratmıştır. SPK'nın gözetimi altında faaliyet gösteren kitle fonlaması platformları, girişimcilerin projelerine geniş bir yatırımcı kitlesinden küçük miktarlarda finansman sağlamalarına imkan tanımış ve bu sayede birçok yenilikçi projenin hayata geçmesine katkıda bulunmuştur. Ancak 2017 yılında yapılan bu düzenleme konuyla ilgili yapılan ilk düzenleme olduğundan oldukça yetersizdi. Zaman içerisinde hem kurulan platformların sayısının artması hem de yatırımcı ve girişimci sayısının artması nedeniyle çeşitli açıklar ortaya çıktı. Sermaye Piyasası Kurulu bu durum karşısında ek önlem alarak 3 Ocak 2019 tarihinde Hisse Bazlı(Paya Dayalı) Kitle Fonlaması Tebliği Taslağı'nı bir aylık kamuoyu görüşü ve inceleme dönemi için yayınladı. Hisse bazlı kitle fonlaması platformları, Taslak Tebliğ kapsamında düzenlenmiş, ancak Türkiye'de borçlanmaya dayalı kitle fonlaması ve gayrimenkul kitlesel fonlaması kesinlikle yasaklanmıştır. Bu düzenlemeler, hisse bazlı kitle fonlamasının yasal çerçevesini çizmiş ve platformların nasıl çalışması gerektiğine dair ayrıntılı kurallar getirmiştir. Ancak Taslak Tebliğ, bağış ve ödül temelli kitle fonlaması faaliyetleri ve platformlarına ilişkin kural ve prosedürleri kapsamamaktadır. Dolayısıyla Türkiye'de kitle fonlamasının tam anlamıyla işleyebilmesi için sadece hisse bazlı kitle fonlaması düzenlemeleri değil, aynı zamanda diğer kitle fonlaması türlerine yönelik mevzuatın da geliştirilmesi gerekmektedir. Hisse bazlı kitle fonlaması platformlarının faaliyetlerini yürütmeleri için gerekli olan yasal altyapı sağlanmış olsa da, bağış ve ödül temelli kitle fonlaması faaliyetlerinin düzenlenmesi konusunda eksiklikler bulunmaktadır. Bu durum Türkiye'deki kitle fonlaması ekosisteminin tam anlamıyla olgunlaşmasını ve girişimcilerin bu yeni finansman yönteminden daha geniş kapsamda yararlanabilmesini engellemektedir (Zholdyuly, 2022, s. 77).

Kitle fonlama şu anda Türkiye'de gelişmekte olan bir finansman yöntemidir. Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminin en büyük sorunlarından biri girişimcilerin sermaye bulma konusunda yaşadıkları sıkıntılardır. Bankalar ve diğer geleneksel

finansman kaynakları, genellikle yeni girişimlere karşı temkinli yaklaşmakta ve kredi vermekte isteksiz davranmaktadırlar. Bu durum girişimcilerin projelerini başlatma ve büyütme süreçlerini zorlaştırmaktadır. Kitle fonlaması, bu noktada devreye girerek, girişimcilerin sermaye ihtiyaçlarını karşılamada önemli bir alternatif sunar. Kitle fonlaması platformlarının yaygınlaşması ve bu yöntemle daha fazla girişimcinin projelerini finanse etmesi, yenilikçi ürün ve hizmetlerin piyasaya sunulmasını hızlandırabilir. Bu da rekabetin artmasına ve tüketicilere daha fazla seçenek sunulmasına olanak tanır. Kitle fonlamasının yaygınlaşması, yatırımcıların küçük miktarlarda fon sağlayarak farklı projelere destek olmasına imkan tanır. Bu durum yatırım kültürünün gelişmesine ve finansal okuryazarlığın artmasına da katkıda bulunur. Türkiye ekonomisinin büyümesi ve girişimcilik ekosisteminin güçlenmesi açısından kitle fonlamasının önemi büyüktür. Girişimcilerin sermaye bulma konusundaki zorluklarını aşmalarına yardımcı olan bu yöntem, ekonominin genel sağlığına ve dinamikliğine de olumlu etkiler yapabilir[81] (Çağlar, 2019).

4.1. TÜRKİYE'DE PAYA DAYALI KİTLE FONLAMANIN GELİŞİMİ

Türkiye'de sermayeyi geniş kitlelere yaymak ve girişimcilerin finansmana ulaşımını kolaylaştırmak amacıyla geliştirilen Paya Dayalı Kitle Fonlaması (PDKF) sistemi, yenilikçi bir finansal model olarak öne çıkmaktadır. Bu sistemin Türkiye'deki ilk uygulayıcısı olan Fonbulucu, girişimcilik ekosisteminde önemli bir yer edinmiş ve kitle fonlaması alanında öncülük etmiştir. Fonbulucu'nun ilk çıkış kampanyası olan PromoSEED projesi, bu yeni modelin başarılı örneklerinden biri olarak dikkat çekmektedir.

PromoSEED Biyoteknoloji A.Ş., Akıllı Bakteri Teknolojisi projesi ile fon toplamak amacıyla Fonbulucu platformu üzerinde başlatılmış ve hedeflenen fonun çok üzerinde bir başarı elde etmiştir. 250 bin TL'lik hedefle yola çıkan PromoSEED yalnızca 16 gün içinde 417 bin TL fon toplamayı başarmıştır. Kampanyaya katılan

[81] Alıntı: Zholdyuly, A. 2022

292 yatırımcı, projenin hızlı bir şekilde finanse edilmesine katkıda bulunmuş ve Türkiye'de PDKF sisteminin başarılı bir örneğini oluşturmuştur. Kampanya süresi 60 gün olarak planlanmasına rağmen kısa sürede başarıya ulaşan bu proje, yatırımcıların ortalama 1.216 TL yatırım yapmasıyla dünya ortalamasının (88 dolar) oldukça üstünde bir performans sergilemiştir.

Fonbulucu CEO'su Hakan Yıldız, kitle fonlamasının özünde Anadolu'nun imece kültürü ile büyük bir benzerlik taşıdığını ve bu geleneğin dijital platformlar aracılığıyla yeniden canlandığını vurgulamıştır. Fonbulucu, PDKF sistemini Türkiye'de uygulayarak, hem girişimciler için fon bulma sürecini hızlandırmış hem de bireysel yatırımcılara yeni iş fırsatlarına yatırım yapma imkânı sunmuştur. Bu model, özellikle küçük ve orta ölçekli yatırımcıların ilgisini çekmiş, 1 TL gibi düşük bir yatırım bariyeri ile daha fazla yatırımcıyı sisteme dahil etmiştir.

PromoSEED kampanyası, paya dayalı kitle fonlamanın Türkiye'de nasıl başarılı olabileceğinin ilk somut örneği olarak, girişimcilerin ve yatırımcıların bu modelle ilgili farkındalığını artırmıştır. Kampanya süresince, yatırımcıların %12.06'sı nitelikli yatırımcılardan gelmiş ve bu da paya dayalı kitle fonlamanın hem küçük hem de büyük çaplı yatırımcılar için uygun bir model olduğunu göstermiştir. Girişimciler, borsaya kote olmadan hisselerini satabilme imkânı bularak projelerine fon sağlayabilmiş, bu sayede yeni projeler hayata geçirilmiştir.

Fonbulucu'nun bu başarıya ulaşması, Türkiye'deki girişimcilik ve yatırımcılık ekosistemine yeni bir boyut katmıştır. Bu platform, yatırımcıların yenilikçi projelere kolaylıkla yatırım yapabilmesini sağlarken, girişimcilerin de daha geniş kitlelere ulaşarak finansman ihtiyacını karşılayabileceği güvenilir bir model sunmuştur. Fonbulucu, bu süreçte 10 farklı platform üzerinden girişimcilik ve yatırımcılık ekosistemine katkıda bulunarak, kitle fonlaması modelini başarıyla Türkiye'ye entegre etmiş ve bu alandaki liderliğini pekiştirmiştir (Paradergi, 2024).

4.2. TÜRKİYE'DE PAYA DAYALI KİTLE FONLAMANIN HUKUKİ TEMELLERİ

Türkiye'de kitle fonlamasının hukuki temeli, 7061 sayılı Kanun ile inşa edilmiştir. Bu kanun kitle fonlamasının genel çerçevesini belirlerken, aynı zamanda kitle fonlama platformlarının kuruluş ve faaliyet esaslarını, yatırım limitlerini ve diğer düzenlemeleri içeren kapsamlı bir yapı sunmaktadır. Kitle fonlaması geleneksel finansman yöntemlerine alternatif olarak, girişimcilerin projelerini hayata geçirebilmeleri için önemli bir fırsat sunmaktadır.

7061 sayılı Kanun ile birlikte, Sermaye Piyasası Kurulu'na (SPK) kitle fonlamasıyla ilgili ikincil düzenlemeler yapma yetkisi tanınmıştır. Bu yetki kitle fonlama süreçlerinin daha şeffaf, güvenilir ve düzenli bir şekilde işlemesini sağlamayı amaçlamaktadır. Bu kapsamda 3 Ekim 2019 tarihinde yürürlüğe giren Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği, kitle fonlaması uygulamalarının hukuki alt yapısını güçlendirmiştir. Tebliğ kitle fonlama platformlarının nasıl kurulacağı, bu platformların faaliyetleri, paya dayalı kitle fonlaması aracılığıyla yatırım yapılacak projelerin nasıl belirlenip fonlanacağı gibi konularda ayrıntılı düzenlemeler içermektedir.

Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği girişimcilerin belirli bir miktar fon toplayabilmesi için belirlenen usul ve esasları düzenleyerek, yatırımcıların da projelere daha güvenilir bir şekilde yatırım yapabilmelerine olanak tanımaktadır. Tebliğde, kitle fonlama platformlarının kurulumu için gerekli izinlerin alınması, platformların yatırım limitleri, toplanan fonların hangi amaçlarla kullanılabileceği ve bu süreçlerin denetim mekanizmaları ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır.

Bu düzenlemeler, Türkiye'deki kitle fonlama ekosisteminin daha profesyonel ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşmasına katkı sağlarken, girişimcilerin finansman bulma süreçlerini de kolaylaştırmaktadır. Girişimciler, kitle fonlama platformları aracılığıyla doğrudan küçük yatırımcılara ulaşarak, projelerini hayata

geçirme şansı elde etmektedir. Bu durum, aynı zamanda yatırımcıların da yeni ve inovatif projelere yatırım yapma fırsatı bulmalarını sağlamaktadır.

Dünya genelindeki hukuk sistemlerinde kitle fonlaması alanında yaşanan gelişmelere ayak uydurmak ve bu yöntemin esnekliğini artırmak amacıyla, Türkiye'de 7222 sayılı Kanun ile borçlanmaya dayalı kitle fonlaması modeli 35/A maddesine eklenmiştir. Bu ekleme ile birlikte, Sermaye Piyasası Kurulu'na (SPK) konuyla ilgili düzenlemeler yapma yetkisi verilmiştir. Böylece kitle fonlama mekanizmasının kapsamı genişletilerek, hem borçlanmaya dayalı hem de paya dayalı kitle fonlama modellerinin daha etkin bir şekilde uygulanabilmesi sağlanmıştır.

