T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
FİNANSAL PİYASALAR VE YATIRIM YÖNETİMİ BİLİM DALI

**GİRİŞİMCİLİĞİN FİNANSMANINDA
MELEK SERMAYE VE TÜRKİYE UYGULAMASI**

Yüksek Lisans Tezi

GÖZDE BİNGÖL

İstanbul, 2015

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
FİNANSAL PİYASALAR VE YATIRIM YÖNETİMİ BİLİM DALI

**GİRİŞİMCİLİĞİN FİNANSMANINDA
MELEK SERMAYE VE TÜRKİYE UYGULAMASI**

Yüksek Lisans Tezi

GÖZDE BİNGÖL

Danışman: DOÇ.DR. SİBEL YILMAZ TÜRKMEN

İstanbul, 2015

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ

TEZ ONAY BELGESİ

İŞLETME Anabilim Dalı FİNANSAL PİYASALAR VE YATIRIM YÖNETİMİ
Bilim Dalı TEZLİ YÜKSEK LİSANS öğrencisi GÖZDE BİNGÖL'nın GİRİŞİMCİLİĞİN
FİNANSMANINDA MELEK SERMAYE VE TÜRKİYE UYGULAMASI adlı tez çalışması,
Enstitümüz Yönetim Kurulunun 23.06.2015 tarih ve 2015-22/19 sayılı kararıyla oluşturulan jüri
tarafından oy birliği / ~~oy çokluğu~~ ile Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Tez Savunma Tarihi 26.06.2015

Öğretim Üyesi Adı Soyadı

İmzası

1.	Tez Danışmanı	Doç. Dr. SİBEL YILMAZ TÜRKMEN	
2.	Jüri Üyesi	Doç. Dr. BANU TARHAN	
3.	Jüri Üyesi	Doç. Dr. HAKAN KAPUCU	

ÖZET

Dünyada uzun bir geçmişe sahip olan, Türkiye’de ise çok yeni ve sınırlı uygulaması bulunan melek sermaye yoluyla başarılı girişimcilik faaliyetleri, gün geçtikçe artmaktadır. Melek sermayedarlar varlıklı bireyler olup, işletmede öz sermaye şeklinde yer almakta; aynı zamanda girişimcilik faaliyetlerindeki deneyimleriyle danışmanlık da sağlamaktadırlar. İhtiyaç duyulduğunda tavsiye ve geri bildirimlerle girişimcilik faaliyetlerine önemli ölçüde katkı sağlayan bu başarılı kişiler melekler şeklinde de adlandırılmaktadır. Yüksek risk ve yüksek büyüme potansiyeline sahip işletmelere yatırım yapan ve kendi bilgi birikimleriyle girişimcilere samimi destek sağlayan özel bir yatırımcı tipi olarak tanımlanan melek yatırımcı, 21.y.y.’ın başlarında girişimcilik finansmanında önemli rol üstlenmiştir. Girişimcilik faaliyetlerinin hayat bulması ve geliştirilmesinde önemli katkı sağlayan melek sermaye, aynı zamanda ekonomik kalkınmaya da katkı sağlamaktadır. Amerika Birleşik Devletleri’nde ve diğer ülkelerde kullanımı hızla yaygınlaşan bu finansman yönteminin kullanımı Türkiye’de de gittikçe artmaktadır. 21.y.y.’ın başlarında sık sık adını duyduğumuz dünyaca ünlü birçok işletme, finansmanında melek sermaye tercih etmiştir. Bu çalışmada girişim ve girişimcilik, girişimcilik finansmanı ve melek sermaye üzerine araştırmalar yer almaktadır. Az ama gittikçe artan sayıda olan melek yatırımcıların ve girişimcilerin Türkiye’deki uygulamalarının sonuçları, mevcut yönleriyle katkıları ortaya konmaya çalışılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Melek Sermaye, Girişimcilik, Girişimciliğin Finansmanı

ABSTRACT

Successful entrepreneurship activity through angel capital that has a long history around the world, is increasing in Turkey day by day although it is new and limited. Angel investors while being wealthy people who take place in an enterprise as core capital, they also supply counsel providing their experience gained from their entrepreneurship activities. Entrepreneurs call these successful people angels because when they are in need, angels give them feedback and contribute to their entrepreneurship significantly. An angel investor is known as one kind of private investor who invests in firms that have a high risk but a high potential to grow. On the other hand, angel investors, entrepreneurs and provide friendly support with their experience, entrepreneurial finance plays an important role in the early 21st century. They help entrepreneurship exist and improve significantly while contributing to economic development. The use of this financing method that the usage in the United States and other countries is spreading rapidly, is also increasing steadily in Turkey. In the early 21st century, we often heard that they preferred to finance many of the world famous company, angel capital. This study features initiative and entrepreneurship, entrepreneurial finance and research on angel capital financing. The results of the implementation of a small but growing number of entrepreneurs and angel investors in Turkey are shown in this study with their current direction and contributions.

Keywords: Angel Capital, Entrepreneurship, Entrepreneurship Financing

İÇİNDEKİLER

ÖZET	i
ABSTRACT.....	ii
İÇİNDEKİLER LİSTESİ.....	iii
TABLolar LİSTESİ	vii
ŞEKİLLER LİSTESİ	ix
KISALTMA LİSTESİ	x
GİRİŞ	1
1.GİRİŞİM VE GİRİŞİMCİLİK.....	3
1.1.Tanım ve Açıklamalar	3
1.2.Tarihsel Açıdan Girişimcilik.....	6
1.3.Girişimcilerin Özellikleri	11
1.4.Girişimciliğin Ekonomideki Rolü	23
1.5.Türkiye'nin Öncü Girişimcileri.....	30
2.GİRİŞİM (RİSK) SERMAYESİ.....	37
2.1.Risk Sermayesi Kavramı	37
2.2.Risk Sermayesi Şirketleri Tarafından Sunulan Hizmet Türleri	39
2.3.Risk Sermayesinin Borç Finansmanı İle Karşılaştırılması.....	39
2.4.Risk Sermayesi Şirketlerinin Finansal Araçları	40
2.5.Tarihsel Süreç İçinde Risk Sermayesi.....	41
2.6.Risk Sermayedarları	45

2.7.Risk Sermayesi Şirketlerinin Yatırım Aşamaları.....	47
2.7.1.Risk Sermayesinde Finansman Şekilleri.....	49
2.7.1.1.Çekirdek Sermayesi (Seed Capital)	49
2.7.1.2.Başlangıç Sermayesi (Start-Up Capital)	51
2.7.1.3.Erken Aşama ve Geçit Finansmanı (Early Stage and Gate Financing)	52
2.7.1.4.Büyüme ve Gelişme Sermayesi	55
2.7.1.5.Köprü Finansmanı ve Ara Finansman	56
2.7.1.6.İşletmenin Kendi Yönetici Kadrosu Tarafından Alınması	57
2.7.2.Yatırım Aşamalarında Zaman Risk Analizi	57
2.8.Risk Sermayesi Sektöründe Devletin Rolü, Teşvik ve Vergi Mevzuatı.....	60
2.9.Risk Sermayesi Modelinin İşleyişi	61
2.9.1.İlk Başvuru.....	62
2.9.2.İş Planı Hazırlanması	62
2.9.3.İlk Değerlendirme	66
2.9.4.Birlikte Çalışma	67
2.9.5.Son Değerlendirme	67
2.9.6.Sözleşme Safhası	67
2.9.7.Projeyi Gerçekleştirme	68
2.9.8.Yatırımdan Çıkış	68
2.9.8.1.Halka Arz	68
2.9.8.2.Stratejik Ortağa Satış	70
2.9.8.3.Diğer Girişim Sermayesi Fonunu Satış	70
2.9.8.4.Şirket Ortaklarına Satış	70
2.9.9.Türkiye’de Risk Sermayesi	70
2.9.10.Türkiye’de Girişim Sermayesinin Gelişimi İçin Öneriler	73

3.MELEK YATIRIMCI.....	75
3.1.Tanım ve Açıklamalar	75
3.2.Melek Yatırımcı	76
3.3.Melek Yatırımcı Özellikleri	76
3.4.Melek Yatırımcı Çeşitleri	79
3.4.1.Çekirdek Melekler (Core Angles).....	79
3.4.2.İleri Teknoloji Melekleri (High-tech Angles).....	80
3.4.3.Yatırım Getirisi İle İlgilenen Melekler (ROI Angels)	80
3.5.Melek Yatırımcının Faaliyetleri.....	80
3.6.Melek Yatırımcı Kaynakları	80
3.7.Melek Sermayenin İşleyişi.....	82
3.8.Melek Yatırım Araçları.....	83
3.8.1.Hisse Senetleri	83
3.8.1.1.Ertelenmiş Adi Hisse Senetleri(Deferred Ordinary Shares)	83
3.8.1.2.Adi Hisse Senetleri(Ordinary Shares).....	83
3.8.1.3.Tercihli Hisse Senetleri(Preference Shares)	84
3.8.1.4.Hisse Senedine Dönüştürülebilir Tahviller(Convertible Debentures)	84
3.9.Melek Yatırımcı Bulma Yolları	84
3.9.1.Melek Gruplar	84
3.9.2.İnternet Siteleri	84
3.9.3.Yatırım Oturumları	85
3.9.4.Ticari Bankalar	85

3.9.5.Ticari Dergiler.....	85
3.10.Yatırımcı İçin İş Planı Hazırlama Aşamaları.....	85
3.11.Melek Sermaye ve Diğer Finansman Teknikleri	87
3.12.Melek Sermaye ve Girişim Sermayesi.....	88
3.13.Melek Sermayenin Olumlu ve Olumsuz Yönleri	90
3.13.1.Melek Sermayenin Olumlu Yönleri.....	90
3.13.2.Melek Sermayenin Olumsuz Yönleri	91
3.14. Dünyada ve Türkiye’de Melek Yatırımcılar.....	92
3.15.Türkiye’de Melek Yatırımcılar.....	94
4.TÜRKİYE’DE MELEK YATIRIMCILARA YÖNELİK UYGULAMA	103
4.1.Araştırmanın Amacı.....	103
4.2.Araştırmanın Kapsamı ve Yöntemi	103
4.3 Araştırmanın Hipotezleri	104
4.4.Araştırmanın Bulguları.....	108
 SONUÇ.....	 117
 KAYNAKÇA.....	 119
 EKLER.....	 132

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Girişimcilerin gösterdikleri girişimcilik özellikleri.....	12
Tablo 2: Öğretici ve keşfedici eğitim modellerinin özellikleri.....	15
Tablo 3: Risk sermayesi yatırım aşamaları.....	48
Tablo 4: Çekirdek sermayesi-borçlanma yoluyla.....	50
Tablo 5: Çekirdek sermayesi- ortak kabulü ile.....	50
Tablo 6: Risk sermayesi yatırım aşamaları.....	58
Tablo 7: Türkiye’de etkin olan risk sermayesi şirketleri.....	72
Tablo 8: Türkiye’de etkin olmayan risk sermayesi şirketleri.....	73
Tablo 9: Diğer finansman yöntemleri.....	87
Tablo 10: Melek sermaye ile girişim (risk) arasındaki farklar.....	89
Tablo 11: Melek yatırımın olumlu ve olumsuz yönleri.....	91
Tablo 12: Cinsiyete Göre Farklılık Analizi.....	103
Tablo 13: Medeni Duruma Göre Farklılık Analizi.....	104
Tablo 14: Eğitim Düzeyine Göre Farklılık Analizi.....	105
Tablo 15: Yaş Gruplarına Göre Farklılık Analizi.....	106
Tablo 16: Korelasyon Analizi.....	107

Tablo 17: Girişimcilik Finansmanı Bağımlı Değişkeni İle Regresyon Analizinin Sonuçları.....	108
Tablo 18: Araştırma BulgularınınCinsiyete Göre Farklılık Analizi.....	110
Tablo 19: Araştırma BulgularınınYaşa Göre Farklılık Analizi.....	110
Tablo 20: Araştırma BulgularınınEğitim Düzeyine Göre Farklılık Analizi.....	110
Tablo 21: Araştırma BulgularınınGelir Durumuna Göre Farklılık Analizi.....	111
Tablo 22: Araştırma BulgularınınMedeni Durumuna Göre Farklılık Analizi	111
Tablo 23. Ölçeğe Ait Cronbach’s Alpha Güvenilirlik Katsayıları.....	112
Tablo 24. Normal Dağılım Testi.....	113
Tablo 25. Ölçeğe İlişkin Betimsel Bulgular.....	114
Tablo 26. Ölçeğe Ait Bulgular.....	115

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1:Hindle'nin Artı Alan Girişimcilik Eğitimi Modeli.....	16
Şekil 2:Girişim Sermayesi ile Borçla Finansmanının Karşılaştırılması.....	40
Şekil 3:Girişim Sermayesi Tarafları Arasındaki İlişki.....	46
Şekil 4:Yatırım Aşamaları ile Ürün Hayat Eğrisi Arasındaki İlişki.....	59
Şekil 5: Girişimci ve Yatırımcının Eşleşme Süreci.....	82

KISALTMALAR LİSTESİ

AB: Avrupa Birliği

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

AIM: Alternative Investment Market (Alternatif Yatırım Piyasası)

AR-GE: Araştırma – Geliştirme

BRIC: Brazil-Russia-India-China (Brezilya-Rusya-Hindistan-Çin)

FIB: European Investment Bank (Avrupa Yatırım Bankası)

EVCA: European Venture Capital Association (Avrupa Risk Sermayesi Birliği)

GEM: Global Entrepreneurship Monitor (Global Girişimcilik Platformu)

GSMH: Gayri Safı Milli Hasıla

HBS: Harvard Business School (Harvard İşletme Okulu)

KOBİ: Küçük ve Orta Boy İşletmeler

KOSGEB: Küçük ve Orta Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

OECD: Organization for Economic Cooperation and Development (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı)

SPK: Sermaye Piyasası Kurulu

TMSF: Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu

TÜBİTAK: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu

EBAN: European Business Angel Network

GİRİŞ

Dünyada küreselleşen rekabet koşulları ve mevcut ekonomik koşullar girişimcilik faaliyetlerinin önemini ortaya koymaktadır. Girişimcilik faaliyetleri ülke ekonomilerini etkileyecek potansiyele sahiptirler. Ülkelerin ekonomik durumunun iyileşmesi ve kalkınması için girişimcilerin desteklenmesi ve girişimcilik fikirlerine finansman sağlanması oldukça önemlidir. Girişimciler fikirlerini faaliyete dönüştürmek aşamasında yeterli öz kaynağa sahip olmadıklarında dışarıdan finansmana ihtiyaç duyarlar. Söz konusu finansman ihtiyacını, banka kredileri, teşvikler, leasing, factoring, forfaiting, risk sermayesi, melek yatırımcılar vb. finansman araçlarından uygun olanını seçerek karşılayabilirler. Finansman araçlarından melek sermayenin, fon gereksinimine ihtiyaç duyulan erken dönemlerde girişimcilik üzerindeki etkisi oldukça önemlidir.

Melek yatırımcılar girişimcilik faaliyetlerinin gerekli finansman gereksinimini sağlamakla birlikte, girişimcilik tecrübesine dayanarak yapmış oldukları danışmanlık hizmetleriyle girişimciye benzersiz yardım sunar. Bu kişiler ihtiyaç duyulduğunda tavsiyeleriyle ve geri bildirimleriyle girişimciye katkıda bulunmanın yanında, sağladıkları finansman kaynağı ve güvenli destek ile girişim faaliyetlerine yardımcı dokunabilecek değerli ağırlara da sahiptir. Melek yatırımcılar, başlangıç aşamasındaki iş fikrine yatırım yapan işletmelerin büyüme ve gelişmesine olanak sağlayan kişilerdir. Melek yatırımcılar, girişimcilere finansal destek veya bilgi desteği ya da her ikisini birden sağlayabilmektedir.

Çalışmanın birinci bölümünde girişim ve girişimcilik kavramları tanımlanarak, tarihsel açıdan girişimcilik, girişimcilerin özellikleri, girişimciliğin ekonomideki rolü ve Türkiye'nin öncü girişimcileri anlatılacaktır.

İkinci bölümde girişim (risk) sermayesi ve risk sermayedarı kavramları açıklanarak, risk sermayesi hizmet türleri, risk sermayesi firmalarının finansal araçları, risk sermayesinin tarihsel süreci, risk sermayesi şirketlerinin yatırım aşamaları, devletin rolü ve risk sermayesinin Türkiye'deki durumuna değinilecektir.

Üçüncü bölümde melek yatırımcı ve melek sermaye kavramları irdelenerek, melek yatırımcı çeşitleri ve özellikleri, melek yatırımın kaynakları, işleyişi, araçları, Dünya’da ve Türkiye’de melek yatırım üzerinde durulacaktır.

Çalışmanın son bölümünü oluşturan dördüncü bölümde Türkiye’de melek yatırım ve girişimcilik faaliyetlerinin işleyişine yönelik bir uygulama yapılmaya çalışılmış, araştırmanın amacı, kapsamı, yöntemi bulgularıyla birlikte açıklanmıştır.

1.GİRİŞİM VE GİRİŞİMCİLİK

1.1.Tanım ve Genel Açıklamalar

Girişimcilik, popüler ve aynı zamanda çok çeşitli, heterojen, geniş kapsamlı ve karmaşık, dolayısıyla tanımlanması ve kavramlaştırılması zor bir olgudur.¹ Genel olarak herhangi bir tanımlama yapılırken, “bu konuda çok çalışma olmasına rağmen herkesin karar kıldığı bir tanıma ulaşılmamıştır, o nedenle bu konu hakkında yüzlerce tanıma rastlamak mümkündür” ifadesi sıkça kullanılmaktadır. Bu ifade girişimcilik için de geçerli ve kullanılabilecek bir ifadedir. Bu nedenle tanımların sayısı adeta bu konuda yapılan çalışmalar kadar çoktur.

Girişimcilik kavramının tanım çeşitliliği ve karmaşıklığından dolayı, Küresel Girişimcilik Platformu (The Global Entrepreneurship Monitor- GEM) girişimcilikle ilgili geniş bir bakış açısını dikkate almakta ve bireyin girişimcilik sürecinde oynadığı role odaklanmaktadır. GEM çalışmaları iş kurma ve yönetme yönüyle bireylerin davranışlarını konu edinmektedir. Ayrıca girişimcilik iş fikrine sahip olmaktan, kuruluş sürecine ve hatta kurulan işe son verilmesine kadar varan farklı aşamalarda faaliyette bulunan insanları ve süreçleri ifade etmektedir. Girişimcilik süreci, işletme daha faaliyete geçmeden başlamaktadır. Yüksek ve hızlı büyüme arzusuna sahip olmasa dahi bir işletmeyi yeni kurmuş olan ve pazarda rekabetçi hale dönüştürmeye çalışan birey girişimcidir. Bununla birlikte uzun yıllar bir işletmenin sahipliğini yapan ve hala yenilikçi, rekabetçi ve büyüme arzulu olan kişiler de girişimcidir.²

Girişimcilik kavramının tarihsel kökeni incelendiğinde, kavramın Fransızca ‘entreprendre’ kelimesinden geldiği ve ‘bir şey yapmak’ anlamını ifade ettiği görülmektedir.³

¹DEINSBERG,Christoph,“Baltic Entrepreneurship Partners (BEPART) From Interregional and International Cooperation to Regional Impact of Entrepreneurship Promotion ”, Working Papers in Economics, School of Economics and Business Administration Tallinn University of Technology,(TUTWPE),Vol.21,2006,s.5

²BOSMA,N.,JONES,K,AUTIO,E ve LEVIE,J ; Global Entrepreneurship Monitor 2007, Exeructive Report, Babson College, Babson ve London Business School, London,2007,s.9

³ GÜNER, Hasan; “İstihdamın Artırılmasında Girişimciliğin Önemi; Girişimciliği Destekleme Modeli Olarak İŞGEM’ler” Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma Ekonomisi ve Endüstriyel İlişkiler ABD, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta, 2010, s.10

‘Entre’ kelimesi birisinin bir şeyler arasındaki konumunu ifade ederken ‘prendre’ kelimesi ile bir şeyi yakalamak, kapmak kelimeleriyle ilişkilidir. ‘Entre’ birisinin kaynaklar ve fırsatlar arasındaki konumunu ifade ederken, ‘prendre’ fırsatları kaynaklarla buluşturma becerisini ifade etmektedir. Aynı zamanda kelime mânası olarak yüklenici anlamına da gelmektedir. Yani müzakere edilmiş bir fiyattan bazı aktiviteleri uygulamak için bir görevi yüklenen kişi anlamındadır.⁴

Girişim (teşebbüs), en genel tanımı ile yeni bir değer oluşturma çabasıdır. Bu çabayı oluşturan kişi veya örgütlere ise girişimci(müteşebbis) adı verilmektedir. Bir başka tanıma göre ise girişim, fikrin eyleme geçirilmesidir. İktisadi bir tanıma göre de girişim iş adamının karar vermesidir. Daha dar anlamda ise girişim, yeni işletmelerin kurulmasını ifade etmekle birlikte bir ürün, servis ya da üretim süreci ile ilgili herhangi bir yeniliğin ticari olarak uygulanabilir hale getirilmesini ifade etmektedir.⁵

Diğer bir ifadeyle girişim, ticaret, sanayi gibi alanlarda sermaye koyarak bir işi yapmaya girişen, kar amacıyla riski üzerine alan kişinin faaliyetidir.⁶

Girişimci mal ve hizmet üretebilmek için bütün üretim öğelerini en iyi koşullarda bir araya getirir. Kâr amacı güderek riski üzerine alır ve ihtiyaçları karşılamak için üretim öğelerini satın alır, bunları bir araya getirecek imkânı sağlar. Kâr amacı gütmekle beraber zararı da kabullenir. Müteşebbis terimi ilk defa 19. yüzyılda Fransız ekonomist Jean Bastiste Say tarafından kullanılmıştır.⁷

Girişimcilik, çevrenin yarattığı fırsatları sezme, o sezgilerden düşler üretme, düşleri projelere dönüştürme, projeleri yaşama taşıma ve zenginlik üreterek insan yaşamını kolaylaştırma becerisine sahip olmaktır.⁸

⁴ BJERKE,Björn; Understanding Entrepreneurship, Edward Elgar Publishing, Cheltenham,UK,2007,s.97-98

⁵ ÇETİNDAMAR,Dilek, Risk Sermayesi, Girişimcilik ve Türkiye’nin Geleceği, Türkmen Kitabevi, İstanbul,2005,s.10

⁶ Güncel Türkçe Sözlük, Türk Dil Kurumu,www.tdk.org.tr (Erişim:28.01.2014)

⁷ KARALAR,Rıdvan; Genel İşletme, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir,2001, s.5

⁸ AKTOPRAK,Doruk,‘Girişimciliknedir?Türkiye’ninGirişimcilikPerformansı’,
http://www.vicebusiness.com/makaleler.html (Erişim Tarihi :28.01.2014)

Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) ise girişimciyi, bilinenleri en iyi yapan ve hünelerine aklını da katan, olağan ve olağandışı koşullarda işgücü ve sermaye kaynaklarını verimli bir biçimde kullanacak önlemleri düşünen, analiz eden, planlayan, yürürlüğe koyan, uygulayan ve sonuçlarını denetleyebilen kişi olarak tanımlamaktadır.⁹

Girişimcilik faaliyetlerinin üç temel kaynağı vardır: Girişimcinin enerjisi ve gücü, erişebildiği sermaye ve ilişki kurduğu insanlardır.¹⁰

Bazı kaynaklarda girişimcilik kısaca ‘bir vizyonu başarılı bir işletme girişimine dönüştüren bireysel çabadır’ diye tanımlanırken bazı kaynaklarda ise yeni bir işletmenin kurulması ve işletilmesi olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca, girişimciler hem iş fikrini bulan hem de işi kuran ve devam ettiren kişilerdir şeklinde de tanımlanabilir.¹¹

İktisat biliminin temelini atan kişi olarak Adam Smith, girişimci ile kapitalisti özdeşleştirir. 19. yüzyılda ortaya çıkan neo-klasik ekol bu görüşü devam ettirmiş ve girişimcinin iş yeri yöneticisi olduğu düşünülmüştür. Bu dönemde girişimci, yönetici olarak maaş alan ve ekonomide özel bir yeri olmayan kişi olarak görülmektedir. 20. yüzyılın başında ise, Joseph Schumpeter girişimcilik teorisinin temellerini atmıştır. Bu teoriye göre, ekonomi bir sistemdir. Ekonomideki değişimler dışarıdan değil, içeriden gelmektedir. Bu değişimleri yaratan da bizzat girişimcinin kendisidir. Eğer girişimci olmasaydı ekonomi kapalı bir sistem olarak kalır, hiçbir yenilik ve gelişme yaşanmazdı.

Schumpeter’e göre beş değişik girişimci davranışı vardır:¹²

- Yeni bir malın ya da hizmetinin üretimi
- Yeni bir üretim metodunun geliştirilmesi
- Yeni bir pazarın oluşturulması
- Yeni bir hammadde kaynağının bulunması

⁹ <http://www.tusiad.org/tusiad/cms.nsf>, (Erişim Tarihi:02.02.2014)

¹⁰ Çetindamar,a.g.e.,s.28

¹¹ MORRIS,M.; LEWIS,P.H. Entrepreneurship as a Significant Factor in Societal Quality of Life, Journal of Business Research,Vol.23, Issue 1,1991,s.23

¹² ALADA,A.Dinç,’ İktisadi Düşünce Tarihinde Girişimcilik Kavramı Üzerine Notlar’ , İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fak.Dergisi, No:23-24, 2001,s.65

➤ Sanayinin yeniden yapılandırılması

Literatürde girişimcilik ile ilgili olarak birçok özellik tanımlanmaktadır. Genel anlamda başarılı girişimciler, kendini iyi tanıyan, risk almayı seven, yeniliklerin peşinde koşan, yaratıcı, özgüvenleri tam, sabırlı, bilgi sahibi, başarma arzusuna sahip, insanları motive etme kabiliyetine sahip olma özelliklerini taşırlar.

1.2.Tarihsel Açıdan Girişimcilik

Girişimciliği ekonomi literatürüne ilk olarak tanıtan Fransız Richard Cantillon'a göre girişimci hammaddeyi – genellikle tarım ürününü- işlemek için belirli bir fiyattan alır ve sonucunda belirsiz bir fiyata satar. Cantillon'a göre girişimciliğin kökenini öngörü eksikliği ve risk almaya istekli oluş oluşturur.¹³

Ortaçağda girişimci daha çok özellikle mevcut devlet yönetimleri ile birlikte ve onların desteğini alarak büyük üretim projelerini yöneten, ülkelerin ekonomik refahı ve siyasi güç elde etmesi için uğraşan kişiler olarak tanımlanmıştır. Bu dönemdeki girişimcilerin özelliği risk almamasıdır. 17. Yüzyılda artık girişimcilikte risk de devreye girmiş, girişimci mal ve hizmet üretme yükümlülüklerini belirli miktar üzerinden kâr /zarar üstlenerek sözleşme yapan bireye dönüşmüştür.¹⁴ İnsanlık tarihi kadar eski bir kavram olan girişimcilik yazınının, yaklaşık olarak son 300 yıllık döneminin 250 yıllık kısmında iktisatçıların izleri görülmektedir. Bu ilk döneme damgasını vuran dört büyük klasik iktisatçı bilim adamı Richard Cantillon (1680-1734), Jean Baptiste Say (1767-1832), Joseph Schumpeter (1883- 1950) ve Israel Kirzner (1930-) dikkat çekmektedir.

Girişimcilikle ilgili yazında İrlanda'lı banker olan Cantillon analitik içerikli girişimcilik kavramını ilk vurgulayan ve literatüre ilk kazandıran kişi olmuştur. 1755'te yazarın ölümünden sonra basılan çalışmasında girişimcinin, ekonomik gelişmedeki rolüne vurgu yapılarak tanımlanmıştır. Girişimci fırsatlardan yararlanmak amacıyla, spekülatoörlük şeklinde yeni bir iş

¹³ ER,Perihan H.; 'Girişimcilik ve Yenilikçilik Kavramlarının İktisadi Düşünce'deki Yeri: Joseph A.Schumpeter 'Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:29,2013,s.77

¹⁴ ARIKAN,Semra; Girişimcilik, Siyasal Kitabevi, Ankara,2002,s.26.;GÜROL,Mehmet Ali; Küresel Arena'da Girişimci ve Girişimcilik, Gazi Kitabevi, Ankara,2006,s.34

kurma riskini üstlenen kişi olarak açıklanmıştır. Girişimci risk alandır, çünkü belirli bir fiyattan alım yapar, ancak ürün için talep olup olmayacağı, olsa bile beklenen satış fiyatına erişilip erişilemeyeceği belirli değildir. Cantillon kendini takip eden pek çok iktisatçı gibi girişimciden çok girişimciliğin fonksiyonu, girişimcilik davranışını ve onunla ilişkili yapıları anlama üzerinde durmuştur.

