



Doç. Dr. Mustafa ERGEN
mergen@ku.edu.tr

Kitle Fonlaması



Kitle-fonlaması ya da dağıtık sermaye ya da kalabalık fonlaması ya da imece fon, son yıllarda özellikle Amerika ve başta Almanya, İngiltere gibi Avrupa ülkeleri olmak üzere birçok ülkede kullanılan, yeni kurulumuş, finansman arayışı içerisindeki şirketlere yeni bir seçenek olarak doğmuş bir ortaklık biçimidir. 2012'de 3 milyar ile başlayan ve 2015 yılı itibarıyla 35 milyar dolara ulaşan üssel bir pazar ile gelişen bu sistemi basitçe anlatmak gerekirse; birçok küçük yatırımcının birleşerek kendilerinin seçtiği bir projeye yatırımlarına karşılık bekleyerek ya da bazen sembolik karşılık isteyen bir biçimde ortak olması, ürün geliştirme aşamasındaysa ön sipariş vermesi ya da bir çeşit bağışta bulunarak, girişimciler sermaye sağlamasına denir.

Kavramsal olarak incelendiğinde, Lambert ve Schwienbacher, Klemann'ın ortaya koyduğu kitle-kaynaklamasını genişleterek; kitle-fonlamasını "internet vasıtasıyla girişimlere belirli amaçlar doğrultusunda bağışçı olarak, ödül karşılığı, borç vererek ya da hissedar olarak finansal kaynak oluşturma için bir açık çağrı" olarak tanımlamışlardır.

Türkiye'de teknoloji bazlı girişimcilik, klasik sermayenin çekingen ve risk yatırımcı kuruluşlarının emekleme devresinde olmasından dolayı yeterince

ilerleyememektedir. Bu sarmalı kırmak için birçok kişiden mikro sermaye toplanması yöntemiyle girişimci fonlanması önemlidir. Geleneksel yöntemlerin dışına çıkarak, mali sermaye desteği ya da yalnızca bilgilenecek anlamında olsa bile büyük bir kitleden faydalanmak çok daha yararlı ve demokratik bir platform oluşturur. Fikirlerin olgunlaşması ve alışverişi konusunda daha ulaşılabilir ve güçlü bir yapı sunar. Kitle-fonlaması (Crowd-funding) kitlenin gücüne doğrudan bağlı olup, kitle-kaynak (crowd-sourcing) konseptiyle büyük benzerlikler gösterir.

Kavram son yıllarda gündemimizdeydi, Crowdfon, Fongogo, Arıkovanı gibi örnekleriyle de kısmi de olsa tatbik ediliyordu. Şimdi de hükümetin Meclis'e sunduğu Kitle Fonlaması Yasa Tasarısı ile birlikte Türkiye, kitle fonlamayı ABD ve İngiltere'den sonra mevzuatına sokan üçüncü ülke olabilir. Sermaye Piyasası Kanunu'nda değişiklik yapan 8 maddelik yasa tasarısıyla, tecrübeli ve tecrübesiz yatırımcıların bir araya gelmesi ve yatırım ortamından uzak duran yatırımcı kitlesinin tasarruflarını yatırıma yönlendirmesi, böylece sermayenin tabana yayılması hedeflenmektedir. Kitle fonlaması, SPK tarafından faaliyet izni verilen "Kitle Fonlama Platformları" aracılığıyla gerçekleştirilecek.

Bu platformların içeriğini tartışmak üzere geçen ay yeni kurulan Kitle Fonlaması Derneği'nin çalıştayında sermaye bazlı ve ödül bazlı fonlama seçeneklerini ve bunların gelecek yasaya olabilecek izdüşümlerini çalıştık.

Kitle-fonlamasına yakın yöntemler daha önce ülkemizde denenmiştir. Ya fitre ve yardım ile ya da tamamen 'kar payına' dayalı yapılan ve genellikle yurt dışındaki vatandaşların kişisel bağlantıları ile hissedar olarak katıldığı ve iştigal alanı olarak Türkiye seçilen yatırımlarla şekillenmiştir. Her ne kadar hukuki alt yapının önemsenmeyişi ve

“Hükümetin Meclis'e sunduğu Kitle Fonlaması Yasa Tasarısı ile birlikte Türkiye, kitle fonlamayı ABD ve İngiltere'den sonra üçüncü ülke olabilir.”