Bu düzenlemeler çerçevesinde, SPK tarafından hazırlanan Kitle Fonlaması Tebliği, 21 Ekim 2021 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Tebliğ, hem borçlanmaya dayalı hem de paya dayalı kitle fonlamasının usul ve esaslarını içermekte ve bu finansman yöntemlerinin uygulanabilirliğini artırmaktadır. Borçlanmaya dayalı kitle fonlaması, girişimcilerin belirli projeleri için gerekli olan finansmanı toplamak amacıyla, yatırımcılara borçlanma imkânı sunarak yeni bir alternatif yaratmaktadır.

Bu yenilikle birlikte girişimciler geleneksel finansman kaynaklarına alternatif olarak, kitle fonlama platformları aracılığıyla doğrudan yatırımcılardan borç alarak projelerini finanse etme fırsatına sahip olmaktadır. Böylece özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için daha ulaşılabilir ve esnek bir finansman modeli sunulmuş olmaktadır.

Bu düzenlemelerin kitle fonlaması yönteminin Türkiye'deki gelişimine katkı sağlaması ve girişimcilerin finansman ihtiyaçlarını karşılamada önemli bir rol oynaması beklenmektedir. Kitle fonlama sisteminin hem hukuki çerçevesinin güçlenmesi hem de uygulama alanının genişlemesi, Türkiye'deki girişim ekosistemini daha dinamik hale getirecektir (Kahveci, 2023, s. 26-28).

7061 sayılı Kanun ve Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği, Türkiye'de kitle fonlamasının hukuki temellerini oluşturmuş ve girişimciler ile yatırımcılar arasında güvenilir bir köprü kurmuştur. Bu gelişmeler kitle fonlaması yönteminin Türkiye'deki finansman alternatifleri arasında önemli bir yer edinmesini sağlamıştır.

4.2.1. KİTLE FONLAMA YASAL DÜZENLEMELER

7061 Sayılı Kanun ile 6362 Sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nda (SPK) yapılan değişiklikler, Türkiye'de kitle fonlaması sisteminin yasal çerçevesini oluşturarak bu yeni finansman modeline ilişkin düzenlemeleri getirmiştir. Bu düzenlemelerle kitle fonlaması, diğer sermaye piyasası araçlarından ayrı olarak ele alınmış ve yatırımcılar ile girişimciler arasında güvenilir bir platform oluşturulması hedeflenmiştir. Düzenlemeler şu şekilde özetlenebilir;

Halka Açık Ortaklık ve İhraççı Tanımlamalarından Ayrı Tutulması: Kitle fonlaması, "halka açık ortaklık" ve "ihraççı" gibi tanımlamalardan ayrı tutulmuştur. Bu, kitle fonlamasının diğer sermaye piyasası araçlarından farklı bir kategori olarak ele alındığını göstermektedir.

Sermaye Piyasası Kurulu Tarafından Belirlenen Esaslar Çerçevesinde Fon Toplama: Kitle fonlaması, bir proje veya girişim şirketinin ihtiyaç duyduğu fonu sağlamak amacıyla Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından belirlenen esaslar çerçevesinde, kitle fonlama platformları aracılığıyla halktan para toplanmasına olanak tanımaktadır.

SPK İzni Olmadan Para Toplamanın Yasaklanması: Kitle fonlaması yoluyla halktan para toplanması, ancak SPK tarafından faaliyet izni verilen kitle fonlama platformları aracılığıyla gerçekleştirilebilmektedir. Kitle fonlama platformları, halka arz edilen ihraçlarda olduğu gibi "izahname" ya da "ihraç belgesi" hazırlama yükümlülüğünden muaftır.

Anonim Ortaklıkların Halka Arz Sayılmaması: Kitle fonlaması suretiyle halktan para toplayan ortaklıklarda, pay sahibi sayısının 500'ü aşması halinde dahi, anonim ortaklıkların paylarının halka arz olunmuş sayılmayacağı hükme bağlanmıştır. Bu düzenleme, girişimlerin halka arz süreçleriyle uğraşmadan kitle fonlaması yoluyla sermaye artırmasını kolaylaştırmaktadır.

Kitle Fonlama Platformlarının Tanımı ve SPK İzni: Kitle fonlama platformları, kitle fonlamasına aracılık eden ve elektronik ortamda hizmet veren kuruluşlar olarak tanımlanmıştır. Bu platformların kurulabilmesi ve faaliyete başlaması için SPK'dan izin alınması zorunlu kılınmıştır.

SPK, bu platformların kuruluşlarına, ortaklarına, pay devirlerine, çalışanlarına, her bir fon sağlayıcısı ve proje sahibi için yatırılabilecek azami limitlere ilişkin esasları belirlemektedir. Ayrıca, toplanan fonların amaca uygun kullanılıp kullanılmadığını kontrol ve denetlemek de SPK'nın yetkisi altındadır.

Hukuka Aykırı Faaliyetlere Uygulanacak Tedbirler: Kitle fonlama platformlarının hukuka aykırı faaliyet ve işlemlerinde, 6362 Sayılı SPK'nın 96. maddesindeki hükümler kıyasen uygulanacaktır. Bu hüküm, hukuka aykırı faaliyetlerin önlenmesine yönelik tedbirlerin alınmasını sağlar.

Kitle Fonlaması Yolu ile Halktan Para Toplayanlar ile Fon Sağlayanlar Arasındaki İlişkiler: Kitle fonlaması platformları ile halktan para toplayan kişiler ve onlara fon sağlayanlar arasındaki ilişkiler, genel hükümlere tabi olacaktır.

Bilgi Formu İmzalayanların Sorumluluğu: Kitle fonlamasına ilişkin olarak hazırlanan bilgi formunu imzalayan gerçek ve tüzel kişiler, eğer formda yanlış, yanıltıcı veya eksik bilgi verirse, bu durumdan doğan zararlardan müteselsilen sorumlu olacaklardır. Bu, yatırımcıların korunmasını amaçlayan bir düzenlemedir.

İzinsiz Para Toplama ve Erişim Engelleme:

SPK'dan izin alınmaksızın kitle fonlama platformları aracılığıyla halktan para toplandığı veya Türkiye'de yerleşik kişilere yönelik internet üzerinden kaldıraçlı işlem ve türev araç işlemleri yapıldığının tespit edilmesi halinde, SPK'nın başvurusu üzerine Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK), ilgili internet sitesine erişimi engelleyecektir. Bu hüküm, kitle fonlaması alanında yasa dışı işlemleri önlemek amacıyla getirilmiştir.

Türkiye'de kitle fonlamasına ilişkin yasal düzenlemeler, SPK denetimi altında yapılmakta ve bu finansman modelinin güvenli bir şekilde uygulanmasını sağlamayı amaçlamaktadır. Kitle fonlama platformları, elektronik ortamda faaliyet göstermekte olup, hem yatırımcıların korunması hem de fonların amaca uygun kullanılması için sıkı denetim altındadır.

3 Ekim 2019 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği III – 35/A.1, Türkiye'de paya dayalı kitle fonlamasına ilişkin usul ve esasları düzenlemek amacıyla çıkarılmıştır. Bu tebliğ, kitle fonlama sistemini daha şeffaf ve güvenilir hale getirmek için önemli düzenlemeler getirmiştir. Tebliğ, paya dayalı kitle fonlaması süreçlerinin, kitle fonlama platformlarının Kurul listesine alınması ve faaliyetlerinin düzenlenmesine, halktan para toplanmasına ve toplanan fonların ilan edilen amaca uygun olarak kullanılmasının kontrol ve denetimine yönelik hükümler içermektedir[82] (Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği III – 35/A.1, Madde 2).

Bu tebliğ kapsamında, girişimcilerin başlangıç aşamasında gerekli sermaye ihtiyaçlarını karşılayabilmek için halktan para toplama imkânı sunulmuştur. Bu, özellikle girişimcilerin büyük sermaye gerektiren projelerini gerçekleştirebilmeleri için önemli bir finansman kaynağı sağlamaktadır. Tebliğ, girişimcilerin yenilikçi ve teknolojiye dayalı projeleri hayata geçirmelerine olanak tanıyarak ekonomik kalkınmayı destekleyecek potansiyele sahip projelerin hayata geçirilmesini teşvik etmektedir.

[82] Yakar, S. ve Kandır, S. Y. 2020

Tebliğde, özellikle yenilikçi ve katma değere dayalı iş modeli olan projelere yönelik kitle fonlaması imkânı getirilmiştir. Bu bağlamda, teknoloji geliştirme ve üretim faaliyeti gerçekleştiren ya da gerçekleştirecek olan girişimcilere, paya dayalı kitle fonlaması yoluyla halktan sermaye toplama olanağı sağlanmıştır[83] (Sermaye Piyasası Kurulu, 2019, s.1). Bu, girişimcilerin sermaye ihtiyaçlarını daha hızlı ve geniş bir kitleye erişerek karşılamalarına olanak tanımaktadır.

Tebliğ ayrıca, kitle fonlaması platformlarının Kurul listesine alınmaları, faaliyetlerinin SPK tarafından denetlenmesi ve toplanan fonların ilan edilen amaca uygun olarak kullanılmasının kontrolü gibi düzenlemeleri de içermektedir. Bu düzenlemeler, yatırımcıların güvenliğini artırmayı ve toplanan fonların doğru şekilde kullanıldığından emin olmayı amaçlamaktadır.

Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği III – 35/A.1, Türkiye'de girişimcilerin sermaye ihtiyaçlarını karşılayarak yenilikçi projeleri hayata geçirmelerini sağlamak için önemli bir adım atmıştır. Bu tebliğ ile paya dayalı kitle fonlaması süreci, daha şeffaf ve güvenilir bir çerçeveye oturtulmuş olup, teknolojiye ve katma değere dayalı projelerin hayata geçirilmesine destek sağlanmaktadır (Yakar & Kandır, 2020, s. 196-197).

4.3. HUKUKİ AÇIDAN KİTLE FONLAMA PLATFORMLARININ TANIMI, NİTELİĞİ VE FAALİYETLERİ

Sermaye piyasası hukuku açısından bir kitle fonlaması faaliyetinin varlığından söz edebilmek için girişimcilerin belirlenmiş platformlar üzerinden fon toplaması gerekmektedir[84] (Özer, 2022, s. 170). Bu platformlar Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından izin verilen ve düzenlenen yapılar olmak zorundadır.

[83] Yakar, S. ve Kandır, S. Y. 2020
[84] Alıntı: Kahveci, D. 2023

Girişimcilerin bu yasal çerçeve dışında gerçekleştirdikleri fonlama faaliyetleri, sermaye piyasası mevzuatına aykırılık teşkil eder ve hukuki yaptırımlar doğurabilir.

Türk hukukunda, Kitle Fonlaması Tebliği'nin madde 4/1 (u) hükmüne göre, paya veya borçlanmaya dayalı kitle fonlaması faaliyetlerine aracılık eden ve bu hizmeti elektronik ortamda sunan kuruluşlar "platform" olarak tanımlanmaktadır. Bu düzenleme, kitle fonlaması süreçlerini düzenleyip denetlemek amacıyla bu kuruluşlara belirli sorumluluklar yüklemektedir (Kahveci, 2023, s. 51).

