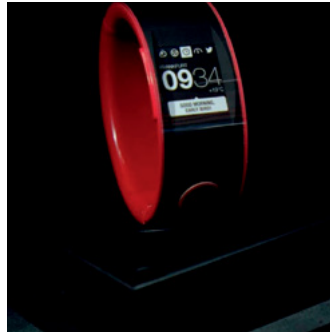




## Girişimcilik ve Kitle-Fonlama Sistemleri

Büyük Türkçe Sözlük "girişimci" sözcüğünü "emek, sermaye ve doğayı bir araya getirerek üretim sürecini bir üretim faktörü olarak tasarlayan, örgütleyen ve onun tüm riskini üstlenen kişi" olarak tanımlıyor. Tanımda geçen "üretim süreci", sadece "mal" üretimini değil, "hizmet" üretimini de kapsıyor. Hatta günümüzde hizmet üretimi, mal üretiminden daha kârlı fırsatlar doğurabiliyor. Örneğin günde 25 milyardan fazla mesaj hareketinin olduğu Whatsapp uygulaması, Facebook tarafından 19 milyar dolara satın alındı. *Wall Street Journal*'a göre, Google'ın hisse değerinin 406 milyar dolar olması (10 x Türk Telekom + 20 x THY = 1 x Google) yenilikçi bir hizmet içeren bir fikrin potansiyeli hakkında bize bir bilgi veriyor. Son yüz yılın bir diğer en başarılı girişimcilik örneği ise Apple'dır. Apple'ın hisse değeri de yaklaşık 473 milyar dolar olarak hesaplanıyor, bu da dünyanın en eski otomobil üreticilerinden biri olan Ford Motor şirketinin 8 katı bir hisse değeri anlamına geliyor.



Girişimci olmanız için gereken en önemli iki unsur: Ticari değeri olan mal/hizmet üretimine yönelik bir fikriniz ve bu fikrinizi ticari ürüne dönüştürüp pazarlamaya yetecek kadar sermayeniz olması gerekiyor. Tanımda geçen önemli diğer faktör ise risk faktörü. Burada bahsi geçen risk faktörü, doğrudan girişimcinin fikrini hayata geçirmesi için gereksinim duyduğu sermayeyi hedef alıyor. Fikrin sahibi olan kişi bu sermayeye sahipse, kendi sermayesini riske atarak fikrini hayata geçirebilir ve fikrin sonucu olan ürün veya hizmet rağbet görürse tahmin edilemeyecek büyüklükte bir kâr elde edebilir. Projenin başarısız olması durumunda ise, bu girişimci sermayesini kısmen veya tamamen kaybedecektir. Sermayesi olmayan girişimciler ise sermaye riskini paylaşmak durumundadır. O zaman yaygın olarak melek yatırımcılar, girişimci sermayeler veya TÜBİTAK, KOSGEB gibi kamu kurumları, girişimcilere ait fikirlerin hayat bulması sürecinde maddi destek sağlıyor. Bu destek mekanizmalarının yanı sıra İngilizce'de *crowd-funding* veya *crowd-sourcing* denilen kitle-fonlama sistemleri de son yıllarda gelişmiş ülkelerde girişimcilere destek oluyor. [www.crowdsourcing.org](http://www.crowdsourcing.org) verilerine göre kitle-fonlama sistemleri kullanılarak 2011 yılında 1.5 milyar dolar, 2012 yılında 2.7 milyar dolar, ve 2013 yılında ise 5.1 milyar dolarlık destek sağlanmış. Bu desteklerin yaklaşık % 20'si yenilikçi fikirlerin ürüne veya hizmete dönüştüğü yeni kurulan şirketlere sermaye sağlamış.

Örneğin, kitle-fonlama sistemi kullanarak 100 bin dolar toplamayı planlayan akıllı saat üreticisi Pebble Technology, 10.2 milyon dolar sermaye bulurken, android tabanlı oyun konsolu üreticisi Ouya, 950 bin dolar hedeflemişken 8.5 milyon dolarlık bir girişim sermayesi elde etmiş. Aşağıda bahsedeceğimiz popüler kitle-fonlama sistemlerini inceleyerek ne tür projelerin ve girişimlerin desteklendiğini inceleyerek konu hakkında daha detaylı bilgi edinebilirsiniz.