Borç kitle-fonlaması

Yatırımcılar paralarını faizi ile birlikte geri almayı hedefler. Buna aynı zamanda denkler arası borç verme denmektedir (P2P). Denkler arası borç verme, geleneksel bankaların baypas edilmesi suretiyle borç verilmesine izin vermektedir (Ör. lendingclub.com, prosper.com). Bu durumda geri dönüşümler finansaldır, ancak yatırımcılar bir fikrin başarısına katkıda bulunmanın da menfaatini görmektedirler. Çok fakir ve gelişmekte olan ülkelere küçük miktarda paraların borç verilmesi yani mikrofinans durumunda, verilen borç karşılığında faiz alınmamakta ve borç veren sadece sosyal iyilik için bu davranışta bulunmaktadır (Ör. kiva.org).

Sermaye kitle-fonlaması

İnsanlar bir fırsata hisse karşılığında yatırım yapmaktadırlar. Para karşılığında, işten veya projeden küçük paylar hisse olarak verilmektedir. Başarılı olunması durumunda hisse değerleri artacak aksi halde ise hisselerin değeri azalacaktır. Biz ağırlıklı olarak bu yöneme odaklanıyor olacağız çünkü bu yöntem genellikle yeni girişimlere başlangıç sermayesinin toplanması için kullanılmaktadır (Ör. crowdcube.com, circleup.com, seedrs.com, etc.).

Kitle-fonlamasının esas getirisi, geleneksel girişim sermayesi yatırım alanlarının dışına çıkmak ve bu yatırımlara oranla çok daha geniş bir yatırımcı yelpazesine ulaşmaktır. Örnek

olarak, kitle-fonlamasının müşterilere çok daha iyi bir fiyat ayrıcalığı sağlaması, özellikle bireysel yatırımcılar için farklı aralıklarda sermaye imkanı yaratmasından dolayı çok daha geniş arz fazlası yaratabilir. Fakat bu sadece miktarı az olan fonlamalar için geçerlidir. Yatırım ihtiyacı çok arttığında ise, hem yatırımcı için risk oluşur hem de birçok farklı aralıktaki fonlamayı kontrol etmek, yatırım alan için çok zor bir hale bürünür.

Daha geniş bir kaynaklama, aslında daha geniş bir coğrafi bölge anlamına gelir. Geleneksel olarak girişimciler, sabit bir coğrafi konumdan finansman sağlamaya çalışırlar. Sabit bir konumda kurulan şirketler erken evre fonlama döneminde diğer şirketlerle aynı ağda ve mesafede bulunmaya özen gösterirler. Örneğin, risk yatırımcısı, yatırım yaptığı şirketlere en fazla yarım saat mesafede olmayı ister. Ancak kitle-fonlaması, yatırımcıyla girişimci arasındaki coğrafi konum zorunluluğunu yıkmış ve yatırımcı ile girişimci arasındaki mesafeyi ortalama 4800 km'ye çıkarmıştır. Böylece, girişim projelerinin başlangıç sermayesi için geleneksel olarak kullanılan kişisel çevre (arkadaşlar, aile bireyleri) demokratikleşmiş, uzaklık problemi olmaksızın herkese yayılmıştır.

Bu tip finansal yararlarının dışında, kitle-fonlaması vasıtasıyla girişimcinin ürününün halka sunulması ve potansiyel tüketicinin dikkatinin çekilmesi çok önemli bir husustur.

Kitle-fonlamasını temelde üç tipe ayırabiliriz. Bunlar: Bağış/Ödül, Borç ve Sermayedir.

Bağış/ödül kitle-fonlaması

İnsanlar belli bir sebep ve amaca inandıklarından ötürü yatırım yaparlar. Örneğin ödül sistemi ile yeni yapılacak bir albümün kapağında yer alan teşekkür metninde olmak, bir davetin biletlerini almak, düzenli haber ve güncellemeler edinmek, bedelsiz hediyeler almak, bağışçılar için bir motivasyon olabilir. Buna ek olarak, bağışta bulunanlar başkalarına bir şeyler vermek ve karşılığında belki sadece projeye yardım etmeleri sebebiyle yaşadıkları mutluluk dışında herhangi bir şey almamaları sebebiyle sosyal ve kişisel motivasyon da kazanmaktadırlar (Ör. kickstarter.com, indigogo.com).