Ancak Avrupa Birliği (AB) hukukunda kitle fonlamasıyla ilgili düzenlemeler, Türk hukukundan farklı bir yaklaşıma sahiptir. AB Kitle Fonlama Tüzüğü'nde, kitle fonlaması hizmet sağlayıcısı ve kitle fonlama platformu arasında ikili bir ayrım yapılmaktadır. Kitle fonlaması hizmet sağlayıcısı (Crowdfunding Service Provider), kitle fonlaması hizmetini sunan tüzel kişi olarak tanımlanmaktadır[85] (AB Kitle Fonlama Tüzüğü, madde 2/1(e)). Diğer yandan, kitle fonlama platformu (Crowdfunding Platform), kitle fonlaması hizmet sağlayıcısı tarafından işletilen veya yönetilen, halka açık, internet tabanlı bir bilişim sistemi olarak tanımlanmaktadır[86] (AB Kitle Fonlama Tüzüğü, madde 2/1(d)).

Bu ikili yapı, AB'de kitle fonlaması süreçlerinin daha detaylı bir düzenlemeye tabi olduğunu gösterir. Hizmet sağlayıcıları ve platformlar arasında yapılan bu ayrım, hizmet sağlayıcının kitle fonlama işlemlerini düzenleyip yönetme yetkisini daha net bir şekilde tanımlar. Buna karşın, Türk hukukunda bu ayrım yapılmadan, hem platform hem de hizmet sağlayıcı aynı çerçevede ele alınmaktadır.

Hukuki Niteliği

Kitle fonlamasına ilişkin düzenlemelerde, özellikle Sermaye Piyasası Kurulu ve ikincil mevzuatta, kitle fonlama platformlarının hukuki niteliği hakkında

[85] Alıntı: Kahveci, D. 2023
[86] Alıntı: Kahveci, D. 2023

doğrudan bir tanım yapılmamaktadır. Sermaye Piyasası Kanunu'nun 35/A/1 maddesi, kitle fonlama platformlarını "kitle fonlamasına aracılık eden ve elektronik ortamda hizmet veren kuruluşlar" olarak nitelendirmiştir. Ancak, bu tanımın kapsamı platformların sermaye piyasası kurumu veya teşkilatlanmış bir pazaryeri niteliği taşıyıp taşımadığı konusunda net bir değerlendirme sunmamaktadır[87] (Pehlivanoğlu, 2020, s. 202).

Hukukçular arasında bu konuda iki temel görüş öne çıkmaktadır. İlk görüş, kitle fonlama platformlarının sermaye piyasası kurumu olarak kabul edilmesi gerektiğini savunur. Bu görüşe göre, platformların sermaye piyasalarında fon toplayan projelere aracılık etmesi ve yatırımcıların haklarını koruyacak bir düzenleme çerçevesinde faaliyet göstermesi, onların sermaye piyasası kurumu olarak sınıflandırılmasını gerektirir.

Buna karşıt olan diğer görüş ise, platformların sermaye piyasası kurumlarına yönelik hükümler altında düzenlenmiş olmasına rağmen, sistematik açıdan bu hükümlerin doğru bir yerde bulunmadığını savunur. Bu görüşe göre, platformlar sermaye piyasası kurumu olarak kabul edilmemelidir, çünkü platformların işlevi ve yapısı, geleneksel sermaye piyasası kurumlarından farklıdır. Bu nedenle, platformların hukuki yapısının daha esnek ve farklı bir düzenleme çerçevesinde ele alınması gerektiği vurgulanır (Kahveci, 2023, s. 52-53).

Kitle fonlama platformlarının hukuki statüsü konusunda henüz tam bir netlik sağlanmamış olup, bu alandaki düzenlemelerde farklı yaklaşımlar bulunmaktadır.

Platformların Faaliyetlerine İlişkin Esaslar

Kitle fonlama platformları ifade edildiği üzere paya veya borçlanmaya dayalı kitle fonlaması faaliyetlerine aracılık eden kuruluşlar olarak faaliyet

[87] Alıntı: Kahveci, D. 2023

göstermektedir. Bu platformlar, girişimcilerin projelerine fon sağlamak için bireysel yatırımcılarla buluşmasını kolaylaştıran dijital ortamda hizmet veren yapılardır. Temel işlevleri, girişimcilerin ihtiyaç duyduğu finansmanı sağlamak amacıyla geniş bir yatırımcı kitlesine ulaşmalarını mümkün kılmak olsa da, kitle fonlaması Tebliği kapsamında platformlara farklı faaliyetlerde bulunma yetkisi de tanınmıştır. Bu düzenlemeler, platformların sadece bir aracı olmaktan öteye geçerek girişimcilerle daha aktif bir işbirliği içerisinde olmalarını ve daha geniş bir hizmet yelpazesi sunmalarını mümkün hale getirmiştir.

Önceki düzenlemelerde, özellikle Mülga Tebliğ'in 11. maddesi ile platformların yalnızca kitle fonlaması faaliyeti yürütmesine ve bu faaliyet sırasında sınırlı ölçüde girişimci veya girişim şirketlerine danışmanlık hizmeti sunmalarına izin verilmekteydi. Bu, platformların işlevlerini daha dar bir çerçevede sürdürmesine yol açan bir düzenlemeydi ve platformların girişimcilere sunduğu hizmetlerin çeşitliliğini sınırlıyordu. Ancak, güncel düzenlemeler ile bu sınırlı yapı genişletilmiş, platformlara daha fazla esneklik ve çeşitli faaliyet alanlarında daha geniş bir katılım imkanı sağlanmıştır.

Yeni düzenlemeler kapsamında, platformlar artık yalnızca kitle fonlaması aracılığıyla fon toplamaya aracılık etmekle kalmayacak, aynı zamanda bu süreç içerisinde girişimcilere, girişim şirketlerine ve fonlanan projelere danışmanlık hizmeti sunabileceklerdir. Bu danışmanlık hizmetleri, girişimcilere projelerinin daha iyi yapılandırılması, yatırımcılarla daha verimli iletişim kurulması ve kampanyaların daha profesyonel bir şekilde yönetilmesi gibi konularda yardımcı olmayı amaçlar. Böylece, girişimciler yalnızca fon bulmakla sınırlı kalmaz, aynı zamanda iş stratejilerini geliştirecek profesyonel bir rehberlikten de yararlanabilirler.

Bununla birlikte, yeni düzenlemelerle platformlar, kitle fonlaması faaliyetiyle uyumlu bazı başka alanlarda da etkinlik gösterebilirler. Örneğin, platformlar artık portföy yönetim şirketleriyle ve bireysel katılım yatırımcısı ağlarıyla işbirliği yapabilecek ve bu ağlara katılabileceklerdir. Bu, girişimcilerin daha

geniş bir yatırımcı tabanına ulaşmalarını ve platformların daha fazla yatırımcıya erişmelerini sağlayacak stratejik bir hamle olarak değerlendirilebilir. Bireysel katılım yatırımcıları, genellikle yüksek risk içeren erken aşama yatırımlara ilgi gösteren profesyonel yatırımcılardan oluşmaktadır ve bu işbirlikleri girişimcilerin projelerine daha deneyimli yatırımcıların dahil olmasını sağlayabilir.

Ayrıca yapılan bu düzenlemelerle platformlara kitle fonlaması kampanyalarına doğrudan fon sağlayabilme yetkisi de tanınmıştır. Belirli yüzdelerde olmak kaydıyla, platformlar artık yürüttükleri kitle fonlaması kampanyalarına kendileri de yatırım yaparak, girişimlere daha aktif bir destek sağlayabilirler. Bu durum, platformların sadece bir aracılık hizmeti sunmanın ötesinde, girişimlere doğrudan finansal katkıda bulunmalarına da imkan tanır. Böylece platformlar, kendi güvencelerini ve güvenilirliklerini ortaya koyarak yatırımcıların ilgisini çekebilir, aynı zamanda girişimcilerin projelerine duyulan güveni artırabilirler.

Kitle fonlama platformlarının faaliyet alanlarının genişletilmesi, Türkiye'de kitle fonlaması ekosisteminin daha dinamik ve profesyonel bir yapıya kavuşmasına olanak tanımaktadır. Platformlar artık sadece bir fon toplama aracı değil, aynı zamanda girişimciler için stratejik bir iş ortağı olarak da işlev görebilecek duruma gelmiştir. Bu düzenlemeler, platformların hem girişimcilerle hem de yatırımcılarla daha derin ve güçlü ilişkiler kurmasına olanak tanırken, Türkiye'deki girişimcilik ve yatırım ekosistemini de güçlendirmektedir (Kahveci, 2023, s. 85-86).

4.4. TÜRKİYE'DE KİTLE FONLAMA İLE DESTEKLENEN ÖNE ÇIKAN PROJELER

Bu bölümde Türkiye'de kitle fonlama ile desteklenen projelerin belli başlı olanlarına yer almaktadır (Para Dergisi, 2024):

Securify: Yapay zeka destekli davranışsal biyometri tabanlı kimlik ve erişim yönetimi teknolojisi sunan bu girişim, 2022 yılında kitle fonlaması yoluyla 6 milyon

240 bin TL yatırım alarak büyük bir başarı elde etti. Güvenlik teknolojilerindeki yenilikçi çözümleriyle dikkat çeken Securify, girişimcilik ekosisteminde önemli bir yer edindi.

RoboticMobi: Yapay zeka destekli test otomasyonu platformu olan RoboticMobi, mobil uygulama ve web sitesi testlerinin kolayca yapılmasını sağlayan bir çözüm sunuyor. 2022 yılında kitle fonlaması aracılığıyla 2 milyon 200 bin TL fon toplayarak, girişimciler ve geliştiriciler için büyük bir ihtiyaç olan test otomasyonu alanında önemli bir adım attı.

Mavi Kanatlar: İnsansız hava araçları için bilgi ve teknoloji çözümleri geliştiren bu girişim, 2022 yılında 4 milyon 500 bin TL yatırım aldı. Bu teknoloji odaklı girişim, emniyetli ve etkin insansız hava aracı operasyonları için geliştirdiği çözümlerle özellikle savunma ve güvenlik alanında dikkat çekti.

Egirişim: Girişimcilik ekosisteminde teknoloji haberciliği yapan ve içerik üreten bir platform olan Egirişim, 2 milyon 250 bin TL yatırım aldı. Teknoloji yayıncılığına odaklanan bu platform, kitle fonlaması ile girişimcilik dünyasına katkıda bulunmaya devam ediyor.

Steto: Sağlık alanında dijital çözümler sunan Steto, diyetisyen, psikolog, fizyoterapist ve veteriner hekimlerle online görüntülü görüşme yapma imkânı sağlayan bir platform olarak karşımıza çıkıyor. 1 milyon 300 bin TL yatırım alarak sağlık teknolojilerindeki ihtiyaca cevap veren bu platform, kullanıcılarına kolay ve erişilebilir sağlık hizmetleri sunuyor.

SeraCell: Akıllı algoritmalar ve sensörlerle donatılmış bir akıllı sera çözümü olan SeraCell, tarım teknolojileri alanında önemli bir yenilik sundu. Kitle fonlaması yoluyla 1 milyon 500 bin TL yatırım alan bu girişim, tarım verimliliğini artırmaya yönelik çözümleriyle dikkat çekiyor.

Scoper: Mobil cihazlarla kullanılabilen uygulama tabanlı bir video laringoskopi (bir endoskopi çeşidi) cihazı olan Scoper, sağlık sektöründe büyük bir ihtiyaç olan görüntüleme teknolojilerine katkıda bulundu. 3 milyon 424 bin TL yatırım toplayan bu girişim, doktorların daha hızlı ve güvenilir tanı koymasına yardımcı olacak bir çözüm sunuyor.

