

# GİRİŞİMCİLİĞİ DESTEKLEYEN YENİ FİNANSAL ENSTRÜMANLAR

---





<b>ÖNSÖZ</b>	<b>2</b>
<b>TABLO VE GRAFİKLER</b>	<b>3</b>
<b>1.   GİRİŞ</b>	<b>4</b>
1.1.   Melek Yatırım	6
1.2.   Banka Kredileri	9
1.3.   Devlet Destekleri	9
<b>2.   KİTLESEL FONLAMA</b>	<b>11</b>
<b>3.   KRİPTO PARA</b>	<b>15</b>
<b>4.   STARTUP BORSA</b>	<b>17</b>
<b>5.   P2P BORÇLANMA</b>	<b>18</b>
<b>6.   KAYNAKÇA</b>	<b>19</b>



Ekonomistler Platformu olarak 2000 yılından bu yana Türkiye ekonomisinin güçlü ve güvenilir bir yapıya kavuşması, sürdürülebilir bir refah ortamının oluşturulabilmesi için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bir yandan Türkiye ekonomisinin makro ölçekte karşı karşıya kaldığı sorunlara yönelik çözüm önerileri üretmeye çalışarak görevimizi yerine getirmeye çalışırken, diğer yandan da mikro ölçekte yürüttüğümüz projelerle bizzat taşın altına elimizi koymaya çalışıyoruz.

Bu bağlamda, bir sivil toplum örgütü olarak kısıtlı kaynaklarımızı etkin kullanabilmek amacıyla 2019-2022 çalışma planımızda üç önemli konuya odaklanmaya karar vermiştik. Bunlardan biri “Türkiye’deki Suriyeli Mülteciler ve Entegrasyon”, “Makroekonomik İstikrar” ve son olarak da “Dijital Ekonomi ve Girişimcilik”. Elinizde bulunan bu araştırma üçüncü çalışma alanımız kapsamında İstanbul Kalkınma Ajansı desteği, İstanbul Ticaret Üniversitesi ve İTO Bilgiyi Ticarileştirme Vakfı ortaklığıyla yürüttüğümüz İNOFİNANS: Girişimciler için Finansal Yenilik Modelleri projesinde size ulaştırdığımız çalışmalardan biri.

Bu proje ile özellikle İstanbul’da finansmana erişim konusunda sorun yaşayan girişimciler ve girişimci adaylarının bilgiye hızlı erişimini sağlayacak, takıldıkları noktalarda onlara ücretsiz danışmanlık sunacak bir online girişimcilik merkezini hayata geçirmiş oluyoruz. Bu yayınlar da bu bağlamda İstanbul’daki girişimcilik ekosisteminin finansman boyutunda yaşadığı sorunları ve yeni kaynakları paylaşmaya çalıştık.

Yayında emeği geçen Proje Koordinatörümüz Sn. Emre Dalkılıç, Uzaktan Eğitim Koordinatörümüz Sn. Yavuz Çandır ve Aksoy Araştırma uzmanlarına teşekkürlerimi sunar, yayının ve projenin İstanbul’a ve ülkemize yararlı olmasını temenni ederim.

Dr. Oğuz Demir  
Ekonomistler Derneği  
Yönetim Kurulu Başkanı



## TABLO VE GRAFİKLER

Grafik 1: Geleneksel bir internet/girişiminin fonlanması	Sayfa 6
Grafik 2: Avrupa Birliği erken aşama yatırımlarının dağılımı (2017)	Sayfa 7
Grafik 3: Melek ve Girişim Sermayelerinin Türkiye'deki Girişim Yatırımları 2010 - 2018	Sayfa 8
Grafik 4: 2018 Yılı KOSGEB - TÜBİTAK ve Melek Yatırım Miktarları	Sayfa 10
Tablo 1: Türkiye'deki Kitlesele Fonlama Platformları (2019)	Sayfa 11
Grafik 5: Bölgelere göre yıllık kitlesele fonlama geliri (2017)	Sayfa 14





Türkiye’de melek yatırım kanunu sadece birkaç yıl önce çıkmış olsa da batıda 1970’li yıllardan beri girişimleri ve girişimcileri desteklemek için uygulanan bir sistemdir. Finans piyasalarının batıda, özellikle ABD’de gelişmiş olması, girişimciliğin bu ülkelerde gelişmesinin de temel sebepleri arasında gösterilmektedir. Dünya genelinde girişimcilik ekosistemleri incelendiğinde, finansal sistemleri gelişmiş ülkelerin girişimcilik ekosisteminin de diğer ülkelere oranla daha gelişmiş olduğu görülmektedir.

Her ne kadar gelişmiş ülkelerde girişimciliği destekleyen finansal enstrümanlar oldukça geniş bir yelpazede olsa da en çok kullanılan enstrümanlar dünyanın birçok yerinde benzerlik göstermektedir. Bunlar; Melek yatırımlar, girişimcinin kendi girişimini fonlaması (Boostraping), geleneksel banka kredileri ve devlet destekleri belli başlı girişim desteklerine örnek olarak gösterilebilir.