Bir diğer iktisatçı, Fransız Jean Baptiste Say 1855’de girişimciyi iş kuran kişi olarak tanımlamıştır. Ona göre ekonomik faaliyet içinde üç ekonomik aktivite vardır: bilgi üreten araştırma; bu bilgiyi yeni yöntemler uygulayarak, üretim faktörlerini bir araya getirerek faydalı ürüne dönüştüren girişimcilik ve üretimi yapan işçiliktir. Bu ayırıma göre girişimci, üretim faktörlerini bir araya getirerek bir işletme kuran kişidir.

Girişimcilik yazınında en çok dikkat çeken ve en çok referans verilen bilim adamı klasik iktisatçı Schumpeter olmuştur. Avusturya’da doğan ve hayatının son 20 yılını Amerika’da Harvard Üniversitesi’nde geçiren Schumpeter, 21.y.y.’ın başlarında girişimcilik yaklaşımlarına da ilham kaynağı olan yenilikçilik kavramını girişimciliğe getirmiştir. Schumpeter’e göre girişimci, ekonomik kaynakları organize eden bir yenilikçidir.¹⁵ Ona göre, yenilikçilik girişimcinin yerine getirdiği ayırt edici bir fonksiyondur. Bu bağlamda girişimci, yeni ürünler, süreçler ve yeni organizasyon birimleri ortaya çıkarır. Schumpeter girişimciyi yenilikçi görmenin yanı sıra girişimcilik teorisine iki yeni katkıda bulunmuştur. İlk olarak ekonomik gelişmenin temel mekanizmasının ‘yaratıcı yıkıcılık - creative destruction’ olduğunu belirtmektedir. Yani girişimci getirmiş olduğu yeniliklerle mevcut pazar sistemi ve pazar paylarını rahatsız ederek, yeni ürünler, yeni iş yapma anlayışı ve yöntemleri oluşturur. İkinci olarak da, bireylerin yenilikçilik yaparak girişimcilik aktivitesini gerçekleştirdikten sonra girişimciliği bırakarak sadece küçük işletme yöneticisine dönüştüğünü, dolayısıyla daha önce yaptığı yenilikçiliğin yöneticisi olduğunu iddia etmektedir. Girişimcilik tanımlarından ve kavramlaştırılmalarından yansıyan en genel unsur girişimciliğin dinamik ve değişen dünyada ve bu yapıdaki dünya için yenilikçilik başlatmak ve değişim getirmek’ ile ilişkilendirilmesidir. Bu nedenle, Schumpeter ve

¹⁵ TAMASAY,Christine;’Determinants of Regional Entrepreneurship Dynamics in Contemporary Germany; A Conceptual and Empirical Analysis’, Regional Studies,2006, Vol.40.4,s.368.

Peter Drucker gibi bu yenilikçi yaklaşımı benimsemiş insanlar, girişimcilik kavramının sadece bir iş kurmak olarak daraltılamayacağını ifade etmişlerdir.¹⁶

Bu ekolün son önemli temsilcilerinden olan Kirzner girişimciyi fırsatçı olarak görmektedir. Ancak bu fırsatçılık olumsuz anlamda değildir. Ona göre fırsatçı anlamında girişimci, ekonomideki değerlendirilebilecek dengesizlikleri tespit etmek için araştıran ve bundan yararlanmak için üretim kaynaklarını daha etkin biçimde koordine eden kişidir.

En çok bilinen ve en çok referans verilen temsilcilerden olan bu bilim adamlarının girişimcilikle ilgili ortaya koydukları temel tanımlarda girişimci için, risk alan, iş kuran, yenilikçi ve fırsatçı kişi kavramları bugün de yaygın olarak kullanılan ifadelerdir.

1960'lardan itibaren girişimcilik konusu işletme bilimcilerinin de konusu haline gelmiştir. Bu konuda dikkat çeken katkılar teknoloji geliştirme teorisi ile Donald Schon (1930-1997), davranışsal araştırmalarla David McClelland (1917-1998), sosyoloji çalışmaları ile William Gartner (1953-), küçük işletme araştırmaları ile de David Birch (1937-) ve David Stoney (1947-) tarafından yapılmıştır.¹⁷

Bunlardan Donald Schon tüm teknolojik gelişmelerin öncüsü olarak girişimcinin önemine işaret ederken, dört noktaya temas etmiştir:

- Yeni fikirler genellikle güçlü bir savunmacı direnç ile karşılaşmaktadırlar. Sosyal sistemin dinamik muhafazakarlığı denilen bu direnç bazen çok aşırı olabilmektedir.
- Bu direncin üstesinden gelmede fikirlerin iyi tanıtımı ve anlatılması hayati öneme sahiptir.
- Yeni fikre sahip insanlar genellikle formal organizasyonlardan ziyade informal organizasyonlar üzerinden çalışmalarını yürütmektedirler.
- Tipik olarak bir kişi yeni fikrin öncüsü olarak hareket etmektedir.

David Mc Clelland motivasyonun yönetim ve girişimcilik alanlarında bireysel motivasyonun etkisini göstermeye çalışmıştır. David Mc Clelland'a göre insanları harekete

¹⁶ DIENSBERG, Christoph, a.g.e., s.6

¹⁷ BJERKE, Björn; a.g.e., s.70-73

geçiren üç ihtiyaç vardır: başarı ihtiyacı, güç ihtiyacı ve ait olma ihtiyacıdır. Farklı insanlarda bu ihtiyaçlar farklı bileşimlerde ortaya çıkabilmektedir. Başarı güdüsü yüksek olan bireyler daha çok girişimcilik davranışı göstermektedir. Sadece bireylerin değil, başarı güdüsü yüksek toplumların gelişme performanslarının diğerlerine göre daha dinamik olduğunu belirtmektedir.

Bir sosyolog olan William Gardner, bir organizasyonun nasıl ortaya çıktığını sorgulayarak, girişimciyi yeni bir organizasyonu yaratan ve kuran kişi olarak tanımlamıştır. David Birch küçük işletmelerin istihdam oluşturma sürecindeki önemi üzerine öncü çalışmalar yapanlardan birisidir. Yaratılan istihdamın bir çoğunun küçük işletmeler tarafından ortaya konduğu belirterek, yaptığı çalışmalarla herkesin genel kabul olarak baktığı, ‘büyük işletmeler istihdamın en önemli kaynağıdır’ anlayışını yıkmıştır.

Aynı dönemde, kendini bir girişimci araştırmacısından çok küçük işletme araştırmacısı olarak niteleyen David Storey, küçük işletmenin büyümesinin ya da büyümemesinin girişimci veya kurucu ile bir ilgisinin olmadığını, toplumda küçük işletmelerin gelişmesinde devletin önemli bir rol üstlendiği belirtmiştir. Ulusal ve yerel devlet kurumlarının belirli bölgeleri cazibe merkezi haline getirmesi sonucu, ülkenin farklı bölgelerinde farklı yoğunlukta yeni işletmelerin kurulması gözlenmektedir.¹⁸

İktisatçıların ilk çalışmalarından ve bunları takip eden sosyolog ve psikologların değişik açılardan incelediği girişimcilik, günümüzde artık çok disiplinli bir alandır ve birbiriyle ilintili birçok konunun çalışıldığı bir alan haline gelmiştir. Değişim yönetimi, yenilikçilik, çevresel değişimler, ürün geliştirme, bireysellik bu konulardan birkaçıdır. Bu ve benzeri konularda yapılan birçok çalışma, iktisatçıdan sosyoloğa, tarihçiden antropoloğa, finansçıdan psikoloğa kadar çok farklı bilim adamının kendilerine özgü bakış açıları ile incelenmektedir. Her bir bilim dalı girişimcilikle ilgili kendilerine has düşünce ve yaklaşımlar ortaya koymaktadırlar. Bu alanlarda yapılan girişimciliği açıklamaya yönelik çalışmalar; girişimcinin toplumdaki oynadığı rol, girişimcinin özellikleri ve düşünce yapısı, girişimciliğin çevresi, girişimciliğin oluşma süreci ve olaylar gibi söz konusu alanlarda yoğunlaşmaktadır.

¹⁸ BJERKE,Björn; a.g.e,s.70-73

Girişimcilik kelimesi 1980'lerden sonra dünya çapında çok kullanılır olmuştur. 1990'larda Avrupa ve Sovyet Rusya'sındaki komünist bloğun yıkılması, in ve Vietnam'ın dışa açılması ve yüksek işsizlik oranları girişimciliğın öneminin artmasına yardım etmiştir. ABD ve Avrupa Birliğı'nde girişimcilik çok yaygındır. Bu lkeler girişimcileri teşvik etmek için çok önemli teşvik araçları kullanılmaktadırlar. Bunun yanında gelişmekte olan Singapur, İrlanda, Güney Afrika lkeleri gibi ülkelerde girişimci sayısını arttırmak için çeşitli teşvikler kullanılmaktadırlar.¹⁹

Türkiye'de girişimciliğı incelemek için Osmanlı Dönemi'ndeki duruma göz atmak daha yararlı olacaktır. 1912 yılında bir yabancı yazarın kaleminden Osmanlı İmparatorluğu; 'yalnız memurluk etmek, askerlik yapmak, kazançlı işlere rağbet göstermemek Türkleri eksiltmiş ve fakirleştirmiştir. Türkler'in arazi sahibi olan birkaç yüz bini dışındakiler memurluk ve askerlikle geçinen proleterya'dır. Bunlar açlıktan ölmeyecek kadar bir maaşla iktifa ederler. Türkler zaten şayan-ı hayret derecede kanaatkârdırlar. İraftan pek çekinirler. Bu kadar az ihtiyacı olan bir halkta teşebbüs fikri ve gayret ateşi için bir saik olmayacağından, bittabi Türkün hat-ı iktisadiyeleri de sınırlıdır, ticaretleri adeta yok gibidir.'²⁰

Türkiye'de 1930-1950 yıllarında devlet iş alanına girmeye başlamış ve özel sektörü de bu alanlara girmesi için teşvik etmiştir. 1950-1970 yıllarındaki liberal ekonomiye geçiş döneminde özel sektörün ekonomideki payının %70'lere kadar çıkması sağlanmıştır. 1980'lerden 21.yy.'ın başlarına kadar girişim projelerimizin sayısı artmıştır. Fakat girişimci sayımız istenen düzeyde değildir. Türkiye'de kaynakların istenen düzeyde olmaması, girişimcilik eğitimi, kurumsallaşma, yeterli bilgi ve becerinin olmaması artışın istenen düzeyde olmamasına sebep olan etkenler arasındadır.

¹⁹ GERBER,Michael E, Girişimcilik Tutkusu, Sistem Yayıncılık, İstanbul,2001, s.65

²⁰ LANDAU,Jacob M, Tekinalp Bir Türk Yurtseveri, İletişim Yayınları,İstanbul,1996,s.32

1.3.Girişimcilerin Özellikleri

Girişimcilerin özellikleri zaman içerisinde sürekli değişim ve gelişim göstermiştir. Yıllar itibari ile girişimcilerin gösterdikleri girişimcilik özellikleri aşağıdaki gibidir:²¹

Tablo 1: Girişimcilerin Gösterdikleri Girişimcilik Özellikleri

Tarih	Yazarlar	Özellikleri
1848	Mill	Risk Alma
1917	Weber	Resmi Yetkinin Kaynağı
1934	Schumpeter	Yenilik, inisiyatif
1954	Sutton	Sorumluluk Tutkusu
1959	Hartman	Resmi Yetkinin Kaynağı
1961	McClelland	Risk Alma, Başarı İhtiyacı
1963	Davids	Hırs,Bağımsızlık,Sorumluluk,Kendine Güven
1964	Pickle	Yetenek,İnsan İlişkileri,İletişim Yeteneği,Teknik
1971	Hornaday&Abound	Başarı,Saldırganlık,Bağımsızlık,Güç
1973	Winter	Güç İhtiyacı
1974	Borland	İç Yapı Kontrolü
1974	Liles	Başarı İhtiyacı
1977	Gasse	Kişisel Değer Odaklı
1978	Timmons	Kendine Güven,Risk Alıcı,İç Yapı Kontrolü
1980	Sexton	Enerjik,Tutkulu,Olaylara Pozitif Bakış
1981	Welsh&White	Araştırmacı,Sorumluluk,Risk Alıcı,Kontrol İhtiyacı
1982	Dunkelberg&Cooper	Büyüme Odaklı,Bağımsız Odaklı,Yetenek Odaklı

Girişimcilik ruhu genetik olarak var olabileceği gibi, ailenin, çevrenin ve eğitimin de girişimcilik ruhunun gelişmesi için çok önemli etkenler olduğunu belirtmek gerekir. Girişimci bir kişilik için; kişi kafasındaki projelerini gerçekleştirmek için başlama cesaretine sahip olmalı ve başarılı olma arzusunu her zaman koruyup pes etmemelidir. Girişimci kişiliğin oluşumunda ailenin kültürü, ailedeki bireylerin birbirlerine davranışları, ailede girişimci olup olmaması bireydeki girişimcilik

²¹ CARLAND,J.W.;Differentiating Entrepreneurs From Small Business Owners:A Conceptualizm, Academy Management Review,Vol:9,No:2,s.5

ruhunun gelişmesine kısıtlayıcı ve teşvik edici etki yapabilmektedir.²² Girişimci kişi, patent, know-how, yönetim, finansman konularında bilgi sahibi olduktan sonra girişimde bulunmalıdır.

Girişimci ve yönetici arasında da belli farklar vardır. Girişimci evi inşa eder ve anında bir sonrakini planlamaya başlar. Yönetici bir ev inşa eder ve sonuna kadar orada yaşar. Girişimcilik ile yöneticilik temelde birbirinden farklı olan kavramlardır. Girişimci sürekli yeni hedefler peşinde koşan, gelecekte yaşayan, risk alan, olaylardaki fırsatları yakalamaya çalışan, yenilikçi kişidir. Yönetici ise var olan işleri en iyi yapmaya çalışan, bugünde yaşayan, fırsatlardan çok problemlere odaklanan kişidir.²³

Girişimcilikte etken özellikleri, girişimciye bağlı olan faktörler ve çevresel faktörler olarak ikiye ayırmak mümkündür: Girişimciye bağlı olan faktörler mevcut durumdaki eksikliği görüp bu yöndeki potansiyel iş projelerinin oluşturulması, bunu uygulamaya çevirecek yeteneğe sahip olunması, riskleri alarak girişimde bulunulabilmesidir. Çevresel faktörler ise, sermayenin var olması ve gerekli olan kaynaklara ulaşımın elverişli olmasıdır.

Girişimcinin içinde yetiştiği ve yer aldığı ekonomik çevre onun ekonomik şartlarını; aile yapısı, aile kökeni, eğitimi, yaşı, vb. onun sosyolojik şartlarını oluşturmaktadır. Kendisine ilişkin öznel algısı, işini sevmesi, iş disiplini vb. özellikleri de psikolojik şartlarını oluşturmakta ve girişimcilik bu üç öğenin çeşitli şekillerinin bir sonucu olarak biçimlenmektedir.²⁴ Girişimcilik eğitim, girişimciliğin başlangıç ve ilerleyen aşamalarında karşılanabilecek sorunların çözümünde yardımcı olacak en büyük faktörlerden biridir.

Doğuştan gelen bazı temel yetkinlikler önemli bir rol oynasa da, girişimciler doğmaz, sonradan ortaya çıkarılır. Yani girişimcilik doğuştan gelen bir yetenekten daha çok eğitimle kazandırılabilir bir olgudur.²⁵

²² GIBB,A., 'Girişimci Yetiştirme', <http://www.liberalduşunce.org/dergiler/sayı18>, (Erişim Tarihi:01.03.2014)

²³ NVCA, Entrepreneurship, <http://www.nvca.org/vc/entrepreneurship> (Erişim Tarihi:02.03.2014)

²⁴ AKIN,B. 'Küçük Ölçekli İşletmelerde Stratejik Planlama ve Yönetim', MPM Verimlilik Dergisi, Sayı1996/1, 1996,s.43

²⁵ MENZEL,C.H., I Aaltio ve J.M. Ulijn; ' On the Way to Creativity: Engineers as Intrapreneurs in Organizations', Technovation,27,2002,s.732-743

Üniversitelerdeki girişimcilik eğitimi öğrencilerin değişen derecelerde iş kurmasına yardım sağlamaktadır. Bu büyük ölçüde girişimcilik eğitiminin türüne göre belirlenir. Bir çok üniversitedeki girişimcilik eğitimleri, öğrencilerin sadece girişimcilik niyetlerini dinamik hale getirmekle kalmamakta, aynı zamanda iyi bir girişimci olmaları için gerekli olan davranış normları hakkında da bilgi sahibi olmalarına yardım etmektedir.²⁶

Amerika'daki üniversitelerin akademik girişimcilik eğitiminin öncüleri olduğu bilinmektedir. İstisna birkaç ismin dışında girişimcilik eğitiminin başlangıcı ve gelişmesi Amerika'da olmuştur. Bununla birlikte, bilinen ilk girişimcilik eğitimi Shigeru Fiji tarafından 1938 yılında Kobe'de University of Japan'da verilmiştir. Daha sonra Şubat 1947'de Myles Mace'in Amerika'da Harvard Business School'da 600 öğrenci arasından seçilen 188 öğrencinin ikinci yıl MBA eğitimi alan öğrencilerine verdiği 'Management of New Enterprises' adlı dersle başladığı bilinmektedir. 1953 yılında daha sonra aynı başlık altında kitap olarak basılan 'Entrepreneurship and Innovation' adlı dersle New York Üniversitesinde Peter Drucker dersler vermiştir. Babson College, 1967'de ilk girişimcilik kursunu başlatmıştır. Özellikle 1970'lerden sonra Amerika'da girişimcilik eğitimi dinamik bir gelişme göstermiştir. 1970'de Amerikan Üniversitelerinde 16 olan girişimcilik kursu, 1997 yılına gelindiğinde 400 okul ve üniversitede, 2002 yılında ise 700 kursa çıkmıştır. 2003 yılı rakamlarına göre, yarıdan fazlası Amerika'da olmak üzere, dünyada 1600'den fazla üniversitede girişimcilik öğretilmektedir. Amerika'da olmak üzere, dünyada 1600'den fazla üniversitede girişimcilik öğretilmektedir. Avrupa'da girişimcilik eğitimi konusu diğer bilim dalları ile kıyaslandığında hala başlangıç seviyesindedir.²⁷

Girişimcilik için spesifik eğitimin verilmesi konusunda da bazı farklı yaklaşımlar mevcuttur. İş kurma eğilimini ortaya çıkarmanın önemli olduğunu düşünenler, girişimciliğin ayrı bir konu olmaktan çok genel eğitim programının içine entegre edilmesini öne sürmektedirler. Girişimcilik ateşinin gizli olduğu ve bunun iş dışı aktivitelere yöneldiği ve girişimci rol modelleri kullanılarak açığa çıkartılmasının tetikleneceği belirtilmektedir. Yani ilk öğretilmesi gerekenler

²⁶ LINAN,F.,MORIANO,J.A. and ZARNOWSKA A., 'Stimulating Entrepreneurial Intentions Through Education', Teaching Psychology of Entrepreneurship Perspective from Six European Countries, Editors:J.A.Moriano, L.M.Gorgievski and M.Lukes, Universidad Nacional de Educacion a Distancia, Madrid,2002,s.45-67

²⁷ KLANDT,H. and VOLKMANN,C., 'Development and Prospects of Academic Entrepreneurship Education in Germany', Higher Education in Europe, Vol.313, No.2,July,2001,s.195

girişimcilikle ilgili değerler ve yönelimlerle ilgili çalışmalardır. Özellikle ilköğretim ve ortaöğretim dönemlerindeki eğitim programları içerisinde entegre edilmiş konu ve çalışmalarla bu ilk uyarım ve olumlu eğilim oluşturabilecek ve gizli kalan ve işletmecilik dışı alanlarda kendini gösteren girişimcilik dürtüsü ve ateşi şekillendirilebilecektir. Girişimciliğe ilgi oluşturulduktan sonra spesifik programlara ihtiyaç duyulmaktadır. Bundan sonraki kurslar kısa süreli yoğun programlardan tam zamanlı lisans kurslarına kadar uzanabilir.²⁸

Tablo 2:Öğretici (Geleneksel) ve Keşfedici Eğitim Modellerinin Özellikleri²⁹

Öğretici Model	Keşfedici Model
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sadece öğretmenden öğrenme ▪ Sadece dinleyici pasif rol ▪ Yazılı materyallerden öğrenme ▪ Öğreticinin uzmanlığı kapsamında öğrenme ▪ Geri besleme yoluyla öğrenmenin tek kişi merkezli olması ▪ Süresi ve kapsamı iyi belirlenmiş ortam ve yapıda öğrenme ▪ Hedefsiz öğrenme ▪ Başkalarını örnek alma yasaktır ▪ Hata yapmaktan korkulur ▪ Yazarak ve not alarak öğrenme 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Birbirinden öğrenme ▪ Yapararak öğrenme ▪ Kişisel tartışma ve bilgi paylaşımıyla öğrenme ▪ Keşfederek öğrenme ▪ Birçok insanla etkileşimle öğrenme ▪ Esnek, informal ortamda öğrenme ▪ Konulmuş hedefleri gerçekleştirme baskısı ile öğrenme ▪ Hatalardan ders alma ▪ Problem çözerek öğrenme

²⁸ CARAYANNIS,E.G.,EVANS D.,HANSON M.; 'A Cross Cultural Learning Strategy for Entrepreneurship Education: Outline of Key Concepts and Lessons Learned From a Comparative Study of Entrepreneurship Students in France and the US ', Technovation 23, 2006,s.764

²⁹ GIBB,A.;'The Enterprise Culture and Education',International Small Business Journal, Vol.11, No.3, 2004,s.24

Girişimcilik eğitimi alan insanların yeni iş kurmada üç kat daha fazla istekli oldukları, yıllık %27 fazla gelir elde ettikleri, mal varlıklarının %62 daha fazla olduğu saptamıştır.³⁰ Gelişmiş ülkelerde zorunlu eğitime ve eğitim sistemine getirilen en temel eleştirilerden birisi yaratıcılığın gelişiminin engellenmesiyle ilgilidir. Eğitim sisteminin öğrencilere potansiyellerini geliştirme fırsatı vermesi ve ülke kalkınmasında etkin rol oynayabilmesi için öğretimin içerik ve yöntemleri eleştirel düşünme, bilimsel düşünme, ilişkisel düşünme, akıl yürütme ve yaratıcı düşünme gibi becerileri kazandıracak şekilde yeniden düzenlenmelidir.³¹

Şekil 1:Hindle'nin Artı Alan Girişimcilik Eğitimi Modeli

Kaynak:K.G.Hindle, 'Entrepreneurship Education at University: the Plus-Zone Challenge', Small Enterprise Research,9(2),2001,s.8

³⁰ SEYFULLAHOĞULLARI,A., 'Türk Girişimcilerin İş ve Yaşam Değerlerinin Demografik Değişkenlerle İlişkisi Üzerine Bir Araştırma: Bursa İli Uygulaması', Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt13, Sayı1, 2011, s.155-175

³¹ DOĞAN,N. 'Yaratıcı Düşünme ve Yaratıcılık', Editör: Demirel,Ö., Eğitimde Yeni Yönelimler, 2. Baskı, Pegem A Yayıncılık, Ankara, 2005,s. 163

Hindle'nin artı alan girişimcilik eğitimi modelinde iş planının hazırlanması ile iletişim, yaratıcılık, örgütsel davranış, muhasebe-finance, strateji, fırsat değerlendirme ve pazarlama ile ilgili alanlar hakkında bilgi sahibi olunması gerektiği ve girişimci adayların ağlar, danışmanlar, başarılı ortaklar ve mezunlarla görüşmesinin lüzumlu olduğu savunulmaktadır.

Girişimcilik eğitiminde, öğrencilerin mezuniyet sonrası kendi işlerini kurma isteğinin yanı sıra, yönetme başarısının önemi ve özgüven kazandırılması, iş ortamı ve sektörlerin iyi bilinmesi, girişimcilik dersinde işletmeler ve meslek kuruluşları arasında iş birliği ile birlikte öğretilmelidir. Ayrıca girişimcilik dersi sadece işletme bölümünde değil, diğer bölümlerde de okutulmalı ve dersin içerikleri sektör değişimleri göz önünde bulundurularak güncellenmelidir. Girişimcilik dersi ekonomi, hukuk, mesleki sorumluluk ve etik, bilişim, iletişim dersleriyle desteklenmelidir. Gençler eğitim yoluyla girişim için teşvik edilmelidir. Girişimcilik ve yaratıcılığı teşvik edecek olan eğitim sistemi sadece ulusal değil uluslararası boyutta bakıldığında sektörlerin gelişmelerinde, hatta ekonomik kalkınma rakamlarının değişmesinde önemli rol üstlenebilir. Girişimcilik eğitimi Türkiye'de ön lisans ve lisans programları haricinde araştırma merkezleri tarafından da verilmektedir. Bunlar:

➤ Akdeniz Üniversitesi Girişimcilik ve İş Geliştirme Araştırma ve Uygulama Merkezi (AKGİM): Girişimciliği geliştirme ve bilimsel araştırma projeleri yönetimi gibi programların dışında kişisel gelişim ve kariyer danışmanlığı, personel seçme ve yerleştirme programları söz konusudur.³²

➤ Ankara Üniversitesi Küçük İşletmecilik ve Girişimcilik Araştırma ve Uygulama Merkezi (KİGAUM): Küçük ve orta ölçekli işletmelerle girişimcilik konularında araştırma, uygulama, eğitim, proje ve benzeri konularda çalışmalar yapmayı amaçlamaktadır.³³

➤ Anadolu Üniversitesi Girişimcilik Eğitim ve Araştırma Birimi (GEAB): Risk sermayesi şirketleri ve bankaları talep ettikleri iş planlarının oluşturulmasına danışmanlık yapmak, hazırlanan bu planları bilimsel düzeyde incelemek ve onaylamaktadır. Ayrıca üniversite

³²<http://www.hemenis.com/bilimsel-arastirma-proje-yonetimi.php>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

³³<http://www.kigum.ankara.edu.tr/>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

öğrencilerini iş hayatına hazırlama projesi, JC Türkiye II. Ulusal girişimcilik akademisi, en iyi iş planı yarışması, Türk girişimcisinin profilini araştırması çalıştıkları projeler arasındadır.³⁴

➤ Atatürk Üniversitesi Girişimcilik Araştırma ve Uygulama Merkezi (GAUM): Yeni başlayacak ve tecrübeli girişimcilere akademik derecesine bakılmaksızın kısa ve uzun süreli eğitim verilmekte ve sonuçlarını bu alandaki yerli ve yabancı kuruluşlarla paylaşarak gelişmelerine katkı sağlamaktadır.³⁵

➤ Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Dr. H. İbrahim Bodur Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi: Girişimcilik konusunda uzman öğrencilerin yetiştirilmesi misyonu ile proje yarışması düzenlemekte ve öğrencilerin mevcut projeye ait fikirlerini fizibilite etüdü yardımı ile uygulanabilirlik düzeyine getirmesi temel amaçları arasındadır.³⁶

➤ ODTÜ Girişimcilik Araştırma ve Uygulama Merkezi (GİMER)

➤ Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Merkezi: Bireylere ve organizasyonlara yönelik eğitim, araştırma, hizmet geliştirici faaliyetlerinin sağladığı, girişimcilik becerilerinin kazandırılmasının amaçlandığı platformdur.³⁷

➤ TOBB Üniversitesi Girişimcilik Araştırmaları Merkezi

➤ İstanbul Kültür Üniversitesi Aile İşletmeleri ve Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi: Girişimcilerin özelliklerini, yaşadıkları sorunları, etkileyen çevre unsurları hakkında araştırma yapmak ve danışmanlık hizmeti verilmektedir.³⁸

➤ Çankaya Üniversitesi Girişimcilik Merkezi: Yaratıcı, yenilikçi fikir üreten öğrenci ve öğretim elemanlarının projelerini hayata geçirebilmeleri için ihtiyaç duydukları temel girişimcilik konularında evrensel yaklaşımlar çerçevesinde ve projelerine uluslararası boyut kazandırılarak kapasitelerinin gelişmesine ve bilgi hazinelerinin zenginleşmesine katkı sağlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda merkezin; başlangıç aşamasındaki girişimciler veya girişimci adayları için temel girişimcilik (stratejik plan, iş planı ve dosyası hazırlama, proje hazırlama, işletme mevzuatı, finans kaynakları, vb.) konularda seminer, kurs veya derslerin organize edilmesi, uluslararası işletmecilik kongreleri düzenlemesi ile uluslararası girişimcilik ödüllerine üniversite öğrenci ve

³⁴<http://www.geab.anadolu.edu.tr/index1.html>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

³⁵<http://www.resmi-gazete.org/rega/ataturk-universitesi-girisimcilik-arastirma-ve-uygulama-merkezi-yonetmeliği-19157.htm>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

³⁶<http://girisim.comu.edu.tr/yarisma.htm>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

³⁷<http://www.ozyegin.edu.tr/TOPLUMSAL-PROGRAMLAR/Center-For-Entrepreneurship>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

³⁸<http://www.iku.edu.tr/TR/2203-2-1-2013-605-4-1>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

öğretim elemanlarının katılımı için gerekli işlemlerde bulunulması temel faaliyetleri arsında yer almaktadır.³⁹

➤ Hacettepe Üniversitesi Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi: Piyasa ekonomisini ve girişimciliği geliştirme merkezinin amaçları arasında yurtiçinde faaliyet gösteren yerli ve yabancı girişimcilere yol göstererek, yeni girişimleri yönlendirecek projeler üretmek, girişimcileri piyasa ekonomisi ve kamu bürokrasisi konusunda eğitmek, yeni teknikler geliştirmek ve bu suretle üniversite öğrencilerine öğretim esnasında staj olanağı, okul sonrası için istihdam alanı sağlamak; yerli girişimcilerin uluslararası piyasalara entegrasyonunu ve yeni piyasalara yönlendirilmesine yönelik bilgi akışını sağlamak, internet ortamında yeni girişim teknolojilerini tanıtmak ve en kısa sürede girişimcileri gelişmelerinden haberdar edecek bilgi akış sistemlerini kurmak, elektronik ticareti yaygınlaştıracak teknik alt yapıya katkıda bulunmak yer almaktadır.⁴⁰

➤ İzmir Ekonomi Üniversitesi Yaratıcı Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi: Girişimcilik alanında, akademik çalışma ve uygulama arasında ilişki kuracak disiplinler arası ve yenilik odaklı araştırmalar yapmak ve bu konulardaki eğitim programlarını desteklemektedir.⁴¹

Ayrıca Türkiye’deki üniversite sayısı göz önüne alındığında yalnızca on iki üniversitede girişimcilik merkezinin bulunması girişimciliğin yaygınlaştırılması konusunda çalışmaların artırılması gerekliliği belirtilmelidir.

