

TARIM SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİNDE KİTLE FONLAMASI PLATFORMUNUN UYGULAMA POTANSİYELİ

Nurana ABBASOVA-ZEYNALOVA*

Arifa NASİBOVA

*Mingeçevir Devlet Üniversitesi, Mingecçevir, Azerbaycan
nurana.abbasova.1997@mail.ru.

Özet

Gıda üretim kaynakları, iklim değişikliği ve kitlesel kentleşme eğilimleri bağlamında büyüyen dünyanın gıda sorununu çözmek için tarımsal projeler yoluyla daha fazla sermaye çekmek gerekmektedir. Kitle fonlaması, tarımsal yatırım piramidinin temelini önemli ölçüde genişletme potansiyeline sahip, gelişmekte olan bir finansman trendidir. Kitle fonlaması yoluyla, tarımsal proje sponsorları çok sayıda bireysel yatırımcıya doğrudan ulaşabilir, projenin sermaye yapısını genişletebilir ve daha yaratıcı yatırım koşulları deneyebilir. .

Kitle fonlamasının büyük bir potansiyeli olmasına rağmen, bu finansman seçeneğini değerlendiren tarım şirketleri ve yatırımcılar, şirket ile yatırımcı arasındaki ilişkinin ne olacağı, yatırım riski ve karlılığı ve belirli bir projenin ana iş gerçekleri dahil olmak üzere diğer yatırım türleri için önemli hususlara sahiptir.

Kitle fonlaması, modern finansal bir sistem olup fikir sahiplerinin girişimlerini veya projelerini hayata geçirebilmeleri için ihtiyaç duydukları finansal desteği, ortak bir ağ üzerinde buluşan ve finansmana konu olan girişime/projeye ilgi duyan kitlelerden elde etmeleri anlayışı doğrultusunda çalışır. Finansmana ihtiyacı olanlar yatırım yapacak kitleye doğrudan başvurur. İletişim ise kitle fonlamasına aracılık ile uğraşan internet siteleri vasıtasıyla sağlanır. Bu çalışmada kitle fonlaması yöntemi hakkında kaynak tarama yapılacak ve İslami finans yöntemleri ile benzerlikleri ortaya koyulacaktır. Çalışmanın İslami Finans yöntemlerine ve İslami hassasiyeti olan veya olmayan tüm yatırımcılara alternatif bir finansal araç olarak katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Tarım, Alternatif Finansman Yöntemleri, Kitlese Fonlama, Girişimci, Yatırımcı

Abstract

In order to solve the food problem of the growing world in the context of food production resources, climate change and mass urbanization trends, it is necessary to attract more capital through agricultural projects. Crowdfunding is an emerging financing trend that has the potential to significantly expand the foundation of the agricultural investment pyramid. Through crowdfunding, agricultural project sponsors can directly reach large numbers of individual investors, expand the project's capital structure and try more creative investment conditions.

Although crowdfunding has great potential, agribusinesses and investors considering this financing option have important considerations for other types of investments, including what the relationship between the company and the investor will be, investment risk and profitability, and the key business realities of a particular project.

Crowdfunding is a modern financial system and works in line with the understanding that idea owners get the financial support they need to bring their initiatives or projects to life, from the masses who meet on a common network and are interested in the venture/project that is the subject of financing. Those who need financing apply directly to the people who will invest. Communication is done through websites that deal with crowdfunding. In this study, resources will be searched about the crowdfunding method and its similarities with Islamic finance methods will be revealed. It is thought that the study will contribute to Islamic Finance methods and to all investors with or without Islamic sensitivity as an alternative financial instrument.