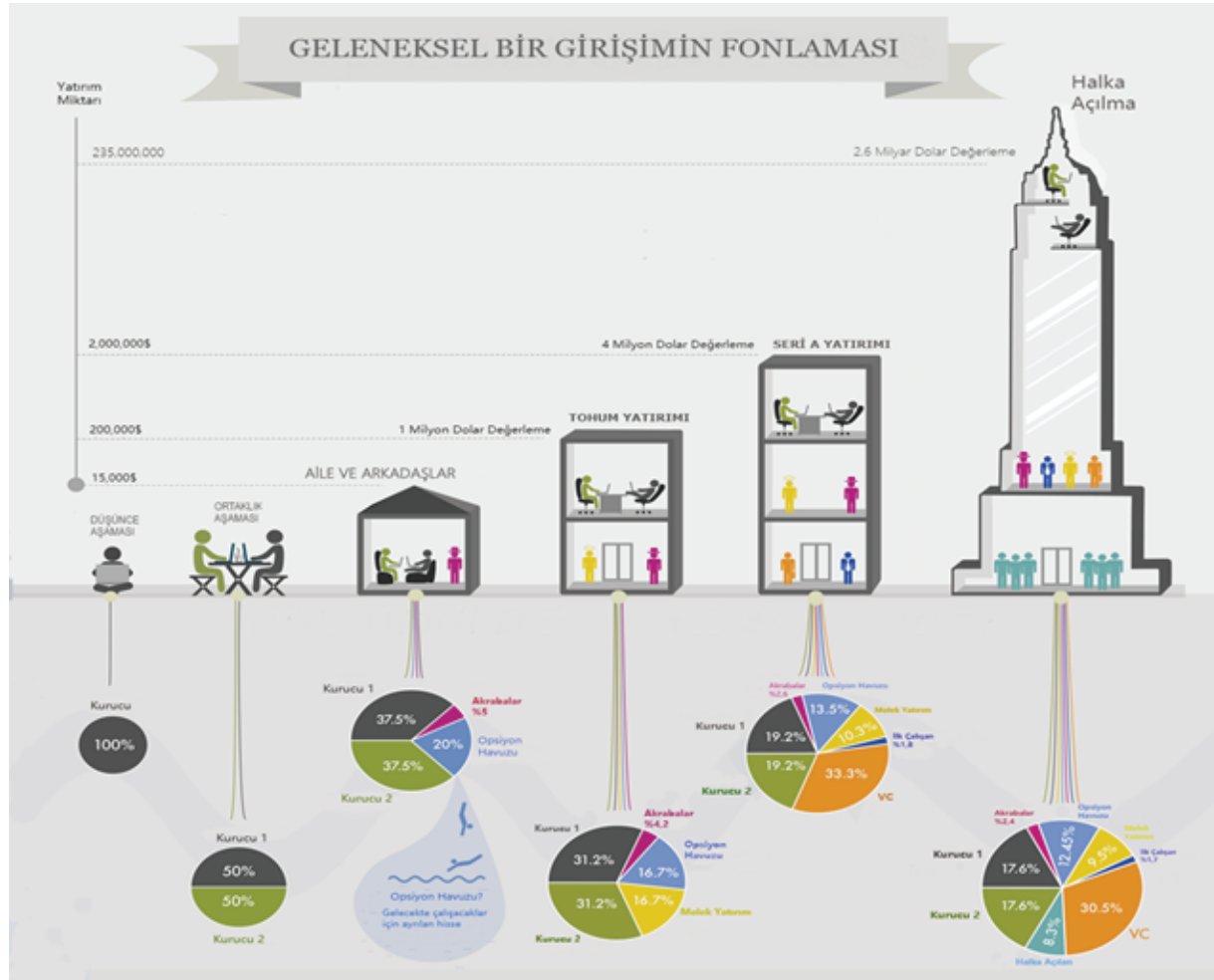
Girişimcilerin melek yatırım ya da banka kredilerine alternatif yatırım araçları aramasının temelinde iki sebep bulunmaktadır. Birinci sebep, erken aşama girişimlerinin büyük çoğunluğunun banka kredisi ya da melek yatırım bulmakta yaşadığı zorluklardan kaynaklanmaktadır. Bankaların nakit akış tablosu olmayan ya da likit değerleri olmayan girişimlere kredi vermekte çekimser davranması ya da melek yatırımcıların risk değerlemesini öngörememeleri nedeni ile yatırım yapmak istememeleri nedeni ile girişimcilerin alternatif yatırım araçlarına yönelmelerinin ana sebeplerinden biridir.

İkinci sebep ise aşağıdaki grafikte görüleceği üzere girişimcinin fikir aşamasında yüzde yüzüne sahip olduğu girişimin halka açılma kısmında sadece şirketin yüzde 17’sine sahip olması, girişimcilerin alternatif yatırım enstrümanları aramasında bir diğer sebep olarak gösterilmektedir. Melek yatırımcılara veya risk sermayesi firmalarına hisse vermeyip, kendi şirketi üzerinde tek hak sahibi olmak isteyen firmalar, banka kredisi, melek yatırım gibi popüler desteklere başvurmayıp almayıp başka alternatif kaynaklara yönelebilmektedirler.

Aşağıda ayrıntıları ile görüleceği gibi kripto para, girişim borsası, P2P krediler ve özellikle kitlesel fonlama yurtdışında en çok rağbet gören ve yeni çıkan finansal enstrümanlar arasındadır. Yeni çıkan finansal desteklerin iki özellikleri göze

çarpıyor. Birincisi Kripto paraların ve blockchain teknolojisinin artık internet ve teknoloji girişimlerini destekleme konusunda da kullanılmaya başlanmasıdır. Birçok alanda dünyayı değiştirmesi beklenen blokchahin teknolojileri genel seçimlerden, evlilik sözleşmelerine, nüfus kayıtlarına kadar farklı alanlarda daha önceden kullanılmaya başlanmıştı. Bu da bu tarz teknolojilerin internet ve teknoloji girişimlerini destekleme konusunda önümüzdeki dönemde daha çok kullanılacağına göstergesidir. Bu konuda dikkat çeken bir diğer konu ise, borsa tarzı girişimlerin dünyanın değişik yerlerinde çıkmaya başlaması örnek verilebilir. Şimdilik 3 ülkede faaliyet gösteren girişim borsalarının işlevselliği nedeniyle önümüzdeki dönemde daha birçok ülkede de faaliyete geçeceği söylenebilir. Henüz kısa süreli ve daha önce denenmemiş iş modelleri olduğu halde tüm girişim borsası şirketlerinin yatırım alması da potansiyeli göstermesi açısından önemlidir.