Üniversiteler dışında iki vakıf ve KOSGEB girişimcilik eğitimi vermektedir. Bunlar, Teknolojik Eğitimi Geliştirme Vakfı (TEGEV) ve Genç Başarı Eğitim Vakfı’dır.⁴²

➤ **Teknolojik Eğitimi Geliştirme Vakfı (TEGEV)**

▪ Milli Eğitim Bakanlığı ve Yüksek Öğretim Kurumu’nun yürüttüğü Meslek Yüksek Okulları program çalışmalarında yeni teknolojilerin tanıtımının yanında ‘Enerji Tasarrufu ve Girişimcilik’ derslerinin konulması kabul edilerek, 15 dalda seçmeli ders olarak müfredata alınmıştır. 2003 ders yılından itibaren yaklaşık 150 bin öğrencinin faydalanması sağlanacaktır.

³⁹http://www.cankaya.edu.tr/idari_birimler/girisimcilik.php, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

⁴⁰<http://www.pegem.hacettepe.edu.tr/yonetmelik.html>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

⁴¹<http://ekogirisim.ieu.edu.tr/>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

⁴² ÇETİNDAMAR,D., ‘Türkiye’de Girişimcilik, TÜSİAD yayınları,İstanbul,2002,s.18-20

- 60 eğitimci 1,5 aylık eğitime tabi tutulmuşlardır.
- Anadolu Teknik Liselerinde 3'üncü ve 4'üncü sınıf ders programlarında girişimcilik dersleri uygulaması başlamış ve 60 bin öğrencinin konu ile tanıştırılması sağlanmıştır.
- Altı büyük sanayi merkezinde (İstanbul, Bursa, İzmir, Denizli, Gaziantep ve Adana) bulunan Anadolu Teknik Liseleri ve Meslek Yüksek Okullarında, bölgenin Oda Yöneticileri ve belli sanayilerin genel müdürleri ile konferanslar düzenlenmektedir.

➤ Genç Başarı Eğitim Vakfı: Genç Başarı Eğitim Vakfı ise 1919 yılında kurulmuş kar amacı gütmeyen uluslararası uygulamalı ekonomi eğitim programıdır. Uluslararası Genç Başarı (Junior Achievement International) Vakfı, Genç Başarı Programlarını 1998'den beri faaliyette bulunan bu vakfın amacı; iş dünyası ile eğitim arasında bir köprü oluşturarak ekonomi programları uygulamak, bu programlar yolu ile gençlerin bilinçlendirilmelerini sağlamak ve onlara girişimcilik ruhu aşılamaktadır. Bu program birçok ülkede uygulanmakta, belli bir süre eğitim gören çocuklar 120 ülkede geçerliliği olan bir sertifika almaktadır, sonrasında da girişimcilikle ilgili çalışmalar sergilenmektedir. Ayrıca, 'Öğrenci Şirketi Programı' ile öğrencilerin girişim ve iş idaresini uygulamalı olarak, ders saatleri içinde veya kulüp faaliyeti çerçevesinde, kendi kurup yürüttükleri bir şirket işleyişi içinde uygulamalı olarak öğrenmeleri sağlanmaktadır.

Üniversiteler ve vakıflar dışında Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) kurumu girişimcilik eğitimi ve girişimciliğin geliştirilmesi konusunda çalışmalar yapmaktadır.

➤ KOSGEB'in Genel Girişimcilik Eğitimi: KOSGEB sivil toplum örgütlerinden, Ticaret Sanayi Odalarından, derneklerden gelen resmi talepler ve birimin bölgede saptadığı gereklilikler ve ihtiyaçlar bağlamında uygun gördüğü genel girişimcilik eğitimlerini gerçekleştirmektedir. Bu eğitimler; girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve iş planı hakkında bilgilendirmek amacıyla kendi işini kurmak isteyen girişimci adaylarına yönelik olarak düzenlenmektedir. İnternette veya uygulamalı olarak girişimcilik eğitimleri verilmektedir.

Bu desteğin amacı; girişimciliği bir seçenek olarak düşünen kişilere, iş planına dayalı iş kurma ve yönetme konusunda eğitimler vermektir. İş fikri, pazar araştırması, iş planı gibi

konulardan oluşan 26 saatlik eğitimler verilmektedir. Bu eğitimlerde katılımcılara iş fikri geliştirme, pazar araştırması, iş planı, pazarlama planı, proje yönetimi gibi konularda bilgi verilerek, katılımcıların ileride kuracakları işletmelerin başarı oranlarının artırılması hedeflenmektedir. Bu eğitimler katılım için herhangi bir ön şart aranmamaktadır. Bu programlarda katılımcılardan ücret alınmamaktadır.

➤ KOSGEB'in Genç Girişimci Geliştirme Programı: Programın amacı ortaöğretim sonrası örgün/yaygın eğitim kurumları ve üniversite öğrencilerinin kariyer planlaması yaptığı bir dönemde, girişimciliği önlerine bir seçenek olarak sunarak gençleri kendi işini kurmaya yönleltmek, bu kurumlarda girişimcilik kültürünün yaygınlaşmasını sağlamaktadır. Program, girişimcilik ve iş kurma üzerine toplam 66 saatlik eğitim ve atölye çalışmasından oluşmaktadır. Bu programda; katılımcılara iş fikri geliştirme, pazar araştırması, iş planı, pazarlama planı, proje yönetimi gibi konularda bilgi verilerek, katılımcıların ileride kuracakları işletmelerin başarı oranlarının artırılması hedeflenmektedir. Bu destekten; programın düzenlediği ortaöğretim sonrası örgün/yaygın eğitim kurumlarındaki son sınıf öğrencileri öncelikli olmak üzere iş fikri olan bütün öğrenciler yararlanabilir. Bu programlarda katılımcılardan ücret alınmamaktadır.

KOSGEB'in hedefleri arasında; kuruluş aşamasında üretime, üretimden pazarlamaya kadar hemen her türlü konuda sanayi hizmetlerini çok yönlü vermek yer almaktadır. KOSGEB bu amaç ve faaliyetlerine ulaşabilmek için de aşağıda belirtilen hizmet merkezlerini oluşturulmaktadır:⁴³

- Danışmanlık ve Kalite Geliştirme Merkezleri
- İhtisas Merkezleri
- Test ve Analiz Laboratuvarları
- Ortak Kolaylık Atölyeleri
- Teknoloji Geliştirme Merkezleri/Teknoparklar
- Pazar Araştırma Merkezleri
- Bilgi İletişim Merkezleri
- Yatırım Yönlendirme Merkezleri

⁴³ ATILLA,K.Hilmi, KOSGEB ve Beklentilerimiz, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Sayı:308,1991,s.17-19

- Uygulamalı Eğitim Merkezleri
- İrtibat Mühendislikleri

Hizmete sokulacak bu merkezlerin sanayiye getireceği yararlar şöyle sıralanmaktadır:

- Müteşebbisliğin desteklenmesi ve teşvik edilmesiyle, teşebbüs sayısı artacak,
- Araştırma ve Geliştirme faaliyetlerinin küçük sanayi kesiminde önemi artacak ve bu yolda gelişmeler kaybedilecek,
- Çeşitli alanlarda, kendi teknolojimizi üretme imkanları doğacak,
- Küçük, orta ve büyük sanayi ilişkilerindeki bağ kuvvetlenecek,
- İstihdama daha yüksek oranda katkı sağlayacak,
- Üretim artışı, üretim maliyetlerinde düşme ve pazar imkanları artacak,
- Atıl kapasite değerlendirilecek, verimlilik oranı yükselecek,
- Nitelikli insan gücü çoğalacak,
- Sermaye birikimi sağlanarak, borsa faaliyetlerine dolayısıyla ekonomiye canlılık gelecektir.

1.4.Girişimciliğin Ekonomideki Rolü

Girişimcilik süreci ilk olarak kendi işini kurma motivasyonu ile başlar. Sonrasında başarı potansiyeli yüksek güçlü bir iş fikrine sahip olduktan sonra kendi işini kurma yönünde genel olarak çalışma programı yapılmalıdır. Bunları ön değerlendirme ve yapılabilirlik araştırması izler. Yapılabilirlik raporunda alınan kararlar yönünde iş planı hazırlanıp, bu plana uygun olarak girişim gerçekleştirilir. Girişimcilik sürecinin son aşaması işletmenin geliştirilmesi sürecidir.

Bireyleri girişimciliğe sevk eden temel güdülerin neler olabileceği önemli tartışma konularından biridir. Klasik iktisat anlayışına göre bireysel çıkarların en üst seviyeye çıkarılması girişimciliği ateşleyen en önemli güdüdür. Yani ekonomik fayda ve kâr elde etme isteği

girişimciliğin ortaya çıkmasına neden olmaktadır.Girişimcileri güdüleyen birtakım etkenler aşağıda açıklanmıştır.⁴⁴

- Ekonomik Düzeyi Yükseltmek

Her iş kolunda elde edilecek maksimum ücretin bir sınırı vardır. Yetenek ve deneyleri ne olursa olsun, insanların bu durumda daha fazla gelir elde etmesine imkan yoktur.⁴⁵

- Yeni rn ve Fikirleri Uygulamak

Girişimcilik ruhuna sahip kişilerin en belirgin özelliklerinden birisi başarı arzularının yüksek olmasıdır. Bu kişiler rutin işlerden pek hoşlanmazlar, yeni ürün ve fikirler üretmeyi tercih ederler. Ürettikleri yeni fikirler yeni girişimler ortaya çıkar. Kişiler kendilerine özgü üretken düşüncelerini uygulamak için girişimciliğe yönelirler. Çünkü bir kişi bir işletmede yönetici olarak dahi çalışsa, her zaman kendi özgün düşüncesini uygulama fırsatı bulamayabilir.⁴⁶

- Sosyal Statü Kazanmak

Toplumlarda daha fazla kazanmak arzusu, bir kişinin kazandığı ve harcadığı paranın başkaları tarafından başarı ve değer ölçüsü olarak değerlendirilmesinden ileri gelmektedir. İyi bir iş ve unvana sahip olmak, toplum gözünden girişimcilere verilen değer olarak yorumlandığından kişilerin sosyal statülerinde olumlu etkiler yapar.⁴⁷

- Bağımsız alışma İsteği

Birçok kişi başkalarına bağımlı olarak çalışmak istemez. Kişinin kendi adına işletme kurup çalıştırmak isteği kendi kendinin patronu olma yani zgr olma isteğinden kaynaklanır.

⁴⁴ ERDOğMUş,Nihat, Aile İşletmeleri Yönetim Yetki Devri ve İkinici Kuşağın Yetiştirilmesi, İGiAD Yayınları, 2. Baskı, İstanbul, 2007, s.20

⁴⁵ ÖZGEN,H.,ÖZTÜRK,A., ve YALÇIN,A., Temel İşletmecilik Bilgisi, Nobel Kitabevi, Adana, 2001, s.53

⁴⁶ AKDEMİR,A., İşletme Bilimine Giriş, Birlik-Ofset Yayıncılık, Eskişehir,2000,s.32

⁴⁷ EREN,Erol, Yönetim ve Organizasyon, Beta Basım Yayım, İstanbul,1998,s.27

Ayrıca birçok kişiye hükmetmek suretiyle güç ve nüfuz kazanma isteği de kişilerin işletme kurma isteğini artırmaktadır.⁴⁸

- Özgürlük İsteği

Kendi işinin patronu olmak, başkalarından emir almamak ve yeteneklerini kullanabilmek her şeyden önce özgürlük sağlamaktadır. Kişinin kendi işi ve kendi mutluluğu için aldığı kararları gerçekleştirerek arzularına ulaşması motivasyon sağlayıcı bir güç olmaktadır.⁴⁹

Girişimciliğin üç temel fonksiyonu vardır: Birincisi girişimciliğin ekonomik fonksiyonudur. Girişimciliğin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik yapılan araştırmalar, girişimci firmaların yüksek katma değer, yeni iş imkânları ve büyüme yaratılmasına katkıda bulunduklarını göstermektedir.⁵⁰

İkincisi girişimciliğin sosyal fonksiyonudur. Birçok teknolojik buluşlar girişimciler tarafından toplumun yararı için yenilikçi ürün ya da hizmetlere dönüştürülür.

Girişimcilerin bulundukları topluma karşı çok önemli misyonları vardır. Bunlar kısaca şöyle sıralanmaktadır:⁵¹

- Girişimci sayısının artması ve toplumsal refah düzeyi ile insanların hayat standartları da artar.
- Az gelişmiş ülkelerde en önemli sorunlardan biri işsizliktir. İşsizlik yatırımların yapılmaması veya azalması sonucunda doğar. İşsizlikten kurtulmanın en etkin yolu, kişilerin kendi işlerini kurmalarıdır. Girişimci sayısı artarsa, istihdam oranı da artar.
- Girişimciler hem bilim ve teknolojiyi kullanarak, hem de bu alanlara kaynak aktararak bilim ve teknolojinin gelişmesine önayak olurlar.

⁴⁸ TUTAR,H., İşletme Yönetimi, Seçkin Yayıncılık,Ankara,2005,s.65

⁴⁹ NORMAN,M.S. and ZİMMER,T.W., Entrepreneurship and New Venture Formation, Prentice Hall Publication,London, 1996,s.55

⁵⁰ CARREE,M.A.and THURİK,A.R., 'The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth.' In Z.J.Acs &D.B.Audretsch (Eds), Handbook of Entrepreneurship. International Handbook Series on Entrepreneurship 5, DOI 10.1007/978-1-4419-1191-9_20,2002,s.s.24

⁵¹ GİLSON,R.J.,'Engineering A Venture Capital Market: Lessons From The American Experience', http://www.ssrn.com/abstract_id=353380, (Erişim Tarihi: 03.03.2014)

- Üretim kaynaklarını yeni bir biçimde birleştirerek, kullanılmayan üretim faktörlerinin kullanılmasını sağlarlar, halen kullanılmakta olan üretim faktörlerinin girdilerini ise farklı biçimlerde bir araya getirirler.
- Yeni düşüncelerin yaratılması, yayılması ve uygulanmasını hızlandırırlar. Bunun neticesinde yeni endüstrilerin doğmasına yol açarlar.
- Yeni teknoloji içeren girişimciler sadece yüksek katma değerli ürünler üretilmesine yol açmaz, aynı zamanda tüm sektörlerde dolaylı veya dolaysız kalite ve verimlilik artışına da neden olurlar. Kısacası yeni teknoloji ekonomik büyümenin sürükleyicisi haline gelir.

Girişimciliğin üçüncü temel fonksiyonu ekonomik kalkınmayı anlamaya yönelik olan teorik bir fonksiyonudur. Geleneksel modellerde, ekonomik büyüme, sermaye birikimi ve emek büyümesi ile elde edilir; fakat bu faktörler ülkelerin toplam ekonomik üretkenliğini tamamen açıklayamazlar. Geleneksel modeller standart ekonomik göstergeleri en üst düzeye çıkarmak ya da en aza indirmek için belirli konulara odaklanmaktadır. Schumpeter ekonomik kalkınmanın esas faktörünün girişimci olduğunu belirtir. Böylelikle girişimciliğin ekonomik gelişim için kritik bir öneme sahip olduğunu belirtmek mümkündür.

Ekonomik fırsatlar en iyi şekilde yeni işlerin kurulması ile gerçekleşmektedir. Dolayısıyla Girişimci yeni işletmeler kurarak yapısal değişim sağlar, yenilikçiliğe öncülük eder ve istihdam oluşturur. Girişimci her boyut ve türdeki yeniliklerle bir nevi değişim ajanıdır. Girişimcilik bireylerin yaratıcılıklarını özgürleştirir. Büyüme ve istihdama katkı sağlar. Rekabetin oluşmasında önemli role sahiptir. Girişimci tüketicilerin seçeneklerini arttırır. Girişimcilik, bölgelerin sosyal ve ekonomik güçlenmesine katkı sağlar.⁵²Girişimciliği teşvik etmek, ekonomik başarı ve sosyal kaynaşmanın birlikteliğini sağlama formülünün bir parçası olarak görülmektedir.⁵³

Yaygın olarak kabul edilen, artık girişimciliğin sosyal ve ekonomik büyüme ve gelişme açısından birçok faydalar sağladığıdır. Bu süreç, yeni endüstrilerin güvenli bir şekilde oluşturmasını, mevcut endüstrinin yenilenmesini, iş ve zenginlik yaratılmakla birlikte sosyal

⁵² BJERKE, Björn; a.g.e,s.16

⁵³ OECD, Fostering Entrepreneurship, Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris, s.6

denge sağlanmaktadır. Girişimciliğin sürdürülebilir ekonomi ve zenginlik oluşturma açısından önemi yaygın olarak kabul edilmektedir. Önemli olan bu yaklaşımın sadece geçici bir moda olmamasıdır. O nedenle, girişimciliğe değer verilmeli, sürdürülebilirliği ve yaygınlaşması sağlanmalı, girişimcilik hareketi daima ileriye doğru taşınmalı ve kuruluş sonrası süreçte de bu destek devam ettirilmelidir. Açık ve şüphe götürmez bir netlikle görülmektedir ki, girişimcilik eğitimi desteklemek akla uygun bir davranıştır ve dünyada girişimcilik eğitimi veren kurumların sayısındaki artış bunun açık göstergesidir.⁵⁴

Girişimcilik, gerek yeni iş kurma gerekse mevcut işletmenin içinde ortaya çıkma (iç girişimcilik) şeklinde, ekonomik büyümenin motorlarından kabul edilmektedir. Bu aynı zamanda girişimcilik ve bölgesel gelişme arasında dolaylı ilişki olduğunu da ortaya koymaktadır. Çalışmalar yüksek iş kurma rakamının ekonomik büyüme şartları için gerekli ancak yetersiz olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, özel ya da kamunun girişimcilik aktivitelerini geliştirmede inisiyatif kullanmalarını ve bu yolla yenilikçiliğin, teknolojik gelişmenin ve istihdamın artacağı düşünülmektedir. Kamu kaynaklarının kullanılmasında tartışılan konuların başında yeni ekonomik faaliyetler oluşturmak için AR-GE faaliyetlerine, kamusal ve endüstriyel alt yapı oluşumunda yetersiz olduğu, kuruluş ve büyüme yatırımı sermayesi gibi unsurların geliştirilmesi gerektiği gelmektedir.⁵⁵

Dünya Girişimcilik Platformuna göre girişimcilik aktivitelerinin yapısının ülkeden ülkeye farklılaşmasına rağmen, girişimciliğin ekonomik kalkınma için önemi herkes tarafından kabul edilmektedir. Bu konudaki bilimsel deliller bu ilişkiyi güçlendirmekle birlikte, ulusal, uluslararası ve bölgesel kurumlar girişimci toplumlar oluşturmak için her geçen gün daha çok çaba harcamaktadırlar.⁵⁶

Artan rekabet ve küreselleşme, ekonomik hareketliliğin ve yatırımların, ucuz işgücünün olduğu bölgelere kaymasına neden olmuştur. Bu yapıdaki bölgeler için avantaj olarak kabul

⁵⁴ JACK,S.L.,ANDERSON,A.R.,'Entrepreneurship Education within the Enterprise Culture', International Journal of Behaviour and Research,1999,Vol.23,s.111-112

⁵⁵ RASMUSSEN,Einar A. Ve SORHEIM Roger; 'Action-based Entrepreneurship Education' Technovation,26, 2006,s.185-194

⁵⁶ BOSMA,N.K.Jones,E.Autio ve J.Levie;Global Entrepreneurship Monitor,Executive Report, Baboon College, Baboon ve London Business School, London, 2006,s.48

edilen bu hareketlilik birçok ülkede önemli istihdam sorunlarına yol açmaktadır. Girişimciliğin geliştirilmesi, istihdam sorunlarına en etkili çözümü sunmakta ve istihdam oluşturmada itici güç olmaktadır. Girişimciliğin gelişmesi sadece insanlara iş vererek değil aynı zamanda bir alanda ortaya çıkan girişimcilik faaliyetlerinin yeni girişimcilik fırsatları doğurmasından da kaynaklanmaktadır. Genel olarak girişimcilik faaliyetleri Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) olarak şekillenmektedir. Büyük işletmelerin değişim karşısında zamanında ve yeterli esnekliği gösterememesi ve bu nedenle verimlilik sıkıntısı yaşamaları, istihdamın dinamik aktörü olarak girişimciliği ön plana çıkarmaktadır.⁵⁷

1990'ların başından beri birçok Avrupa ülkesinde yeni iş kurmayı ve büyümeyi geliştirmek ve teşvik etmek için birçok yerel ve ulusal politikalar uygulanmaya başlanmıştır. Bu politikaların hareket noktası yeni firmaların ekonominin dinamizmine katkıda bulunduğu gerçeğidir. Yenilikçiliği artırıp, işsizliği azaltarak istihdam yarattığı için bu işletmelerin gelişimi önemli görülmektedir. Yeni iş kurma konusundaki yüksek motivasyon ekonominin dinamizmini arttırmaktadır. Yenilikçi fikirler, yeni ürünler ve süreçler rekabeti güçlendirmektedir. Daha fazla girişimci ve yeni işletme hem girişimci hem de başkaları için istihdam demektir. Ayrıca kendi işini kurmak işsizlikten kurtulmanın en mümkün yoludur. Girişimciler işletmelerini yaşadıkları bölgede kurma yönünde bir eğilime sahiptir. Coğrafi olarak yerel ağlar, bağlantılar geliştirmekte ve bölgesel yapı ile girişimcileri özdeşleştirmektedir. Bu nedenle hangi faktörlerin yeni iş kurulması ve kurulan bu işletmelerin başarısını etkilediğini tespit etmek daha etkin yerel ve ulusal politikaların oluşturulması yönünde önemlidir.⁵⁸

Girişimcilik makro ve mikro ekonomi seviyesinde olumlu etki yapmaktadır. Ayrıca, girişimciliğin kısa ve uzun vadeli bölgesel istihdamı üzerinde olumlu bir etkisi vardır. Girişimcilik işsizlik sorununa önemli bir çözüm olanağı sunduğu gibi ekonomik büyümenin de önemli etkenidir. Girişimci, ekonomik kaynakların düşük üretkenlik alanlarından yüksek alanlara aktarılma sürecinde baş aktördür; çünkü üretim kaynaklarını yeni bir tarzda birleştirerek kullanılmayan üretim faktörlerinin kullanılmasını sağlar. Ama daha önemlisi, kullanılmakta olan

⁵⁷ TÜSİAD; Türkiye'de Girişimcilik, Yayın No. TÜSİAD-T/2002-12/30, Lebib Yalkın Yayınları ve Basım, İstanbul, 2002, s.40-46

⁵⁸ TAMASY, Christine; 'Determinants of Regional Entrepreneurship Dynamics in Contemporary Germany: A Conceptual and Empirical Analysis', Regional Studies, Vol.40,4,2006, s.365-384

üretim araçlarının mevcut girdilerinin değişik şekillerde kullanımı ile girişimci üretimi artırır. Girişimci yeni düşüncelerin yaratılması, yayılması ve uygulanmasını hızlandırır, ayrıca yeni endüstrilerin doğmasına yol açar; teknolojiler kullanan sektörlerde verimliliği artırır ve hızla büyüyen sektörler yarattığı için ekonomik büyümeyi hızlandırır.⁵⁹

Girişimcilik:⁶⁰

- Atıl kaynakların ekonomiye kazandırılarak etkin ve verimli kullanılmasında ve yeni teknoloji üretiminde olduğu gibi,
- İstihdam hacminin genişleterek işsizliğin önlenmesinde,
- Refah düzeyinin yükseltilerek işsizliğin önlenmesinde,
- Bölgesel gelişmişlik farklarının ortadan kaldırılmasında ya da azaltılmasında,
- Katılımcı demokrasinin yerleşmesinde ve genel olarak toplumsal barışın sağlanarak bütünleşmesinin güçlendirilmesinde son derece önemlidir.

1.5.Türkiye'nin Öncü Girişimcileri

Türkiye’de belli sektörlerde yer alan birçok girişimcilik faaliyetleri ile başarılı olan işletmeler bulunmaktadır. Türkiye’nin belli başlı öncü girişimcileri aşağıda yer almaktadır:⁶¹

- Ali Muhittin Hacı Bekir : 1777’den beri faaliyet gösteren Hacı Bekir, yaşayan en eski şirkettir. Sultan III. Mustafa devride doğan Hacı Bekir’in kurduğu işletmeyi, aile bireyleri başarıyla bugünlere getirendir.
- Hacı Şakir :Kazan Tatarı Hacı Ali Bey’in kesin tarih belli olmamakla birlikte Kırım’da 19.yüzyılın ikinci yarısında üretime başladığı tahmin edilir. 1925’te Cumhuriyet’in 91 numaralı Ticaret Sicili ’ne sahip şirketin kuruluşu bizzat Atatürk’ün imzasıyla tescil edilmiştir. Ünvanda bulunan ve çok az sayıda kuruluşa verilen ‘Türkiye Anonim Şirketi’ ibaresi ise yıllarca iftihar konusu olmuştur.

⁵⁹ BERK, Niyazi, Finansal Yönetim,Türkmen Kitabevi,İstanbul,2009,s.323

⁶⁰İLHAN,Süleyman, Kobiler: Sosyo-Ekonomik Bir Perspektif, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,2005,s.282-283

⁶¹ ALTUN Şafak, 'Öncü Girişimciler', Elma Yayınevi,2010,s.13-17

▪ Bomonti Bira Fabrikası : Adını İstanbul'un en eski semtlerinden birine de veren Bomonti Bira Fabrikası, Türkiye'de modern bira üretim tekniğiyle imalata başlayan ilk bira üretim tesisi olmuştur. İsviçreli Bomonti kardeşler, 1890 yılında Feriköy'de bir bira üretim tesisi kurarak, üst fermantasyonla bira üretimine başlanmıştır.

▪ Aslan Çimento : Türk çimento sanayisinin ilk tesisi olan Aslan Çimento, 1910 'da yerel girişimciler tarafından Kocaeli'nin Darıca ilçesinde Aslan Çimento ya da açık ticari unvanıyla 'Memalik-i Osmaniyye 'de Suni Çimento ve Hidrolik Kireç İmalına Mahsus 'Aslan' Osmanlı Anonim Şirketi' adıyla, suni çimento, su kireci ve türevlerinin üretimi için fabrika inşa etmek ve işletmek amacıyla kurulmuştur.

▪ Eyüp Sabri Tuncer : Cumhuriyet ile yaşıt olmakla övünen şirketlerinden biri de Türkiye'nin ilk limon kolonyası markası Eyüp Sabri Tuncer ismini taşımaktadır.