Keywords: Agriculture, Alternative Financing Methods, Crowdfunding, Entrepreneur, Investor

Giriş

Dünyada gelişen teknolojinin desteklediği artan küreselleşme ile iş piyasaları daha rekabetçi hale gelmiş, bireysel girişim ve start up'ların geçmişe göre önemli bir artış göstermiştir. Bu durum otomobil finansmanı veya banka kredisi gibi geleneksel finansman modellerinin başarısız olmasına yol açmış ve yeni finansman yöntemlerinin ortaya çıkmasını zorunlu kılmıştır. Zamanla menkul kıymet ihracı, leasing, faktoring, forfaiting ve İslami finansman araçları gibi finansman biçimleri ortaya çıkmış ve kurumsal finansmana önemli katkılar sağlamıştır, ancak bu tür finansman yöntemleri küçük işletmeler için pahalıdır ve sadece sağlıklı bir dengeye sahip olanlar tarafından kullanılabilir. çarşaf. belirli garantiler karşılığında levha.Finansman yöntemlerine olan ihtiyacı bir dereceye kadar karşıladı. Bu boşluğu doldurmak için risk sermayesi yatırım fonları, risk sermayesi yatırım fonları, melek yatırımcılar, küçük işletmeler ve bireysel girişimciler için mikro krediler gibi finansman türleri ortaya çıkmıştır.

Girişimcilerin, projelerini gerçekleştirmek için ihtiyaç duydukları finansmanı henüz başlangıç aşamasında, internet siteleri ve sosyal medya platformları aracılığıyla sağladığı fon toplama tekniğine kitlesel fonlama denmektedir (İzmirli Ata, 2018).

Kitle fonlaması kavramı ve gelişim tarihi

Kitle fonlaması, insanların herhangi bir projeyi desteklemek için gönüllü olarak fon toplaması anlamına gelen İngilizce kalabalık ve fonlama sözcüklerinden türetilmiştir. Geçmişte yeni fikirlerini hayata geçirmek isteyenler bir sponsor aramak ya da hibe başvurusunda bulunmak zorundaydı. Alternatif bir finansman şekli olan kitle fonlaması, insanların fikirlerini daha kolay gerçekleştirmelerini sağlar. Kitle fonlamasının gelişmesi ve yaygınlaşmasında internetin istisnai rolüne dikkat çeken Toğrul, pazarın şu anda 30 milyar dolara yakın olduğunu söyledi.

Kitle fonlaması, herhangi bir projeye çok çeşitli finansal veya diğer kaynaklar sağlama uygulamasıdır. Fon toplama çeşitli amaçlara hizmet edebilir - doğal afetlerden etkilenen insanlara yardım etmek, siyasi kampanyaları desteklemek, yeni kurulan ve küçük işletmeleri finanse etmek, genç sanatçıları desteklemek, düşük gelirli grupların tıbbi ihtiyaçlarını karşılamak, sosyal projeleri desteklemek vb.

Kitle fonlaması yapabilmek için önce bir hedef belirlenmeli, daha sonra bu amaca ulaşmak için gerekli miktarda para ayrılmalı, tüm maliyetler hesaplanmalı ve kitle fonlaması sürecinin gidişatına ilişkin bilgiler herkese açık olmalıdır.

Kitlesele fonlamanın temeli, Jonathan Swift'in İrlanda Kredi Fonu'na ve Dr. Muhammed Yunus'un mikro kredi finansman yöntemine dayanır (İşler, 2014).

İnternet üzerinden kitle fonlaması başlangıçta sanat ve müzik toplulukları arasında popülerlik kazanmıştır. Müzik alanında kitlesele fonlamanın ilk kayda değer örneği 1997 yılında olmuştur. İngiliz grup Marillion'un hayranları, 1997'de Marillion grubunun bir ABD turunu finanse etmek için çevrimiçi kampanyasının bir parçası olarak 60.000 dolar toplamayı başardı (Vural, 2018).

Bir süre sonra, Marillion grubu Anoraknophobia, Marbles ve Mutluluk gibi albümleri kaydetmek ve tanıtmak için bu yöntemi zaten kullandı. Bağımsız film yapımcısı/yönetmen Mark Tapio Kines, 1997'de o zamanlar bitmemiş olan Yabancı Muhabirler'in devam filmini finanse etmek için kitle fonlamasını kullandı. Bu amaçla özel bir web sitesi oluşturan Mark Tapio Kines, filmi 1999 başlarında bitirmek için en az 25 hayrandan 125.000 dolar toplamayı başardı.