Size&Me: Online giyim alışverişinde beden uyumsuzluğu sorunlarını minimize etmek için yapay zeka çözümleri sunan Size&Me, kitle fonlamasıyla 2 milyon 150 bin TL yatırım aldı. Bu teknoloji odaklı girişim, e-ticaret alanında önemli bir sorunu çözmeye yönelik yenilikçi yaklaşımlarıyla dikkat çekti.

EVbee: Elektrikli araçlar için şarj hizmeti sunan bu girişim, 6 milyon 870 bin TL yatırım aldı. Elektrikli araç kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte şarj altyapısının öneminin arttığı bu dönemde, EVbee gibi girişimler, kitle fonlamasıyla gerekli finansmanı sağlayarak sektörün gelişimine katkıda bulunuyor.

Promoseed: Akıllı bakteri teknolojileri geliştiren Promoseed, biyoteknoloji alanında önemli bir adım atarak kitle fonlaması yoluyla 6 milyon TL fon topladı. Bu biyoteknoloji girişimi, tarımdan sağlığa birçok farklı sektörde kullanılabilecek inovatif çözümler sunuyor.

Rawsome: Türkiye'nin ilk sağlıklı, vegan ve glutensiz atıştırmalık üretici markası olan Rawsome, 6 milyon 750 bin TL yatırım aldı. Sağlıklı yaşam trendinin hızla büyüdüğü bu dönemde Rawsome'un sunduğu ürünler geniş bir kitleye hitap etti.

Sparga1: Türkiye'de ihracat amaçlı büyük ölçekli kuşkonmaz üretimi yapan bu tarım girişimi, 4 milyon TL yatırım aldı. Tarım alanında yüksek katma değerli ürünler yetiştirme hedefi olan Sparga1, kitle fonlaması yoluyla elde ettiği finansmanla önemli bir başarı yakaladı.

Genoride: Jeneratif sürüş teknolojisi ile çalışan dünyanın ilk elektrikli çocuk bisikleti olan Genoride, 4 milyon 650 bin TL yatırım aldı. Bu yenilikçi teknoloji, çocuklar için sürdürülebilir ulaşım çözümleri sunarken, kitle fonlaması yoluyla projelerini hayata geçirme fırsatı buldu.

4.5. TÜRKİYE'DE KİTLE FONLAMASININ GELİŞEBİLMESİ İÇİN GEREKLİ KOŞULLAR VE TAVSİYELER

Bu sistemin Türkiye'de gelişebilmesi ve etkili bir şekilde uygulanabilmesi için bir dizi uygun koşulun sağlanması gerekmektedir. Girişimcilik ortamı, sermaye erişimi, finansal okuryazarlık düzeyi, teknoloji kullanımı ve düzenleyici altyapı gibi temel unsurlar bu süreçte kilit rol oynamaktadır (Özdemir, 2020, s. 69). Bu bağlamda, Türkiye'de kitle fonlamasının gelişebilmesi için gerekli koşullar ve tavsiyeler aşağıda belirtilmiştir.

Girişimcilik Ekosisteminin Güçlendirilmesi

Kitle fonlamasının başarılı olabilmesi için, ülkede girişimcilik ekosisteminin destekleyici bir yapıya sahip olması gerekmektedir. Girişimcilerin projelerini geliştirebileceği ve yenilikçi fikirlerini hayata geçirebileceği uygun bir ekosistemin oluşturulması büyük önem taşımaktadır (Özdemir, 2020, s. 69). Bu bağlamda, girişimcilik ekosisteminin aşağıdaki unsurlarla desteklenmesi tavsiye edilmektedir:

Teşvik Edici Politikalar: Girişimciliği destekleyen vergi avantajları, hibeler ve düşük faizli krediler gibi finansal teşvikler sağlanmalıdır.

Vergi teşviklerine yönelik öneriler şunlar olabilir:

Gelir Vergisi İndirimi: Kitle fonlaması platformlarına yapılan yatırımlar için yatırımcılara gelir vergisi indirimi uygulanabilir. Bu, ödüle dayalı ve paya dayalı

modellerde yatırım yapan bireylere, yatırdıkları tutarın belirli bir yüzdesi oranında gelir vergisinden indirim yapılmasıyla uygulanabilir.

Kurumlar Vergisi İndirimi: Tüzel kişilerin kitle fonlama projelerine yaptıkları yatırımlar için kurumlar vergisinden indirim sağlanabilir. Bu teşvik, özellikle büyük şirketlerin inovatif projelere yatırım yapmalarını teşvik edecektir.

Vergi İstisnası: Uzun vadeli yatırım yapan yatırımcıların kazançlarına yönelik vergi istisnası getirilebilir. Örneğin, en az üç yıl süreyle elinde bulundurulan paya dayalı kitle fonlama yatırımlarında elde edilen karlar için sermaye kazançları vergisinden muafiyet sağlanabilir.

Bağış Bazlı Fonlamada Vergi İndirimi: Bağış bazlı kitle fonlamasında, bağış yapan kişilere gelir vergisi indirimi uygulanabilir. Bu, sosyal sorumluluk projelerine daha fazla fon sağlanmasını teşvik edebilir (Yakar & Kandır, 2020, s. 194-195).

Vergiden Düşülebilir Yatırımlar: Yatırımcıların kitle fonlama projelerine yaptıkları yatırımların belirli bir oranının gelir vergisinden düşülmesi sağlanabilir. Örneğin, yatırımın %20'si vergi matrahından düşülebilir.

Küçük Yatırımcılar İçin Özel Teşvikler: Daha küçük miktarlarla yatırım yapan bireysel yatırımcılara yönelik ek vergi indirimleri sunulabilir.

Yeni Girişimler İçin Vergi Muafiyeti: Kitle fonlaması yoluyla sermaye toplayan girişimlerin ilk birkaç yıl için kurumsal vergi muafiyeti sağlanabilir.

Ar-Ge ve İnovasyon Teşvikleri: Teknoloji, sağlık, enerji gibi yenilikçi sektörlerde faaliyet gösteren girişimlere Ar-Ge teşvikleri sunulabilir.

Damga Vergisi ve Harç Muafiyeti: Kitle fonlama platformları üzerinden gerçekleştirilen işlemler için damga vergisi veya harç muafiyeti uygulanabilir.

Platformlar İçin Teşvikler

Kitle fonlama platformlarının büyümesi ve sürdürülebilirliği için çeşitli teşvikler sağlanabilir:

Vergi Muafiyetleri: Platform gelirleri için belirli bir süre boyunca vergi muafiyeti uygulanabilir.

Devlet Hibe ve Destekleri: Yeni platformların kurulması ve mevcut platformların teknolojik altyapısını geliştirmesi için devlet destekli hibeler sağlanabilir.

Sermaye Erişiminin Artırılması: Kitle fonlamasının etkin bir şekilde kullanılabilmesi için girişimcilerin projelerini finanse edebilmeleri amacıyla yeterli miktarda sermayeye erişimleri sağlanmalıdır. Bankalar, yatırım fonları ve melek yatırımcılar gibi finansal kaynakların varlığı, kitle fonlaması kampanyalarının desteklenmesi açısından kritik öneme sahiptir. Bu doğrultuda Türkiye'de sermaye erişiminin artırılması için aşağıdaki önlemler alınmalıdır:

Yatırımcıları Teşvik Edici Düzenlemeler: Melek yatırımcılar ve girişim sermayesi yatırımcıları için vergi indirimleri ve teşvikler sağlanarak sermaye girişleri artırılmalıdır.

Finansal Kurumlarla İşbirliği: Bankaların ve yatırım fonlarının kitle fonlama projelerine yönelik özel kredi ve yatırım ürünleri geliştirmeleri teşvik edilmelidir.

Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Yükseltilmesi: Kitle fonlamasının başarılı olabilmesi için halkın finansal okuryazarlık düzeyinin yüksek olması gerekmektedir. Potansiyel yatırımcıların kitle fonlaması projelerine bilinçli bir şekilde yatırım yapabilmesi, finansal okuryazarlık seviyelerinin geliştirilmesine bağlıdır. Finansal okuryazarlık, yatırım risklerinin ve potansiyel getirilerin doğru anlaşılmasını sağlar. Bu bağlamda Türkiye'de finansal okuryazarlığın artırılması için aşağıdaki adımlar atılmalıdır:

Finansal Eğitim Programları: Yatırımcılara yönelik finansal okuryazarlık eğitimleri yaygınlaştırılmalı, özellikle kitle fonlaması ve risk yönetimi konularında bilinçlendirme çalışmaları yapılmalıdır.

Eğitim ve Farkındalık Programları

Uluslararası yatırımcılar ve girişimciler için farkındalık artırıcı eğitim ve bilgilendirme çalışmaları yapılmalıdır:

Eğitim ve Sertifikasyon Programları: Platform çalışanlarının eğitim ve sertifikasyon masraflarının devlet tarafından karşılanması teşvik edilebilir.

Uluslararası Eğitim Modülleri: Yabancı yatırımcıların Türk kitle fonlama sistemini anlamaları için çok dilli eğitim modülleri hazırlanmalıdır. Bu eğitimler, sistemin işleyişi, yatırım süreçleri ve risk yönetimi konularını kapsamalıdır.

Uluslararası Seminerler ve Konferanslar: Kitle fonlama platformları, uluslararası seminerler ve konferanslar düzenleyerek sistemin tanıtımını yapabilir. Bu etkinlikler, platformların küresel ölçekte bilinirliğini artırabilir.

Okullarda ve Üniversitelerde Eğitim: Girişimcilik ve finans dersleri kapsamında kitle fonlaması sistemine ilişkin bilgiler verilmelidir. Üniversitelerde bu

konunun ilgili derslerin müfredatına alınması, okullarda düzenlenecek seminerler ile öğrenci ve genç girişimcilerin kitle fonlamasını daha etkin bir şekilde kullanmasına yardımcı olabilir.

Yatırımcı Eğitimleri: Küçük yatırımcılar için online ve offline eğitim programları düzenlenebilir. Bu eğitimler yatırımcı için yatırım süreçleri, risk yönetimi ve proje analizi ve doğru proje seçimi gibi faydalar sağlayabilir.

Girişimciler Eğitimleri: Girişimcilere kitle fonlama platformlarının nasıl kullanılacağı, etkili bir kampanya hazırlama süreçleri ve yatırımcılarla etkili iletişim kurma yöntemleri üzerine eğitimler verilebilir.

Teknolojiye Erişim ve Kullanımın Artırılması

Kitle fonlaması, genellikle internet tabanlı platformlar üzerinden gerçekleştirildiği için, halkın teknolojiye erişimi ve bu teknolojileri kullanma düzeyi büyük bir öneme sahiptir. Türkiye'de internet erişiminin yaygınlaştırılması ve teknoloji okuryazarlığının artırılması kitle fonlaması platformlarına daha geniş bir katılım sağlayacaktır. Bu kapsamda aşağıdaki önlemler alınmalıdır:

İnternet Erişiminin Genişletilmesi: Kırsal alanlar da dahil olmak üzere tüm ülke genelinde internet erişimi artırılmalı ve dijital dönüşüm hızlandırılmalıdır.

Teknoloji Eğitimi: Teknoloji okuryazarlığını artırmak amacıyla, özellikle genç nüfus ve girişimciler için teknoloji eğitimi programları düzenlenmelidir.