▪ İzmir Enternasyonal Fuarı:Fuarın geçmiş, 17 Şubat 1923'te Mustafa Kemal Paşa'nın emriyle İzmir'de toplanan İzmir İktisat Kongresi'ne kadar uzanır. İktisat kongresi sırasında Osmanlı Bankası'nın Kordon'da depo olarak kullandığı Hamparsumyan ilk düzenlemiştir.1948 yılında İzmir Enternasyonal Fuarı, Uluslararası Fuarcılık Endüstrisi Derneği (UFI) üyesi olmuştur.

▪ Piyale:Türkiye'de makarna ilk defa 1922 yılında İzmir'de 'Piyale' adıyla Hasan Tahsin Piyale tarafından, günlük kapasitesi 600 okka olan Türk Makarna Fabrikası 'nda üretildi.

▪ İhap Hulusi : Türk ekonomik ve sosyal yaşamının resimli romanını hayata geçiren İhap Hulusi Görey, 1920'de resim eğitimi için Almanya'da bulundu. 1929' da İstanbul'da ilk atölyesini kurdu. Birçok işletmenin afiş ve etiketleri için çalışmalar yapmıştır.

▪ Kayseri ve Civarı Elektrik Şirketi: Türkiye'de ilk elektrik santrali, 1902 yılında Tarsus'ta kuruldu.

▪ Baylan : İstanbulluların yakından tanıdıkları ve Cumhuriyet'le yaşıt olan Baylan pasta, turta ve çikolatalarıyla, kakao ve kremaya dayalı batı kökenli tatlılarıyla hala hizmet vermektedir.

▪ İş Bankası: Cumhuriyet'in ilk milli bankası olan İş Bankası Atatürk'ün direktifleriyle İzmir Birinci İktisat Kongresi'nde alınan kararlar doğrusuyla 26 Ağustos 1924 tarihinde kurulan bu banka, Celal Bayar'ın liderliğindeki iki şube ve 37 personel ile hizmete başladı.

- Nuri Demirağ: Nuri Demirağ Beşiktaş ‘taki Barbaros Hayrettin Paşa İskeleyi’ nin yanında bir uçak fabrikası açmıştır. Günümüzde uluslararası İstanbul Atatürk Havalimanı olarak kullanılan Yeşilköy Havalimanı Nuri Demirağ’ın çiftliğiydi.

- Karadeniz Gemisi: Cumhuriyet’in ilanından üç yıl sonra Atatürk’ün Türkiye’yi dünyaya tanıtmak bir proje yapmasını istemesiyle Karadeniz gemisi projesi hayata geçirildi. Avrupa’nın pek çok limanını dolaşarak Türkiye’yi tanıtmak görevini üstlenen, Karadeniz gemisi, 1926’da yola çıktı.

- Atatürk Orman Çiftliği: Orman Çiftliği yalnız çiftlik olarak işletilen bir yer değildi. Burada modern ziraat ve hayvancılık teknikleri uygulanırken, ziraat fakültesi öğrencilerine staj olanağı sağlanmış ayrıca kurulan örnek sanat atölyeleri ile (ilk KOBİ’ler) ilk sanayi kuruluşlarına kucak açan işlere de imza atılmıştır.

- Tayyare Piyangosu : Bugün herkesin Milli piyango İdaresi olarak tanıdığı lotarya sisteminin tarihi 1926’ya kadar uzanır.

- Mavromati ve Şürekası İplik Fabrikası : Dünyanın sayılı zenginlerinden Mehmet Emin Karamahmet’in zenginliğinin kökenleri 1900’lerin başına kadar uzanmaktadır. Türkiye’nin Hereke ’den sonra en eski ve en büyük tekstil komplekslerinden biri olan tesisler, Türkiye’nin ilk modern tesisi hüviyetini kazandı.

- Alpullu-Uşak: Cumhuriyet’ten hemen sonra Türkiye’de şeker sanayisinin kurulması teşebbüslerine Uşak’ta ve Trakya-Alpullu’ da başladı. İlk ürettiği yerli şekeri Atatürk’e takdim eden Nuri Şeker, Anadolu kökenli ilk müteşebbislerdendir.

- Tomtaş : İlk uçak fabrikasının 1926’da açılmasıyla birlikte, Junkers A 20, F13 ve G-23 uçaklarının bakım, onarım ve revizyon işlemlerine başladı.

- Nestle: En eski yabancı sermayeli firmalardan biri olan Nestle, Türkiye pazarıyla, kuruluşundan sadece sekiz yıl sonra, 1875’ te tanıştı.

- Burla Biraderler : Temsilcilik sektörünün en eski ve bugün de etkin gruplarından olan Burla Biraderler’ in kurucuları Daniel Burla ve Eli Burla, işe ilk olarak elektrik malzemeleri ithalatıyla girişmişlerdi. Burla Makine, bir asırlık şirkettir.

- Broderi Narin: Cumhuriyet’in ilan edildiği yıl kurulan Broderi Narin ,1928 ‘de Paris Exposition International Fuarı’na katılarak Türkiye’yi temsil eden ilk özel sektör kuruluşu oldu.

- Kafkas: Genelde Akdeniz ve Avrupa ülkelerinin damak tadı olarak bilinen kestane şekerinin lezzetini 1930 yılında Bursa'ya getiren Ali Şakir Tatveren'dir.
- Uludağ: 1912 yılında ise Padişah Sultan Mehmet Reşat Han, Osmanlı İmparatorluğu döneminin ilk işletme imtiyazını Keşiş Dağı Maden Suyu İşletmesi'ne verdi. Keşiş Dağı ismi Mareşal Fevzi Çakmak tarafından Uludağ olarak değiştirildi.

Dünya çapında yükselen bir ivme olan girişimcilik, kadınlar arasında da yaygınlaşmıştır. Ancak küresel rekabet ortamı göz önüne alındığında birçok ülkeye göre Türkiye'de gelişmeler yetersiz boyuttadır.

Türkiye'de girişimci kadınların temel özellikler ise; girişimci kadınların kendine güvenli, cesaretli ve sabırlı olmasıdır. Kadınlar, erkek girişimcilerle karşılaştırıldığında kârdan çok sosyal itibara önem vermekte, risk almada erkek girişimcilere oranla daha temkinli hareket etmekte ve daha az özgüvenli olmaktadır.⁶²

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 'in yayınladığı 'İstatistiklerle Kadın, 2012' Raporu'na göre 'Türkiye nüfusunun %49,8'ini kadın nüfus ve %50,2'sini erkek nüfus oluşturmaktadır. Kadın nüfusun %24,4'ünü 0-14 yaş grubu, %16,3'ünü 15-24 yaş grubu, %31'ini 25-44 yaş grubu, %19,8'i 45-64 yaş grubu ve %8,5'ini 65 ve daha yukarı yaş grubundaki nüfus oluşturmaktadır. 2012 yılında iş gücüne katılım oranı kadınlarda %29,5 iken erkeklerde %71 'dir. İstihdam edilen kadın nüfus oranı %26,3, erkek nüfusu ise %65'tir. Ücretli veya yevmiyeli olarak çalışan kadınların oranı %54,3 iken kendi hesabına çalışan kadınların oranı %10,8, erkeklerde ise %8,5'tir. 15-24 yaş grubundaki genç nüfusta işsizlik oranına bakıldığında, oran kadınlarda %19,9, erkeklerde ise %16,3'tür. Görüldüğü üzere; Türkiye'de kadınlar iş yaşamına erkeklere oranlarla daha az katılabilmektedir. Medyada yer tutan Türkiye'nin Başarılı Kadın Girişimcileri 'ne verilebilecek birkaç örnek ise şu şekildedir:⁶³

- Zeynep Öztekin-Organik taze meyve sebze üretimini gerçekleştiren ilk kişidir. Ceyhan kıyısında gezerken nehrin tüm yüzeyinin, çiftçinin satamadığı ya da dönüştüremediği meyvelerle

⁶²<http://www.businessankara.com/is-hayati-hakkinda/kadinlarda-girisimcilik-ruhu-var-cesaret-yok.html>,

Erişim

Tarihi: (02.06.2015)

⁶³www.uluslararasıgirisimcilikmerkezi.org/turkiyede-kadin-girisimcileri/, Erişim Tarihi: (07.03.2014)

dolduğunu gören Öztekin’in , Bunu önlemek için ne yapmalı?’ sorusuna cevabı ‘Organik tarım’ olmuştur ve 2002 yılında şirketi Pan Tarım’ı kurmuştur. Pan Tarım’ın serüveni bugünkü 6 bin metrekarelik alanda kurulan fabrikaya doğru ilerlemektedir.

- Atiye Laçın- Gıda tarihimizi araştırarak yeni sektörler kurup yeni pazarlara ulaşan örnek girişimcilerdendir. Eşinin görevi sebebiyle birçok şehirde bulunan, sonra Gelibolu’ya yerleşen Çanakkale’li Atiye Laçın, Mevlevi mutfağının unutulmaya yüz tutmuş bir lezzeti olan Mevlevi tatlısını dünyaya yayma başarısını göstermiştir. Mevlevi tatlısını şimdi Türkiye’nin dört bir yanından ‘organik ürün’ olduğu için talep eden binlerce kişi olduğunu anlatan Atiye Laçın, yıllık 15 tonluk üretim kapasitesine ulaştıklarını ve yurt dışından da büyük talep almakta olduklarını ifade etmektedir.

- Didem Güney Alsoy-Özel günlerde yaşanan çiçek mi alsam çikolata mı ikileminden Lezzet Çiçekleri adında yeni bir alan ortaya çıkaran Alsoy, şimdi Türkiye sınırlarını aşarak bu konsepti farklı ülkelere yaymaya hazırlanıyor. Hastane ziyaretleri sırasında getirilen çiçek ve çikolatanın çöpe gittiğini gören Alsoy, bu noktada neler yapabileceğini düşünmeye başlar. İnsanların kek, kurabiye, çikolata yemeyi sevdiğini düşünen Alsoy, bu lezzetleri üç boyutlu bir forma sokarak çiçek konseptine dönüştürür. Özel günlere ilişkin konsept lezzetler üzerinde çalışmaya başlayan Alsoy, bu arada pastacılık ve gastronomi üzerine de eğitimler alır. 2008 yılının Ekim ayında Bonnyfood A.Ş. çatısında Bonnyfood markasını ve Lezzet Çiçekleri’ni geliştiren Alsoy, kendi şirketini kurar.

- Zeynep Rüstemoğlu-Rüstemoğlu, savunma sanayiinde kadınlara örnek olacak bir girişimcidir. Rüstemoğlu’nun savunma alanında Türkiye’nin ilk özel teşebbüslerinden birinde başlayan iş hayatı, firmanın personel azaltma yoluna gidip kendisini işten çıkarmasıyla farklı bir yön kazanmıştır. Bunu fırsat bilerek kurduğu kendi firması ‘Forum Mühendislik’ Türkiye’nin ilk Yüksek Vakumlu Optik Kaplama Ünitesini kurmuştur ve zırhlı araçlara ısıtma, yangın söndürme sistemleri üretmiştir.

- Türkan Fusun Güleç-Eşinin Japonya/Tokyo’ daki Türkiye Büyükelçiliği’ne Mali ve Ekonomi Müşaviri olarak tayinin çıkmasıyla Japonca öğrenmekle yetinmeyip üç sene kadar İkebana (Japon usulü çiçek düzenleme sanatı) kurslarına devam edip İkebana Sensei unvanını alan Güleç şimdi meraklılarına İkebana yapmayı öğretmektedir.

▪ Aynur Özdemir Boldaz- Başarısı sınırları aşmış girişimcilerdendir. Tunceli’ nin 30 haneli Turnaköyü ’ndeki 13 çocuklu bir ailenin kızı olarak 19 yaşında, 1987’de Berlin’e gelin giden Boldaz, karşılaştığı bütün zorlukları yenmeyi başarmış ve geçici temizlik işçisi olarak girdiği işte 150 kişilik bir kadronun müdürü olmuştur. Ardından girişimcilik dahil birçok farklı konuda kurslara katılan ve Hristiyan Demokrat Parti’de siyaset yapan Aynur Özdemir Boldaz, 2000 yılında kendi işini kurmuştur. Şimdi Almanya’da aralarında kiliselerin de olduğu çok sayıda kuruluşun temizlik işlerini yapmakta, 105 kişiye maaş ödemekte, 2.5 milyon Euro ciro yapmaktadır. Berlin’ de bir de restoran açan Aynur Özdemir Boldaz, Türkiye’de yatırım yapmış ve 87 kişinin çalıştığı şirketiyle Avrupalı firmaların temizlik işlerini yapmaya başlamıştır.

▪ Meri Taksi- Kuyumculuk alanında büyük bir birikime sahip olan abisinin piyasadaki boşluğu tespit edip ‘Meri bu işi yapmalısın, ileride Anadolu kültürümüzü yansıtan takılar çok moda olacak’ demesiyle yola çıkan Taksi, Anadolu motifleri ile takılar üretmek üzere kendi işini kurmuştur.

▪ Esma Kıvrak-Önce ortağı olduğu Safran Halı şirketinde Uşak halılarının üretilmesini koordine eden Kıvrak, işini kısa sürede geliştirerek 2002 yılında ortağı Mustafa Gündüz ile Palmet Halı Sanayi’yi kurmuştur. El halıcılığı sektöründe özellikle tarihi Uşak halılarının üretilmesini yeniden canlandırmayı hedefleyen Kıvrak, Türkiye’nin önde gelen iç mimarlarıyla farklı el halısı projeleri geliştirmeye başlamıştır. Yurt dışındaki koleksiyoncularından da kısa sürede talep almaya başlayan Kıvrak, özel siparişler üzerine halı üretimine başlamıştır. Kıvrak, Uşak Halı Müzesi ve gezici müze kurulması, Osmanlı dönemi köşk ve camilerindeki yok olmuş halıların yeniden yapılması, Rönesans dönemi tablolarındaki Uşak Halılarının röprodüksiyonları ile birlikte sergilenmesi gibi birçok proje için de çalışmaktadır.

▪ Selin Keleşer ve Sonay Onur-Özellikle kadınlar için kurulan, cinsel sağlık ürünleri sunan bir online alışveriş sitesi olan sihirli dokunuşlar.com.tr ’yi kurdular. Kurtuluşun amacı; Türkiye’de kadınlara kendilerini rahat ve özgür hissettirecek, çekinmeden ve güvenle alışveriş yapabilecekleri bir platform sunmaktır.

▪ Aylin Çakır ve Pınar Şimşek- Kurdukları anneysen.com sitesi ile annelerin pek çok ihtiyacına cevap vermektedirler. Site içinde yer alan ‘Annelere Sor, Uzmanlara Sor’ gibi bölümler ile anneler ve anne adaylarının merak ettiklerini diğer annelere ya da uzmanlara sorabilmeleri sağlanmaktadır.

- Ayşe Özkiper-Uzman olduğu sektörde gördüğü eksikliğin üzerine işini kurmuş; bağımsız danışman olarak aydınlatma sektöründe kurduğu firması ile önemli bir boşluğu doldurmuştur.

Gün geçtikçe kadın girişimcilerin hatta tüm girişimcilik örneklerinin arttırılmaya çalışılması, henüz yeterli olmayan kadın girişimcilik faaliyetlerinin gelişen yapısını ortaya koymaktadır. Türkiye’de gelişmekte olan pazarı ile girişimcilik üzerine örnek sayısının arttırılması mümkündür. Ancak, dünyadaki girişimcilik örnekleri göz önüne alındığında girişimcilik faaliyetlerinin yetersiz olması dikkat çekmektedir.

2.GİRİŞİM (RİSK) SERMAYESİ

2.1. Risk Sermayesi Kavramı

Risk sermayesi (venture capital); gelişme potansiyeli olan ve özellikle teknolojik yeniliklere dönük projeleri destekleyen bir finansman yöntemidir. Bu tür yatırımlar, yüksek risk taşımakta ve gelecekte ortalamanın üzerinde kâr sunmaları beklenmektedir.⁶⁴

Girişim sermayesinin temelinde entelektüel sermaye ile geleneksel sermayenin eşitlenmesi yatar. Girişim sermayesi iyi bir iş kurma fikrine, gerekli girişimcilik yeteneğine ve bilgisine sahip ancak iş kurmak için sermayesi olmayan yeni girişimcilere, fikirlerini gerçeğe dönüştürmek için gerekli finansmanı sağlayan alternatif bir finansman yöntemidir.⁶⁵

Risk sermayesinin esas amacı, rekabette üstünlük yaratacağı öngörülen, tüketicilere sunulan bilindik ürünlerin dışında, farklılaştırılmış ve gelişme potansiyeli yüksek ürünler sunmak ve işletmelere uzun vadeli yatırım yapmaktır. Uzman kuruluşlar hizmetleriyle ekonomik değer artışı ortaya çıkararak yüksek getiri sağlayabilmektedir. Sermaye Piyasası Kurulu tarafından 6 Temmuz 1993 tarih ve 21629 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanan 'Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar' Tebliği'nin (Seri VIII, No.21) 3.Maddesinde risk sermayesi, Türkiye'de kurulmuş olan girişim şirketlerince birinci el piyasalarda ihraç edilen sermaye piyasası araçlarına yatırım yapılarak gerçekleştirilen, uzun vadeli kaynak artırımı biçimi olarak ifade edilmektedir.

Girişim sermayesi, Türkiye'de 2001 krizinden sonra daha çok gündeme gelmeye başlamıştır. Girişim sermayesi, dar anlamıyla aslında şirketlerin sadece kuruluş aşamasındaki yatırımlarını kapsayan bir uygulama olarak tanımlanabilir. Bu şekilde Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) HP, Xerox gibi birçok şirket bulunmaktadır. Ancak Türkiye'de sistem

⁶⁴ DOWNES,John, GOODMAN Jordan Elliot, Dictionary of Finance and Investment Terms, Barron's Financial Guides, New York, 1987, s.463

⁶⁵ ALTINTAŞ,Berra, 'Bir Finans Tekniği Olarak Risk Sermayesi', Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, 1995,s.27

daha çok, önceden kurulan şirketlerin büyüme ve genişleme dönemlerinde yapılan yatırımları kapsar.⁶⁶

Diğer bir ifadeyle girişim sermayesi genellikle halka açık olmayan şirketlere doğrudan sermaye yatırımı yapan fonlardır.⁶⁷ Girişimci firmaların, ticari ve sınai pazar potansiyeli yüksek ürünlerinortaya çıkmasını amaçlamaları ve faaliyetlerinin bu yönde olması veya sermaye desteğinin bu doğrultuda olması şarttır. Ortakları, genellikle bankalar, sigorta şirketleri, vakıflar, fonlar, ve şirketlerdir. ABD’de bireysel yatırımcıların fonları ön plandayken, Avrupa’da kurumsal yatırımcıların fonları göz önündedir ve Avrupa’da kurumsal yatırımcıların fonlarının ağırlığı söz konusudur. Bankalar, sigorta şirketleri, vakıflar ve şirketler tarafından sunulan girişim sermayesi fonlarında firmaların ve iş kollarının geleceğine fonlarında bakılarak yatırım yapılır. Girişim sermayesi genel olarak büyüme için kullanılır. Girişim sermayesi firmalarının karlılık potansiyeli yüksektir. Fakat firmanın işletme sermayesine ihtiyaç duymasıyla yatırım yapılması ve hisse hedeflenen seviyeye geldiğinde satılarak yatırımdan çıkılması söz konusudur. Bu nedenle, bu tür firmaların büyüme stratejisi açık olmalıdır. Girişim sermayesi dünya çapında yüksek riskli ve yüksek getirili bir varlık sınıfıdır. Girişim sermayesi aynı zamanda satın almalar için de kullanılmaktadır. Yatırımcılar, belli nedenlerden dolayı hedeflerini gerçekleştiremeyen bir şirketin kontrolünü ele geçirir, onu yeniden yapılandırır ve birkaç yıllığına yönetirler, daha sonra bu şirketi stratejik bir alıcıya satarlar veya yüksek getirilerle halka açarlar.⁶⁸

Girişim sermayesi fonları önceden kurulmuş ve faaliyetleri devam eden şirketlere yatırım yaptığı gibi daha riskli, ancak getirisi de daha yüksek olabilecek kuruluş dönemindeki şirketlere, proje ve fikir aşamasındaki yeni girişimlere de yatırım yapar.⁶⁹

⁶⁶ SARIASLAN,Halil, ‘Risk Sermayesi Finansman Modeli ve Türkiye’de Uygulama Olanakları’, ASO Dergisi, Ekim,2002,s.18

⁶⁷ LEMER,Josh, Venture Capital and Private Equity: A Casebook,Wiley Publishing, 2000, s.235

⁶⁸ LEMER,Josh ‘Venture Capital and Private Equity’ <http://www.people.hbs.edu/jlerner/vepe.html>, Erişim Tarihi: (21.01.2014)

⁶⁹ Global Menkul Değerler Bülteni, ‘Türkiye’de Private Equity Yatırımları’, Ekim, 2007, s.17

2.2. Risk Sermayesi Şirketleri Tarafından Sunulan Hizmet Türleri

Risk sermayesi şirketleri sağladıkları finansman desteğinin yanı sıra yatırım yaptıkları firmaya, aşağıdaki konularda hizmetler sunmaktadır:⁷⁰

- İşletme stratejisinin belirlenmesi, şirketin mali yapısının, periyodik olarak planlanması,
- Ortaya çıkabilecek muhtemel sorunların başlangıçta negatif eğilimler (trends) yoluyla tespit edilmesi,
- Bütçe sisteminin geliştirilmesi,
- Pazar problemlerinin çözümü,
- Maliyet kontrolünün sürekli izlenmesi,
- Nakit akımlarının yönetim ve kontrolü,
- Nakit ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla finans kuruluşları ile işbirliğinin yapılması,
- İşletme problemlerinin çözümü için danışman firmaların bulunması,
- Pazarlama, yönetim, finans ve üretim dallarında kalifiye personelin bulunmasına yardım edilmesi vs.

2.3.Risk Sermayesinin Borç Finansmanı İle Karşılaştırılması

Yeni bir iş fikrine sahip olan girişimcinin finansman kaynaklarının kıyaslandığı bu bölümde, banka ve finans kurumlarından alınan yabancı kaynaklarla girişim sermayesi yoluyla finansman karşılaştırılacaktır.

⁷⁰ SUMMER N.Levine, Financial Analysts's Handbook, Dow Jones Irwin Inc.Illinois, 1975, s.519-520

Şekil 2: Girişim Sermayesi ile Borçla Finansmanın Karşılaştırılması

Kaynak: BARROW,Paul, Adım Adım Finansman, Elips Kitap, Ankara,2004, s.93

Borç yoluyla finansman ödeme yeterliliği olmayan girişimciler açısından ulaşılması zor bir kaynak olmaktadır. Yukarıdaki şekilde görüldüğü üzere, yabancı kaynakların tercih edilmediği alanda girişim (risk) sermayesinin tercih edildiği görülmektedir. Ancak girişim (risk) sermayesinin yeterli olmadığı düzeyde yabancı kaynaklara başvurulmaktadır.

2.4. Risk Sermayesi Şirketlerinin Finansal Araçları

Risk sermayeli özkaynak yatırımlarında bir veya birden fazla finansal araç birlikte kullanılabilir. Aşağıda azalan risk derecelerine göre bu araçlar hakkında bilgiler yer almaktadır.⁷¹

- Ertelenmiş (geciktirilmiş) adi hisse (pay) senetleri (Deferred Ordinary Shares): Bu tür hisse (pay) senetlerinde, adi payların sahip olduğu haklar, belli bir süre, kotasyon ve şirket sayısı gibi belirlenen olayların oluşumuna kadar geçen süre için geciktirilmiştir.
- Adi Hisse (Pay) Senetleri (Ordinary Shares): Başlangıçtan itibaren oy ve ortaklık hakkı veren ancak karlılık konusunda bir bağımlılık getirmeyen adi paylardır.

⁷¹ LORENZ, Tony, a.g.e.,s.32-33

➤ İmtiyazlı Hisse (Pay) Senetleri (Prefferred Ordinary Shares or ‘B’ Ordinary Shares): Sabit bir oranda kâr payı ile ortaklık ve oy hakkı veren senetlerdir.

➤ Öncelikli Hisse (Pay) Senetleri (Preference Shares): Tasfiye halinde en üst sırada yer alan senetlerdir. Gelecekteki bir tarihte veya belirlenen bir olayın gerçekleşmesinde tamamen veya kısmen adi paylara dönüştürülebilirler. Nominal değerleri üzerinden veya primli fiyatları ile erken paraya çevirme hakkı tanınabilir. Kâr payı kümülatif olabilir ve daha önceden belirlenen bir orana ulaşıldığı takdirde gelecekte oluşacak kârlara katılım payı yüklenebilir. Değiştirme (convertibility) gelecekteki kârlılık performansına göre değişken oranda belirlenebilir.

➤ Değiştirilebilir Tahvil (Convertible Loan Stock): Bunlar, uzun dönemde (5 yılın üstünde) hisse senedine dönüştürülebilir borç niteliğindedir. Bu aracın diğer borçlanma türlerinden farkı, teminat karşılığı olmaması (unsecured), alacaklılar karşısında ikinci derece bir borç olması ve sabit veya LIBOR üzerinden hesaplanan bir faiz oranını içermesidir.

Conventional Loans, Hire Purchase Leasing ve Overdraft Finance gibi araçlarında, yukarıda sayılan özkaynak araçlarından farklı olarak kullanılan finansman araçlarından olup finansman türüne göre çeşitli kombinasyonlar halinde kullanılabilir.

2.5.Tarihsel Süreç İçinde Risk Sermayesi

Tarihte hemen hemen ticaretin olduğu bütün toplumlarda risk sermayesi olarak adlandırılmasa da, benzer yöntemlerin uygulandığı görülmektedir. İslamiyet öncesinde Arap yarımadasında ve Ortaçağ Avrupa’sında benzer yöntemlerle, değişik isimlerle, yatırım, finansman ve girişimcilik ilişkisine rastlanmaktadır. 21.y.y’ın başlarında modern iş hayatında olduğu gibi, eski çağlarda ve ticareti önemseyen toplumlarda, birikimi ile yatırım yapıp, para kazanmayı düşünen sermayedarlar ve sermaye sıkıntısı çeken, iş yapma isteğine sahip, gerekli özellikleri taşıyan girişimciler bir şekilde buluşmuşlardır. Elbette girişimci özellikleri açısından 21.y.y.’ın başlarıyla benzerlikler göstermektedirler. Dönemler ve coğrafi farklılıklar açısından ele

alınacak olursa, en sık rastlanan biçimleri; Mudaraba, Murabaha, Musaraka, Commenda olarak adlandırılmaktadır.⁷²

Risk sermayesinin mudaraba ile başlamış olup, ortaçağda Avrupa’da commenda ile ticaret hayatına girmiştir. 1946 yılında, American ‘Research and Development Corporation of Boston’ ın kurulmasıyla dönemin risk sermayesi yatırımları kurumsal bir nitelik kazanmıştır. 1958 yılında ‘Federal Reserve System’ tarafından küçük firmaların finansmanı konusunda çalışmalar yapılmıştır. Risk sermayesi, 1980 yıllarından itibaren gelişen boyuttadır. Risk sermayesi yönetiminin uluslararası yatırımlarda bulunmasının temel nedenleri şunlardır:⁷³

- Özellikle kârlı ABD risk sermayesi sektörüne yatırım yapmak,
- İştirak edilen şirketler aracılığıyla dış ticaretteki payını arttırmak,
- Umut verici pazarlarda teknolojiye girişi kontrol etmek.

Uluslararası risk sermayesi hareketlerinin genel seyri, ABD’deki dış yatırımlar, Avrupa ülkelerinin aralarındaki yatırımları ve ABD’nin dış yatırımları şeklinde olup, gelişmekte olan ülkelere akım çok sınırlıdır.⁷⁴ General Doriot, Ralph Flanders, Karl Compton, Merrill Griswold ve 1946 yılında Boston’da kurulan Amerika Araştırma ve Geliştirme Kurumu (ARD) bu alanda ilk oluşturulan fonlardan olup, girişim sermayesinin başlangıcını oluşturmaktadır. ARD’nin kurucusu General Geoges Doriot’dur. Fransız asıllı Harvard İşletme Fakültesi (HBS) profesörlerinden biri olan General Georges Doriot Fransa’nın Kuzey Afrika sömürgelerinde tanıdığı Fransız Ticaret Hukuku’nda kendine yer edinen, mudaraba uygulamasını, savaşın ardından Amerika’da anlatarak, risk sermayesi fikirlerinin yayılmasında önemli bir rol üstlenmiştir. Yazıları, konuşmaları, örneklemeleri ile girişim sermayesi yatırım uygulamaya dökülebilmiştir.⁷⁵

⁷² Venture Economics, ‘About Venture’ Capital, <http://www.ventureeconomics.com/about>, Erişim Tarihi:(25.03.2014)

⁷³ OECD, Banks and Specialised Financial Intermediaries in Development Countries, Paris, 1986, s.34

⁷⁴KAYA, Rahmi, ‘ Bir Finansman Modeli Olarak Risk Sermayesi ve Türkiye’de Uygulama Olanakları’, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü Yeterlilik Etüdü, Ankara, Haziran 1992, s.49

⁷⁵ İŞERİ,Müge, Risk Sermayesi ve Türkiye’deki Geleceği, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2001, s.75

General Doriot, girişim sermayesini şöyle ifade etmektedir: ‘Projenin gelişimi, yönetimi ve halka arzını içeren bir süreçtir.’ Bu alanda Doriot Kuralları da ortaya konmuştur. Buna göre; bir projenin risk sermayesi portföyünde olabilmesi için gerekli olanlar şunlardır:⁷⁶

- Yeni teknoloji, pazarlama ve yeni ürün niteliği taşınmalıdır.
- Yatırımcılara açık olabilmelidir.
- Ürünleri prototip aşamasında olup, patente sahip olmalıdır.