2004 yılında İngiliz şirketi Spanner Films, The Age of Fools adlı iklim değişikliği hakkında bir filmin yapımına başladı. Frannie Armstrong liderliğindeki ekip, filmi üretmek ve tanıtmak için beş yılda (Aralık 2004-2009) 1.000.000 dolardan fazla para toplamayı başardı. Film ekibinin maaşı çok düşüktü, ancak maaşa ek olarak ekip, kitle fonlaması hisseleri adı verilen menkul kıymetler de aldı. Anlaşma şartlarına göre, filmin vizyona girmesinden sonraki on yıl içinde yatırımcılara ve kitle fonlamasına dahil olan ekip üyelerine yılda bir kez telif hakkı temettüleri ödeniyordu.

1999'da Andy White, Birleşik Krallık'ta serbest çalışanlar için bir sendika kurmak üzere 2.000 müteahhite başvurdu. Başvurusunda, sendikayı kurmak için gereken 100.000 £ 'u yükseltmek için her bir müteahhitten 50 £ bağış istiyor. 5 gün sonra 2002 müteahhidi parayı havale eder ve tahsil edilen miktar için organizasyon kurulur. Bugün, bu örgütün üyeleri 14.000'den fazla İngiliz.

Şu anda kitle fonlaması desteğiyle toplanan miktar önemli ölçüde arttı. 2012 yılında, Double Fine Adventure ve Wasteland 2 video oyunu projeleri, kitle fonlaması sitesi Kickstarter aracılığıyla sırasıyla 3.336.371 \$ ve 3.040.299 \$ topladı. Toplam finansmana 87.000'den fazla kişi katıldı.

Kitle fonlaması kavramı 2000'li yıllardan önce kullanılsa da kelimenin ilk gelişimi Ağustos 2006'da kaydedildi.

Kitle fonlaması, 2000 yılından bu yana Amerika Birleşik Devletleri'nde siyasi amaçlar için en yaygın kullanılan araçlardan biri olmuştur. 2008'de Barack Obama, seçim kampanyası sırasında "bağışçılardan" toplam 750 milyon dolar topladı. Bu miktarın 600 milyon doları www.barackobama.com aracılığıyla 3 milyon kişi tarafından bağışlandı.

2013 yılında, üst düzey yetkililerin suikastlarını finanse etmek için TOR ağında bir kitle fonlaması platformu kuruldu. Sadece Federal Rezerv Sistemi başkanı Ben Bernanke ve ABD Başkanı Barack Obama'ya (sırasıyla 124 ve 40 bitcoin) karşı nispeten yüksek meblağlar (75.000 doların biraz üzerinde) toplandı. Ancak, sitenin sahte olmadığının garantisi yoktu (Ünsal, 2017).

2014 yazında Zach Brown, Kickstarter adlı bir kitle fonlaması platformunda patates salatası yapmak için 55.492 dolar topladı. Bu, kitle fonlaması tarihindeki en başarılı çizgi roman projelerinden biridir (İşler, 2014; Vural,2018).

Popüler kitle fonlaması platformları

Kitle fonlaması platformları tüm ülkelerde bulunabilir. Dünyaca ünlü kitle fonlaması platformlarına bir göz atalım.

1. Kickstarter - Daha çok teknoloji ve yaratıcılığa odaklanan girişimcilere odaklanan bu platform, kitle fonlamasının en büyük isimlerinden biridir. 2019 yılına kadar bu platform üzerinden toplam 4 milyar dolar toplandı.

2. Indiegogo - kullanıcılar genellikle teknolojik yenilik, yaratıcı çalışma ve topluluk projeleri için kampanyalar oluşturur. Kitle fonlaması

platformu, Kickstarter'a benzer bir şekilde çalışır, ancak ana farklılıklardan biri, "tam ya da hiç" bir modelin olmamasıdır.

3. Causes, sosyal, politik ve kültürel konulara odaklanan dünyanın en büyük çevrimiçi kampanya platformudur.

4. Patreon - YouTube, podcast'ler ve bloglar insanlar arasında popüler. Burada, Kickstarter, Indiegogo ve Causes'dan farklı olarak, kullanıcılar belirli bir süre yerine belirli bir süre boyunca fon alabilirler.