**Grafik 1: Geleneksel bir internet/girişiminin fonlanması<sup>1</sup>**



Girişimcilerin en çok yararlandığı finansal desteklerin büyüklüğünü, avantajlarını ve dezavantajlarını açıklamak yeni çıkan finansal desteklerin büyüklüğünü ve kullanım alanlarını belirtmekte oldukça etkili olacaktır.

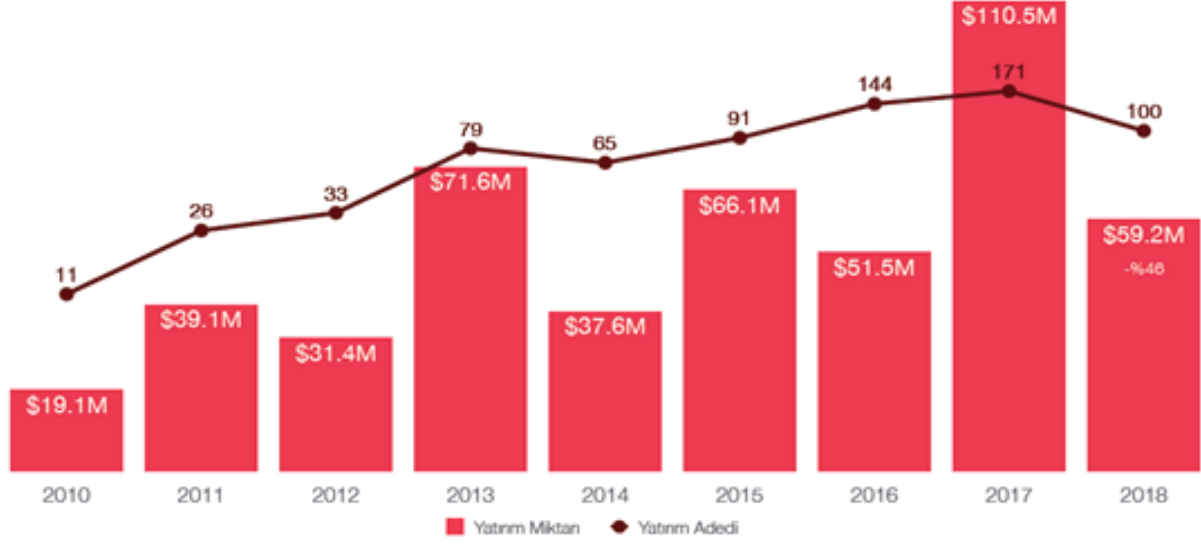
## 1.1 Melek Yatırım

Melek yatırım, girişimcilerin en çok kullandığı finansal desteklerin başında gelmekte. Küresel Girişimcilik Ağı'nın verilerine göre, melek yatırımcılar 2017 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde 70 bin girişime toplam 25 milyar dolardan fazla yatırım yapmışlardır.<sup>2</sup> Avrupa Birliği'nde ise melek yatırımcılar 2017 yılı içinde toplam 40 bin erken aşama girişime 7.3 Milyar Euro olarak yatırım yaparak, girişimcilerin en büyük destekçileri pozisyonunda olduğunu gösteriyorlar.<sup>3</sup>

Grafik 2: Avrupa Birliği erken aşama yatırımlarının dağılımı (2017)<sup>4</sup>



**Grafik 3: Melek ve Girişim Sermayelerinin Türkiye'deki Girişimlere Yatırımları 2010-2018<sup>5</sup>**



Ticaret Sicil Kaydı olan girişimlere hisse bazlı yapılan yatırımlar dikkate alınmıştır. Ön-tohum, tohum, Seri A, B, C, D, E dikkate alınmıştır. Teşvikler, Convertible Debt ve ikincil işlemler dahil değildir.

*Not: Ticaret sicil kaydı olan girişimlere hisse bazlı yapılan yatırımlar dikkate alınmıştır. Ön-tohum, tohum, Seri A, B, C, D, E yatırımları dikkate alınmıştır. Teşvikler, Convertible Debt ve ikincil işlemler dahil değildir.*

ABD ve Avrupa'da bu kadar yaygın kullanımına rağmen melek yatırımcıların ve melek yatırım ağlarının bazı avantajları ve dezavantajları da mevcuttur.

## **Avantajları;**

### **1. Melek Yatırımcılar girişimin riskini üstlenirler**

Melek yatırımcılar yatırım yapacağı girişimin mevcut durumundan çok gelecekteki potansiyeline baktıklarından girişimin belirli bir hissesi karşılığında girişimcinin yerine risk alan kurum veya kişilerdir.

### **2. Melek Yatırım borç değildir**

Bir girişimci yatırım aldığı bir süre sonra faizi ile o parayı geri ödemek zorunda değildir. Eğer yatırımınız başarıya ulaşmazsa banka kredilerinde olduğu gibi krediyi/borcu ödemek gibi bir zorunluluğu yoktur.