Risk oranı yüksek bir projede, risk sermayedarı daha aktif olarak yönetimde bulunup, belirsizlikleri azaltmaya çalışacaktır. İnsanların nasıl ve niçin çalıştıklarının edinilmiş temel bilgisi, başarılı bir yönetimin gereğidir. Yönetim insan ve çevre bazında kültürel ve yapısal özellikleri iyi tanınmalıdır. Yönetim tekniklerinin bir ülkeden diğerine transferi ve yerel girişimcinin yönetim kapasitesine eklemeler yapması oldukça güçtür.⁷⁷

Risk sermayesinin, temel sorunları, yönetimin deneyimsizliği, yeteneğinin sınırlı olması, siyasal ve ekonomik belirsizlikler, finansal alanlardaki yetersizlikler, teknik bilgi eksikliği gibi yetersizlikler gelişmekte olan ülkelerdeki genel olarak var olan temel sorunlar arasında sayılabilmektedir.

Türkiye’de ise küçük girişimcilerin korunması ve teşvik çalışmaları planlı dönemle başlamış ve özellikle İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı ile teşvik tedbirleri sistematik şekilde girişimcilere sunulmuştur. Devlet, çeşitli banka ve kuruluşlar tarafından küçük girişimciyi desteklemeye yönelik çalışmalar sürdürmektedir. Ancak gerçek anlamda risk sermayesi ile ilgili ek çalışmalar 1986 yılında, dönemin devlet bakanı yönetiminde gerçekleştirilmiştir.⁷⁸

⁷⁶ BARLETT W. Joseph, Fundamentals of Venture Capital, Madison Books, 1999, Lanham, s.4,8,13

⁷⁷ KAYA, Rahmi, a.g.e., s.50

⁷⁸ İŞERİ, F. Esra, ‘Küçük ve Orta Ölçekli Girişimcilerin Umudu: Risk Sermayesi, Dünya Gazetesi, 28.07.1992

Teşebbüs Destekleme Ajansı risk sermayesinin sağlamayı planlamış olduğu destekler şunlardır:⁷⁹

- Parasal Destek
- Pazar Araştırması Derneği
- Pazar Güvencesi Desteği
- Eğitim Desteği
- İşyeri Temin Desteği
- Uzman Personel Desteği
- Teknik Destek
- Doğrudan Destek
- Anlaşmalı Destek
- Tavsiye Yolu ile Destek

KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesine ilişkin olarak 20.04.1990 tarih ve 20498 sayılı Resmi Gazete 'de yayınlanan 'Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun' gereği kurulan tüzel kişiliğe haiz bir kamu kurumudur. Bu kanunun 2. Maddesine göre;1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmeleri, 51-150 arası işçi çalıştıran Sanayi İşletmeleri de orta ölçekli sanayi işletmesi kabul edilmiştir. Yine aynı Kanunun 3. Maddesine göre de işletmenin büyüklük ve mahiyetlerini, günün ekonomik ve sosyal şartlarına göre değiştirmeye Bakanlar Kurulu yetkili kılınmıştır.⁸⁰ Türkiye Halk Bankası, 1993 yılının Şubat ayında, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından 500 milyarlık bir fonun risk sermayesi yatırımlarında kullanılmak üzere tahsis edileceği belirtilmiş ancak daha ileriki tarihlerde bu düşünce gerçekleşme aşamasına gelmemiştir.⁸¹Türkiye Kalkınma Bankası, 'İşçi şirketlerinin rehabilitasyonu' programı ile hemen hemen tamamı küçük ve orta büyüklükteki işletme olan işçi şirketlerinde yaşanan sıkıntıları iyi bilen ve bu firmaların rehabilitasyonu sürecinde risk sermayedarı gibi yönetim kurulundaki elemanı ile gelişmeleri kontrol edebilen;

⁷⁹ DAĞDELEN,Ülkü, Risk Sermayesi, Halk Bankası Fon Kredileri Müdürlüğü, Ankara,1991, s.57-60

⁸⁰ ESER,Serdar, 'Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sermaye Piyasasından Finansmanı ve Risk Sermayesi, SPK Yeterlilik Etüdü, Ankara, 1990,s.10

⁸¹ UYANIK, Cahit, 'Risk Sermayesi Nisan'da Geliyor', Panorama 27 Şubat 1993, s.17-18

gerektiğinde yönetici ve uzman ihtiyacını karşılamada firmalara yardım edebilen ve bazen yönetime el koymaya kadar giden rehabilitasyon önlemlerini kullanabilen bir kuruluştur. Ayrıca sektör araştırmaları konusunda da önemli bir birikime sahiptir.⁸²

2.6. Risk Sermayedarları

Risk sermayesi fonları çoğunlukla kar amacı güden özel kesim kuruluşları tarafından oluşturulmaktadır. Söz konusu özel yatırımcılar çeşitli şekillerde örgütlenmeye gidebilmektedirler. Kullanılmakta olan en önemli örgütler şunlardır:⁸³

- Limited Ortaklık (Limited Partnership) Şeklinde Örgütlenme
- Anonim Ortaklık (Limited Liability) Şeklinde Örgütlenme
- Şirket İştirakleri (Corporate Subsidiaries) Şeklinde Örgütlenme

Girişim sermayedarı limited ve anonim ortaklığı olabileceği gibi, emeklilik fonları, bankalar, sigorta şirketleri, sosyal güvenlik fonlarından da oluşabilir.⁸⁴

⁸² KAUR,Nurhan, Venture Capital (Risk Sermayesi) ve Türkiye'ye Getirilmesi, (Rodney Clark, Venture Capital in Britain, America and Japan, London, 1987) TKB, Uzmanlık Tezi, Ankara, 1991, s.78

⁸³ SAGARI,Silvia B., GUIDOTTI, Gabriella, Venture Capital (Lessons from the Developed World for the Developing Markets), International Finance Corporation, Discussion Paper, May 1992, no:13, s.14

⁸⁴ KOSGEB, 'Risk Sermayesi', <http://www.kosgeb.org.tr/risk-sermayesi>, Erişim Tarihi: (14.03.2014)

Şekil 3: Girişim Sermayesi Tarafları Arasındaki İlişki⁸⁵

Kaynak: Abdurrahman Fettahoğlu, Riziko Sermayesi Finansı, Koşulları ve İşleyişi, Kosem, Trabzon, 1992, s.25

Yukarıdaki tabloda, girişimciler ile risk sermayesi kuruluşu arasındaki ilişki ile birlikte girişimci şirketin yatırım ve diğer birimlerinin arasındaki bağlantı incelenmektedir. Proje sunmadan, fon aktarımına ve projenin onayına kadar taraflar özetlenmiştir.

⁸⁵ EVCA, <http://www.evca.com>, Erişim Tarihi: (14.03.2014)

2.7. Risk Sermayesi Şirketlerinin Yatırım Aşamaları

Risk sermayesi finansmanının tipik aşamaları, düşüncenin olgunlaşmasından piyasaya sürülmesine kadar yeni bir ürün için kurulan ya da var olan genç bir işletmenin kaynak gereksiniminin bir risk sermayesi kurumunun verdiği özsermaye ile karşılanmasına dayanmaktadır.⁸⁶

Yatırımcıların, şirketlere yatırım yaparken hangi aşamada yatırım yapacakları konusunda farklılıklar yer almaktadır. Bu farklılıklar risk ve karlılık beklentilerine göre değişmektedir. Büyüme potansiyeli olan işletmelerin ek sermaye gereksinimlerine fayda sağlayabilecek olan risk sermayesinde, her yatırımcının ihtiyacı niteliğine göre farklı finansman türleri mevcut olup öncelikle yatırım aşamaları ve ürün hayat eğrileri arasındaki ilişkinin nasıl olduğunu aşağıdaki şekilde göstermek mümkündür.⁸⁷

⁸⁶ FETTAHOĞLU, Abdurrahman, 'Riziko Sermayesi Finansı, Koşulları ve İşleyişi', Kosem, Trabzon, 1993, s.23

⁸⁷ ZAIMOĞLU, Tülay, Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları, İstanbul, 1995, s.67

Tablo 3: Risk Sermayesi Yatırım Aşamaları

FİNANSMAN KAYNAKLARI		FİNANSMAN AŞAMALARI
Şirketler Müteşebbisler Risk Sermayedarları	Araştırma ve Geliştirme Ortaklıkları	Erken Aşama (Early Stage)
Müteşebbisler Risk Sermayedarları	Teşebbüsle İlgili Tasarıların Gelişimi İçin ‘Seed Capital’	
Risk Sermayedarı Müteşebbisler İpotekli Borç Verebilecekler (faktör firmalar/ kiraya verenler)	Teşebbüsü Başlatmak İçin Faaliyete Gerekli Sermaye (Start-Up)	
Risk Sermayedarı Kiraya Verenler Faktör Firmalar Ticari Bankaların Teminat ve Garanti Karşılığı Verdiği Borçlar	Büyüme Sermayesi (Expansion Capital) Örneğin; İşletme sermayesi Kiralama, yeni teçhizat, alacakların finansmanı	Orta Aşama (Middle Stage)
Risk Sermayedarı Kiraya Verenler Faktör Firmalar Ticari Bankalar Bağlı Borç Verenler	Gelişme Sermayesi (Second- round Expansion Capital)	
Özel Yatırımcılar Ticari Bankalar Bağlı Borç Verenler Borsada Satış	Gelişmiş Şirketin Yeniden Finansmanı (Refinancing Capital) Risk Sermayedarı Kısmen veya Tamamen Kazancını Alarak Ayrılabilir	Geç Aşama (Later Stage)

Kaynak:Corporate Finance Series, Final Workbook, İstanbul Ticaret Odası (İTO),1996-72,s.25

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi finansman aşamaları erken, orta ve geç aşama olarak üçe ayrılmaktadır. Finansman kaynakları çeşitli olmakla birlikte sağlanacak finansman ihtiyacının niteliği, finansman aşamalarına göre gruplandırılmaktadır.

2.7.1.Risk Sermayesinde Finansman Şekilleri

Yatırımcı ihtiyacına göre çeşitlilik gösteren risk sermayesi finansman türleri çekirdek sermayesi (seed capital), başlangıç sermayesi (start-up capital), erken aşama ve geçit finansmanı (early stage and gate financing), büyüme ve gelişme sermayesi, köprü finansmanı ve ara finansman olarak sayılabilir. Bunlar ilerideki bölümlerde açıklanmaktadır.

2.7.1.1.Çekirdek Sermayesi-Proje Finansmanı- Tasarım Finansmanı

Çekirdek sermayesi (seed capital) aşamasında firma henüz kurulmamıştır. Müteşebbis bir fikir geliştirmiştir, ancak bu fikir henüz ne teknik ne de ticari olarak bir biçim almamıştır. Bu aşamada risk sermayedarının rolü, yeni ürünün, hizmetin ya da işletme planının özelliklerini geliştirirken müteşebbisi (ya da bazı durumlarda küçük bir müteşebbis grubu) finanse etmektir. ABD’de bu aşama genellikle 1 yıl alır. Bu aşamada yapılan yatırım, projenin uygulanabilir olup olmadığı henüz bilinmediğinden en riskli yatırım biçimidir. Tahminlere göre işletme projelerinin %70’i bu aşama sonunda uygulanamaz bulunup terkedilmektedir.⁸⁸

Bu yatırım türü oldukça sabır ister. Başlangıç devresinden 2-3 yıl önce başlanır ve likidite edilmesi için ortalama 10-12 yıla ihtiyaç vardır. Bu sebeple bu tür yatırımı profesyonel girişim sermayedarları nadiren tercih etmektedirler. Projenin yapılabilirliği bu devrede tartışılır durumda olup, başarısız olma ihtimali yüksektir.⁸⁹

Sermayedarın girişimciyi finanse etmesi, getirisinin menkul kıymet alım satımından daha fazla olması ancak projenin akıbetinin belli olmamasından dolayı en riskli yatırım biçimidir. Çekirdek sermayesinde iki türlü seçenek söz konusudur. Bunlardan birincisi; girişimcinin payını bozmadan büyük bir çoğunluğu borçlardan oluşan bir finansman paketi kullanmak, ikincisi ise;

⁸⁸ ALTINTAŞ,M.Berra, a.g.e., s.33-34

⁸⁹ ÇİMAT,A.;LAÇİNEL, A., KOBİ’lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi, Ankara: Vergi Denetmenleri Derneği Eğitim Yayınları Serisi, 2002, s.101-104

başlangıçtaki borçlanma oranını minimumda tutup dışarıdan ortak kabul etmektir. Her iki alternatif için aşağıdaki örnek verilmiştir.⁹⁰

Tablo 4: Çekirdek Sermayesi -Borçlanma Yoluyla

(000 Sterlin)

Sermaye Gereksinimi:	210
Hazırlık Masrafları (Preliminary costs)	30
Lisans ve Patent Giderleri	15
Makine ve Techizat	30
İşletme Sermayesi (Maaşlar ve diğer genel giderler dahil)	70
Yapı Giderleri	15
Karşılıklar (Contingencies)	25
Danışmanlık Giderleri	25

Borçlanma yoluyla sağlanan çekirdek sermayede giderler sermaye gereksinimi başlığı altında toplanmış olup, borçlanma yoluyla finansman sağlanmış olmaktadır.

Tablo 5: Çekirdek Sermayesi –Ortak Kabulü ile

	Borç Ağırlıklı Finansal Yapı	Özkaynak Ağırlıklı Finansal Yapı
Kurucu Payı (Ordinary Shares)	50	50
Yeni Ortak Payı (Ordinary Shares)	-	50
	_____	_____
Toplam Özkaynaklar	50	100
Orta Vadeli Borç (%80 Hükümet Garantili)	60	60
Banka Borcu (Bank Overdraft)	100	50
	_____	_____
Toplam Borçlar	160	110
Borçlar/Özkaynaklar(%)	%320	%110

⁹⁰ LORENZ, Tony, a.g.e.,s.190-191

Dışarıdan ortak kabulü ile sağlanan çekirdek sermayede giderler borçlanma yoluyla değil, ortak payları ile finansman gereksinimi sağlanmış olmaktadır.

2.7.1.2.Başlangıç Sermayesi

Başlangıç sermayesi (Start-up capital) aşamasında girişimcinin fikriyle ilgili hazırlanmış iş planı titizlikle incelenmelidir. Pazarın büyüklüğü, firmanın büyümesi, pazardan pay alma ve şirket yönetiminin nasıl olacağı konusunda gerçekçi veriler elde edilmelidir. Bu aşamada sermayedar bilgi ve becerisiyle projenin başarısı için girişimciye gerekli her yardımı yapmaktadır. Genellikle başlangıç sermayesi yatırımlarının finansmanı 3-5 yıl sürmektedir.⁹¹

Araştırma-Geliştirme (AR-GE) faaliyetlerinin ikinci aşaması olan geliştirme aşamasında bu finanslama yöntemi kullanılmaktadır. Gerekli kuruluş süreci içinde olan ya da kısa bir süreden beri faaliyette olan ancak ürününü ticarileştirememiş firmaların finansmanında kullanılır.⁹²

Başlangıç safhası, yaygın olarak, risk sermayesi faaliyetlerinin esası sayılmaktadır, çünkü ‘başlangıç’ ve risk sermayesi terimleri çoğunlukla aynı anlamda kullanılmaktadır. Risk sermayesinin belki en heyecanlı ve riskli tarafı, yeni bir teşebbüsün genellikle araştırma-geliştirme döneminin ardından faaliyete geçirilmesidir.⁹³

Tam kapasite ile çalışmak isteyen bir firmanın gereksinim duyduğu 450.000 Sterlin tutarındaki fon kaynağını temin için sunulan iki çeşit finansman teklifi aşağıdaki örneklerle verilmiştir.⁹⁴

Teklif 1:Yapılan finansman teklifinde kurucu payı korunmaya çalışılmış ve yüksek bir özkaynak riski taşıyan (350.000 Sterlin) yeni ortak alınmıştır. Alınan yeni ortağın sermaye payı %40 olarak gerçekleşmiştir. Ortağın kendine sağladığı hak ise; diğer kar paylarından önce sabit bir kar ödemesinin yapılmasıdır. Bu teklifte borçlanma düzeyi yüksek tutulmuştur. Çünkü yeni ortak aynı zamanda teminatsız ve ikinci derecede (subordinated) borçlanmayı da sağlayacaktır.

⁹¹ İŞERİ,Müge, a.g.e. , s.45

⁹² TUNCEL,Kürşat, Risk Sermayesi Finansman Modeli, SPK Yayını, Ankara, 2000, s.54

⁹³ LORENZ Tony,a.g.e.,s.54

⁹⁴ LORENZ Tony,a.g.e.,s.192-193

Teklif 2:Bu teklifte yeni ortak daha dikkatli davranmakta ve yüklediği risk karşılığında daha fazla ortaklık payı teklif etmektedir. Yatırım yarısını özkaynak olarak yapılmakta ayrıca 100.000 Sterlin tutarında borçlanma sağlanmaktadır. (Loan Stock)

(000)Sterlin

	Önceki Durum	Teklif 1	Teklif 2
Kurucu Payı	75 (%100)	75(%60)	75(%30)
Finansman Gereksinimi	(325)	(325)	(325)
Yeni Ortak Payı	(-)	50(%40)	175(%67)
(Preferred Ordinary Sharees)			
Yeni Ortak Payı	(-)	300	175
(Redeemable Preference)			
(Kara Katılım Hakkı Veren Paylar)			
Toplam Özkaynak	250	100	100
Banka Borcu	250	150	150
(Kurucu Garantisi Taşıyan)			
Yeni Ortağın Sağladığı Borç	(-)	100	100
(Subordinated Loan Stock)*			
Borç Toplamı	250	250	250
Borç: Özkaynaklar-Brüt	(Negatif	%250	%250
	Borç Tabanı)	%150	%150

**-Yeni Ortağın Sağladığı
Borç Netleştirilerek**

*Tasfiye halinde tüm alıcılardan sonra ödenecek bir borçlanmadır. Sadece özkaynakları temsil eden payların (Preference and ordinary capital) önüne geçebilir.

2.7.1.3. Erken Aşama ve Geçit Finansmanı

Erken Aşama ve Geçit Finansmanı (Early Stage and Gate Financing) kısmında, firma belli bir seviyeye ulaşmıştır. Pazara sürdüğü malı veya hizmeti mevcut olup, ürünün pazardaki üstünlüğünü sağlayacak bir marka imajı ve önemli bir pazar payı yoktur. İşletme bu aşamada, prototipini geliştirmiş ancak ticari üretimi ve pazarlaması için fona ihtiyaç duymaktadır.⁹⁵

Bu aşama sürecince, işletme piyasasındaki rakipleriyle karşı karşıyadır ve firmanın kendi karı çok küçük olduğundan, rakiplerine karşı mukavemet edebilmek için risk sermayedarına gereksinimi vardır. Üstelik bu aşamada diğer kaynaklardan fon sağlanması da zordur (Varlıkları,

⁹⁵ İŞERİ, a.g.e.,s.45

bankaları tatmin edecek kadar yeterli olmadığı gibi, hisse senetleri de henüz borsalarda alım-satım için listeye (kota) alınmamıştır. Böylece gerek para, gerekse sermaye piyasalarından fon sağlayabilmesi çok güçtür). Firma bu aşamada yönetsel bazı zorluklarla da karşılaşabilir. Bu zorlukların üstesinden genellikle risk sermayedarlarının maddi ve yönetsel destekleriyle gelinebilmektedir.⁹⁶

Karlı bir firmanın gelişimi için gerekli olan 500.000 Sterlin tutarındaki fon; aşağıda gösterilen finansman teklifleri ile karşılanabilir.⁹⁷

1.Teklif:Kurucunun firma özkaynaklarını artmış olmasına rağmen, yapılan yeni teklif ile %70 oranında kurucu payı korunmakta ve %30 oranında da yeni ortak katılımı sağlanmaktadır. Firmanın özkaynak yapısı kuvvetli görünmekte ve çekirdek ve başlangıç aşamalarını başarı ile geçtiği gözlemlenmektedir. Primli fiyattan yeni ortak alımı ile özkaynak tutarı 2 katına yükselmekte ve fon gereksiniminin yarısının da borçlanarak karşılanmasına olanak sağlanmaktadır.

2.Teklif:Firma henüz kar etmeye başlamamışsa ve başlangıç dönemi finansmanı tükenme aşamasında ise ve küçük bir miktarda borçlanmaya gidilmiş ise, 470.000 sterlin tutarındaki fon ihtiyacı aşağıdaki örnekte olduğu gibi karşılanabilir.

Varsayımlar:Start-Up döneminde finansman sağlayan pasif ortakların (yönetimde görev almayan –sleeping partners) payı %85 oranındadır. Ancak bu finansman karlılığa geçişi sağlayamamış ve yeni bir fon gereksinimi doğmuştur. Ancak bu finansmanı mevcut kurucu ortaklar sağlayamamıştır. Kurucu ortaklar (%10)yönetimden sorumlu tutulmuşlardır. Yeni gelecek ortaklar, her bir grubun payının %45 olmasını istemektedirler. Yönetim payı ise yine aynı (%10) kalacaktır. Böylece başlangıç dönemini finanse eden ortakların payı %85’ten % 45’e düşecektir.

⁹⁶ ALTINTAŞ,M.Berra, a.g.e, s.33-34

⁹⁷ LORENZ,Tony,a.g.e.,s.194-195

1.Teklif

(000)Strelin

	ÖNCE	SONRA
Kurucu Payı	50(%100)	50(%70)
Dağıtılmayan Karlar	200	200
Yeni Ortak Payı	(-)	100(%30)
(Ordinary Shares)		
Yeni Ortak Payı	(-)	150
(Convertible Preference Shares)*		
Toplam Özkaynaklar	250	500
Kredi Teminat Planı	(-)	75
Çerçevesinde Borçlanma**		
Orta Vadeli Banka Borcu	(-)	175
(Teminatlı)(5-7 yıl)		
Borç Toplamı	(-)	250
Borç:Özkaynak(%)	HİÇ	%50

*Kara katılım hakkı veren, uzun dönemde (örneğin10 yıl) geri ödemeli olan ve adi hisselerle dönüşümü mümkün kılan paylar.

**Loan Gurantee Scheme kuralları günümüzde sıkıştırılmış ve karlı bir firmaya kredi verilmesi yasaklanmıştır.

2.Teklif

(000 Sterlin)

	ÖNCE	SONRA
Kurucu Ortak Payı	10(%15)	10(%10)
Start-up Ortaklık Payı	300(%85)	300(%45)
(Ordinary Shares)		
Fon Açığı	(400)	(400)
(Revenue Deficit)		
Early-Development Ortaklık Payı	(-)	300(%45)
(Ordinary Shares)		
Toplam Özkaynaklar	(90)	210
Banka Borcu (Teminatlı)	30	200
Negatif Borç Tabanı	(60)	-
Borç:Özkaynaklar (%)	(-)	%95

2.7.1.4.Büyüme-Gelişme Sermayesi

İşletmenin faaliyet halinde büyümesi iki yönlü olabilmektedir. Bunlardan birisi organik büyüme (organic growth), ikincisi ele geçirme yolu ile büyüme (growth by acquisition)dir. Organik büyüme yeni veya daha büyük fabrika ve depolar, yeni ürünler, yeni pazar ve uluslararası gelişme anlamındadır. Ele geçirme ise aynı amaçlara mevcut işletmenin satın

alınması ile ulaşılmaktadır. Büyüme ve gelişme finansmanı ile ilgili olarak aşağıdaki örnekler verilmiştir:⁹⁸

Organik Büyüme : Aşağıda örnek gösterilen işletme, borçlanma yoluyla işletme faaliyetlerini sürdürmüş ve dağıtmadığı karlarını işletme bünyesinde tutmuştur. Birlikte çalıştığı banka gelecek fon taleplerini karşılamak istememektedir. 1.000.000 sterlin tutarındaki modern depo inşaatı yatırımının gerçekleşmesi ile işletme yeni pazarlara katılımı sağlanabilecektir.

	(000 Sterlin)	
	ÖNCE	SONRA
Kurucunun Mevcut Payı (Founders' Ordinary Equity)	1.000(%100)	1.000(%75)
Dağıtılmayan Karlar (Revenue Retentions)	1.000	1.000
Yeni Ortak Payı (Ordinary Shares)	(-)	500(%25)
Yeni Ortak Payı (Preference Shares)	(-)	500
Toplam Özkaynaklar	2.000	3.000
Borçlar	3.000	3.000
Borç:Özkaynaklar	%150	%100

Girişimci sermayenin mevcut payı %75 düşürülmek ile ortağın %25 sermaye payı sağlamakla satın aldığı imtiyazlı paylar ile kar payına katılım ve adi paylara dönüştürme hakkına sahiptir.

Ele Geçirme: Önceden risk sermayedarı yatırım yapmış olup daha sonradan yeni yatırımcılar tarafından finanse edilmiştir.

⁹⁸ LORENZ,Tony,a.g.e.,s.196-197

	(000 Sterlin)	
	ÖNCE	SONRA
Kurucu Payı	300	300
(Risk Sermayedarı Payı Dahil)	(%100)	(%100)
Dağıtılmayan Karlar	700	700
(Revenue Retentions)		
Yeni Ortak Payı	(-)	1.000
(Preference Shares)		(%50)
Yeni Ortak Payı	(-)	1.000
(Preference Shares)		
Toplam Özkaynaklar	1.000	3.000
Borçlar	(-)	1.000
Borç/Özkaynak	(-)	%33

Borçlanma olanağının artırılması özkaynakların artırımı amacıyla yapılan kurucu ortak payı %50 azalmakta fakat özkaynaklarında %300 artış sağlanmaktadır. Yukarıda verilen örnek gerçekleşmiş bir yatırım olup, dikkat edilecek kısım ele geçirilen işletmenin özkaynak tutarının , satış fiyatının ve yatırımcının işletmeyi ele geçirme ile sağladığı tutarlar farklı tutarlardır. İmtiyazlı paylar (prefferred shares) işletmenin karlılık performansına göre, örneğin, 2-3 yıllık bir dönem içerisinde adi paylara dönüşme hakkına sahiptirler.

2.7.1.5.Köprü Finansmanı ve Ara Finansman

Köprü finansmanı (bridge finance), bir şirketin daha fazla risk sermayesi sağlayana ya da borsada satış yapılmıncaya kadar finanse edilmesine yardım eder.⁹⁹ Köprü finansman 6 ay ile 1 yıl içerisinde halka açılmayı ümit eden şirketlere aktarılmaktadır. Eğer şirket senetlerinin arzı için iyi bir yapıdaysa, şirketin halka açılana kadar faaliyetlerine devam edebilmesi için ihtiyaç duyduğu finansmanın sağlamasında kullanılan bir yöntemdir.¹⁰⁰ Genellikle varantlı tahviller aracılığıyla sağlanan bu sermaye, çoğunlukla daha önceden bazı yatırımcıların yaptığı firmalara

⁹⁹ Financial Times, Venture Capital Meaningful Definitions, November 26, 1990, s.3

¹⁰⁰ TUNCEL, a.g.e, s.558

yatırılmaktadır.¹⁰¹ Aşağıdaki örnekte ara finansman kullanımının sağladığı olumlu özellikler karşılaştırmalı olarak gösterilmektedir.¹⁰²

Ara Finansman Kullanmaksızın	Ara Finansman Kullanarak	(Sterlin)	
1988 MBO 60m (Banka Borcu)	1992 Satışları 20m	1988 MBO 60m(Banka Borcu)	1992 Satışları 27
40m(Özkaynak) 100m(Firma Değeri)	100m 120m	20m(Özkaynak) 20m(Ara Fin.) 100m(Firma Değeri)	66 27 120
Özkaynak Getirisi%25.73	Özkaynak Getirisi%34.51		

2.7.1.6. İşletmenin Kendi Yönetici Kadrosu Tarafından Alınması

Yönetici grubunun, hem işletmede çalışması hem de şirketi yönetecek sayıda hisse senedine sahip olmasını sağlar.¹⁰³ İşletmede çalışan yöneticilerin satın alması işlemi (management buy out) daha az risk taşınması ve kazançlı olması sebebiyle tercih edilen bir durumdur.