5. GoFundMe, daha kişisel projeler için bir kitle fonlaması platformudur. Burada kullanıcılar hayır işleri, tıbbi amaçlar, çeşitli doğal afetlerde yaralanan insanlar ve hayvanlar için para toplarlar. 2017 Las Vegas saldırısında hayatını kaybedenlerin ailelerine yardım etmek için GoFundMe platformunda bir kampanya başlatıldı. Kampanya sonucunda sadece bu site üzerinden 11.8 milyon dolar toplandı.

6. CircleUp - Tüketici markası oluşturucularına yönelik bu kitle fonlaması platformu, 196 girişim için 260 milyon dolar toplanmasına yardımcı oldu. Platform hem sermaye hem de kredi finansmanı sunuyor.

7. LendingClub - 40.000 \$'a kadar bireysel krediler ve 300.000 \$'a kadar işletme kredileri sağlayan bir platform. Bankalara kıyasla kredi şeklinde kredi almak daha kolay ve daha uygundur.

Kitle fonlama modelleri ve özellikleri

Kitlesele Fonlama yöntemi ile girişimci, üretim gerçekleşmeden belirli bir kitleye satış sözleşmesi sunarak, üretilecek ürüne finansman sağlanması ile pazarlama işlemini çok etkili bir şekilde birleştiren bir ön değerlendirme mekanizmasına sahip olur (Ellman ve Hurkens, 2019). Hepsi, ihtiyaç duyulan her şeyi tek bir kaynaktan almaya çalışmak yerine, bir grup insandan biraz destek alma ilkesine dayanan farklı kitle fonlaması türleri vardır (Atsan ve Erdoğan, 2015). Buna göre, kitlesele fonlama modeli fon toplama sırasında yatırımcının motivasyonuna ve proje sahibinin isteklerine göre belirlenir (Sakızlı, 2018).

Hayır Kurumu Kitle Fonlaması

Finansal olmayan kitlesel fonlama modelinde kar amacı gütmeyen projeler, yani hayır amaçlı (hastalıkları tedavi etmek veya yoksulları desteklemek için fon toplamak), sosyal projeler (bir oyun alanının yenilenmesi, bir müzik albümünün yayınlanması, filme alınması vb.) için fon toplanmasıdır. Ana hedef kitle sosyal ağlar üzerinden projelere dahil oluyor. Aracılar için ödül yoktur, ancak miktara bağlı olarak küçük hediyeler sunulabilir ve sitede adı teşekkür olarak vurgulanabilir (Salenko, 2017; Fettahoğlu ve Khusayan, 2017).

Koşullu İadeli Kitle Fonlaması

Finansal fonlamalı kitle fonlaması modelinde ise girişimci, kredi sağlayarak veya hisselerini satarak fon sahibi olur. Bu kitle fonlaması modeli 'crowdinvesting' ismiyle de tanımlanabilmektedir (Salenko, 2017; Fettahoğlu ve Khusayan, 2017).

Koşullu geri dönüş kitle fonlaması, mal alımı için ticari projeler için fon toplanmasıdır (mallar için ilk siparişin verilmesi olarak kabul edilir). Örneğin, bir üretici bir ürünün geliştirilmesi, üretimi ve diğer amaçları için para toplar ve belirli bir süre sonra ürünü yatırım yapan bir alıcıya genellikle piyasa fiyatının çok altında bir fiyata teslim eder (Canbaz, 2018).

Kitle fonlamanın güçlü ve zayıf yönleri

Kitlesel Fonlama sistemi 2008 krizinden sonra bütün dünyada, özellikle Start up ve KOBİ'lerin dikkatini çekmiş ve günümüze kadar hızla yükselen bir ivmeyle bu ilginin arttığı görülmüştür. Bu sisteme karşı gösterilen ilginin belirli sebepleri vardır (Ergen ve diğerleri, 2013). Kitle fonlamasının avantajları:

- İlan edilen projenin uygulanması için gerekli fonların daha kolay sağlanması;
- Başlangıç projelerinin yerel ve dış pazarlara daha kolay erişimi vardır;
- Coğrafi kısıtlamaların olmaması;
- Yeni pazarlara erişim;
- Planlanan ürün için ilk siparişin kabulü;

- Planlanan üretim için önceden fon toplama fırsatı;
- Ürünlerin reklamını yapabilme vb.
- Proje finansman mekanizmasının basitliği;
- Ürün için talep seviyesini takip edebilme;
- Reklam kampanyasının minimum maliyetle daha geniş bir kitleye erişimi vardır.