### **3. Melek yatırımcı girişimin başarılı olması için uğraşır**

Birçok melek yatırımcı yatırım yaptığı girişimlere destek olur. Girişimciler faaliyette oldukları sektörde girişimcilerin tecrübesinden yararlanabilirler. Birçok melek yatırımcı yatırım yaptığı girişime mentörlük de yapmaktadır.

#### **4. Melek yatırımcıların yatırım süreci kısa sürer**

Kredi veya diğer desteklere karşın melek yatırımcıların yatırım süreci bir aydan daha kısa sürer.

#### **5. Melek yatırım yapan kişinin iş çevresinden yararlanabilirsiniz**

İş hayatında çevre kurmak önemlidir. Bir melek yatırımcı bir girişimin yönetim kuruluna girdiğinde onun iş çevresi aracılığı ile daha kısa sürede başarı sağlayabilir.

#### **6. Melek yatırımcılık günümüzde oldukça popüler**

Sermayenin sınır tanımaması nedeni ile melek yatırımcılar dünyanın pek çok yerinde farklı girişimlere yatırım yapabilmekteler. O yüzden bir melek yatırımcıyı bulmak günümüzde zor değildir.

#### **7. Melek yatırım girişimin herhangi bir aşamasında yatırım yapabilir**

Bir melek yatırımcı girişimin kuruluş aşamasında 50 bin TL tohum yatırım da yapabilir, ileriki aşamalarda şirketin değerlemesine göre 1 milyon TL yatırım da yapabilir. Bu miktar, girişimin değerlemesi, girişimin ihtiyacı olan para gibi Melek yatırımcı ile yapılan görüşmeler sonucunda kararlaştırılabilir.

### **Dezavantajları;**

#### **1. Yüksek riskli girişimlerin fiyatlamasının farklı olması**

Melek yatırımcıların bir girişime yatırım yapmasının temel sebebi, o girişimden yatırdığının birkaç katı kâr edip çıkış yapmaktır. Melek yatırımcılar ortalama 5 yıl içinde yatırım yaptıkları girişimlerden çıkmak isterler ve daha çok kar etmek için girişimcilere baskı yapabilirler.

#### **2. Girişimci, gelecekteki kârını melek yatırım ile sınırlandırır**

Girişimci gelecekteki kârı karşılığında girişiminin belli hissesini melek yatırımcıya satar. Bu da ciddi oranda kâr edene kadar normal gözükse de sonradan rahatsızlık verici olabilmektedir.

#### **3. Girişiminizde bazı konularda kontrolü kaybedebilirsiniz**

Melek yatırımcının yaptığı yatırım oranına bağlı olarak girişimci kendi girişimi ile ilgili bazı kararları almakta zorlanabilir.

#### **4. Melek yatırımcılar ikinci yatırımı yapmayabilirler**

Melek yatırımcılar istediğiniz zaman kredi alabileceğiniz bir banka gibi değildir. Birçok melek yatırımcı yatırım yaptığı şirkete ikinci yatırımı yapmaya gönüllü değildir. Her ne kadar ilk başta risk alıp yatırım yapsalar da bu riski ikinci yatırım ile devam ettirmeme ihtimalleri yüksektir.

#### **5. Her melek yatırımcı iyi niyetli olmayabilir**

Bazı yatırımcılar normalden daha kısa sürede yatırımınızdan çıkmak için baskı yapabilir, sizi iş çevresi ile tanıştırmayabilir, mentörlük yapmayabilir.

## 6. Yatırımcılar uzman olduğu sektör dışında yatırım yapabilir

Parasını değerlendirmek isteyen herkes en çok geliri kazanabilmek için yatırımlarını farklı alanlara yapabilir. Melek yatırımcılar da farklı değillerdir. Bu yüzden de sık sık uzman oldukları pazarların dışındaki yatırım fırsatlarını araştırırlar. Eğer bir girişimci böyle bir durum ile karşılaşır, girişimcinin yatırımcının iş çevresinden ve tecrübesinden yararlanma şansı olmaz.

### 1.2. Banka Kredileri

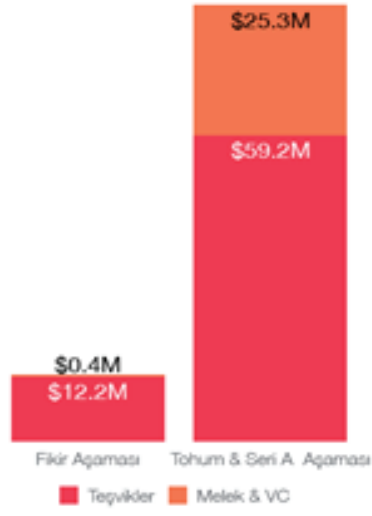
Bir diğer geleneksel finansal enstrüman olan Banka Kredilerini tercih eden girişimci sayısı oldukça azdır. Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de oldukça azdır. Bunun temel sebebi ise zaten yeni başlamış ve gelir yaratamamış bir girişimin kira, elektrik, su gibi birçok masrafı kendi cebinden verirken, her ay faizi ile banka kredisi ödemesi oldukça zorlayıcı olabilmektedir. Bir diğer sebebi ise özellikle yeni kurulmuş bir girişimin nakit akış tablosu, bilanço gibi verilerinin olmaması, olsa bile ilk yıllarda henüz kâra geçmemiş olmasından dolayı bankacıların kredi vermekte çekinceli davranmasıdır. Ayrıca faiz oranlarının yüksekliği de Türkiye gibi ülkelerde işletmenin devamlılığı için banka kredisi almayı daha da zor hale getiren ya da tercih edilmemesine neden olan faktörlerdendir.