Hukuki ve Düzenleyici Yapının Güçlendirilmesi

Paya dayalı kitle fonlama sistemi, geniş bir yatırımcı kitlesine ulaşmak ve girişimcilerin sermaye ihtiyacını karşılamak için hukuki altyapıya dayalı bir mekanizma gerektirir. Bu modelin güvenilirliği ve sürdürülebilirliği, yatırımcılar ile

girişimciler arasındaki hak ve yükümlülüklerin açık bir şekilde tanımlanmasına ve düzenleyici çerçevenin etkin şekilde uygulanmasına bağlıdır. Bu nedenle, hukuki düzenlemelerin güçlendirilmesi büyük önem taşımaktadır.

Şeffaflık İlkelerinin Güçlendirilmesi

Paya dayalı kitle fonlamanın başarılı bir şekilde işlemesi için şeffaflık, sistemin temel yapı taşıdır. Şeffaflık hem yatırımcıların bilinçli kararlar almasını sağlar hem de girişimciler ile yatırımcılar arasındaki güven ilişkisini pekiştirir. Sistemin tüm taraflarının güvenini kazanmak ve bu modelin sürdürülebilirliğini sağlamak için şeffaflık ilkelerinin güçlendirilmesi kritik bir öneme sahiptir. Bu bağlamda detaylı öneriler aşağıda sıralanmıştır.

Şeffaflık ve Bilgilendirme Yükümlülükleri

Paya dayalı kitle fonlama platformlarının yatırımcıların doğru kararlar almasını sağlayacak nitelikte bilgi sunması temel bir gerekliliktir.

Standart Bilgi Raporlama Formatları; Platformlar tarafından sunulan projelerin mali tabloları, büyüme potansiyeli, pazar analizleri gibi bilgiler için standart raporlama formatları belirlenmelidir.

Bağımsız Denetim Zorunluluğu; Girişimlerin projelerine yönelik bilgilerinin ve finansal durumlarının bağımsız denetim kuruluşları tarafından doğrulanması zorunlu hale getirilebilir.

Risk Açıklama Beyanı; Her yatırımcının yatırım yaptığı projeyle ilgili potansiyel riskleri açıkça anlamasını sağlayan bir risk açıklama beyanı sunulmalıdır.

Risk Değerlendirme Raporları; Platformlar, her projeyle ilgili risk analiz raporlarını bağımsız uzmanlar tarafından hazırlatarak yatırımcıların erişimine

sunmalıdır. Bu raporlar yatırımcının bilinçli bir şekilde karar almasına yardımcı olacaktır.

Finansal Durumun Doğrulanması; Girişimcilerin sunduğu mali tabloların, bağımsız bir denetim kuruluşu tarafından doğrulanması zorunlu hale getirilmelidir.

Veri Paylaşımının Artırılması; Kitle fonlama süreçlerinde şeffaflığın artırılması için platformların ve girişimcilerin daha kapsamlı ve açık veri paylaşımı yapması gerekir. Bu yatırımcıların projeleri daha iyi değerlendirebilmesini sağlar. Öneriler şunlardır:

Yatırımcı Geri Bildirim Mekanizması: Yatırımcıların projelere ilişkin yorumlarını ve sorularını doğrudan platform üzerinden iletebilecekleri ve bu bilgilerin kamuya açık olacağı bir geri bildirim sistemi geliştirilmelidir.

Fon Performansı İzleme: Fon toplama sürecinde girişimcilerin projelerinin ilerleme durumunu güncel verilerle paylaşması sağlanmalıdır. Örneğin, hedeflenen fonun hangi oranının toplandığı, projenin hangi aşamada olduğu gibi bilgiler yatırımcılarla gerçek zamanlı olarak paylaşılabilir.

Bağımsız Denetim Mekanizmaları; Platformların ve girişimcilerin sundukları bilgilerin doğruluğunu ve güvenilirliğini artırmak için bağımsız denetim ve gözetim mekanizmalarının güçlendirilmesi gereklidir:

Bağımsız Denetçiler: Kitle fonlama platformlarının girişimcilerden aldığı bilgileri bağımsız denetim kuruluşları aracılığıyla doğrulaması bir zorunluluk haline getirilmelidir. Bu sayede yatırımcılara sunulan verilerin güvenilirliği artırılır.

Düzenleyici Kurumların Denetimi: SPK gibi düzenleyici kurumlar platformların faaliyetlerini düzenli olarak denetlemeli ve ihlallerde hızlı ve caydırıcı yaptırımlar uygulamalıdır.

Performans Raporları: Fon toplama süreci tamamlanan projelerin başarı oranları ve performans sonuçları düzenli olarak bağımsız bir kurul tarafından analiz edilmeli ve kamuoyuna sunulmalıdır.

Siber Güvenlik Önlemleri

Paya dayalı kitle fonlama platformlarının işleyişi, dijital ortamda gerçekleşen işlemlere dayanır. Bu nedenle, yatırımcı ve girişimcilerin kişisel ve finansal bilgilerinin korunması, sistemin sürdürülebilirliği için kritik bir gerekliliktir. Siber güvenlik önlemleri, hem platformların hem de kullanıcıların siber tehditlere karşı korunmasını sağlar.

Veri Güvenliği ve Şifreleme

Paya dayalı kitle fonlama sistemlerinde, kullanıcıların kişisel ve finansal bilgileri işlenir. Bu bilgilerin güvenli bir şekilde saklanması ve aktarılması gereklidir. Platformlar veri güvenliği için çeşitli önlemler alabilir.

Dolandırıcılık Algılama Yazılımları: Yapay zeka tabanlı dolandırıcılık tespit sistemleri, olağandışı işlemleri tespit ederek kullanıcıları ve yöneticileri anında bilgilendirebilir.

Güncellemeler ve Yazılım Güvenliği

Kitle fonlama platformlarının güvenliği, kullanılan yazılımların güncel tutulmasıyla sağlanabilir. Yazılım güvenliği için:

Düzenli Yazılım Güncellemeleri: Sistemlerde kullanılan tüm yazılımlar düzenli olarak güncellenmeli ve yeni güvenlik açıklarına karşı yamalar uygulananabilir.

Güvenlik Testleri: Platformlar düzenli olarak siber güvenlik uzmanları tarafından test edilerek sitemdeki olası açıklar tespit edilebilir.

Güvenlik Duvarları ve Anti-Virüs Yazılımları: Platformlar, kötü niyetli saldırılara karşı güvenlik duvarları ve anti-virüs yazılımları ile korunmalıdır.

Sosyal ve Kültürel Farkındalığın Artırılması

Paya dayalı kitle fonlama modeli topluluk desteğini temel alan bir finansman yöntemidir. Ancak bu sistemin etkinliği, geniş kitleler tarafından anlaşılması ve benimsenmesiyle doğru orantılıdır. Sosyal ve kültürel farkındalık, hem girişimciler hem de yatırımcılar için sistemin tanınırlığını artırırken, toplumun ekonomik, kültürel ve sosyal kalkınmasına da katkıda bulunur. Bu başlık altında sosyal ve kültürel farkındalığı artırmak için uygulanabilecek stratejiler detaylı bir şekilde ele alınmıştır.

Toplumsal Bilinçlendirme Kampanyaları

Kitle fonlaması sisteminin geniş bir kitle tarafından benimsenmesi için toplumsal farkındalığın artırılması gerekir. Bu kapsamda:

Medya Kullanımı: Televizyon, radyo ve dijital medya üzerinden kitle fonlaması ile ilgili bilgilendirici kampanyalar düzenlenmelidir. Başarılı projelerin örnek olarak sunulması, sistemin etkinliğini ve avantajlarını daha görünür hale getirebilir.

Sosyal Medya Stratejileri

Sosyal medya platformları, kitle fonlamasının tanıtımı için en etkili araçlardan biridir. Sosyal medya stratejilerinin başarılı olması için şu yöntemler kullanılabilir:

Hedef Kitle Belirleme: Kitle fonlama projelerinin tanıtımı, projenin hedef kitlesine uygun olarak kişiselleştirilmiş içeriklerle yapılmalıdır. Örneğin teknoloji odaklı projeler için LinkedIn ve Twitter gibi profesyonel platformlar, yaratıcı projeler için Instagram ve Pinterest tercih edilebilir.

Etkileşim Odaklı İçerikler: Video, grafik ve hikaye tabanlı içerikler, sosyal medyada daha yüksek etkileşim sağlar. Canlı yayınlar ve soru-cevap oturumları, kullanıcılarla doğrudan iletişim kurmayı mümkün kılar.

Hashtag Kullanımı: Sosyal medya kampanyalarında etkili hashtag kullanımı, projelerin daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlar. Örneğin, #KitleFonlaması veya #ProjeniDestekle gibi hedefe yönelik hashtagler kullanılabilir.

Ücretli Reklam Kampanyaları: Facebook Ads, Instagram Ads ve Google Ads gibi ücretli reklam araçları, projelerin tanıtımını daha hızlı ve etkili bir şekilde yapmayı mümkün kılar.

Halkla İlişkiler Çalışmaları: Yerel etkinlikler, fuarlar ve paneller düzenlenerek, kitle fonlamasının girişimcilik ekosistemine katkısı vurgulanabilir. Bu etkinliklere girişimciler, yatırımcılar ve ilgili sektörlerden uzmanlar davet edilebilir.

Dini ve Etik Uyum: Bazı topluluklar finansal işlemleri dini veya etik kurallara göre değerlendirir. Türkiye gibi faiz hassasiyeti bulunan yatırımcıların

yaşadığı ülkelerde sistemin faizsiz bir yatırım aracı olduğu vurgulanarak faizden uzak duran yatırımcının dikkati çekilebilir.

Özellikle sağlık, doğa, sosyal yardımlaşma gibi çeşitli sosyal sorumluluk projelerine odaklanan kampanyalarda bu engellerin aşılmasına yardımcı olabilir.

Kültürel Danışmanlık: Toplum liderleri, tanınmış kişiler veya kanaat önderleriyle iş birliği yapılarak kitle fonlamasının toplumun değerlerine uygun olduğu vurgulanabilir.

Başarılı Örneklerin Paylaşılması

Kitle fonlamasıyla başarıya ulaşmış projelerin tanıtımı, toplumun bu modele olan ilgisini artırabilir. Bu doğrultuda:

Başarı Hikayeleri: Yerel ve uluslararası düzeyde başarıya ulaşmış girişimlerin hikayeleri geleneksel medya ve sosyal medya aracılığıyla paylaşılmalıdır. Bu başarı hikayeleri girişimcilerin ilham almasını ve yatırımcıların güven kazanmasını sağlar.

Başarılı Proje Analizleri: Başarılı projelerin detaylı analizleri yapılarak, bu projelerin hangi stratejilerle fonlama hedeflerine ulaştığı kamuoyuyla paylaşılabilir. Örneğin, belirli bir sektörün (teknoloji, çevre, eğitim) diğerlerinden daha fazla ilgi gördüğü vurgulanabilir.

Etkileşimli İçerikler: Başarılı girişimcilerle yapılan röportajlar, interaktif oturumlar düzenlenerek toplulukla doğrudan iletişim kurulabilir.

Topluluk Oluşturma ve Sosyal Etkileşim: Kitle fonlama, bireylerin topluluklar oluşturmasını ve birlikte hareket etmesini teşvik eder. Bu nedenle, platformların sosyal etkileşim olanaklarını artırması önemlidir:

Yatırımcı ve Girişimci Toplulukları: Yatırımcılar ve girişimciler arasında doğrudan iletişim kurulmasını sağlayacak forumlar, grup sohbetleri ve etkinlikler düzenlenebilir.