Kitlesele Fonlamanın bir fon toplama sistemi olarak diğere sistemlere göre avantajları olduğu kadar geliştirilmesi gereken eksik tarafları da mevcuttur.

- Sahtekarlık riski
- Yatırımcıların fonlarını kaybetme riski yüksek
- Birçok ülkede kitle fonlaması düzenlemelerinin olmaması
- Kitle fonlaması platformlarında toplanan miktarla ilgili kısıtlamalar (İşler, 2014; Agrawal ve diğere, 2014; Vural, 2018).

Kitle fonlaması ve İslami finanstaki benzerlikler

Faiz, İslam tarihi boyunca iktisat alanında en çok tartışılan konulardan biri olmuştur. Mali hayatta birçok eylemin tefecilik yasağına dahil olup olmadığı konusunda her dönemde çeşitli tartışmalar olmuştur. Bu bağlamda, faizli işlemlerden kaçınılması yönündeki görüş hakimdir. Bu inceleme kapsamında 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren İslam dünyasında faizsiz finans kurumlarının ve araçlarının geliştirilmesi konusunda ciddi adımlar atılmıştır. Bu anlamda İslam dünyası dışında da çeşitli finansal araçlar geliştirilmiştir. Bunlardan biri de bu çalışmada sunmaya çalıştığımız kitle fonlaması olarak tanımlanabilir.

Kitle fonlaması yeni bir finansal araç olmasına rağmen, doğası gereği eski İslam ekonomisi kavramına benzer.

Kitlesele fonlamanın uyguladığı modellerle cesaretlendirilen İslam düşüncesi, birçok ayet ve hadisten esinlenerek sosyal yardım ve bağış, birlik ve beraberlik, ihtiyaç sahiplerine ulaşma, helal kazanç sağlama, ticaret gibi İslami karakterlere sahiptir. .

Kitle fonlaması modelleri İslami finansman yöntemleriyle karşılaştırıldığında, dört kitle fonlaması modelinin tamamı İslami finans yöntemleriyle uyumlu görünmektedir. Bu modeller arasında, yalnızca ödünç alma yaklaşımının yukarıda belirtildiği gibi iki alt alternatif borçlanma yöntemi vardır. Birincisi faizli borçlanma, ikincisi ise faizsiz borçlanmadır. Bu noktada İslami finans yöntemleriyle çelişen tek istisnanın faize dayalı borçlanma yöntemi olduğu söylenebilir.

Tarım sektörünün gelişiminde kitle fonlaması

Şu anda piyasada tarım sektörü odaklı birkaç kitle fonlaması platformu var. Bu platformlara örnek olarak AgFunder, Cropital, Symbid ve Harvest Returns'ün tarım finansman platformu sayılabilir.

İleriye dönük olarak, kitle fonlaması çeşitli nedenlerle tarım sektöründe önemli bir rol oynama potansiyeline sahiptir. Birinci neden, tarım projelerinin daha küçük yatırımcıların yatırım eşiklerini aşabilecek büyük miktarda sermaye gerektirebilmesidir. Kitle fonlaması, daha küçük yatırımcılara, dünyanın farklı yerlerinde ve farklı boyutlarda gelecek vaat eden tarım girişimlerine katılma fırsatı verebilir.

İkinci neden, kitle fonlamalı sermayenin borç finansmanı ve öz sermaye yatırımı arasındaki genellikle geniş boşluğu doldurma yeteneğine sahip olmasıdır. Bu boşluk, öz sermaye finansmanını düzenlemek için gereken sürenin gıda üretim döngülerinin gerektirdiğini, genellikle gıda üretimi ve karlılık döngüleri ile yatırımcı sermaye dağıtımı ve sermaye getirisi zamanlama beklentileri arasında meydana gelen risk ve getiri uyumsuzlukları ve bağlantısızlıklarını önemli ölçüde aşması nedeniyle mevcuttur.