“Teknoloji üretme ve global pazara sahip olma yarışında, bir kaç ülke bizden girişimci deneyimi, kalitesi, risk yatırımcısı deneyimi, sayısı ve yatırım miktarı yönünden ileride, diğerleri ile aynı şartlardayız.”

Piyasaya sürülmeden önce potansiyel tüketici tarafından ürünün onaylanması, ürün piyasaya sürüldüğü anda büyük avantajlar sağlamaktadır. İlk fon sağlayıcıları ürünü ilk kullananlar olup, bu ilgi doğru bir şekilde yönlendirilebilirse ürün için ağızdan ağıza yayılan çok yararlı bir referans oluşturabilir.

Bunakarşın, kitle-fonlamayı yatırımcıya karar verirken, özellikle benzer projelerden, 'en iyi 5 şirket' listelerinden, bloglardaki proje haberleri ve güncellemelerinden gözle görülür şekilde etkilenmekte ayrıca projenin ivme kazandığı konusunda kanıt istemektedirler. Ek olarak, kitle-fonlamasıyla yola çıkan girişimlerin önündeki en büyük engel ise daha sonraları şirketlerini büyütme için gereken sermayeyi sağlayacak (institutional) risk yatırımcılarına erişimdir. Elbette, şirkete kitle-fonlaması yapanlar arasında da, geniş ağa sahip olanlar olabilir ve bu imkanlarını şirketin potansiyel yatırımcılara ulaşması için kullanabilirler. Lakin, daha önceden projelerine 'büyüme sermayesi' için yatırım vaadinde bulunan bir risk yatırımcı kitlesine sahip olmayan girişimciler için kitle-fonlama kampanyaları zor olabilir. Kitle-fonlaması bu detaylarıyla birlikte; sadece bir web sitesine proje koymak kadar kolay değildir.

Bu husus Amerika Birleşik Devletleri'nin gündemine Barrack Obama'nın 5 Nisan 2012 tarihinde yasalaştırdığı 'Jumpstart Our Business Startups - JOBS' (Yeni Girişimci Şirketlerin Tetiklenmesi) kanunu ile gelmiştir. Söz konusu kanunun özellikle ABD'de direkt olarak kitle-fonlamasını hukuki hale getirecek olan II. bölümü dahil olmak üzere bazı bölümleri 23 Eylül 2013 itibarıyla ABD'nin sermaye piyasası kurulu olan SEC (Securities and Exchange Commission) tarafından onaylanmıştır.

Genelde kitle-fonlama portallarının hepsi belli bir süreci takip eder. Çoğu kitle-fonlaması

sistemlerinde baştan girişimci tarafından belirlenen fonlama miktarı hedefe ulaşırsa, bu miktar girişimciye transfer edilir (All-or-Nothing; 4. adım); ulaşmadıysa o toplanan miktar fonlayanlara aynı şekilde iade edilir. Fakat projeyi fonlamak isteyen yatırım yapma sözü verdiği anda (3. adım), miktar hesapta bloke edilir.

Bunun yanında ülkemize özgü modeller geliştirebiliriz. Örneğin, ülke genelinde televizyon veya internet üzerinden sunulacak iş planlarına katılımı mikro düzeye indirmek için ülke genelinde sıkça kullanılan cep telefonu kısa mesaj servislerini kullanabiliriz. Bu bize özgü bir yapı olarak şekillenebilir ve para toplama konusunda kolaylaştırıcı bir özellik olarak diğer ülkelerin modellerinden farklılaşabilir ve miktarı arttırabiliriz. Kısa mesaj, kişinin TC Kimlik Numarası ile kayıt altında olduğu için gönderilen kısa mesaj tutarı operatörler üzerinden girişimci şirkete aktarılır ve kayıtlar SPK'ya iletilir. Diğer bir örnek olarak banka kredi kartlarının sadakat programlarındaki bonus puanları ile hisse almaya imkan tanıyabiliriz. Bu sefer kayıtlar bankalardan SPK'ya akar. Bunu diğer sadakat programlarıyla birleştirip, genişletebiliriz.