Sosyal Sorumluluk Projeleri: Toplumun genel refahını artıracak projelere öncelik verilerek, bireylerin sisteme olan ilgisi artırılabilir. Örneğin, çevre koruma veya eğitimle ilgili projelere daha fazla destek sağlanabilir.

Devlet ve Kamu Kurumlarının Rolü

Kamu kurumları ve yerel yönetimler, kitle fonlama sisteminin tanıtımı ve benimsenmesinde önemli bir rol oynayabilir:

Devlet Destekli Kampanyalar: Kitle fonlama sistemine devlet desteği sağlanarak, daha fazla kişinin bu modeli tanıması sağlanabilir.

Kamu Spotları: Televizyon ve radyo aracılığıyla kamu spotları yayınlanarak kitle fonlamasının avantajları geniş kitlelere anlatılabilir

Kamu Projeleri: Kitle fonlama, toplumsal fayda sağlayacak kamu projeleri için bir finansman modeli olarak kullanılabilir. Örneğin, bir yerel yönetim sosyal hizmet projelerini finanse etmek için bu yöntemi benimseyebilir.

Türkiye'de kitle fonlamasının gelişebilmesi için girişimcilik ekosisteminin güçlendirilmesi, sermaye erişiminin kolaylaştırılması, finansal okuryazarlığın artırılması, teknolojiye erişimin yaygınlaştırılması ve düzenleyici altyapının

güçlendirilmesi gerekmektedir. Bu koşulların sağlanması, kitle fonlamasının ülke genelinde etkin bir şekilde kullanılmasına olanak tanıyacak ve yenilikçi girişimlerin finansmanına katkı sağlayacaktır (Özdemir, 2020, s. 69-73).

4.6. TÜRKİYE'DE PAYA DAYALI KİTLE FONLAMANIN İŞLETMELERİN FİNANSMANI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Paya dayalı kitle fonlama (equity based crowdfunding) özellikle erken aşama girişimler ve KOBİ'ler için geleneksel finansman yöntemlerine alternatif olarak önemli bir finansman modeli haline gelmiştir. Girişimciler için sermaye erişimini kolaylaştırırken, yatırımcılara da yeni iş fikirlerine ortak olma fırsatı sunan bu model, özellikle gelişmekte olan ekonomilerde işletmelerin finansman sağlama açısından büyük bir potansiyele sahiptir.

Paya dayalı kitle fonlama işletmelerin finansman kaynaklarına erişiminde devrim niteliğinde bir model olarak karşımıza çıkmaktadır. Geleneksel finansman yöntemlerine alternatif olarak gelişen bu model, işletmelere yenilikçi bir finansman aracı sunmakla kalmaz, aynı zamanda onların rekabet avantajlarını artırmalarına ve ekonomik büyümenin öncü aktörleri haline gelmelerine olanak tanır. Girişimcilik ekosisteminin güçlenmesi ve küçük-orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'ler) büyüme yolculuklarında ihtiyaç duydukları sermayeye erişimi kolaylaştırması açısından büyük bir önem taşır.

Günümüz iş dünyasında, finansmana erişim çoğu işletme için en kritik meselelerden biridir. İşletmelerin büyümesi, yenilikçi ürün veya hizmetler geliştirmesi ve rekabetçi piyasalarda yer edinmesi için sermaye hayati bir rol oynar. Ancak geleneksel finansman yöntemleri, çoğu zaman KOBİ'ler ve girişimciler için erişilmesi zor bir seçenek olarak kalmaktadır. Bankalar genellikle yüksek teminat talep ederken, risk sermayesi şirketleri ve melek yatırımcılar yalnızca büyük ölçekli

ya da yüksek büyüme potansiyeline sahip işletmelere odaklanmaktadır. Bu noktada, paya dayalı kitle fonlama işletmeler için kritik bir çözüm sunarak işletmelerin doğrudan bireysel yatırımcılarla buluşarak finansman ihtiyaçlarını karşılamasına olanak tanır. Bu durumda işletmelerin sadece sermaye bulmakla kalmayıp aynı zamanda yatırımcılarıyla yakın bir bağ kurmasını sağlar.

Paya dayalı kitle fonlamanın işletmelerin finansmanı açısından önemi yalnızca sermaye sağlama sürecini kolaylaştırmasıyla sınırlı değildir. Bu model, işletmelerin geniş bir yatırımcı tabanına ulaşmasını mümkün kılar ve sermaye erişimini demokratikleştirir. Bir işletme kitle fonlama platformları üzerinden projesini tanıtarak bireysel yatırımcıların dikkatini çekebilir ve bu sayede geleneksel yöntemlerle mümkün olmayan bir sermaye havuzu oluşturabilir. Ayrıca bu yöntem işletmelerin sadece büyük ölçekli sermayedarlarla değil, aynı zamanda küçük tutarlarla katkıda bulunan bireysel yatırımcılarla iş birliği yapmasını sağlayarak toplumun geniş kesimlerini girişimcilik ekosistemine dahil ederek işletmelerin hem finansman ihtiyaçlarını karşılamasına hem de toplumla bağlarını güçlendirmesine olanak tanır.

Paya dayalı kitle fonlama işletmelerin finansman süreçlerinde yalnızca bir araç değil aynı zamanda stratejik bir unsurdur. İşletmeler, bu yöntemle yalnızca sermaye toplamakla kalmaz, aynı zamanda ürünlerini veya hizmetlerini erken aşamada hedef kitleleriyle buluşturma fırsatı yakalar. Hem pazar testlerini gerçekleştirme hem de müşteri geri bildirimlerini toplama açısından kritik bir avantaj sunar. Örneğin, bir girişim, kitle fonlama kampanyası sırasında ürünlerini yatırımcılarına sunarak hem finansman sağlar hem de ürün geliştirme sürecini iyileştirmek için işletme ve proje açısından müşterileri tarafından değerli geri bildirimler alabilir. İşletmelerin pazardaki ihtiyaçları daha iyi anlamasına ve stratejik kararlar almasına yardımcı olur. Böylelikle kitle fonlama, yalnızca bir finansman yöntemi değil, aynı zamanda işletmelerin stratejik büyüme hedeflerini destekleyen bir araç olarak önem kazanmaktadır.

Paya dayalı kitle fonlama, aynı zamanda işletmelerin yenilikçilik kapasitelerini artırma açısından da önemli bir rol oynar. Günümüz rekabetçi iş dünyasında, yenilikçilik bir işletmenin sürdürülebilirliğini ve başarısını belirleyen temel faktörlerden biridir. Teknoloji, sağlık, çevre gibi yenilikçi sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler, bu model aracılığıyla finansman sağlayarak projelerini hayata geçirme şansı bulur. Bu sektörlerdeki girişimler genellikle yüksek risk taşır ve geleneksel finansman kaynakları tarafından desteklenmesi zor olabilir. Ancak kitle fonlama, bu tür projelerin finansmanını kolaylaştırarak yenilikçiliği teşvik eder. Kitle fonlama yalnızca bireysel işletmelerin değil, aynı zamanda genel ekonomik büyümenin de desteklenmesine katkıda bulunur. İşletmeler, yenilikçi projelerini finanse etmek için toplumdan destek alırken, aynı zamanda bu destekle toplumsal farkındalık yaratabilir ve marka değerini artırabilir.

Bu finansman yöntemi, işletmelerin global pazarlara erişiminde de önemli bir rol oynar. Paya dayalı kitle fonlama platformları genellikle dijital ortamlarda faaliyet gösterdiği için, işletmelerin coğrafi sınırların ötesine geçerek uluslararası yatırımcılara ulaşmasını sağlar. İşletmelerin yalnızca yerel değil, aynı zamanda küresel ölçekte büyüme potansiyelini artırır. Özellikle ihracat hedefleyen veya uluslararası pazarlarda faaliyet göstermeyi planlayan işletmeler için kitle fonlama, hem finansman sağlama hem de global yatırımcı ağı oluşturma açısından kritik bir araçtır.

Paya dayalı kitle fonlama daha önce de işletmelerin finansmanı açısından yalnızca bir finansman kaynağı değil, aynı zamanda stratejik bir büyüme aracıdır. Bu yöntem işletmelere sermaye erişimi sağlamanın yanı sıra yenilikçilik, topluluk oluşturma, pazar testi yapma ve global pazarlara açılma fırsatları sunar. İşletmeler bu modeli kullanarak sadece finansman sorunlarını çözmekle kalmaz, aynı zamanda stratejik hedeflerini gerçekleştirmek için önemli bir avantaj elde eder. Günümüzün hızla değişen iş dünyasında, kitle fonlama, girişimcilik ekosistemini güçlendiren ve ekonomik büyümeyi destekleyen modern bir finansman aracı olarak giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Bu bağlamda işletmelerin bu yöntemi etkin bir şekilde

kullanarak rekabet avantajı sağlaması ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşması mümkün olacaktır.

5. SONUÇ

Kitle fonlama, sunduğu çeşitli seçeneklerle her tür girişimci için alternatif bir finansman modeli oluşturmakta ve fikirlerin veya projelerin girişime dönüşmesini sağlayarak hem girişimcilik ekosistemine hem de ülke ekonomilerine önemli katkılar sunmaktadır. Kitlesel fonlama platformları aracılığıyla, girişimcilerin projeleri tüm dünyaya ulaşmakta ve internetin kullanıldığı her coğrafyadan bu projelere rahatlıkla erişilip yatırım yapılabilmektedir. Dünya ölçeğinde incelendiğinde, kitle fonlamasının ortaya çıkışından günümüze kadar geçen süreçte, kitlesel fonlama platformlarının sayısında, bu platformlarda tanıtılan projelerin sayısında ve sağlanan fon tutarlarında önemli bir artış gözlemlenmektedir. Bu artış, girişimcilerin ve yatırımcıların kitlesel fonlamaya olan güveninin ve ilgisinin artmasını sağlamıştır. Ancak kitlesel fonlamanın daha verimli ve etkin bir şekilde uygulanabilmesi için hukuki düzenlemelerin yanı sıra teknolojik altyapı olanaklarının da geliştirilmesi gerekmektedir.

Kitlesel fonlama, girişimcilik ekosistemine yeni bir soluk getirerek, projelerin hayata geçirilmesini ve yenilikçi fikirlerin desteklenmesini sağlamaktadır. Bu finansman modeli, geleneksel finansman yöntemlerine erişimde zorluk yaşayan girişimciler için etkili bir çözüm sunar. Küçük yatırımcıların bir araya gelerek büyük projeleri finanse edebilmesi, girişimcilik ekosisteminin dinamizmini artırır ve inovasyonu teşvik eder.

Kitle fonlama platformlarının etkinliği, projelerin daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlamakta ve böylece yatırımcı tabanını genişletmektedir. İnternetin global erişim imkanı sayesinde, projeler yalnızca yerel yatırımcılarla sınırlı kalmayıp, uluslararası yatırımcılara da ulaşabilmektedir. Bu durum projelerin başarılı olma şansını artırırken, girişimcilerin daha fazla fon toplamasına imkan tanır.