### 1.3. Devlet Destekleri

Türkiye’de internet ve teknoloji girişimlerinin yararlanabildiği devlet desteklerinin başında KOSGEB ve TÜBİTAK destekleri gelmektedir. Yurtdışında da her ülkede farklı şekillerde özellikle internet ve teknoloji girişimlerine verilen destekler, Türkiye’de de son birkaç yılda hem artış göstermiş hem de çeşitliliği artmıştır. İNOFİNANS Projesi kapsamında hazırlanan mevcut durum raporunda da ayrıntıları ile belirtildiği üzere 2019 yılı itibariyle özellikle KOSGEB kredileri daha işlevsel hale getirilerek evrak yoğunluğu azaltılmış, internet ve teknoloji girişimleri için ayrı bir bölüm açılmıştır. TÜBİTAK Projeleri de son birkaç yıldır özellikle üniversitelerin kuluçka merkezleri ile faaliyette olarak girişimcilerin başvurusunu almakta ve karar aşamasını bu süreçte üniversitelere bırakmış durumdadır.

Aşağıdaki grafikte de görüldüğü gibi 2018 yılında KOSGEB ve TÜBİTAK girişimleri erken aşama melek yatırım miktarının iki katından daha fazla oranda gerçekleşmiş durumda. Bu da Türkiye’de girişimcilerin temel finansal desteğinin Avrupa’nın birçok ülkesinde olduğu gibi devlet destekleri ile karşılandığını göstermektedir.

Grafik 4: 2018 Yılı KOSGEB - TÜBİTAK ve Melek Yatırım Miktarları<sup>5</sup>



KOSGEB ve TÜBİTAK 2018'de fikir aşamasında **\$12.2M**, kuruluş sonrası ve büyüme aşamasında **\$59.2M** destek oldu.

Not: Fikir aşaması: Tübitak 1512 + KOSGEB AR-GE, İnovasyon Destek Programı (Girişimci), Tohum ve Seri Aşaması: Tübitak 1507 + KOSGEB AR-GE, İnovasyon Destek Programı + KOSGEB Teknopazar

## 2. KİTLESEL FONLAMA

Her ne kadar yeni bir finansal enstrüman olmasa da Türkiye için yeni olması ve yaygınlaştığı takdirde Türkiye’de birçok girişimin önemli destek kaynaklarından biri olan Kitlesele Fonlama (Crowdfunding) girişimciler için yeni çıkan finansal enstrümanların başında gelmektedir.

Dünyada oldukça popüler olan kitlesele fonlama platformları, şimdiye kadar birçok projeye destek olmuş durumdadır. En çok bilinen kitlesele fonlama sitelerinden biri olan Kickstarter kurulduğu günden bu yana 147.370 projeyi fonlamış ve bugüne kadar yaklaşık 4 milyar dolar para toplanmıştır. Dünyada kitlesele fonlama platformlarının sayısı 2015 yılı itibariyle 2.902’dir ve tüm bu kitlesele fonlama platformları aracılığı ile toplanan paranın 2015 yılı itibariyle 34 milyar dolara ulaştığı bilinmektedir.<sup>6</sup>

Kitlesele Fonlama sistemi Türkiye’de de Aralık 2017 tarihinde resmî gazetede yayınlanan yasa ile resmi bir yapıya kavuşmuştur. Türkiye’de 4 kitlesele fonlama platformları aracılığı ile şimdiye kadar toplanan toplam miktar 7 milyon TL’ye yaklaşmış durumdadır. Toplam desteklenen proje sayısı ise 181’dir. Resmi olarak Türkiye’de henüz 2 yılını bile doldurmamış bir sistem için 181 projenin desteklenmesi oldukça sevindirici bir gelişmedir.<sup>7</sup>

Bu sistem kapsamında dünyada genel olarak ödül bazlı, hisse bazlı, borç bazlı ve bağış bazlı olmak üzere 4 tip kitle fonlama modeli uygulanmaktadır. Türkiye’de mevzuat gereği sadece iki kitlesele fonlama tipi aktif halde kullanılmaktadır. Bunlar bağış ve ödül temelli kitlesele fonlama platformlarıdır.

Aralık 2016 tarihinde Türkiye’nin ilk kitlesele fonlama derneği kurulmuştur. Derneğin amacı ise çok az sayıda ve genellikle ‘ödül’ temelli olan kitlesele fonlama platformlarına yenilerinin eklenmesini sağlamaktır. Bu dernek, Türkiye’de kitlesele fonlamanın bilinirliğini arttırmanın yanı sıra hukuki çerçevesinin oluşturulmasına da katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.