2.7.2.Yatırım Aşamalarında Zaman Risk Analizi

Bu bölümde yatırım tipinin zaman ve risk yönüyle analizi yapılmaktadır. Risk sermayesi yatırım aşamalarını şematik olarak aşağıdaki tabloda gösterebiliriz.¹⁰⁴

¹⁰¹OKTAY Aydın, BAŞ İ.Melih,L.A.Batterson, Raising Venture Capital and the Entrepreneur, N.j.Englewood Cliffs, Prentice Hall, Inc,1986, s.8

¹⁰² SOICH, Mark J., 'Mezzanine Finance', Leveraged Buyouts, Eurostudy Publishing Company Limited, London, 1990, s.77

¹⁰³ TUNCEL,K.,a.g.e., s.59

¹⁰⁴ Corporate Finance Series, Final Workbook,s.25

Tablo 6: Risk Sermayesi Yatırım Aşamaları

YATIRIM TİPİ	ZAMAN(YIL)	RİSK
Erken aşama finansmanı		
➤ asarım Finansmanı(protip geliştirilme aşaması)	7-10	Çok yüksek
➤ aşlangıç Sermayesi(start-up)(iş oluşturma aşaması)	5-10	Çok yüksek
➤ rken geliştirme (zararda veya yeni kazanç sağlamaya başlamış işletmenin geliştirilmesi)	3-7	Yüksek
Geç Aşama Finansmanı		
➤ enişleme sermayesi(kurulmuş,karlı işletmenin sermaye ihtiyacı)	1-3	Orta
➤ öprü finansa çıkış öncesi son destekleme finansmanı	1-3	Düşük
Buy-out/Buy-in	1-3	Düşük-Yüksek
Şirket Kurtarma Finansmanı	3-5	Orta-Yüksek

Risk Sermayesi finansmanının tipik aşamaları, düşüncenin olgunlaşmasından piyasaya sürülmesine kadar yeni bir ürün için kurulan ya da var olan genç bir işletmenin kaynak gereksiniminin bir risk sermayesi kurumunun verdiği özsermaye ile karşılanmasına dayanmaktadır.¹⁰⁵

Risk sermayesi finansmanı, büyüme potansiyeline sahip işletmeler için söz konusudur. Bu husus, finanse edilenler açısından büyüme anında ek sermaye gereksiniminin doğabileceği anlamına gelmektedir. Potansiyel ek yatırım gereksinimi yanında fon yönetim giderlerini de belirlemek gerekmektedir. ABD’deki deneyimler başlangıçta deneyimli iki yöneticiye gereksinim duyulduğunu göstermektedir. Daha sonra danışmanlık aşamasında bir ya da iki yönetici daha alınması zorunlu olmaktadır.¹⁰⁶

Yatırım aşamaları ile ürün hayat eğrisi arasındaki ilişki aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.

¹⁰⁵ FETTAHOĞLU, Abdurrahman, a.g.e., s.23-25

¹⁰⁶ FETTAHOĞLU, Abdurrahman,a.g.e.,s.24

Şekil 4:Yatırım Aşamaları ile Ürün Hayat Eğrisi Arasındaki İlişki

Kaynak: Abdurrahman Fettahoğlu, Riziko Sermayesi Finansı, Koşulları ve İşleyişi, Kosem, Trabzon 1992, s.25

2.8. Risk Sermayesi Sektöründe Devletin Rolü, Teşvik ve Vergi Mevzuatı

Risk sermayesi sektöründe devletin rolünün hangi hususlarda yoğunlaştığını İngiltere örneğinde görmek olanaklıdır.¹⁰⁷

- Devlete ait risk sermayesi kuramı,
- Devlet tarafından tanınan bazı teşvik sübvansiyonları,

¹⁰⁷ LORENZ Tony, a.g.e.,s.171

- Devlete ait kuruluşların özelleştirilmesi,
- Özel kesim risk sermayesi şirketlerine devletin ortaklığı,
- Girişimciliği, uzman danışmanlığı teşvik ve ödüllendirme ve küçük işletmeciliği destekleyen sosyo-ekonomik politikalar,
- Küçük işletmeler için dolaylı ve dolaysız finansman desteği programları,
- Girişimciliği destekleyen vergi önlemlerinin alınması. Sözelimi belli bir tutarın altındaki kar miktarına düşük oranlı vergi uygulaması, AR-GE giderlerinde vergi kolaylıkları, sermaye kazançları ve pay senedi satın alma için borçlanma durumlarında vergi kolaylıkları vb.

Türkiye’de risk sermayesinin uygulama olanakları aşağıdaki şekilde açıklayabiliriz;¹⁰⁸

- Türkiye’de serbest piyasa mekanizmasının ilke ve kurallarının toplumda yaygınlaştığı bir gelişme çizgisi üzerinde hızla değişmektedir. Karlılık, rekabet, serbest girişimcilik gibi kavramlar her geçen gün daha çok önem kazanmaktadır.
- Tüketicinin çeşitlenmesi, tüketim ve kazanç eğilimlerinin artması, serbest girişimciliği ve yeni mesleklerin ortaya çıkmasını teşvik edecek gelişmelerdir.
- Bu olumlu gelişmelere rağmen Türkiye’nin risk sermayesi alanında çözümlemesi gereken pek çok sorunu bulunmaktadır.
- AR-GE harcamalarının yetersiz oluşu bu sorunların en önemlilerinden biridir. Türkiye’de AR-GE harcamalarının Milli Gelire oranı 1983 yılında %0.24’tür. Oysa bu oran Batının gelişmiş ülkelerinde %2’nin üzerindedir.
- Yurt dışına olan beyin göçü, Türkiye’nin teknoloji alanında acilen çözülmesi gereken bir diğer sorundur.

Serbest girişimcilik konusunda Devlet Bakanlığının yaptığı çalışmalarda şu bulgular tespit edilmiştir:

- Müteşebbislerin kendi işini kurma konusunda bilinçlendirilmemesi,

¹⁰⁸ DAĞDELEN Ülkü, Risk Sermayesi, Halk Bankası Fon Kredileri Müdürlüğü, Ankara, 1991, s.62-64

- Müteşebbislerin ihtiyaç duyacağı muhtelif işlere ait; teknik açıklamalar, pazar bilgileri, maliyet tahminleri, işyeri düzeni vb. işin nasıl yapılacağına ait bilgilerin varlığından ve konularından ihtiyaç sahiplerinin haberdar olmaması,
- Küçük ve orta ölçekli teşebbüsün ihtiyaç duyduğu alanlarda gerekli uzmanları nereden ve nasıl bulacağını bilmemesi,
- Müteşebbisin yeni bir dizayn geliştirmesi halinde patent güvencesini kullanamaması veya patentin değerini bulamaması,
- Gerektiğinde risk almak durumunda olan müteşebbisin eğitim eksikliği ve motive edilmemiş olması,
- Sosyal güvence eksikliği,
- Üniversite ve araştırma ünitelerince verilen desteklerin yetersizliği.

Teknoloji üreticisi olmayan Türkiye'nin risk sermayesinde başarılı olabilmesi için teknoloji atılım, beyin göçünün önlenmesi, teknoloji transferinin hızlandırılması, AR-GE harcamalarının artırılması mutlaka sağlanmalıdır.

2.9.Risk Sermayesi Modelinin İşleyişi

Risk sermayesinin yatırım yapmış olduğu şirketin başarıya ulaşması önemli olduğundan, girişim sermayesi için talepte bulunan girişimcinin, iş modelinin detaylı anlatıldığı iş planı oluşturularak sermayedara sunulmaktadır. Proje sahibi girişimci ile girişim sermayesi şirketi arasında mevcut olan işleyiş süreci şöyledir:

2.9.1.İlk Başvuru

İlk görüşme girişimcinin girişim sermayesi şirketlerine ulaşmasıyla başlamış olur. Eğer proje için uygulanabilir olduğu karar verildiğinde ikinci aşama olan iş planı hazırlaması bölüme geçilir.

2.9.2. İş Planı Hazırlanması

İş planının da hem yönetimin hem de risk sermayedarının planının gerçekleşebilecek nitelikte olup, kabul edilecek şekilde sunulması gerekmektedir. İş planının hazırlanmasında güçlü

bir yönetim kadrosu, ürünün hayat ömrü, kar getirecek kadar uzun olması, pazarın genişleme imkanlarının cazip olup olmaması, yatırımın riskiyle dengeli olması, finansmanın kabul edilebilir olması gibi özellikler önemlidir.

Bir iş planının kapsamına ilişkin bulunması gereken unsurlar şunlardır:¹⁰⁹

- **Özet:** İşin içeriği, hangi ürünlerin kimlerle rekabet edileceği, geliştirilen stratejiler, sonraki bölümlerin ve mali tabloların özetleri yer almalıdır.
- **Finansal Gereksinimler:** Gerekli olan sermayeyi ve nasıl kullanılacağını açıkladığı bölümdür.
- **Üretilen Ürün ve Hizmetlerin Potansiyeli:** Bu bölümde mülkiyet haklarından, pazar potansiyelinden bahsedilmektedir.
- **Pazar ve Rekabet:** Bu bölümde piyasa ve rekabet durumu ortaya konulmaya çalışmaktadır.
- **Piyasa payının, pazarlama stratejilerinin ve satışların üzerine oluşturulan bölümdür.**
- **Firmanın organizasyon yapısı, iş gücü, sınırları gibi konular yer almaktadır.**
- **İş planında riskler ve sorunlarda yer alır.**
- **Bilanço tahminleri, nakit akış tahminleri, kar-zarar tahminleri, arzu edilen finansman mali plan kısmında yer almaktadır.**

İş planı ve değerlendirme formu aşağıdaki gibidir:¹¹⁰

1.ÖZET

A. İş Fikrinin ve İşin Tanıtımı

B. Fırsat ve Strateji

C. Hedef Pazar ve Gelişimi

D. Rekabet Avantajları

¹⁰⁹ AYDIN, Mehmet Alper, 'The Venture Capital Concept and Venture Capital Applications for Banks, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2005, s.35

¹¹⁰ <http://www.ttg.gov.tr/UserFiles/File/pdfFiles/isplani.doc>, Erişim Tarihi: (12.05.2014)

E. Karlılık ve Verim

F. Yönetim Takımı

G. Kaynak Talebi

2. SEKTÖR, FİRMA ve ÜRÜN

a. Sektör

b. Firma ve Ana Fikir

c. Mal ve Hizmetler

d. Pazara Giriş ve Büyüme Stratejisi

3. PAZAR BİLGİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

e. Müşteri Kesimleri

f. Pazarın Hacmi ve Gelişimi

g. Rekabete Göre Konum

h. Tahmini Pazar Payı ve Satışlar

i. Pazardaki Durum

4. KARLILIK, MALİYETLER ve KARA GEÇİŞ NOKTASI

j. Brüt Karlılık, Faaliyet Karlılığı

k. Karlılığın Korunması

l. Sabit, Değişken (ve Yarı Değişken) Maliyetler

m. Kara Geçiş Süresi

n. Nakit Üretmeye Başlama Süresi

5. PAZARLAMA PLANI

o. Genel Pazarlama Stratejisi

p. Fiyatlama Politikası

q. Satış Taktikleri

r. Bakım, Servis ve Garanti Politikası

s. Reklam ve Promosyon

t. Dağıtım

6. ÜRÜN (HİZMET) MODELLEME ve GELİŞTİRME PLANLARI

u. Ürün(Hizmet) Geliştirme Durumu ve Süreci

v. Güçlükler ve Riskler

w. Ürün (Hizmet)İyileştirme ve Yeni Ürünler(Hizmetler)

x. Geliştirmenin Maliyetleri

y. Patent, Lisans v.b. Konular

7. ÜRETİM ve OPERASYON PLANI

z. Operasyon Devresi

aa. Coğrafi Konum

bb. Fiziki Kapasite (Tesisler) ve İyileştirme İhtiyacı

cc. Operasyon Stratejisi ve Planları

dd. Çevre Etkisi ve Benzeri Mevzuat Karsısında Durum

8. YÖNETİM KADEMESİ

ee. Organizasyon

ff. Kilit Profesyonel Yöneticiler

gg. Yönetici Ücretleri ve Ödüller

hh. Yönetim Kurulu

ii. Ortaklar: Hakları, Kısıtlamaları

jj. Danışmanlardan Alınacak Profesyonel Hizmetler

9. ZAMAN ÇİZELGESİ

10. ÖNEMLİ RİSKLER, GÜÇLÜKLER ve VARSAYIMLAR

11. FİNANSMAN PLANI

kk. Fiili Gelir Tablosu ve Bilançolar

ll. Pro-forma Gelir Tabloları

mm. Pro-forma Bilançolar

nn. Pro-Forma Nakit Akış Analizi

oo. Kara Geçiş Grafiği ve Hesabı

pp. Maliyet Kontrolü

qq. Önemli Büyüklüklerin Özeti

12. KAYNAK TALEBİ

rr. Finansman İhtiyacı

ss. Hisselere Bıçılan Değer

tt. Mevcut Öz Kaynaklar

uu. Yeni Kaynakların Kullanım Sekli

2.9.3. İlk Değerlendirme

Girişimci tarafından sunulan proje detaylı olarak incelendikten sonra risk sermayedarı durumu piyasa koşullarına göre değerlendirip kararlaştırır ve uygun proje sahibini görüşmek üzere çağırır.

Risk sermayedarının proje değerlendirme esasları şöyledir:¹¹¹

- Girişim sermayedarı, projenin başarısının, yöneticinin bilgi birikimi ve tecrübesine bağlı olmasından dolayı yöneticinin kabiliyetinden emin olmak ister.
- Girişim sermayedarı, ortaya çıkacak ürünün üretiminin sürekliliğinde engeller olmamasını ister.
- Girişim sermayedarı, ürünün, karlı fiyattan satılabilecek özellikte olmasını ister.
- Girişim sermayedarı, ürünün, yapılan yatırımın bütün giderlerini karşılayabilecek ve ayrıca kar da bırakabilecek hayat ömrüne sahip olmasını ister.
- Girişim sermayedarı, işletmenin, büyüme potansiyeline sahip olmasını ister.
- Girişim sermayedarı, pazarın, genişleme potansiyeline sahip olmasını ister.
- Girişim sermayedarı, ürünün, pazardaki alternatif ürünlerle rekabet edebilme imkanının olmasını ister.
- Girişim sermayedarı, ürünün, rakip firmalarca taklit edilme kolaylığının olmamasını ister.
- Girişim sermayedarı, fon ihtiyacının karşılayabileceği düzeyde olmasını ister.

¹¹¹ Venture Economics, 'About Venture Capital', <http://www.ventureeconomics.com/about> ,Erişim Tarihi: (11.07.2014)

2.9.4.Birlik Çalışma

Söz konusu proje için fizibilite çalışmaları yapılır. Ayrıca proje beş yıllık periyotta mali, teknik ve ekonomik açıdan incelenir.

2.9.5.Son Değerlendirme

Girişimci ve risk sermayedarıyla birlikte yapılan çalışmalar sonucunda, iki tarafın da projeye katılma koşulları belirlenir.

2.9.6. Sözleşme Safhası

Girişimci ile risk sermayedarı arasında proje için gerekliliklerin yerine getirilmesi üzerine yatırım sözleşmesi sağlanır.

2.9.7.Projeyi Gerçekleştirme

Projenin gerçekleştirilmesi için gerekli olan ortam hazırlanır ve proje gerçekleştirilmiş olur. Yatırım açısından girişim sermayedarı hisse karşılığında aldıkları risk kredi faizlerinin üzerinde bir getiri sağlar.

2.9.8.Yatırımdan Çıkış

Yatırımdan çıkış genellikle halka arz şeklinde olsa da, diğer yöntemler; şirket birleşmeleri, şirket satın almaları, yeni bir yatırımcı bulunması, tasfiye veya başka bir kişi veya gruba toplu satış şeklinde olabilmektedir. Bu girişimler yeni ve genişlemekte olan işletmeler oldukları için ilk etapta birincil sermaye piyasası (primary market) şartlarını getiremezler.¹¹²Yatırımdan çıkış şekilleri halka arz, stratejik ortağa satış, diğer girişim sermayesi fonuna satış ve şirket ortaklarına satış olmak üzere dörde ayrılmaktadır.

2.9.8.1. Halka Arz

İşletmelerin ister başlangıç ister daha sonraki sermaye ihtiyaçlarından olsun, etkin bir risk sermayesi finansman modelinin işlerliği bu yönteme uygun bir sermaye piyasasının oluşumu ile

¹¹² ZAIMOĞLU,a.g.e.,s.103

mümkündür. Sermaye piyasasında işlem görme, diğer bir ifade ile halka açılma olasılığı bulunmayan ya da düşük olan projeler risk sermayesi finansman modelinde cazip olmayabilir. İşletme halka açılmakla gereksinim duyulan finansman sorununa bir çözüm getirir. Aynı zamanda bu durum risk sermayesi finansman modelinin gelişimi ve tamamlanması için gereklidir. Ancak, halka açılmanın da kendi içinde analizi yapılarak değerlendirilmesi önemlidir. Böylece bir alternatifini değerlendirebilmek bakımından işletme üzerindeki olası olumlu ve olumsuz etkilerinin belirlenmesi gerekir.¹¹³Halka arz girişimciler tarafından da en çok istenilen yöntemdir. Halka arz girişimcilere de yatırımlarını nakite dönüştürme şansını verir. Buna ek olarak fon yöneticileri hisselerinin hepsini satmayarak en uygun zamanı bekleyebilirler.¹¹⁴

Ülkelere, ortam ve koşullara göre değişmekle birlikte şirketlerin halka açılmasının olumlu ve olumsuz yönlerini aşağıdaki şekilde (initial public offering-IPO) özetleyebiliriz:¹¹⁵

Olumlu yönleri;

- Halka açılma işlevi sonucunda şirkete ek bir fon sağlayacaktır,
- Halka açılmak suretiyle Borsa'ya kote edilme, şirketin ek sermaye ihtiyaçlarını karşılamasını kolaylaştıracaktır,
- Hisse senetlerinin pazarlanabilirliği artacaktır,
- Halka açılarak, sermaye piyasasını düzenleyici ve denetleyici kanun kapsamına girilerek ve avantajlarından yararlanılacaktır,
- Hisse senetlerinin pazar değeri belirlenecektir,
- Vergi avantajı sağlanacaktır.

Olumsuz yönleri;

- Şirket ortaklarının yönetim ya da denetim haklarının kısıtlanmasını istememeleri,

¹¹³ EROL Cengiz, ' Faizsiz Kredi Modeli' : Venture Capital Finansman Modeli, Bankacılar, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Nisan 1992, s.31-32

¹¹⁴ KÜÇÜKÇOLAK ,R.Ali, 'KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü', İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 1997, s.126

¹¹⁵ AKBULAK Sevinç, Şirketlerin Halka Açılması, Sermaye Piyasası Kurulu, Yeterlilik Etüdü, No:28-1, Kasım 1991, s.31-32

- İlk defa menkul değer ihraç edecek şirketlere yönelecek tasarrufların sürekli ve yeterli olmaması,
- Şirketin büyük ortaklarının veya kurucularının şirkete biçtikleri ikame değerinin yüksek olması,
- Halka menkul değer ihraç etme maliyetlerinin yüksek olması,
- Örgütlenmemiş sermaye piyasalarının varlığı,
- Şirketle ilgili bilgilerin kamuya açıklanması,
- Yöneticilerin görev ve sorumluluklarının artması,
- Uyulması gerekli kanuni yükümlülüklerin artması,
- Şirkette yeni bir organizasyona gerek duyulmasıdır.

2.9.8.2.Stratejik Ortağa Satış

Halka arzdan daha basit ve daha düşük maliyetli olan bu yöntem halka arzdan sonra en çok karşılaşılan yöntemdir. Ancak girişimcilerin çoğunun bunu tercih etmemelerinin sebebi şirketin kontrolünün kaybedeceği korkusudur. Uygun bir stratejik ortak bulunarak, firmanın gelecekteki sağlayabileceği değerlerin göz önüne alınması ile firma değerinin üzerine prim koyarak satın almasıdır.¹¹⁶

2.9.8.3. Diğer Girişim Sermayesi Fonuna Satış

Halka arz ya da stratejik ortak bulunamaması durumunda uygulanan bir diğer yöntemdir. Bu yöntemde risk sermayesi yatırım yapan fon, firmayı diğer bir risk sermayesi fonuna veya finansal bir kuruluşa satmayı tercih etmesidir.

2.9.8.4.Şirket Ortaklarına Satış

Başarısız olan yatırımda girişim sermayesi fonu için diğer bütün yollar denendikten sonra tercih edilmektedir. Genellikle istenilen performansa ulaşamaması durumunda ortağa geri satış yapılmaktadır.

¹¹⁶ KÜÇÜKÇOLAK, R.Ali, a.g.e.,s. 126

2.9.9.Türkiye’de Risk Sermayesi

Türkiye’de risk sermayesinin gelişimi adına çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Ancak girişimcilik ve yenilikçilik adına bakıldığı zaman, girişimleri yasalarla destekleyen A.B.D. dünya üzerinde en başarılı örnektir. AB ülkelerinde de risk sermayesi kaynaklarının büyük bir kısmı bankalar tarafından yapılmaktadır. Japonya’da ise kamu kuruluşları ile desteklenmeye başlanmış olan, elektronik, bilgisayar ve teknoloji sektörleri üzerine ilerlemiş olan girişimcilik faaliyetleri, banka ve aracı kuruluşlar tarafından kurulan girişim sermayesi şirketleri ile geliştirilmiştir. Ülkelerin ekonomik durumunu etkileyen girişimcilik faaliyetlerinin gelişimi henüz ülkemizde istenilen düzeyde olmamasının en temel sorunlarından biri olan finansman sorunudur. Türkiye’de risk sermayesi gelişmekte olan bir çok ülkeye göre yeni bir olgudur. Türkiye yıllardır yüksek enflasyon ortamında yaşamış, politik ve ekonomik istikrarsızlıklar ülkeye olan güvenin zayıflamasına sebep olmuştur. Türkiye’de yatırım kararları almak özellikle uzun vadeli düşünenler için gerçekten çok riskli bir kavram halindeydi. Girişim sermayesi fonları için hiç de cazip olmayan şartlar bu piyasanın gelişmesi önünde ciddi bir engeldi. Bunların yanında Uluslararası Muhasebe Standartlarıyla, Türk Vergi Mevzuatının uyumsuzlukları da bir engel oluşturmaktaydı. Ayrıca enflasyon muhasebesi sisteminin uygulamaya konulmasının gecikmesi finansal verilerin sağlıklılığı hakkında ciddi bir boşluk yaratmıştır. Aile şirketlerinin kurumsallaşmaya uzak yapısı ve yönetim kurullarına yabancı birinin sokulmak istenmemesi diğer bir olumsuzluktur.¹¹⁷1990 yılında Dünya Bankası ve Türk Hükümeti tarafından birlikte hazırlanan Teknoloji Geliştirme Projesi çerçevesinde, ileri teknoloji içeren yeni yatırımların finansmanı amacıyla bir girişim sermayesi şirketi kurulması öngörülmüştür ve bu proje doğrultusunda 1991 yılında Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) kurulmuştur. Kurulması öngörülen girişimsermayesi fonuna 40-60 milyon dolarlık bir kaynak aktarılacak ve bu girişim sermayesifonunun profesyonel bir yönetime sahip özel bir şirket olarak kurulması planlanmıştır. Bufonun kaynaklarının %35’ini Dünya Bankası, %25’ini özel sektör bankaları ve şirketleri,%15’ini IFC, %25’ini ise Yatırım Bankası sağlayacak ve oluşan fon uzun vadeli

¹¹⁷SAMİ,Mehmet,‘Türkiye’deGirişimcilikOrtamı’, <http://www.tusiadgirisimcilik.org/sunumlar/Mehmet%20samippt.>, Erişim Tarihi: (20.07.2014)

krediler içinkullanılacaktı. Ancak planlanan fonun oluşumu gerçekleştirilememiştir.¹¹⁸ Türkiye’deki toplam işletme sayısının %99’unu oluşturan küçük ve orta boy işletmeler toplam istihdamın %75’ini, toplam istihdamında %65’ini oluşturmaktadır.¹¹⁹Aşağıdaki tablolarda Türkiye’de etkin olan ve olmayan girişim sermayesi şirketleri fonları yer almaktadır.¹²⁰

Tablo 7:Türkiye’de Etkin Olan Risk Sermayesi Şirketleri

Fon/Yatırım Yönetim Şirketi	Türkiye İçin Bugüne Kadar Yapılan Tahmini Yatırım Miktarı (milyon USD)	Türkiye İçin Ayrılan Tahmini Yatırım Miktarı (milyon USD)
Actera	Bilinmiyor	100
Advent	44	44
AIG Blue Voyage Fund	28	100
AIG Capital Partners Inc.	Bilinmiyor	Bilinmiyor
Bancroft Private Equity	90	Bilinmiyor
Bedminster Capital (Soros)	20	20
Carlyle	Bilinmiyor	100
Citicorp Investment Services	2	3
Citicorp Venture Capital	189	190
Dundas&Unlu	Bilinmiyor	150
EFG Hermes Group	21	22
Eurasia Capital Partners	Bilinmiyor	Bilinmiyor
FMO	25	25
GEM	162	250
Global Finance House/IDB/ Goldman Sachs/ Babcock Brown	650	650
Great Circle Fund	Bilinmiyor	50
İş Girişim Sermayesi	68	120
Merrill Lynch Investment	20	30
National Bank of Kuwait	Bilinmiyor	100
Ottoman Fund	110	150
PILS&CVCI	240	240
Pound Capital Investment	13	13
Probel Capital Managent	Bilinmiyor	50
Providence Equity Partners	150	150
Texas Pacific Group	810	810
The International Investor K.C.S.C.	29	29
Turkven Private Equity	75	75
Toplam	2.745	3.471

¹¹⁸ KARABULUT,Hüseyin, ‘Risk Sermayesi Finansman Modeli’, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), 2001, s.65

¹¹⁹<http://www.euractiv.com.tr/ticaret-ve-sanayi/link-dossier/ekonomik-buyumenin-motoru-olarak-kobiler-ab-ve-turkiyede-durum-000076>, Erişim Tarihi: (01.06.2015)

¹²⁰ Global Menkul Değerler Bülteni, Türkiye’de Private Equity Yatırımları, Ekim 2007, s.28

Yukarıdaki tabloda Türkiye’de etkin olan fon yatırım şirketlerinin gerçekleştirdikleri yatırım miktarları ile tahmin edilen yatırım miktarları arasındaki farkı ortaya koymaktadır. Türkiye’de etkin olan risk sermayesi şirketlerinin bugüne kadar yapılan tahmini yatırım miktarı 2.745 milyon USD ve Türkiye için ayrılan tahmini yatırım miktarı 3.471 milyon USD olması girişimcilik faaliyetlerinin artması yönündeki beklentileri ortaya koymaktadır.

Tablo 8:Türkiye’de Etkin Olmayan Risk Sermayesi Şirketleri

Fon/Yatırım Yönetim Şirketi	Türkiye İçin Bugüne Kadar Yapılan Tahmini Yatırım Miktarı (milyon USD)	Türkiye İçin Ayrılan Tahmini Yatırım Miktarı (milyon USD)
Commercial Capital	10	10
Nomura (Sparx)	27	30
Taurus&Bank of America	19	60
Safron Advisors Ltd.	16	20
Vakıf Girişim	6	10
Toplam	78	130

Yukarıdaki tabloda Türkiye’de etkin olmayan fon yatırım şirketlerinin gerçekleştirdikleri yatırım miktarları ile tahmin edilen yatırım miktarları arasındaki farkı ortaya koymaktadır. Etkin olmayan fon yatırım şirketlerinin Türkiye için bugüne kadar yapılan tahmini yatırım miktarının 78 milyon USD olmakla birlikte ayrılan yatırım miktarı 130 milyon USD olmaktadır.