Paya dayalı kitle fonlama, modern finansman yöntemlerinden biri olarak girişimcilere birçok fırsat sunmuş olsa da, denetimi konusunda ciddi riskler

taşımaktadır. Türkiye'de yaşanan kripto para yolsuzlukları, Çiftlik Bank skandalı, saadet zinciri dolandırıcılıkları, yatırımcıların bu tür finansman yöntemlerine karşı daha temkinli yaklaşmalarına sebep olmuştur. Yapılan çeşitli hukuki düzenlemeler, kitle fonlama platformlarının güvenilirliğini artırarak yatırımcıların korunmasını sağlar. Düzenlemeler dolandırıcılık riskini azaltır ve yatırımcıların haklarını korur. Aynı zamanda teknolojik altyapının geliştirilmesi, platformların daha kullanıcı dostu olmasını ve işlemlerin daha güvenli bir şekilde yapılmasını sağlar.

Küresel ölçekte hızla gelişen kitle fonlama uygulamaları, Türkiye'de henüz gelişim aşamasında olmasına rağmen giderek daha fazla tanınmakta ve kullanılmaktadır. Türkiye'de en yaygın kullanılan kitle fonlama modellerinden biri de paya dayalı kitle fonlamadır. Bu model diğer kitle fonlama yöntemlerine göre daha karmaşık ve riskli olması nedeniyle yatırımcıların korunması için özel düzenlemeler ve denetim mekanizmalarına ihtiyaç duymaktadır. Ayrıca bu yöntem yatırımcıların kendilerini daha fazla işin içinde hissetmesini sağladığı için oldukça tutulan bir yöntem olmaktadır.

Paya dayalı kitle fonlama, kredi kurumlarına erişimi sınırlı olan girişimciler için özellikle melek yatırımcılar ve risk sermayesi ortaklıkları gibi kurumsal yatırımcılarla bağlantı kuramayan işletme ve girişimciler için büyük bir öneme sahiptir. Bu model girişimcilerin projelerini finanse edebilmeleri için geniş bir yatırımcı kitlesine ulaşmalarını sağlar. Girişimciler, bu yöntemle elde ettikleri fonlar sayesinde projelerini hayata geçirebilirken, yatırımcılar da girişimlerin gelecekteki başarısından pay alabilme fırsatına sahip olurlar. Türkiye'de paya dayalı kitle fonlamanın yaygınlaşması, girişimcilik ekosisteminin büyümesine önemli katkılarda bulunmaktadır. Girişimcilerin yenilikçi projelerini finanse edebilmeleri, ekonomik büyümeyi ve istihdamı teşvik eden bir etken olarak ortaya çıkmaktadır. Bu modelin başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için yatırımcıların korunmasını sağlayacak yasal çerçevelerin oluşturulması ve etkin denetim mekanizmalarının devreye sokulması gerekmektedir. Bu finansman modeli, girişimcilerin projelerini gerçekleştirmeleri için gerekli sermayeyi temin etmelerine yardımcı olurken, yatırımcıların da çeşitli

projelere ortak olarak finansal getiriler elde etmelerini mümkün kılar. Bunun yanı sıra, paya dayalı kitle fonlama, girişimcilik ekosisteminin dinamizmini artırarak inovasyonun ve ekonomik kalkınmanın hızlanmasına katkı sağlar.

Sonuç olarak, Paya dayalı kitle fonlama, son yıllarda Türkiye'deki işletmeler için önemli bir finansman kaynağı olarak öne çıkmaktadır. Bu model işletmelere sermaye erişiminde esneklik sağlarken, geniş yatırımcı kitlelerine ulaşma fırsatı sunar. Ancak bu modelin başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için işletmelerin hukuki düzenlemeleri anlaması, yatırımcı ilişkilerini etkili bir şekilde yönetmesi ve şeffaf olması gerekmektedir. Ayrıca paya dayalı kitle fonlama sisteminin daha geniş kitleler tarafından benimsenebilmesi için hukuki destek, eğitim programları ve yatırımcı güvenini artıracak mekanizmaların geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Türkiye'de paya dayalı kitle fonlama modeli, girişimcilik ekosisteminin gelişmesine önemli katkılar sağlayabilecek bir potansiyele sahiptir. Ancak bu potansiyelin tam anlamıyla kullanılabilmesi için gerekli adımların atılması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Açıkgöz, B. (2018). Girişimciler için Bir Finansman Aracı Olarak Kitle Fonlaması. *III. Uluslararası Bozok Sempozyumu* (s. 256-262). Yozgat.

Agrawal, A., Catalini, C., ve Goldfarb, A. (2013). Some simple economics of crowdfunding (NBER Working Paper Series, 19133). National Bureau of Economic Research. https://www.nber.org/papers/w19133.pdf

Agrawal, A., Catalini, C., ve Goldfarb, A. (2015). Crowdfunding: Geography, social networks, and the timing of investment decisions. Journal of Economics & Management Strategy, 24(2), 253-274.

Ahlers, G. K. C., Cumming, D., Günther, C., & Schweizer, D. (2015). Signaling in Equity Crowdfunding. *Entrepreneurship Theory and Practice*, *39*(4), 955-980.

Akbulak, S., & Akbulak, Y. (2004). *Türkiye'de Sermaye Piyasası Araçları ve Halka Açık Anonim Şirketler.* İstanbul: Beta Yayınları.

Alhammad, M. M., R. A., & Tan, C. (2021). Review of Crowdfunding Regulations across Countries: A Systematic Review Study. *Journal of Information Systems Engineering and Management*, 1-13.

Anbar, A. (2020). Girişimcinin Finansmanında Alternatif Bir Yöntem: Kitlesel Fonlama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 237-254.

Armour, J., & Enriques, L. (2017). The Promise and Perils of Crowdfunding: Between Corporate Finance and Consumer Contracts. *European Corporate Governance Institute Working Paper Series in Law*.

Arolas, E., & Guevara, F. (2012). Towards an Integrated Crowdsourcing Definition. *Journal of Information Science,* 1-14.

Atsan, N., & Oruç Erdoğan, E. (2015). Girişimciler için Alternatif bir Finansman Yöntemi: Kitlesel Fonlama Crowdfunding. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 297-320.

Ayoğlu, T. (2008). *Sermaye Piyasası Hukukunda Halka Arz Kavramı ve Halka Arz Aracılık Sözleşmeleri.* İstanbul: Vedat Kitapçılık.

Bahtiyar, M. (2005). Risk (Girişim) Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Önemi, Yararları ve Uygulanacak Hükümler. *Maltepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 195-206.

Baytemür, D. (2019). Kitle Fonlaması Kavramı ve Hukuki Altyapısı. *Banka ve Finans Hukuku Dergisi*, 595-634.

Beaulieu, T., Sarker, S., & Sarker, S. (2015). A Conceptual Framework for Understanding Crowdfunding. *Communications of the Association for Information Systems*, 1-31.

Best, J., & Neiss, S. (2014). Part I. The Business of Crowdfunding 1. S. Dresner içinde, *Crowdfunding a Guide to Raising Capital on the Internet* (s. 4).

Block, J. H., Colombo, M. G., Cumming, D. J., ve Vismara, S. (2018b). New players in

entrepreneurial finance and why they are there. Small Business Economics, 50(2), 239-250.

Bodur, B. (2009). Alternatif Finansman Modeli Olarak Risk Sermayesi: Seçilen Türk Şirketlerinde Uygulanmasına İlişkin Bir Analiz Çalışması. *Yaşar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*.

Bowman, B. (2015). A Comparative Analysis of Crowdfunding Regulation in the United States and Italy. *Wisconsin International Law Journal*, 318-352.

Bradford, C. S. (2012). Crowdfunding and The Federal Securities Laws. *Columbia Business Law Review*, 1-150.

Brown, R., Mawson, S., Rowe, A., & Mason, C. (2018). Working the Crowd: Improvisational entrepreneurship and equity crowdfunding in nascent entrepreneurial ventures. *International Small Business Journal Researching Entrepreneurship*, 169-193.

Bünül, H. (2018). *Önce Sat Sonra Yap.* İstanbul: Görüş Yayınları.

Cosh, A., Cumming, D., ve Hughes, A. (2009). Outside enterpreneurial capital. The Economic Journal, 119(540), 1494-1533.

Cumming, D., & Zhang, Y. (2016). Alternative investments in emerging markets: A review and new trends. *Emerging Markets Review*, 1-23.

Çağlar, M. T. (2019). Yeni Nesil Alternatif Finansman Yöntemi Olarak Kitlesel Fonlama: Dünya ve Türkiye Uygulaması. *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, 18-34.

Çubukçu, C. (2017). Kitlesel Fonlama: Türkiye'deki Kitlesel Fonlama Platformları Üzerinden Bir Değerlendirme. Journal of Entrepreneurship and Innovation Management, 6(2), 155-172.

Ergen, M., Lau, J., & Bilginoğlu, K. (2013). Dağıtık girişimci sermayesi: Kitle Fonlaması. *3. Sanayi Şurası*,1–14.

Estellés-Arolas, E., & González-Ladrón-de-Guevara, F. (2012). Towards an integrated crowdsourcing definition. *Journal of Information Science*, *38*(2), 189-200.

Gerber, E., Hui, J., & Kuo, P.-Y. (. (2012). Crowdfunding: Why People are Motivated to Post and Fund Projects on Crowdfunding Platforms. *Northwestern University Creative Action Lab Working Paper*.

Gizem, V. (2023). Kitle Fonlama: Dünü Bugünü ve Yarını. *Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 106-121.

Golemis, D. (2021). *Chicago Tribune*. Nisan 4, 2024 tarihinde Chicago Tribune News: https://www.chicagotribune.com/1997/09/23/british-bands-us-tour-is-computer-generated/ adresinden alındı

Gomez-Diago, G. (2016). The role of shared emotions in the construction of the Cyberculture From Cultural Industries to Cultural Actions. S. Y. Tettegah içinde, *Emotions, Technology and Social Media.* Lonra: Academic Press.

Gökdemir, E. (2020, Aralık 3). Haziran 4, 2024 tarihinde Startup Hukuku: https://startuphukuku.com/dava-kitle-fonlamasi/ adresinden alındı

Güçlü, F., & Canbaz, M. F. (2024). Paya Dayalı Kitle Fonlaması Literatürünün On Yılının Bibliyometrik Analizi. Politik Ekonomik Kuram, 8(3), 814-833.

Gülay, G. & Kılıç, A. & Gündüz, V. (2021). Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Kitle Fonlaması, *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 407-431.

Helms, B. (2006). *Accessfor for All Building Inclusive Financial Systems.* Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

Hosaka, T. A. (2008, Nisan 19). *NBC*. Ocak 26, 2024 tarihinde NBC News: https://www.nbcnews.com/id/wbna24205912 adresinden alındı

Howe, J. (2008). *The Rise of Crowdsourcing.* New York: Three Rivers Press.

Ibrahim, D. M. (2020). Underwriting Crowdfunding. *Stanford Journal of Law*, 289-311.

İşler, S. T. (2014). Modern Finansmanda Yeni Bir Dönem:Kitle Fonlama-Crowdfunding. *TSPB Gösterge Dergisi*, 50-66.

İzmirli Ata, F. (2018). Yeni Nesil Finansman Yöntemi Olarak Kitle Fonlama: Türkiye Potansiyeli. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 273-296.

Kahveci, D. (2023). *Sermaye Piyasası Hukukunda Kitle Fonlama Platformları.* İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.