**Tablo 1: Türkiye’deki Kitlesele Fonlama Platformları (2019) <sup>8</sup>**

	<b>Arıkovanı</b>	<b>Fongogo</b>	<b>Fonbulucu</b>	<b>İdeanest</b>
<b>Tür</b>	Ödül Bazlı	Ödül ve Bağış Bazlı	Ödül ve Bağış Bazlı	Bağış Bazlı
<b>Fonlamaya açılan Proje</b>	67	422	62	10
<b>Hedefe Ulaşan Proje</b>	34	130	8	9
<b>Toplanan Toplam Fon</b>	4.710.885 TL	2.446.599 TL	164.436 TL	315.469 TL
<b>Başarıya Ulaşan Fon</b>	4.314.142 TL	2.173.434 TL	96.416 TL	315.469 TL

Kitlesele fonlama her iş fikri veya her girişimci için uygun olmayabilir. Bundan dolayı girişimciler alternatifleri düşünerek ona göre karar vermeleri daha uygun olabilir. Ayrıca Her alanda olduğu gibi Kitlesele fonlama sisteminin de bazı avantajları ve dezavantajları mevcuttur. <sup>9</sup>

#### **Avantajları;**

##### **Hız ve Ulaşılabilirlik**

Herhangi bir kitlesele fonlama kampanyasını başlatmak için özel bir vasa ya da niteliğe ihtiyaç yoktur. Girişimci, en fazla bir saat gibi kısa bir sürede kampanyasının ana hatlarını oluşturabilir. Melek yatırımcılarla görüşürken yapacağı sunumlara ya da bir iş planına dahi gerek olmayabilir. (Olması her zaman bir avantajdır).

##### **Kolaylıkla pazarlanabilme**

Girişimci, fon toplamak için sayfasını ilk hazırladığında, belirleyeceği birkaç pazarlama stratejisi ile sayfasının ziyaretçi sayısını büyük oranda artırabilir.

##### **Geri bildirim alma**

Girişimci, kitlesele fonlama kampanyasını hazırlayıp, ürününü veya iş fikrini paylaştığında, takipçiler girişimcinin ürünü ile ilgili çok önemli geri bildirimler sunacaklardır. Takipçiler, girişimcinin ürünü ya da iş fikrini, girişimcinin göremediği zayıf noktalarını gösterebilir, ürününe yeni özellikler eklemesini söyleyebilir.

##### **Tam kontrol**

Geleneksel yatırımlardan farklı olarak, girişimci şirketin kontrolünü fon verenlere vermek zorunda değildir.

### **Tüketiciyi cezbetme**

Kitlese fonlama kampanyası sırasında pazarlama yapmak, girişimcinin markasına tüketicinin ilgisini çekmenin yollarından biridir. Bu, ilk pazarlama testi olarak da düşünebilir.

### **Alternatifler**

Herkese uygun yüzlerce kitlese fonlama platformu mevcut (Türkiye için şimdilik 5 tane). Girişimci birini beğenmezseniz bir başkasında şansını deneyebilir. Aynı zamanda kampanyası için farklı alternatiflere de sahiptir. Hangi ödülü vereceğinden, hangi seviyede destek isteyeceğine kadar.

### **Dezavantajları;**

#### **İnceleme ve reddedilme**

Girişimcinin sadece fikrinin olması kitlese fonlama platformları tarafından kabul edileceği anlamına gelmiyor. Bazı kitlese fonlama platformlarında girişimcinin fikrini sunması kolay iken, Kickstarter gibi bazı popüler kitlese fonlama platformları çok sıkı incelemenin ardından projeleri kabul ediyor.

#### **Rekabet**

Girişimci, kampanyasını bir kitlese fonlama platformu tarafından kabul ettirdiğinde bile ciddi bir rekabet ile karşılaşacaktır. Kitlese fonlama platformlar doğası nedeniyle kurulduğu günden bu yana oldukça popülerler. Bu tarz platformlarda sayısız projeler mevcut. O kadar proje arasında girişimcinin kendi projesine yer bulabilmek, projesini tanıtılabilmek oldukça zordur.

#### **Belirlediğiniz bütçeye ulaşmak**

Kitlese fonlama platformlarında, girişimcilerin projeleri için bir alt limit belirlemesi gerekmektedir. Eğer kampanya süresince girişimci o parayı toplayamazsa, topladığı kadar miktar kampanya bağışçalarına geri ödenmektedir.

#### **Komisyon**

Kitlese fonlama platformları girişimcinin kampanya süresince topladığı para üzerinden yüzde olarak küçük bir pay alır. Bu miktar kitlese fonlama şirketine göre değişiklik göstermektedir.

#### **Girişimcinin fikrinin kopyalanma ihtimali**

Girişimci Ürünü ya da fikrini daha piyasaya sürmeden kampanya başlattığı için çalınma ihtimali olabilir. Örneğin Fidget Cube, Kickstarter'da popüler bir ürün iken bir Çin firması daha Fidget Cube çıkmadan benzer bir ürünü piyasaya ve çok daha ucuz fiyata sürmüşlerdir.

#### **Başarısızlık riski**

Eğer bir melek yatırımcıdan red cevabı alırsanız başka bir melek yatırımcıya gidebilirsiniz. Fakat Kitlese fonlama platformunda başarısız olursanız, tekrar toparlaması oldukça zordur.