Öz sermayeye sınırlı erişim ve özellikle risk yelpazesinin üst ucundaki öz sermaye, inovasyon kültürleri yaratabilmeleri ve sağlıklı riskler alabilmeleri için daha yüksek risk sermayesine ihtiyaç duyan küçük ve orta ölçekli tarım şirketleri için büyük bir zorluk teşkil etmektedir. yeni tarım çözümleri sunmalarına, üretim verimliliği yaratmalarına ve önemli ölçüde firma değeri oluşturmalarına olanak tanıyın.

Üçüncü bir neden, birçok tüketicinin gıdalarının nereden geldiği, nasıl yetiştirildiği ve gıdanın kalitesi ile giderek daha fazla ilgilenmesidir.

Kitle fonlaması, bireysel yatırımcılara ve tüketicilere gıda üretim döngüsünün erken aşamalarına daha doğrudan dahil olmaları için fırsatlar sağlar. Ayrıca, tanım gereği tüm gıda sektörü yatırımcılarının aynı zamanda gıda tüketicisi olması, yatırım getirilerinin sadece sermaye ile değil, aynı zamanda çiftliğin ürettiği gıda ürünleri aracılığıyla da ödenmesi olasılığını yaratmaktadır. Bu, üreticileri ve tüketicileri gıda zincirinin zıt taraflarında bulunan insanlardan ortaklara dönüştürmeye yardımcı olabilir.

Kitle fonlaması, bir bütün olarak tarım sektörü için büyük umut vaat ederken, kitle fonlamasını bir finansman seçeneği olarak gören tarım şirketleri, birçok firma için kitle fonlamasının gümüş mermi finansmanı çözümü olmaktan ziyade, en iyi tamamlayıcı olarak kullanılacağını akılda tutmalıdır. geleneksel borç ve öz sermaye finansman kaynakları.

Ayrıca, bazı kitle fonlaması türleri yatırım fonlarının geri ödenmesini gerektirmese de, yatırım ekonomisinin temel yasaları, makul bir şekilde adil bir ekonomik değer değişimine dayanmadığı takdirde hiçbir fon kaynağının uzun süre dayanamayacağını öne sürer. Buna göre şirketler, sermaye artırımlarını, ideal olarak uzun vadeli ve karşılıklı yarar sağlayan şirket-yatırımcı ilişkileri için bir aşama oluşturan başarılı ticari girişimlere yol açacak şekilde dikkatli bir şekilde yapılandırılmalıdır.

Yatırımcının bakış açısından, yatırım teklifleri tam olarak incelenmemiş şirketlere doğrudan yatırım yapma yeteneği, gerçek yatırım riski yaratır. Tarım, gerçek riskleri olan bir sektördür ve bazı şirketler ekipleri, iş modelleri ve ticari düzenlemeleri nedeniyle bu riskleri yönetmek için diğerlerinden önemli ölçüde daha iyi konumlanmış olabilir. Buna göre yatırımcılar, yatırım fırsatlarını kapsamlı bir şekilde analiz etmek için tetikte olmalı ve gerektiğinde üçüncü şahıslardan yardım almalı, böylece yatırımcılar potansiyel riskleri ve getirileri net bir şekilde anlamalıdır.

Sonuç

Kitle fonlaması yatırımcı olmayı dar bir çevreden çıkararak tabana yaymada ve gelirin toplumda daha adil paylaşımına aracılık ederek sosyal hayatı daha dengeli hale getirmede önemli rol oynayabilir. Kültürel olarak yatırımcı veya girişimci olmayı destekleyerek bu husustaki engellerin ortadan kaldırılmasına katkı sunabilir. Ülkemizde

kuluçka döneminde olan ve daha çok sosyal projelerin desteklendiği kitle fonlaması İslam hukuku prensiplerine uygunluğu hasebiyle de desteklenmeyi ayrıca hak etmektedir.