2.9.10.Türkiye’de Girişim Sermayesinin Gelişimi İçin Öneriler

- Türkiye’de girişim sermayesi hakkında bilgi veren kurumlardan bilgi edinmek gerekmektedir.
- Girişim sermayesi modelinin tanıtımı, işletmelerin bağlı olduğu ticaret ve sanayi odaları aracılığıyla da olabilir. Ticaret ve sanayi odaları, üyelerine yönelik olarak hazırladığı dergilerde girişim sermayesi modelinin tanıtımını yaparak girişim sermayesi kuruluşları, çalışma yöntemleri, yöneldikleri alanlar gibi konularda bilgi verebilirler.¹²¹

¹²¹ KIYILAR, Murat, İŞERİ, Kerem, ‘Özel Sermaye Fonları’, Mali Çözüm Dergisi, sayı 57, 2001, s.6

➤ Ulusal ve uluslararası teknoloji fuarlarına katılımın sağlanması, yeniliklerin takip edilmesine olanak tanımaktadır. Bu fuarlar, katılımcılara, yaratıcı fikirler geliştirebilmesi konusunda yardımcı olabilir.¹²²

➤ Ülkenin ekonomik durumu yatırım açısından çok önemli olduğundan dolayı istikrarsızlıklar ve belirsizlikler olmamalıdır.

➤ Araştırma geliştirme faaliyetlerinin yeterli düzeyde olması için eğitim kalitesinin de artırılması gerekmektedir. Yeniliklerin artması için üniversiteler ile sanayi iş birliğiyle kurulan teknoparkların yaygınlaştırılması önemlidir.

¹²² KÜÇÜKÇOLAK,R.Ali, a.g.e., s.62

3.MELEK YATIRIMCI

Bu bölümde melek sermaye hakkında bilgi verilmektedir. Melek sermayenin işleyişi, melek yatırımcıların özellikleri gibi alt başlıklarla konu detaylı anlatılmaktadır.

3.1.Tanım ve Açıklamalar

Küresel pazarın büyüklüğü, kapsamı melek sermayenin artması gerekliliğini ortaya koymaktadır. Mevcut iş fikirlerinin uygulama sürecinde yeni kurulmuş ya da kurulacak olan girişim projelerinin genellikle finansmanın sağlandığı kaynakları yakın çevre ve diğer kaynaklar olarak belirlemek mümkündür. Başlangıçta aile, arkadaşlar, eş dost gibi yakın çevreden finansman sağlamak diğer kaynaklara göre daha cazip gelmektedir. Bunun nedeni gerçekleşen ya da gerçekleşmiş olan girişimcilik projesinin ödeme planları tarafından gölgelenme kaygısıdır. Örneğin, kredi ile borçlanma hem gerekli yükümlülüklerin sağlanmasının zorluğu nedeniyle hem de daha işin başlangıcında ödeme planı çerçevesinde yapılacak olan ödemelerin zorluğu nedeniyle çok arzu edilen bir seçenek olarak görülmemektedir. Teşviklerin sektörel farklılıkları, çok aşırı bürokratik işlemler gerektirmesi ve teşvik kapsamında istenen yatırım miktarının yüksek olması gibi nedenlerle cazibesi azalmaktadır. Ortak ve hissedarlık yoluyla yapılacak girişimlerde de girişimcinin kontrolü başkaları ile paylaşma endişesi ve isteksizliği problem oluşturmaktadır.

Heterojen ve lokalize pazar gibi görünen melek sermaye için birçok kaynakta yer alan tanımlar göz önüne alındığında, genel olarak melek sermayenin kuruluş aşamasında oluşturduğu finansman yolu ile işletmelerin hayat bulduğu kaynaklar olarak belirtilmesi mümkündür.¹²³

¹²³PROWSE, Stephen; "Angel Investors and the Market for Angel Investments", Journal of Banking and Finance, Volume 22, Issue 6-8, 1998, s.785.

3.2.Melek Yatırımcı

Girişimcilerin iş fikirlerini gerçekleştirmek için başvurdukları finansman yöntemlerinden biri melek sermayedir. Melek sermaye henüz yolun başındaki işlere, büyümeleri ve gelişmeleri için ortaklık karşılığında verilen sermaye desteğidir. Melek yatırımcı ise kuruluş aşamasındaki ya da sermaye ihtiyacı olan firmalara finansman sağlayan yatırımcılardır.

Melek yatırımcı henüz yolun başında olan bir iş fırsatına yatırım yapan, işletmelerin büyümeleri veya gelişmeleri için sermaye sağlayan kişidir.¹²⁴Başka bir tanımda ise; yüksek risk ve yüksek büyüme potansiyeli içeren firmalara, kuruluşlarının çok erken döneminde yatırım yapan özel bir yatırımcı tipi olarak ifade edilmektedir.¹²⁵

Melek yatırımcılar, genelde başarılı birer girişimci oldukları için, yatırım yaptıkları firmalara iş konusunda sürekli danışmanlık yaparak ve tanıdık ağları ile bütünleştirerek, onlara katma değer yaratmaktadırlar. Yurtdışına bakıldığında son senelerde neredeyse tüm önemli şirketlerin (Facebook, Google, Yahoo, Apple, Youtube, Hotmail, Skype gibi) başlangıçta melek yatırımcılar sayesinde hayat buldukları görülmektedir.¹²⁶

Melek Yatırımcılar yatırımlarını üç şekilde yaparlar:¹²⁷

- Para yatırımı – Maddi destek
- Bilgi birikimi (uzmanlık, bilgi, ilişki ağı) yatırımı- Manevi yatırım
- Para ve bilgi yatırımı

3.3.Melek Yatırımcı Özellikleri

Melek yatırımcıların özellikleri birbirinden farklıdır. Genel olarak piyasa ve teknoloji bilgisi iyi olan yatırımcılardır. Ayrıca yaptıkları yatırımın geri dönüşünün yüksek olmasını istemektedirler.Start-up işletmelerin büyümek için dış finansmana ihtiyacı vardır. Bunlar

¹²⁴<http://www.focusinnovation.net>, Erişim Tarihi: (20.05.2014)

¹²⁵<http://www.kobifinans.com.tr>, 'Melek Yatırımcı', Erişim Tarihi: (20.05.2014)

¹²⁶<http://www.lab-x.org/melek.html>, Erişim Tarihi:(20.05.2014)

¹²⁷<http://www.endeavor.org.tr/pages/107.aspx>, Erişim Tarihi: (20.05.2014)

genellikle varlıklı bireyler olan melek yatırımcılar ile sağlanmaktadır. Bu start-up girişimciler için çekirdek sermaye sağlayan erken evre finansmanıdır.¹²⁸

Melek yatırımcılar genel olarak şu özelliklere sahiptir.¹²⁹

- Sosyal sorumluluk duygusu olan,
- Girişim projelerinde rehberlik yapan,
- Bölgesel yatırım yapan,
- Kendi birikimlerini kullanan,
- Bütün yatırımlardan doğabilecek zararları göze alabilen,
- Farklı alanlara bölünmüş portföye sahip,
- Sabırla, yatırımlarının uzun dönemde getiri sağlamasını bekleyebilen yatırımcılardır.

Tipik bir melek yatırımcı profilinde de şu özellikler yer almaktadır.¹³⁰

- Melek yatırımcılar bağımsız hareket edebildikleri gibi birleşerek grup olarak da hareket edebilmekte, bu şekilde daha büyük finansal ihtiyaçlara da cevap verebilmektedir.
- Melek yatırımcılar başarılı olabilecek bir yatırımı desteklemenin yanında, kendilerinin değerlendirebileceği girişim fırsatlarını da takip etmektedirler.
- Sermaye sahiplikleri yanı sıra genellikle yatırım yaptıkları alanla ilgili kişisel deneyime de sahiptirler.
- Melek yatırımcılar finansman sağladıkları şirketlerin yönetiminde aktif rol almayı istemektedirler.
- Melek yatırımcıların büyük çoğunluğu 35-65 yaş arası iş adamlarından oluşmaktadır.
- Melek yatırımcılar genellikle, proje başına Avrupa Birliği'nde 25-250 bin Euro ABD'de 10-500 bin USD aralığında yatırımcılara destek vermektedir.

¹²⁸ http://ariprod.fasttrac.org/resource-center/~media/ARI/Files/Research/Sudek_JSBS_Article_-_Investment_Criteria.pdf, Erişim Tarihi:(25.05.2015)

¹²⁹ PRESTON,Susan L., Angel Financing for Entrepreneurs: Early-Stage Funding for Long-Term Success,Wiley San Francisco, 2007, s.7

¹³⁰ <http://embryonix.blospot.com>, Erişim Tarihi: (20.052014)

➤ Melek yatırımcılar en çok sağlık, medikal hizmetler, yazılım ve biyoteknoloji sektörlerine ilgi duymaktadır.

En büyük özellikleri kuruluş aşamasındaki şirketlere odaklanmak olan melek yatırımcılar, istatistiklere göre; genç firmalar için en başta gelen dış sermaye kaynağıdır. Bu yatırımcılar, bireysel olarak çok büyük miktarlarda yatırım yapamazlar. Büyük miktarlarda yatırım yapan çok az melek yatırımcı vardır. Bu tür azınlıkta olan melek yatırımcılara süper melekler (süper angels) denir.¹³¹

Meleklerle ilgili olarak kullanılan diğer kavramlar şu şekilde açıklanabilir:¹³²

Bakir Melekler: İlk defa bir projeyi destekleyecek olan kişilerdir.

Tecrübeli Melek: Son üç yıl içinde herhangi bir melek yatırımı yapmamış olmakla beraber daha önceden böyle bir tecrübesi olan kişilerdir.

Refah Artırıcı Melek: Tecrübeli bir iş adamı olarak daha önceden ve halihazırda bir takım projeleri melek yatırımcı olarak desteklemiş ve desteklemekte olan kişilerdir.

Girişimci Melek: Girişimci bir kişiliğe sahip olan, maddi durumu iyi birkaç farklı sektörde faaliyet gösteren ve borsada yatırımcıları olan kişilerdir.

Gelir Arayan Melek: Bir miktar sermayeyi bir işe koyarak kendisine gelir ya da iş yaratmak isteyen kişidir.

Ortak Melek: Projelere destek olmak için yatırım yapan şirket tüzel kişilerdir.

İş Meleği Ağı (İMA) ya da İş Meleği Portalı: İş meleği ile girişimcileri bir araya getirmek üzere kurulmuş organizasyonlardır. İMA'lar bu organizasyonlarda tarafsızdırlar ve birbirleri ile uyuşabilecek melek ve girişimcilerin karşılanabileceği bir Pazar yeri konumundadırlar.

Eşleşme Süreci: Girişimci ile iş meleğinin eşleştirildiği (iş yapmak üzere bir araya geldiği) aşamadır.

Anlaşma/Eşleşme: İş meleği ile girişimci arasında bir ortaklık anlaşmasına varılan aşamadır.

¹³¹ PRESTON, Susan L., Angel Financing for Entrepreneurs: Early-Stage Funding for Long-Term Success, Wiley San Francisco, 2007 s.8

¹³² ULUYOL, Osman; "Girişimcilikte Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Melek Finansman Yöntemi", Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, Cilt 3, Sayı 2, 2008, s.50-51.; SAUBLENS, Christian ve REINO, Monica, 'Introduction to the Activities of Regional Business Angels Network, <http://www.yban.net/document/How to Create a BAN.pdf> , 2008, s.2., Erişim Tarihi:15.05.2015

Yatırım Forumu:Girişimcilerin projelerini 15-20 dakika arası bir sürede projesi ile ilgilenen iş meleklerine aktardığı sunum toplantılarıdır.

İş Melekleri Sendikası: Belli sayıda iş meleğinin bir araya gelmesiyle oluşturulan ve bir örgüt çatısı altında değerlendirmelerin yapıldığı, fonların ne şekilde kullanılacağı üzerine kararların alındığı, bireysel tecrübelerin gayriresmi bir topluluktur.

Seri Melek: Bir yıl içerisinde ikiden fazla yatırıma katkıda bulunmuş kişidir.

Yatırım Hazırlığı: İş meleği ile girişimcinin bir araya gelerek birbirlerinin taleplerini dinlediği ve ortaklığın temellerinin atıldığı aşamadır. Bu durumda ortaklık payları, çalışma şekli vb. pek çok konu irdelenir.

Çıkış Yolu:İş meleklerinin yatırımda bulundukları girişimden hisselerini satarak ayrıldıkları aşamadır. Bu durumda hisseleri girişimci başka bir işletme, üçüncü bir şahıs vb. satın alabilir. Burada başvuru olan satış yöntemi çıkış yoludur.

3.4.Melek Yatırımcı Çeşitleri

Melek yatırımcılar, genel olarak üç ana kategoride sınıflandırılabilir. Bunlar aşağıda açıklanmıştır.

3.4.1. Çekirdek Melekler (Core Angels)

Çekirdek melekler olarak adlandırılan yatırımcılar, iş hayatının içinde bulunan, bilgi birikimleri olan, varlıkları çeşitli iş kollarına dağılmış olan yatırımcılardır.¹³³

3.4.2.İleri Teknoloji Melekleri (High-tech Angels)

Çekirdek meleklerine göre daha az tecrübeye sahip, modern teknolojiye ilgi duyan bu yatırımcılar teknolojiadaki güncel eğilimleri bilirler ve risk almaktan kaçınmazlar.¹³⁴

3.4.3.Yatırım Getirisi İle İlgilenen Melekler (ROI Angels)

Bu yatırımcılar yüksek riskli yatırımların büyük getirileri ile ilgilenmektedirler.

¹³³ HILL Brain E.; POWER,Dee, Attracting Capital From Angels, Wiley New York;2002, s.87

¹³⁴ <http://www.theangelinvestorsite.com>, Erişim Tarihi: (20.05.2014)

3.5.Melek Yatırımcının Faaliyetleri

Melek yatırımcı destek verdiği girişimcilik projesinin sahibinin dürüst, hayata pozitif bakabilen, yeniliklere açık özelliklere sahip olmasını istemektedir. Yatırımcılar firmalara değer katma isteğinde olduklarından proje sahiplerinin vizyonlarının kendi vizyonları ile örtüşmesini istemektedir. Ayrıca yatırımın geri dönüş oranının yüksek olması yatırımcı açısından çok önemlidir.¹³⁵

3.6. Melek Yatırımcı Kaynakları

Girişimcilerin elindeki potansiyel yüksek başarı beklentisi olan bir proje ya da var olan herhangi bir projenin daha iyi bir şekilde geliştirilebilecek biçimde tasarlanmış olması önemlidir. Bu tür projelere sahip bir girişimcinin melek yatırımcıları bulabilmesi çeşitli şekilde olabilmektedir.¹³⁶

Bu bölümle ilgili olarak Turkcell' i örnek verebiliriz. 1994 krizinde iflas etmişken Tukcell projesi ile büyük holdinglelere projeyi sunan Murat Vargı' nın fikrine kimse ilgi göstermemiştir. Sakıp Sabancı "hayatımdaki en büyük pişmanlıklardan birisi Turkcell projesini reddetmek olmuştur" demiştir. Murat Varlı arkadaşının aracılığıyla projeyi Çukurova Grubu'nun Patronu Mehmet Emin Karamehmet'e götürmüştür. Projeye yatırım yapma kararı veren Mehmet Emin Karamehmet GSM sektörüne böylelikle girmiştir. Dünyanın en büyük teknoloji şirketlerinden ve Türkiye'nin en büyük şirketlerinden biri olan Turkcell projesi böylelikle hayat bulurken Murat Vargı bu projesiyle 1 milyar dolarlık servetin sahibi olmuştur.¹³⁷

Girişimcilik fikri olan proje sahipleri kendilerine melek yatırımcı bulmak için Forbes dünyanın en zenginleri listelerine bakabilirler. Ayrıca coğrafi konum itibarıyla Körfez ve Arap sermayesi ya da zengin olan Türkler proje için melek yatırımcı olabilir.

Forbes Dergisi, 2014 dünyanın en zenginleri listesine göre küresel çapta belirlediği bin 645 milyoner, geçen yıl 5.4 trilyon dolar olan servetini 2014'te toplamda 6.4 trilyon dolara

¹³⁵ <http://www.embryonix.blogspot.com>, Erişim Tarihi: (23.05.2014)

¹³⁶ LUECKE,R.,Girişimcinin El Kitabı, Harvard Business School, Çev.Ümit Şensoy, T.İş Bankası Kültür Yayınları,2008,s.27

¹³⁷ <http://www.ge402.bilkent.edu.tr>, 'Fikri Olana Sermaye Var', Erişim Tarihi: (23.05.2014)

çıkardı. 2014 yılında 42'si kadın 268 yeni zengin listeye girdi. Birinci sırada Bill Gates, ikinci sırada telekomünikasyon devi Meksikalı Carlos Slim, üçüncü sırada Zara markasıyla bilinen İspanyol perakende zinciri sahibi Amancio Ortega aldı. Forbes'un listesinde Türkiye'den giren zenginlerin isimleri şöyle oldu; 408. Murat Ülker, 483.Şarik Tara,551. Hüsnu Özyeğin,609. Erman Ilıcak, 796.Semahat Sevim Arsel, 828. M.Rahmi Koç,828.Ferit Faik Şahenk, 973. Suna Kıraç, 988.Filiz Şahenk, 1092.Mehmet Sinan Tara, 1143. Ali İbrahim Ağaoğlu, 1143.Ahsen Özokur, 1154.Mehmet Emin Karamehmet, 1210. Mehmet Ulukaya,1372. Ahmet Naif Zorlu, 1465.Aydın Doğan, 1540. Deniz Şahenk, 1565. Murat Vargı yer almaktadır.¹³⁸

Ayrıca Hazine Müsteşarlığı tarafından 15 Şubat 2013 tarihinde yayımlanan, "Bireysel Katılım Sermayesi Yönetmeliği" ile "Melek Yatırımcılık" yasal bir zemine kavuşturulmuş melek yatırımcılığın geliştirilmesi için girişimcilere yılda en az 20 Bin TL en çok 1Milyon TL yatırım yapan yatırımcılara vergi desteği getirilmiştir. Melek yatırımcıların vergi desteğinden faydalanabilmesi için Bireysel Katılım Sermayesi lisansına sahip olması gerekmektedir. Yönetmeliğe göre, yüksek gelir veya servete sahip yatırımcılar ya da tecrübeli yatırımcılar bu lisansı almaya hak kazanabilmektedir.¹³⁹

3.9.Melek Sermayenin İşleyişi

Girişim ile girişimci sermayedarı arasında ilişki, girişim projesi sahibinin aradığı sermaye iken, yatırımcının ihtiyaç duyduğu fikrin getirisidir. Melek yatırımcılar hem öz kaynak hem de girişimcilik tecrübesine dayanarak yapmış oldukları danışmanlık hizmetleriyle güvenilir destek sağlamaktadır. Girişimci ile yatırımcı arasındaki eşleşme süreci şu şekilde gerçekleşir:

¹³⁸<http://milliyet.com.tr/dunyanin-en-zenginleri-aciklandi-/ekonomi/detay//18460687default.htm>, Erişim Tarihi: (26.05.2014)

¹³⁹<https://www.sirketortagim.com/melek-yatirimci-agi/melek-yatirimcilar> , Erişim Tarihi: (27.05.2014)

Şekil 5: Girişimci ve Yatırımcının Eşleşme Süreci

Kaynak: Christian Saubles, Introduction to the Activities of Regional Business Angels Networks; Monica Reino, 2002, s.7

3.10. Melek Yatırım Araçları

Melek sermayedeki yatırım araçları ihtiyaçlara göre değişmektedir. Melek yatırımcılar genellikle, 5-10 yıllık bir süreç için yatırım yaparlar. İşletmenin halka arzı veya satışı sonrası hisselerini satarak yatırımdan çıkarlar.¹⁴⁰

3.10.1. Hisse Senetleri

Yatırımcı aracı olarak kullanılan çeşitli hisse senetleri vardır. Bunlar ilerleyen kısımda belirtilmiştir.

¹⁴⁰ SMITH, Janet Kiholm; SMITH, R.L., Entrepreneurial Finance, John Wiley & Sons, 2004, s.33

3.10.1.1.Ertelenmiş Adi Hisse Senetleri (Deferred Ordinary Shares)

Genellikle Avrupa ülkelerinde kullanılmaktadır. Bu hisse senetlerinde, adi payların sahip olduğu haklar, belli bir süre, kotasyon ve şirket satışı gibi belirlenen olayların oluşumuna kadar geçen süre için geciktirilmiştir.¹⁴¹

Ülkemizde bu şekilde adlandırılmış bir hisse senedi bulunmadığından Türkiye’de bu şekilde yatırım yapılmak istenildiğinde ana sözleşmede belirtilerek adi hisse senetleri kullanılmaktadır.

3.10.1.2.Adi Hisse Senetleri (Ordinary Shares)

Adi hisse senetleri sahiplerine eşit haklar sağlanmaktadır. Bütün hisse senetleri, ana sözleşmede aksine bir hüküm olmadığı takdirde adi senedir. Ülkemizde melek sermaye ve risk sermayesi gibi yatırımlarda sıkça kullanılan hisse senedi türüdür. Karlılık bağımlılık getirmeyen , oy ve ortaklık hakkı veren adi paylardır.

3.10.1.3.Tercihli Hisse Senetleri (Preference Shares)

Tasfiye halinde en üst sırada yer alan senetlerdir. Gelecekteki bir tarihte veya belirlenen bir olayın vukuunda tamamen veya kısmen adi hisselerle dönüştürülebilirler. Nominal değerleri üzerinden veya primli fiyatları ile erken paraya çevirme hakkı tanınabilir. Kar payı kümülatif olabilir ve daha önceden belirlenen bir orana ulaşıldığı takdirde gelecekte oluşacak karlara katılım payı yüklenebilir.¹⁴²

3.10.1.4.Hisse Senedine Dönüştürülebilir Tahviller (Convertible Debentures)

Belirli şartlara göre hisse senedine çevrilebilen bir borç aracıdır. Verilmiş olan para karşılığında tahvil alınır ve hisse senedine çevrilene kadar belli bir kazanç sağlar. Genellikle

¹⁴¹ ALBEZ,Abdulkadir, Risk Sermayesi ve Türkiye’de Uygulanabilirliği, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erzurum 1997,s.33

¹⁴² MASUN,M.Altan, Bir Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi Türkiye Uygulaması Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Marmara Üniversitesi,Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul,1995, s.89

riskli işlerde bu durum kullanılmaktadır. Böylelikle şirketin başarısızlığı gibi durumlarda risk azaltılmış olmaktadır.

3.11.Melek Yatırımcı Bulma Yolları

Melek yatırımcıları bulmak ve melek yatırımcıların iş fikrini bulmak için aşağıdaki yollar kullanılabilir.

3.11.1.Melek Gruplar

İş meleği grupları genellikle yereldir ve kar amacı gütmeyen gruplardır. Bu tip gruplar; denetim ağları, ticaret odaları, girişimci grupları ve diğer benzer organlarla bağlantı kurarak, işbirlikleri de yaratabilir.¹⁴³

3.11.2.İnternet Siteleri

İnternette melek yatırım ve melek yatırımcılar ile ilgili sitelerden melek yatırımcılar bulunabilmektedir. Bu sitelerin bazıları üyelik sistemi ile çalışmaktadır.

Ayrıca iş melekleri arasındaki bilgi problemi varlığı ortadan kaldırmayı amaçlamaktadır.¹⁴⁴

3.11.3.Yatırım Oturumları

Bu oturumlarda aynı alanlarla ilgilenen insanlar bir araya gelerek yatırım oturumları düzenlenmektedir. Bu oturumlarda konuşmacılar kısa, bilgilendirici yapılarak firmaları yatırımcılara sunarlar.

¹⁴³ MECİT, Bayram, Girişimcilik ve Yerel Ekonomik Kalkınma, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı, KOSGEB,2007,s.166

¹⁴⁴<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13691060500063392>, Erişim Tarihi:25.05.2015

3.11.4.Ticari Bankalar

Bilindiği gibi ticari bankalar genellikle genç firmalarla bağlantı içindedir. Bankalar bu firmaların büyümeleri ve başarıya ulaşmalarıyla yakından ilgilenirler. Aynı şekilde melek yatırımcılar gibi yüksek değer katan bireylerle de yakın ilişkileri bulunabilir.¹⁴⁵

3.11.5.Ticari Dergiler

Başarılı şirket ve yatırımcıların bulunduğu melek yatırımcılar bu dergilerde yer almaktadır. Ancak güvenilir referanslar aracılığıyla görüşmek gerekmektedir. Ayrıca melek gruplar hakkında makalelere yer verilmektedir.

3.12. Yatırımcı İçin İş Planı Hazırlama Aşamaları

İş planı hem işi planlayan hem de yatırım yapmaya niyetli olan melek yatırımcıların işle ilgili tüm bilgileri görebilecekleri bir plan olduğu gibi ayrıca yol gösteren bir rehber niteliği de taşır. Bu plan sadece birçok sorunun cevabını barındıran bir plan değildir, aynı zamanda araştırmalar, analizler ve işle ilgili daha birçok şeyi barındırmaktadır. Başarılı bir iş planında aşağıdaki bilgiler olmalıdır.¹⁴⁶

- Özet; Yatırımcının ilgisini çekecek ve ihtiyaçlara cevap verebilecek şekilde amaçlar okunaklı, güvenilir ve kısa bir şekilde yazılmaktadır.
- Amaç; Planın amacını gösteren bu bölüm ise, işin ne hakkında olduğuyla ilgili çok kısa bir metin, grafik ve şekillerle anlatılmalıdır.
- İşin tanımı; Amaç, yapılması planlanan iş hakkında ne kadar bilgi sahibi olunduğunu göstermektir veya geliştirilmesi düşünülen işin tarihsel altyapısı gibi bilgileri göstermektedir.
- İş sahipleri ve öz kaynak; Ortaklık ve şirket gibi sahip olunması, yöneticilerden, şirketin finansal durumundan, hisse sayılarından bahsedilmektedir.

¹⁴⁵ PRESTON, Susan L., Angel Financing for Entrepreneurs, San Francisco:Joss-Bass, 2007, s.81

¹⁴⁶ BENJAMIN, Gerald A; J.B.Margulis, Angel Financing: How to find invest in private equity, New York; John Wiley& Sons inc., 2000, s.267

- Ürün veya hizmetin tanımı; Ürün ve hizmetin faydaları ve hangi ihtiyaçları karşılayacağı gelecekteki durumu, patenti olup olmadığı gibi bilgilere yer vermektedir.
- Pazar; Müşterilerin kim olduğunu ve hangi kitlelere hitap edileceğini belirtmek planı okuyanlara, iş fikrinin potansiyel başarısı, güvenilirliği, pazar hedefleri, pazar büyüklüğü hakkında bilgi verecektir.
- Sektörün tanımı ve eğilimi; pazardaki rekabet ortamı ve gelişmelere yer vererek içinde bulunduğu sektör tanımlanmaktadır.
- Pazarlama stratejisi; Pazarlama için kullanılan stratejilerdir. Stratejiyi tanımlayan aşamalar anlatılır.
- Pazarlama Planı; Satış projelerine ulaşabilmek için izlenecek olan yol haritasını gösterir.
- Satış planı; Satış ile ilgili temel konuları, maliyet verimliliği, bütçe, istihdam edilecek personelleri içerir.
- Faaliyet, araştırma ve geliştirme stratejileri ve planları; İşle ilgili tüm aktivitelerin taslağı ve planlaması yapılmaktadır.
- Yönetim, organizasyon, personel ve bilgi sistemleri; İşçilerin çalışma saatleri, ücretleri, anahtar personelin görevleri ve sorumluluklarına yer verilmektedir.
- Hedefler; İşle ilgili amaçları içerir.
- Finansal plan ve tahminler; şirketin geçmiş finansal olayları, şu anki durumu ve gelecek tahminleri yapılmaktadır.
- Yardımcı dokümanlar; İş ile ilgili ek bilgilerdir. Örneğin, finansal tablolar, öz geçmiş, kredi raporları, kira kontratı, teminat mektubu gibi.

3.13.Melek Sermaye ve Diğer Finansman Teknikleri

Girişimcilerin, melek yatırımcılara ihtiyaç duymalarının arkasında iki temel neden yatmaktadır. Birincisi, yatırım yaptıkları işlerin ihtiyaç duyulan öz sermaye miktarının, diğer yatırım araçları tarafından genellikle karşılanmıyor olmasıdır. İkincisi, yenilikçi bir iş fikri olan

girişimciler, melek yatırımcıların sahip oldukları sektörel tecrübe ve ilişki ağına sahip değildırler.¹⁴⁷ Diğer finansman yöntemlerini aşğıdaki tablodaki gibi özetlemek mümkündür.