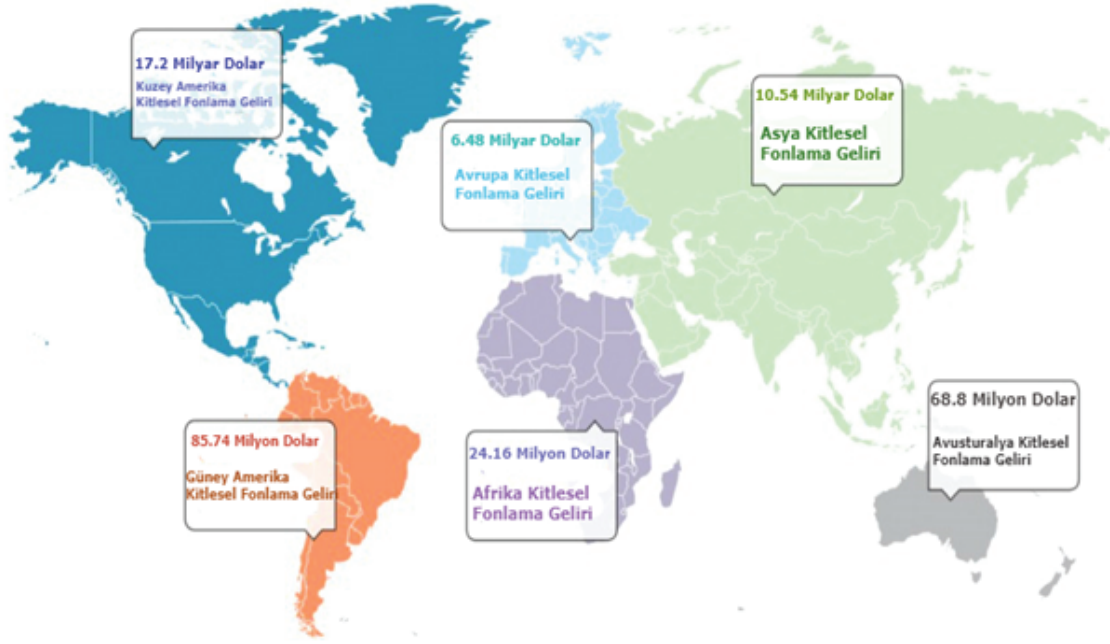
### Girişimcinin fikrinin kopyalanma ihtimali

Girişimci Ürünü ya da fikrini daha piyasaya sürmeden kampanya başlattığı için çalınma ihtimali olabilir. Örneğin Fidget Cube, Kickstarter’da popüler bir ürün iken bir Çin firması daha Fidget Cube çıkmadan benzer bir ürünü piyasaya ve çok daha ucuz fiyata sürmüşlerdir.

### Başarısızlık riski

Eğer bir melek yatırımcıdan red cevabı alırsanız başka bir melek yatırımcıya gidebilirsiniz. Fakat Kitlesele fonlama platformunda başarısız olursanız, tekrar toparlaması oldukça zordur.

Grafik 5: Bölgelere göre yıllık kitlesele fonlama geliri (2017)<sup>10</sup>



### 3. KRİPTO PARALARLA YATIRIM

Bir girişime yatırım yapmak zordur. Melek yatırım lisansı için gerekli şartları taşımak, lisansı aldıktan sonra doğru girişimi belirlemek ve bu girişime yatırım yapmak isteyen daha büyük melek yatırımcılarla rekabet etmek günümüzde melek yatırımcılığı zor hale getiren konularında başında gelmektedir. Eğer bir kişi melek yatırım lisansı almak için gerekli finansal şartları taşıyamıyorsa sadece kendi servetinin küçük bir miktarını bir girişime yatırabilir ve karşılığında aldığı hisse de uzun bir süre paraya şirketin kâra geçme zamanına göre çevrilemeyebilir. Tabii tüm bunlar girişimin batmayacağını hesaba katarak gerçekleşecek tahminlerdir. ABD’de 2017 yılında faaliyete başlayan 22Xfunding.com isimli bir girişim hem girişimlerin yatırım bulma şansını artıran hem de melek yatırımcı olmak isteyenlerin daha küçük miktarlarla melek yatırımcı olmasını sağlayan bir sistem kurdu.<sup>11</sup>

22Xfunding girişimi, dünyanın en büyük hızlandırma programlarından biri olan 500 Startups’ın hızlandırma programını yeni bitirmiş 30 girişime kripto paralar aracılığı ile yatırım yapmış kişilerin yatırımını yönetiyor.

Girişimin amacı, başka girişimlere kaynak sağlamak ve küçük yatırımcıların girişimlere yatırım yapmasını sağlamak. 22X bunu ICO (Initial Coin Offering) ile yapıyor. ICO, IPO’dan (halka arz) farklı olarak daha kısa sürede şirketlerin kaynak yaratmak için oluşturduğu ICO’ları kullanıyor. Bu şekilde eğer kaynak yaratmak için ICO sunan şirketin değeri yükselirse yatırdığınız kripto paraları normal bir melek yatırımcıya göre çok daha kısa sürede geri alabiliyorsunuz.

ABD’den en fazla 100 yatırımcı, diğer ülkelerden de kripto para mevzuatının uygunluk gösterdiği taktirde (Çin ve Kuzey Kore gibi ülkelerde Kripto paranın yasak olmasından dolayı) her yatırımcı başvurabiliyor. Şirket ABD ve uluslararası yatırım ve kripto para kanunlarına uygun olarak faaliyet gösteriyor.

Kripto para ile borsa girişimleri bununla sınırlı değil. Estonya’da kurulan FunderBeam.com da bunlardan biri. 2013 yılında kurulan girişim ABD merkezli 22X funding ile benzer model üzerine çalışıyor. Blockchain üzerine kurulan FunderBeam.com’da yatırımcılar, Token adı verilen kripto para üzerinden yatırımlarını gerçekleştirebiliyorlar. Sistemde her bir Token bir Euro’ya eşit. Yatırımcılar bir lider yatırımcı önderliğinde blockchain üzerinden hızlı bir şekilde yatırımlarını gerçekleştirebiliyorlar. Hisselerini satmak istedikleri zaman yine blockchain üzerinden hızlı bir şekilde satıp çıkabiliyorlar.