Başka bir örnek olarak ise bu tip harcamaların AR-GE desteği kapsamında vergisiz değerlendirilmesi gündeme alınabilir ve her şirkete vergiden düşülebilecek bir miktar şirket çalışanlarının maaşlarına ek veya tamamlayıcı olarak kitle-fonlaması hakkı ile dağıtılır. Çalışanlar da bununla, seçecekleri girişimcileri fonlar. Bu vergiden düşülen miktar yüzbinlerce çalışana dağıtılacağı için doğru girişimci seçme ve başarılı olacak fikre para yatırma konusunda normalde alınan risk dağıtılır ve riski azaltan bir mekanizma sağlanır. Kazanç, çalışan ve şirket arasında paylaşılır. Eğer bir girişimci kalabalıklardan iyi bir fon toplamışsa, girişimcinin fikrinin pazar analizi de dolaylı olarak yapılmış demektir.

SPK içinde bir birim, girişimci şirketlerin hisse oranlarını tutar ve yeni fonlamayla değişen hisse oranlarının kaydını tutan kurum olarak yatırımcıların şirket üzerindeki hakkını sağlar. Bunun yanında bu servis üzerinden fonlanacak şirketler içinde her çeyrekte bir danışman şirket tarafından mali tablosunu açık bir şekilde raporlaması beklenir. Burada subjektivitenin yaşaması önemlidir. Yatırımcı yatırım yaparken serbest bir şekilde girişimciyi seçtiği gibi, girişimci de toplanan fonu harcarken serbest olmalıdır. Yatırımcının yatırım getirisi,

şirketlerin satın alınması veya halka açılması üzerine planlanır ve belli büyüklüğe ulaşan şirketlerin halka arz sürecinde zaten daha önce onu kitle-fonlaması ile fonlayanların sayıca büyüklükleri önemli bir göstere sağlar.

Girişimciliğin üç ana unsurundan biri olan girişimci düzeyini kısa vadede değiştiremeyiz ama risk sermayedarı ve risk yatırımcı kuruluşların şu andaki zayıf durumlarını kitleleri devreye sokarak güçlendirebiliriz. Bu fonlama şu anda Silikon Vadisinde güçlü olan risk sermayeciliğine ek bir yöntemdir. Biz ek yöntem yerine ilk yöntem olarak değerlendirebiliriz. Bu tip bir fonlama metodu elbette dünyada gördüğümüz gibi mükemmel ölçekte girişimcilik başarılarını hemen çıkarmayabilir. Lakin girişimciliği, o ölçeğe getirecek çarkların çalışmasını başlatacak fonlamayı sağlayabilir. Ne kadar çok girişimci, yeterli sermaye ile yeni şirket kurarsa, girişimcilik ile yoğrulan insan yapısı da o şekilde artarak bir sinerji birikimi (spill-over effect) olacaktır. Çarklar döndükçe ve başarılar geldikçe yetersiz kalan yapılar da zamanla yeterli hale gelecektir. Bu tip bir yöntem bize benzer diğer ülkelere de model olabilir ve bu ülkelerin girişimcilik alt yapısı, bu işi başarıyla yapabilen Amerika, İngiltere, İsrail ölçeğine yaklaşabilir.

Teknoloji üretme ve global pazara sahip olma yarışında, bir kaç ülke bizden girişimci deneyimi, kalitesi, risk yatırımcısı deneyimi, sayısı ve yatırım miktarı yönünden ileride, diğerleri ile aynı şartlardayız. Bu denklemden bir tanesi olan yatırım bulmayı belki diğer ülkelerden daha kolay ve bize özgü şekilde sağlayarak daha çok girişimci deneyimi sağlar ve değerler yaratabiliriz çünkü ülkelerin kişi başına düşen gelirlerine baktığımızda eğer kalabalıklan harekete geçirebilirlerse içlerinden bir kaç Silikon Vadisi çıkartabilecek potansiyeli olduğunu görebiliriz. @mstfrgn



ACİL DURUM HABERLEŞME SİSTEMLERİ

Tüm mobil şebekeler çöktüğünde bir çanta büyüklüğündeki sistemlerle Emniyet, İtfaiye, Sağlık görevlilerinin kendi aralarında mobil telefonlarla görüşmesini sağlayan çözümler sunuyoruz.