Kirby, E., & Worner, S. (2014). Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast. *Staff Working Paper of the IOSCO Research Department*, 1-63.

Kleeman, F., Rieder, K. M., & Voß, G. G. (2008). Un(der)Paid Innovators: The Commercial Utilization of Consumer Work through Crowdsourcing. *Science, Technology & Innovation Studies,* 5-26.

Lehner, O. M., Grabmann, E., ve Ennsgraber, C. (2015). Entrepreneurial implications of crowdfunding as alternative funding source for innovations. Venture Capital, 17(1-2),171-189.

Korkmaz, Ö. (2020). *Amerikan Hukuku ile Karşılaştırmalı Paya Dayalı Kitle Fonlaması.* İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.

Kuppuswamy, V., & Bayus, B. L. (2015). *A REVIEW OF CROWDFUNDING RESEARCH AND FINDINGS.* Raleigh.

Kuzulu, Ö. (2023). Kitle Fonlaması Yöntemlerinde Riskler ve Etik Sorunları. *Erciyes Akademi Dergisi*, 552-580.

Manavgat, Ç. (2019). Halka Açık Anonim Ortaklık Tanımı Bakımından Kitle Fonlaması. 765-786.

Mason, C. M., & Harrison, R. T. (1996). Informal venture capital: a study of the investment process, the post-investment experience and investment performance. *Entrepreneurship & Regional Development*, 105-126.

Meadows, M. R. (2018). The Evolution of Crowdfunding: Reconciling Regulation Crowdfunding With Initial Coin Offerings. *Loyola Consumer Law Review*, 272-295.

Mollick, E. R. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 1-16.

Mollick, E., & Robb, A. (2016). Democratizing Innovation and Capital Access: The Role of Crowdfunding. *California Management Review*, 72-87.

Murphy, T. (2017). Playing to a New Crowd: How Congress Could Break the Startup Status Quo By Raising the Cap On The Jobs Act's Crowdfunding Exemption. *Boston College Law Review*, 775-807.

Onur, M. N., & Değirmenci, Ö. (2015). CROWDFUNDİNG – KİTLE FONLAMASI. *T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Çalışma Raporları*, 1-18.

Özdemir, C. (2020). *Kitle Fonlaması: Paya Dayalı Modelde Başarı Faktörleri.* Ankara: Nobel Bilimsel Eserler.

Özer, Ş. (2022). *Sermaye Piyasası Kanununa Göre Kitle Fonlaması (Crowdfunding).* Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Öztürk, M.B., & Çelik, M.S., & Açıkgöz, E. (2023). Yeni Girişimler Ve Yatırımcılar İçin Alternatif Finansman Yöntemi: Paya Dayalı Kitle Fonlaması, *Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, s. 55-67.

Pehlivanoğlu, M. C. (2020). Kitle Fonlaması Platformunun Bilgi Formundan Sorumluluğu. *İzmir Barosu Dergisi, Yıl 85, S.2, s.199-233.*

Sakızlı, E. (2018). Alternatif Bir Finansman Yöntemi: Kitlesel Fonlama. *İktisadi Kalkınma Vakfı*, 5-27.

Sancak, İ.E. (2016), "Applicability and Readiness of Crowdfunding in Turkey", International Journal of Business and Social Science,7(1):99-110.

Savaş, Ü. (2017). *Kitlesel Fonlama.* İstanbul: Ceres Yayınları.

Saylam, A. (2021). Kamu Yönetiminde Bir E-Katılım Modeli Olarak Bilgi ve İletişim Teknolojileri (BİT) Destekli Kitle Kaynak Kullanımı. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 271-287.

Schwienbacher, A., & Larralde, B. (2010). Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. *Handbook of Entrepreneurial Financa*, 1-19.

Sharon Y., T. (2016). The role of shared emotions in the construction of the Cyberculture From Cultural Industries to Cultural Actions. G. G. Diago içinde, *Emotions, Technology and Social Media.* Londra: Academic Press.

Stanko, M. A., & Henard, D. H. (2016). How crowdfunding influences innovation. MIT Sloan Management Review, 57(3), 15.

Şahinoğlu, E. (2019). Kitlesel Fonlamada Başarı Faktörleri: Türkiye'de Ödül Bazlı Kitlesel Fonlama Projelerinin Durumu. *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Aanabilim Dalı Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*. Kırklareli.

Tekeoğlu, N. (2015). Kitlesel Fonlama ile Alternatif Film Finansmanı Oluşturma ve Bir Film Analizi: Sıra Dışı İnsanlar, *The Journal of Academic Social Science Studies,*298-302

Tevetoğlu, M. (2021). *Hukuki Yönleriyle Kripto Varlıklar ve Kripto Varlıkların İlk Arzı.* İstanbul: Vedat Kitapçılık.

Ural, A. E. (2022). Türk, ABD ve AB hukuku Düzenlemeleri Çerçevesinde Kitle Fonlaması. *İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi Ekonomi ve Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*.

Ünsal, S.(2017), *Kitlesel Fonlama.* İstanbul: Ceres Yayınları.

Valanciene, L., & Jegeleviciute, S. (2013). Valuation of Crowdfunding: Benefits and Drawvacks. *Economic and Management*, 39-48.

Vergili, G. (2023). Kitle Fonlama: Dünü Bugünü ve Yarını. *Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 106-121.

Vismara, S. (2016). Equity retention and social network theory in equity crowdfunding. *Small Business Economics* , 579-590.

Vural, A., & Doğan, D. U. (2019). Girişimcilik Finansmanında Yeni Bir Model: Kitle Fonlaması. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 88-100.

Wang, J. G., Xu, H., Ma, J., Zhang, Y., & Chen, Z. (2018). *Financing from Masses: Crowdfunding in China.* Springer.

World Bank. (2013). Crowdfunding's Potential for Developing World.

Yakar, S., & Kandır, S. Y. (2020). Türkiye'de Paya Dayalı Kitle Fonlaması İçin Bir Vergi Teşviki Önerisi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 189-202.

Yunus, M., & Jolis, A. (2003). *Banker to the Poor: The Story of the Grameen Bank.* Quarto Publishing Group UK.

Zengin, B. (2022). Makroekonomik Değişkenlerin Kitle Fonlama Sistemlerinin Gelişimine Etkisi: AB Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(3), 1275-1291.

Zholdyuly, A. (2022). TÜRKİYE KİTLE FONLAMASI PLATFORMLARININ ANALİZİ. *Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 72-84.

İNTERNET KAYNAKLARI

Aksu, (2024). Yurt Dışındaki En Popüler Kitle Fonlama Platformları;https://kfspusulasi.com/yurt-disindaki-en-populer-kitle-fonlama-platformlari/?cn-reloaded=1 Erişim Tarihi: 09.10.2024

Fronea, (2024). History of crowdfunding;

https://smallbrooks.com/history-of-crowdfunding Erişim Tarihi: 10.08.2024

Herdem, Girişimcilikte Finansmanın Yeni Yüzü: Kitlesel Fonlama (Crowdfunding);

https://www.mondaq.com/turkey/corporate-and-company-law/345614/giri%C5%9Fimcilikte-finansmanin-yeni-y%C3%BCz%C3%BC-kitlesel-fonlama-crowdfunding Erişim Tarihi: 15.03.2024

Kitle Fonlaması Tebliği (2021), 27.10.2021 tarih ve 31641 sayılı Resmi Gazetede yayınlanmış;

https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/10/20211027-3.htm Erişim Tarihi: 23.06.2024

Therriault, (2024). YouCaring vs GoFundMe; https://www.crowdcrux.com/youcaring-vs-gofundme/ Erişim Tarihi: 07.07.2024

Twin, A. How to Do Market Research, Types, and Example; https://www.investopedia.com/terms/m/market-research.asp Erişim Tarihi: 26.07.2024

https://www.bulusum.biz/bulusumnedir Erişim Tarihi: 09/02/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/Crowdrise Erişim Tarihi: 05/05/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/Foreign_Correspondents_(film) Erişim Tarihi: 05/01/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/FundRazr Erişim Tarihi: 12/02/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/GoFundMe Erişim Tarihi: 05/05/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/Goteo Erişim Tarihi: 05/02/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/Indiegogo Erişim Tarihi: 13/02/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/Kickstarter Erişim Tarihi: 13/02/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/Mark_Tapio_Kines Erişim Tarihi: 05/01/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/Microfinance Erişim Tarihi: 10/02/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/RocketHub Erişim Tarihi: 05/05/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/SyndicateRoom Erişim Tarihi: 07/02/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/VentureCrowd Erişim Tarihi: 07/02/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/Seedrs Erişim Tarihi: 07/02/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/Crowdcube Erişim Tarihi: 07/02/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/FundedByMe Erişim Tarihi: 08/02/2024

https://en.wikipedia.org/wiki/Wefunder Erişim Tarihi: 08/02/2024

https://fr.wikipedia.org/wiki/Ulule Erişim Tarihi: 05/02/2024

https://de.wikipedia.org/wiki/Gut_Weißenhaus Erişim Tarihi: 20/07/2024

https://europe.republic.com/chapeldownjoinus Erişim Tarihi: 12/02/2024

https://grameenbank.org.bd Erişim Tarihi: 01/01/2024

https://www.mightycause.com/about Erişim Tarihi: 12/02/2024

https://www.fueladream.com/about-us Erişim Tarihi: 12/02/2024

https://www.indiegogo.com/about/our-story Erişim Tarihi: 12/02/2024

https://www.indiegogo.com/about/our-story Erişim Tarihi: 12/02/2024

https://www.lendahand.com/en-EU/mission Erişim Tarihi: 05/02/2024

https://www.goteo.org/about Erişim Tarihi: 05/02/2024

https://fastinvest.com.tr/tr/about Erişim Tarihi: 05/02/2024

https://esketit.com/about-us Erişim Tarihi: 05/02/2024

https://lendermarket.com/about/ Erişim Tarihi: 06/02/2024

https://estateguru.co/about-us/ Erişim Tarihi: 06/02/2024

https://www.reinvest24.com/en/how-it-works Erişim Tarihi: 06/02/2024

https://robo.cash/about Erişim Tarihi: 07/02/2024

https://www.equitise.com/about-us Erişim Tarihi: 07/02/2024

https://www.venturecrowd.com.au/s/about Erişim Tarihi: 07/02/2024

https://help.wefunder.com/getting-started-for-investors/304614-what-is-wefunder Erişim Tarihi: 08/02/2024

https://www.invesdor.com/about-us#/ Erişim Tarihi: 09/02/2024

https://fongogo.com/About/Index Erişim Tarihi: 09/02/2024

https://www.paradergi.com.tr/girisimcilik/2023/08/21/kitle-fonlamanin-avantaj-ve-dezavantajlari-1 Erişim Tarihi: 04/05/2024

https://www.paradergi.com.tr/girisimcilik/2023/08/22/kitle-fonlamanin-avantaj-ve-dezavantajlari-2 Erişim Tarihi: 04/05/2024

https://www.companisto.com/en/investment/ameriaag Erişim Tarihi: 20/07/2024

https://www.crowdcube.com/companies/justpark/pitches/bk7Aeb Erişim Tarihi: 18/07/2024

https://www.seedmatch.de/investmentchancen/protonet-2 Erişim Tarihi: 18/07/2024

https://www.fortunebusinessinsights.com/crowdfunding-market-107129 Erişim Tarihi: 18/07/2024

https://www.researchandmarkets.com/report/crowdfunding