FunderBeam girişimi kurulduğu günden bu yana toplamda aldığı 11,3 milyon dolar yatırımı (hisse senedi dağıtımını) kendi borsası üzerinden yaptı. Girişim, şimdiye kadar 115 farklı ülkeden yatırımcı ile 6 binden fazla yatırımı gerçekleştirmiş durumda. Girişim yatırımcılardan yaptıkları yatırımın yüzde 3'ü kadar gelir, yatırım almak isteyen girişimcilerden de 3500 Euro giriş ücreti ayrıca toplam toplanan yatırımın yüzde 4'ü oranında da komisyon ile çalışmaktadır.

## 4. GİRİŞİM BORSASI

Girişimciler için hazırlanmış tek borsa 22X tarafından başlatılan girişim değil. Hollanda merkezli Startup Stock Exchange ([www.startup.sx](http://www.startup.sx)) girişimi geleneksel borsanın internet ve teknoloji girişimleri için olan versiyonunu yatırımcılara ve girişimcilere sunmaktadır.<sup>12</sup>

2011 yılı sonunda kurulan girişim 4 yatırım turunda toplam 1.2 milyon dolar yatırım almış durumda.

Girişim borsasında girişimler, kendi şirketlerinin hisse senetlerini borsada kayıtlı yatırımcılara açarak, şirketlerine gelir elde ediyor, yatırımcılar da potansiyel gördükleri internet ve teknoloji girişimlerine yatırım yaparak para kazanıyorlar. Sistemin çalışma prensibi geleneksel borsa ile aynı. SSX girişimi Hollanda borsa düzenleme kuruluna tabi bir şekilde çalışmaktadır. Sistem her ne kadar borsaya benzese de Şirketin kurucu ortağı Ian Haet, SSX'in kitlesel fonlamanın gelişmiş versiyonu olarak tanımlıyor. Haet, kitlesel fonlamada bir girişime para verdikten sonra ne olduğunu bilmiyorsunuz ama burada yatırdığınız parayı ileride daha yüksek getiri olarak geri kazanma şansına sahipsiniz diye anlatmaktadır.

Şimdiye kadar dünyanın her yerinden 200'e yakın (3 tanesi Türkiye'den) internet ve teknoloji girişimi SSX borsası içinde yer alıyor.

## 5. P2P KİŞİSEL BORÇLANMA

Banka kredilerine alternatif olarak kişiden kişiye borç anlamında gelen P2P (Peer to Peer veya Person to Person) borçlanma halihazırda kullanılan bir borçlanma çeşidi iken yeni model P2P borçlanma internet siteleri üzerinden yatırımcılardan destek alma modeline dönmüş durumdadır. Örneğin İngiltere merkezli Fundingcircle.com şirketi 1 milyar dolardan fazla değerlendirme ile bu alandaki en başarılı girişimdir.

P2P borçlanma siteleri, yeni kurulmuş ya da kurulmak üzere olan girişimler için uygun olan bir yatırım modeli olarak düşünülmektedir.

P2P borçlanma siteleri genellikle herhangi bir kredi skoru istememektedir. Bazı siteler kendi ülkenizdeki kredi skorunuzu istese bile notunuzun kötü olması almamanız için bir engel teşkil etmiyor. Fakat yine de girişimcinin yüksek bir kredi skorunun olması bu tarz sitelerde daha düşük oranlarda faiz ile kredi almasını sağlayabilmektedir. Bu borçlar, banka kredilerinde olduğu gibi 1 ila 5 yıl arasında değişen zamanlarda ödeme kabul etmektedirler.

Bu krediye başvurmak için bu tarz sitelere girip form doldurmak yeterli. Bu websiteleri sizin kredi oranlarınızı değerlendirip bir hafta ile 45 gün içinde sizin istediğiniz miktara göre faiz oranı sunuyorlar.

Henüz Türkiye’de faaliyette olmayan P2P kredi web siteleri birçok ülkede oldukça popüler. Yurtdışında popüler olsa da sistemin bazı dezavantajları da mevcut.<sup>13</sup>

Öncelikle diğer tüm kredi başvurularında olduğu gibi uygun olmayan gelir miktarı, iflas riski gibi durumlarda kredi almak zor. P2P krediler kişiye göre verildikleri için sizin kredi skorunuz ve kredileri geç ödediğiniz takdirde ileride alacağınız kredileri de etkileyecektir. Sistemin en büyük dezavantajı ise riskin fazla olmasından dolayı kredi faizlerinin de oldukça yüksek olması gösterilebilir. Ayrıca bazı siteler yüksek komisyon oranları isteyebilmektedir.





1. <https://blog.adioma.com/how-funding-works-splitting-equity-infographic/>
2. <https://genglobal.org/united-states-gban/new-research-individual-angels-provides-insights-startup-ecosystem>
3. <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2017.pdf>
4. <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2017.pdf>
5. [www.startup.watch](http://www.startup.watch) Türkiye Girişim Ekosistemi 2018/2019 Raporu
6. [www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com)
7. *Kitlesel Fonlama: Türkiye'deki Kitlesel Fonlama Platformları Üzerinden Bir Değerlendirme*, Ceren Çubukçu, (2017)
8. *Kitlesel Fonlama: Türkiye'deki Kitlesel Fonlama Platformları Üzerinden Bir Değerlendirme*, Ceren Çubukçu, (2017)
9. <https://startupnation.com/start-your-business/advantages-disadvantages-crowdfunding/>
10. <https://blog.fundly.com/crowdfunding-statistics/>
11. <https://www.inc.com/sonya-mann/securitize-22x-cryptocurrency-startup-fund.html>
12. <https://www.crunchbase.com/organization/startup-stock-exchange>
13. <https://www.chamberofcommerce.org/startup-business-loans/>