Kitle fonlaması, tarım sektörü finansmanının giderek daha önemli bir unsuru olmaya hazırlanıyor. Bu tür bir finansman seçeneği, tarım sermaye piyasalarını genişletme, tarım firmalarının daha verimli değer oluşturmasına ve insanları gıda üretimine daha doğrudan dahil etme potansiyeline sahiptir. Aynı zamanda, yatırımcıların yanı sıra şirketler, ekonomik anlamda mantıklı olduklarından, dikkatli bir şekilde yapılandırıldıklarından ve ideal olarak karşılıklı yarar sağlayan yatırım ilişkilerine yol atıklarından emin olmak için kitle fonlaması seçeneklerini dikkatli bir şekilde analiz etmelidir.

KAYNAKÇA

- İşler, S.T. (2014). Modern Finansmanda Yeni Bir Dönem: Kitlese Fonlama – Crowdfunding. TSPB, Gösterge, Güz, 50-66.
- Bassani, G., Marinelli, N. ve Vismara, S. (2019). Crowdfunding in healthcare. The Journal of Technology Transfer, 44(4), 1290-1310.
- Ellman, M. ve Hurkens, S. (2019). Optimal crowdfunding design. Journal of Economic Theory, 184, 104939.
- Atsan, N. ve Erdoğan, E. (2015). Girişimciler İçin Alternatif Bir Finansman Yöntemi: Kitlese Fonlama (Crowdfunding). Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 10 (1), 297- 320
- Er, B., Şahin, Y.E. ve Mutlu , M. (2015). Girişimciler İçin Alternatif Finansman Kaynakları: Mevcut Durum ve Öneriler Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi, 1 (1) 2015, 31-54.
- Ergen, M., Lau, J. ve Bilginoğlu, K. (2013). Dağıtık Girişimci Sermayesi:Kitle Fonlaması.
- Manchanda, K. ve Muralidharan, P., (2014). Crowdfunding: A new paradigm in startup financing. Global Conference on Business and Finance Proceedings 9(1):369-374.
- Fettahoğlu, S. ve Khusayan, S. (2017). Yeni Finansman Olanığı: Kitle Fonlama, Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10-4
- Sakızlı, E. (2018). Alternatif Bir Finansman Yöntemi: Kitlese Fonlama. İktisadi Kalkınma Vakfı Değerlendirme Notu.
- Hazine ve Maliye Bakanlığı. Bireysel katılım Sermayesi İlerleme Raporu.
- İzmirliata, F. (2018). Yeni Nesil Finansman Yöntemi Olarak Kitle Fonlama: Türkiye Potansiyeli. MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:16, Sayı:2
- Miglo, A. ve Miglo, V. (2019). Market imperfections and crowdfunding. Small Business Economics, 53(1), 51-79.
- Freedman, D. ve Nutting, M. (2015). A Brief History of Crowdfunding,

Ordanini, A., Miceli, L., Pizzetti, M. ve Parasuraman A. (2011). Crowdfunding: Transforming customers into investors through innovative service platforms. *Journal of Service Management* 22 (4):443-470.

Collins, L., & Pierrakis, Y. (2012). *The Venture Crowd Crowdfunding Equity Investment Into Business*. London: Nesta.

Schwiebacher, A. ve Larralde, B. (2010). Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. *SSRN Electronic Journal*, (10.2139/ssrn.1699183).

Sırma, İ. ve Saldanlı, A. (2018). Kitlesele Fonlama ve Türkiye Uygulamalarının Etkinliđi, *Sosyal Bilimler Yönetim ve Çevre*, 59-69.

Ünsal, S. (2017). *Kitlesele Fonlama - İş Yapma Yöntemini Değiştirecek Yeni Sistem*. İstanbul:Ceres.

Zengin, S., Yüksel, S., ve Kartal M.T. (2017). Kitle Fonlaması Sisteminin Türkiye'ye Faydaları. *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi-BSPAD*, Cilt:1, Sayı:2, 2017, ss.22-32.

<http://blog.fongogo.com/category/kitlesele-fonlama-2/>

<https://blog.fundly.com/crowdfunding-statistics/#general>

<https://egirisim.com/2018/09/01/kitlesele-fonlama-nedir-ve-turkiyedeki-kitlesele-fonlama-platformlari/>

<https://www.crowdfon.com/projeler>

<https://www.kickstarter.com/help/stats>

<https://www.startups.com/library/expert-advice/key-crowdfunding-statistics>