Tablo 9: Diğer Finansman Yöntemleri

	ZAMAN		MALİYET		KONTROL			
	Kısa Dön.	Uzun Dön.	Sabit Faizli Borç	Değişken Faizli Borç	Karların Yüzdesi	Öz Sermaye	Sözleşme Hakkı	Kontrol
Kişisel Fonlar		X			X	X	X	
Aile-Arkadaş	X	X	X	X		X	X	X
Risk Sermayesi		X				X	X	X
Melek Yatırımcılar		X	X	X	X	X	X	X

Kaynak: Hisrich,R.D.,Peters, M.P. and Shepherd, D.A., Entrepreneurship, McGraw-Hill International Edition,2008,s.24

Yukarıdaki tabloda zaman, maliyet ve kontrol açısından finansman kaynakları incelenmiştir. Tabloda finansman yöntemleri zaman olarak ele alındığında kişisel fonlar, risk sermayesi ve melek yatırımcılar uzun dönemli vade sağlarken aile ve arkadaş çevresi hem uzun dönemli hem de kısa dönemli vade sağlamaktadır. Tablodaki finansman gruplarının tamamı öz sermaye sağlamakla birlikte sözleşme hakkı olmaktadır. Finansman gruplarından kişisel fonların maliyeti karların yüzdesi ve öz sermaye, aile ve arkadaş çevresinde maliyet sabit, değişkenli faizli ve öz sermaye, risk sermayesi grubunda maliyet öz sermaye, melek yatırımcılar da ise sabit faizli borç, değişken faizli borç, karların yüzdesi ve öz sermaye şeklinde olmaktadır. Sözleşme hakkı tüm finansman kaynaklarında olmakta ve kontrol açısından kişisel fonlar dışında diğerlerinin kontrol hakkı olmaktadır.

¹⁴⁷http://www.referansgazetesi.com/haber.aspx?HBR_KOD=95145&KTG_KOD=157, Erişim Tarihi: (28.05.2014)

3.14.Melek Sermaye ve Girişim Sermayesi

Yüksek risk ve yüksek büyüme potansiyeline sahip firmalara, kuruluşlarının başlangıç döneminde yatırım yapan özel bir yatırımcı tipi olarak tanımlanan melek yatırımcılara Türkiye’de de geçmiş dönemlerden itibaren rastladığı ancak bu yatırımcıların adının konmadığı dile getirilmektedir. Melek yatırımcılar potansiyel gördüğü her sektöre yatırım yapabilmekte ve söz konusu yatırımlar için yol göstermektedir. Melek yatırımcılar girişime finansal destek vermenin yanı sıra talep edilmesi halinde yönetim desteği de vermektedir. Bu yatırımcılar girişime finansal destek vermenin yanı sıra talep edilmesi halinde yönetim desteği de vermektedir. Bu yatırımcılar, ilgilendikleri sektörlerle ilgili donanımlı kişilerdir ve riskli olsa da ümit vaat eden yeni fikir ve girişimleri desteklemektedir. Türkiye’de girişimcinin finansmana ve danışmanlık hizmetlerine ulaşmakta yaşadığı sıkıntılar göz önüne alındığında, bu yatırım tipi, esnek ve daha kolay ulaşabilir olması sebebiyle önem taşımaktadır.¹⁴⁸

Girişimcilik faaliyetlerinde mali kaynakların girişimciler için önemi olması ile birlikte yatırım ortaklarının yönetim ve stratejik kaderini şekillendireceği için, kontrol stratejilerinde öngörü sahibi olan melek yatırımcıların başarılı projelere katkıları büyüktür.¹⁴⁹

Girişim (risk) sermayesi ile ilgili olarak birçok tanım bulunmaktadır. Finansman ya da proje için sermaye arayan girişimcilerle, yeni fikirler ve risk almaya hazır sermayedarların buluşması risk sermayesi olarak tanımlanabilir.¹⁵⁰ Dünya çapında yapılan araştırmalar melek sermayedarlar taraflarından sağlanan sermaye miktarı risk sermayedarları tarafından sağlanan sermaye miktarına göre 11 kat fazladır. Dünya’da yeni girişimler için yapılan sermaye miktarının %70’ini (tahminen 50 milyar \$ tutarında) 50.000 şirkete sağlamaktadır.¹⁵¹

Melek sermaye ile risk sermayesi arasındaki farklılıklar şöyledir:

¹⁴⁸<http://www.infomag.com.tr>, ‘Yatırım Meleğiniz İş Başında’, Erişim Tarihi: (28.05.2014)

¹⁴⁹WILTBANK, R.; READ, S.; DEW, N. and SARASVATHY, S.D.; Prediction and Control under Uncertainty:Outcomes in Angel Investing, Journail of Business Venturing, Vol.4, Issue 2, 2009, s.119.

¹⁵⁰http://www.paradoks.org/makale/yil4_sayi2/sema42.pdf, Erişim Tarihi: (28.05.2014)

¹⁵¹MORISSETTE, S.G.; A Profile of Angel Investors, The Journal of Private Equity, Vol.10 No:3, Summer 2007, s.52

Tablo 10: Melek Sermaye ile Girişim (Risk) Sermayesi Arasındaki Farklar

Melek Yatırımcılar	Risk Sermayedarı
Kendi sermayesini kullanır.	Kendilerine yatırılan bireysel ve kurumsal fonları kullanılır.
Yatırımda kullanacağı sermaye miktarı azdır.	Yatırımda kullanacağı sermaye miktarı çoktur.
Yatırımın karar sürecine katılır.	Stratejik denetimlerde bulunur.
Yatırımlarını amatör bir ruhla yapar.	Yatırımlarını profesyonel ve yüksek getiri amacı ile yapar.
Yatırım sayısı ve yatırım deneyimi azdır.	Yatırım sayısı ve yatırım deneyimi çoktur.
Daha fazla risk alır.	Daha az risk alır.
Araştırma ve değerlendirme süreci kısadır.	Araştırma ve değerlendirme süreci uzundur.

Kaynak: <http://www.ceterisparibus.net/arşiv.htm>,2008;s.1

Yukarıdaki tabloda melek yatırımcıların ve risk sermayedarı arasındaki farklar ortaya konmuştur. Melek yatırımcılar kendi sermayelerini kullanırken, risk sermayedarları fonlardan faydalanırlar. Melek sermayedarlar karar sürecine, araştırma ve değerlendirme kısmını kısa tutarak daha fazla risk alırlar. Ancak risk sermayedarlarında bu durum tam tersidir.

3.15.Melek Sermayenin Olumlu ve Olumsuz Yönleri

Önemli bir finansman kaynağı olan melek sermayenin birçok olumlu tarafının yanında, olumsuzluk olarak görülebilecek tarafları da mevcuttur.

3.15.1.Melek Sermayenin Olumlu Yönleri

Melek sermayenin olumlu yönleri şunlardır.¹⁵²

- İş melekleri küçük yatırımları seçmektedirler,

¹⁵² OSNABRUGGE, Mark Van, ROBINSON,R.J., Angel Investing Matching Start-Up Funds with Start-Up Companies, John Wiley&Sons inc., San Francisco; 2000, s.63

- Melek yatırımcılar genellikle yolun başındaki veya ilk evrelerindeki yatırımları desteklerler,
- İş melekleri hemen hemen her sektöre yatırım yapabilmektedirler,
- Melek yatırımcılar, finansal kararlarda daha esnektirler,
- Melek yatırımcıların sağladığı fonlar fiyatları yükseltmez,
- Çoğu iş meleği katma değer yatırımcılardır. Yatırım yaptıkları şirketi geliştirerek kendi başına yatırım yapabilen şirket haline dönüştürürler,
- Toplumsal açıdan destek verdikleri proje açısından sosyal sorumluluklarını yerine getirmektedirler,
- Pazarı daha geniş bir coğrafik alana yayılmıştır. İş melekleri sadece bir ana finansal merkezde değil, her yerde bulunabilir,
- Melek yatırımcılardan sağlanan para kaldıraç etkisine sahiptir,
- Melek yatırımcılar, yatırımlarının yanı sıra kredi imkanı da sağlarlar,
- Teknoloji şirketlerine yatırım yapmaya isteklidirler,
- İş fikirlerini gerçeğe dönüştürerek, girişimciliğin gelişmesini sağladıklarından işsizliğin azalmasına imkan verirler. Böylelikle ekonomiyi olumlu etkilemektedirler.

3.15.2.Melek Sermayenin Olumsuz Yönleri

Melek sermayenin olumsuz yönleri şu şekildedir:¹⁵³

- Melek yatırımcılar, aynı firmanın takip eden yatırımlarını desteklemekten kaçınılmaktadırlar,
- Melek yatırımcılar, Firmanın işlerinin yürümesinde belli bir derecede kontrole sahip olmak isterler,
- Melek yatırımcıların küçük bir kısmı, firmanın amaçlarından saparak firmadan çok kendi çıkarlarını düşünebilirler,
- Melek yatırımcılar belli bir ün ve prestije sahip olmadıkları zaman güvenilirlikleri sorgulanmalıdır.

¹⁵³ OSNABRUGGE ,a.g.e., s.67

Tablo 11: Melek Yatırımın Olumlu ve Olumsuz Yönleri

Kaynak: Osnabrugge,a.g.e., s.91.

Yukarıdaki tabloda melek sermayenin olumlu ve olumsuz yönleri genel olarak ortaya konmuştur. Olumlu yönleri olarak katma değer yaratabilme imkanı sağlaması, tüm sektörler'e yatırım yapabilmesi ve finansal açıdan sağladığı kolaylıklar sayılabilir. Olumsuz yönleri olarak firmada söz sahibi olması ve bazen duyulan güven sorunu öne çıkmaktadır.

3.14. Dünya'da ve Türkiye'de Melek Yatırımcı

1999 yılında Avrupa Birliği'nin önderliğinde Brüksel'de kurulan EBAN – Avrupa Melek Yatırım Ticaret Örgütü'nün kuruluşunu, 2005 yılında ABD'de kurulan ACA – Amerika Melek Yatırımcılar Ticaret Örgütü takip etmiştir. ACA'nın kuruluşunu ise 2014 yılında Lagos'ta kurulan ABAN – Afrika Melek Yatırımcılar Ticaret Örgütü ve Amman'da kurulan Orta Doğu

Melek Yatırımcılar Ticaret Örgütü izlemiştir. 2014 verilerine göre melek yatırımcılık sektörünün payı, tüm dünyada 7 ayrı kıtada toplam 100 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. ¹⁵⁴

Avrupa ülkelerinde iş meleklerinin sayısı gittikçe artmaktadır. Bu artışa paralel olarak kurulan iş melek ağlarının (İMA) sayısında da belirgin bir artış gözlenmektedir. Yatırım tutarları olarak bakıldığında ise 2006 yılında Avrupa’da en çok melek yatırım 63,671.988 Euro ile İngiltere’de yapılmıştır. İngiltere’yi 26,000.000 Euro ile Fransa, 13,500.000 Euro ile İsviçre, 12,500.000 Euro ile İsveç, 11,800.000 Euro ile İtalya, 10,395.000 Euro ile Finlandiya, 7,070.075 Euro ile Belçika, 6,598.000 Euro ile Almanya, 3,950.000 Euro ile Hollanda, 2,285.000 Euro ile İspanya, 1,800.000 Euro ile Avusturya ve 550.000 Euro ile İrlanda izlemiştir. Avrupa Birliği ülkeleri toplamında 149,473.857 Euro melek finansmanı yatırımı yapılmıştır. ¹⁵⁵

Girişimcilik projelerinin en başarılı olduğu ülkelerin başında gelen Amerika’da yeniliklerin %50’sinin melek yatırımcılar tarafından gerçekleştirildiği bilinmektedir.

Melek yatırımcı kavramı ülkemiz için nispeten yeni olmasına rağmen, bu yolla fon sağlama ve yeni girişimleri finanse etme oldukça eskidir. Geçmişe bakıldığında A. Graham Bell 1874 yılında Bell telefon şirketi, Henry Ford, Ford fabrikası ve Golden Gate köprüsünün yapımı melek yatırımcı fonları ile finanse edilmiştir. Günümüzde ise Amazon, Yahoo, Hotmail, Google, Youtube, Apple gibi tanınmış firmaların kuruluş aşamalarında da melek yatırımcı fonları kullanılmıştır. ¹⁵⁶

Amerika, sürdürülebilir büyümenin ve işsizliğin azaltılmasında büyük önem taşıyan girişimcilik faaliyetlerinin vukuu bulmuş halidir. En çok yatırım yapılan sektörler sağlık, tıbbi cihazlar, yazılım ve biyoteknolojidir. Melek yatırımcılara ilişkin en çarpıcı verilere yine Amerika’da rastlanmaktadır. ABD’de 1980 yılından bugüne kadar yeni istihdamın %80’ini, yeniliklerin ise %50’sini melek yatırımcılar tarafından desteklenen girişimciler gerçekleştirilmiştir. ABD’de 2005 yılında toplam 49.500 şirkete 23 milyar dolar sermaye

¹⁵⁴ <http://www.borsaistanbul.com/duyurular/2015/03/23/turkiye-melek-yatirimcilarin-birlesmis-milletlerine-tam-uye-olarak-kabul-edilen-ilk-ulke-odu>, Erişim Tarihi: (01.06.2015)

¹⁵⁵ PERKTAŞ,E. ve UÇAR,M; “Girişimcilik ve Girişimin Finansmanında Melek Yatırımcı ve Uygulama Alanları”, Route Educational and Social Science Journal, Volume 2 (1), January 2015, s.98

¹⁵⁶ <http://www.nasf.org/web//allpress.nsf>, Erişim Tarihi: (23.05.2014)

yatırılmıştır. Bunun için ‘melek yatırımcılar’ bireysel yatırımlarının yanı sıra Angel Investor Club (Melek Yatırımcı Klübü) olarak adlandırılan 10 ile 60 kişi arasında değişen gruplar oluşturarak hem işe daha profesyonel yaklaşmayı hem de riski grubun diğer üyeleri ile paylaşmayı hedeflemektedir. Amerika’da 2005 yılında 227.000 bireysel Melek Yatırımcı ve bunların da dahil olduğu 250’den fazla aktif Melek Yatırımcı Klübü bulunmaktadır. Tüm bu dünya üzerinde en gelişmiş melek yatırım faaliyetlerinin olması ile dikkat çeken ABD’ de kadınların erkeklerden daha düşük fiyatla melek finansman aradığını, nispeten küçük özel sektör yatırımcısı olmaları yatırım alma şansının eşitliğini konusunda düşündürmektedir.¹⁵⁷

Dünya’da AR-GE harcamalarının kamu tarafından sübvansiyonları girişimciliğin dinamik yönlerini kısıtlama olmaksızın açığa çıkmasını sağlamaktadır. Böylelikle mevcut küresel pazarda, AR-GE yatırımlarının AR-GE teşvikleriyle arasındaki ilişki ampirik çalışmalarda izah edilemeyen heterojen dağılım ile birlikte, faaliyetlerin desteklenmesi adına olumlu katkısı olduğu ifade edilmektedir.¹⁵⁸

3.15. Türkiye’de Melek Yatırımcılar

“Melek yatırımcı” yasadaki ifadesiyle “bireysel katılım yatırımcısı” tabiri, 2012 yılının ortalarında 6327 sayılı yasa¹⁵⁹ ile mevzuatımıza girmiştir.2012 yılında uygulamaya giren bu kanun ile yatırımcılar, satın aldıkları hisse senedi bedelinin %75’ini yıllık gelir vergisi beyannamesinde beyan ettikleri gelirden indirebilmektedirler. Bu indirim hisse senetlerinin alındığı yıla ilişkin beyannamede yapılabilmektedir. Türkiye’de çıkartılan yasalar ile melek yatırımcılara verilen destek ise yaklaşık %75’i bulmaktadır.¹⁶⁰

Ülkemizde Aydın Şenkut, Bülent Çelebi gibi Türk melek yatırımcı örnekleri olmakla birlikte, melek yatırımcı sayısı ve kullanılan sermaye oranı hakkında herhangi bir veri bulunmamaktadır. Melek yatırımcılar Amerika ve Avrupa Birliği’nin önde gelen ülkelerinde bir araya gelerek melek yatırımcı ağlarını oluşturmaktadır, oluşturulan bu ağlar üzerinden

¹⁵⁷ <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902606000516>, Erişim Tarihi: (25.05.2015)

¹⁵⁸ <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-6419.2012.00738.x/full>, Erişim Tarihi (25.05.2015)

¹⁵⁹ Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu İle Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun

¹⁶⁰ http://www.vergidengundem.com.tr/tr_TR/blog?blogid=1684371, Erişim Tarihi: (23.05.2014)

girişimcilerin finansmana ulaşmaları çok daha kolay olmaktadır. Ülkemizde melek yatırımcı finansman modelinde kurumsallaşmış yapılara henüz rastlanamamakla birlikte TÜSİAD ve Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu'nun oluşturduğu Ulusal İnovasyon Girişimi (UİG), Türkiye'deki girişimciliğe destek verilmesi için bu yatırım tipinin yaygınlaştırılması ve yerel ağlarda buluşturulması önerisinde bulunmuştur.¹⁶¹

ABD'de işlem hacmi yaklaşık 50 milyar dolar olan melek yatırım türü , Türkiye'de yavaş yavaş popüler olmaya başlamakta. Türkiye'de ise melek yatırımcılar bir dernek çatısı altında birleşen yatırım firmaları bireysel ve kurumsal anlamda birçok girişimciye destek vermektedir.¹⁶²

Türk melek yatırımcılarının yaptıkları yatırımın geri dönüşünü, kısa sürede elde etme beklentisi içinde olmaları en önemli engellerdendir. Oysa bazı fikirlerden, birkaç yıllık süre içerisinde geri dönüş sağlanamayabilir. Bu süreyi bekleme tahammülü olmayan melek yatırımcıların başlangıçta yatırılan sermayeyi kaybetme riski daha yüksektir.¹⁶³

Türkiye'de özellikle son dönemde gelişme göstermiştir.2014 yılında 2.8 milyon dolar seviyesinde melek yatırım gerçekleşmiştir.¹⁶⁴

15 Şubat 2013 tarihinde 28560 sayılı Resmi Gazete 'de ilan edilerek yürürlüğe giren 'Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik' ile melek yatırımcılara çok önemli bir vergi teşviki sağlanmaktadır. 31 Aralık 2017 tarihine kadar 9/12/1994 tarihli ve 4059 sayılı Hazine Müsteşarlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanunun ek 5 inci maddesi kapsamına giren bireysel katılım yatırımcısı tam mükellef gerçek kişiler, bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten sonra iktisap ettikleri tam mükellef anonim şirketlere ait iştirak hisselerini en az iki tam yıl elde tutmaları şartıyla, 213 sayılı vergi usul kanunun değerlemeye ait hükümlerine göre hesapladıkları hisselerinin tutarlarını %75'ini yıllık beyannamelerine konu kazanç ve iratlarından hisselerinin iktisap edildiği dönemde indirilebilir. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından belirlenen araştırma, geliştirme ve yenilikçi programları

¹⁶¹www.bthaber.com.tr, Erişim Tarihi: (23.05.2014)

¹⁶²<http://melekyatirimcilardernegei.org/>, Erişim Tarihi: (23.05.2014)

¹⁶³<http://www.kobiklinik.com.tr>, 'Girişimciliğin Teşvik Edilmesinde İş Melekleri', Erişim Tarihi: (23.05.2014)

¹⁶⁴www.sirketortagim.com/melek-yatirimci-agi/melek-yatirimcilar, Erişim Tarihi:17.05.2015

kapsamında projesi son beş yıl içinde desteklenmiş kurumlara iştirak sağlayan bireysel katılım yatırımcıları için bu oran %100 olarak uygulanır.¹⁶⁵

Bireysel Katılım Yatırım Lisansı alan melek yatırımcılar, bir şirkete yaptıkları yatırımın %75'ini, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından belirlenen araştırma, geliştirme ve yenilikçilik programları kapsamında destek almış bir şirket ise yatırımlarının %100'ünü aynı sene içindeki kişisel vergi matrahlarından düşebilmektedir. Şirkette minimum iki sene kalıp çıkış yapıldığında da yatırımcının elde ettiği gelir vergiden muaf olacaktır.¹⁶⁶

24 Mart 2015'te Boğaziçi Üniversitesi işbirliği ile düzenlenen panelde açıklanan 5.Amway Küresel Girişimcilik Raporu'na göre Türkiye girişimciliği olumlu değerlendirme açısından araştırmada yer alan 38 ülke arasında 25. sırada bulunuyor. Türkiye' de yüzde 68' lik bir kesim girişimciliğe karşı olumlu bir duruş sergilerken, bu oran İsveç'te yüzde 94, Meksika ve Norveç'te yüzde 93, Brezilya'da yüzde 91, Danimarka ve Finlandiya'da yüzde 90'a yükseliyor. Türkiye yüzde 75 oranındaki dünya ortalamasının altında kalıyor.¹⁶⁷

Aşağıda belli başlı melek yatırımcılar ve bunlara ait açıklamalar yer almaktadır.

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., KOBİ'lerin finansman ihtiyacını gidermek amacıyla; TOBB, Halk Bankası, TESK, KOSGEB ve 16 değişik sanayi ve ticaret odasının ortaklığında kurulmuştur. 2004 yılının Ekim ayında aktif olarak faaliyete geçmiştir.

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.'nin yatırım stratejisi; teknolojik yenilikler yoluyla rekabet avantajı sağlayacak, pazarda talebi olabilecek ve gelişme potansiyeline sahip ürün ve hizmetleri oluşturabilecek işletmelere yatırım yapmaktır.

¹⁶⁵ archive.ismmmo.org.tr/docs/malicozum/116malicozum/12_oktaycoskun.pdf , Erişim Tarihi:17.05.2015

¹⁶⁶ www.keiretsuforum.com.tr/bireysel-katilim-sermayesi-yonetmeliği, Erişim Tarihi:17.05.2015

¹⁶⁷ www.news.amway.com.tr/girisimciligin-gen-haritasi-paneli/ , (Erişim Tarihi:23.04.2015)

Ata Yatırım Menkul Kıymetler A.S. Private Equity Birimi

Ata Yatırımın sağladığı hizmetler; değerlendirme, şirket tanıtım kitapçığı hazırlanması, iş planının hazırlanması, proje yönetimi, fon bulunması ve bu fonların müzakere aşamalarında danışmanlık yapmasıdır. Genellikle belli yatırımları gerçekleştirmiş, karlılığı yüksek olup yatırım yapmak ve büyümek için sermayelerini artırmak isteyen şirketlerle çalışmaktadır.

Okyanux

Okyanux, kuruluş aşamasında, rekabet avantajları ve büyüme potansiyeli olan projelere sahip internet girişimcilerini desteklemektedir. Okyanux'un sağladığı destekler arasında fon desteği; büro malzemeleri ve ekipman desteği; yönetsel destek ve finansman, pazarlama, muhasebe, insan kaynakları gibi işletme fonksiyonları ile ilgili destekler sayılabilir.

Superonline Incuba-TR

İnternet servis sağlayıcısı Superonline tarafından kurulmuştur. Şirket, eğer girişimcinin fikrinibeğenirse, girişimci ayrıntılı bir iş planı hazırlamaktadır. Bu iş planı onay alırsa girişimciye teknik, finansal ve lojistik destekler verilmektedir .

SWISSTURK INVESTMENT

SWISSTURK Türkiye'de kurulan ilk Venture Capital firmalarındandır. Ancak unutulmaması gereken önemli bir durum var ki o da SWISSTURK bir World Venture Capital Group üyesidir. İsviçre merkezli bu grup kendi alanında dünyanın önde gelen venture capitalkuruluşlarından biridir. Bunun doğal sonucu olarak SWISSTURK'ün temelleri son derece sağlam o olup ülkemizin geleceğinde önem arz etmektedir.

BURHAN KARAÇAM

Ülkemizde girişim sermayesinin öncü firmalarından BKP 2000 yılında kuruldu. Özellikle internet ve yüksek teknoloji ile ilgili projelere ve mevcut firmalara yatırım yapan BKP, yatırımcılarından başvuru esnasında eğer projenin içinde patent alınmış bir buluş yoksa hazırlanmış bir iş planı istiyor.

VAKIF RİSK SERMAYESİ

Türkiye'de kurulmuş olan ilkgirişim sermayesi şirketi olan Vakıf Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. 1996 yılında kuruldu. Aynı zamanda %50'si borsada işlem gören Vakıf Risk'e yapılan başvurular incelendiğinde her sektörden girişimcinin başvuruda bulunduğu görülüyor. Tekstilden, enerjiye, yazılımdan, gıdaya ve inşaatla kadar birçok sektörden girişimci başvuruda bulunmuştur ancak başvuru konusunda çok seçici olan şirket şimdiye kadar yapılan 520 başvurudan sadece 3 tanesine yatırım yapmış durumdadır. Şirketin amacı yüksek teknolojiye dayalı bilginin ticari ürün haline dönüştürülmesi aşamalarında bir finansman modeli olarak hizmet vermek olup, sektör ayrımı yapılmadan girişim sermayesi yatırımlarına uygun özelliklere sahip her türlü proje değerlendirmeye alınmaktadır.

İŞ GİRİŞİM SERMAYESİ

Türkiye İş Bankası, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, TSKB ve Sınai Yatırım Bankasıyla ortaklaşa olarak kurulan İş Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı şirketi 200 milyon YTL kayıtlı sermayeye sahip. Sermaye ve faiz kazancı elde etmeyi amaçlayan şirket,kaynaklarını, Türkiye'de kurulmuş veya kurulacak olan, gelişme potansiyeli taşıyan ve kaynağı ihtiyacı olan girişim şirketlerinin birinci el piyasalarda ihraç ettiği sermaye piyasası araçları yapılan uzun vadeli yatırımlara yöneltecektir.

İLAB HOLDİNG

Diğer Girişim sermayesi şirketlerinden farklı olarak kendisini venture capital olarak

değil de investment holding (yatırım holdingi) olarak tanımlayan İLAB, girişim sermayesi şirketlerinden farkını sadece start-up şirketlere yatırım yapıp devamında bu şirketleri halka açan bir yapıya sahip olmayıp projenin ileri aşamalarında da proje içinde bulunmaları şeklinde özetliyor. İyi bir fikrin başarılı olmak için sadece iyi olmasının yetmediğine aynı zamanda iyi bir iş yönetimine de sahip olması gerektiğine inanan İLAB projelere yönetim danışmanlığı açısından da destek veren bir kimliğe sahip.

LADYBIRD

Önder Uzel ve Emre Oral tarafından yurtdışında kurulmuş olan Ladybird, Avrupa merkezli bir teknoloji yatırım şirkettir. İngiltere'deki yatırımlarının ardından yönünü Türkiye'ye çeviren ve İstanbul'daki merkezi aracılığıyla yatırım yapan Ladybird ismini ilk olarak ocak ayında düzenlediği yarışmayla duyurdu. Türkiye'deki internet şirketleri içinde yatırım yapacağı projeleri inceleyen şirketin ismini önümüzdeki günlerde daha sık duyacağız.

CREA-WORLD

Ericsson'ın açtığı Crea-World aslında bir Girişim sermayesi şirketi olmasa da internet konusunda fikri ya da projesi olan kişi ya da kuruluşları desteklemek için teknik destek ve altyapı sunması sayesinde projelerin hayata geçmesini sağlayan bir şirkettir. Crea-World teknik ve eğitim desteği sunmasının yanında gerektiğinde pazarlama konusunda da yardımda bulunan bir yapıya sahiptir. Bu iş içinde Maslak'ta hizmete giren ve son teknoloji düşünülmüş olan 2500 m²'lik kapalı mekanı olan bir binada hizmet veren Crea-World'ün teknoloji ortakları arasında dünyanın en büyük yazılım ve donanım sağlayıcıları bulunuyor.

Koç Bilgi Grubu

Koç Bilgi Grubu'nda 'yeni is geliştirme birimi' oluşturuldu. Bu birim şimdiye kadar iki projeyi destekledi. Bunlar GVZ (geveze) ve Biletix şirketleri. İnternet ve yazılıma yönelik girişimleri destekliyor. Girişimcilerden belli is planları hazırlamış olmaları isteniyor.

Görüşmeler sırasında plan üzerindeki tahminler tartışılıyor. Geleceğe yönelik hedefler tutuyorsa ve girişimciye kazanç vaat ediyorsa yatırım ortaklık şartları konuşuluyor. Koç Bilgi Grubu bünyesindeki is geliştirme birimine risksermayesi@koc.com.tr e-mail adresinden ulaşılabilir.

TBAA-Business Angels Association

Dünyadaki ekonomik krizden en az etkilenen ülkelerin başında gelen Türkiye'de girişimciliği gerçek bir rekabet avantajı olarak gören, girişimcilerin yerli ve yabancı finansman kaynaklarına ulaşabilmesi olanağını ortaya koyar.

info@melekyatirimcilarderneği.orgwww.melekyatirimcilarderneği.org

Galata Business Angels

Türkiye'nin ilk melek yatırım ağlarından biri olan Galata Business Angels başarı, nitelik ve niceliği arttırmayı amaçlıyor. Üyelerinin arasında Mynet, Airties, Yemeksepeti, Markafoni, Pozitron, Vepa Grup, ReklamZ, DBI, 41-29 gibi dünya çapındaki şirketleri kurmuş ve yapılandırılmış ve Apple, ebay, Maxim, Turkcell gibi öncü şirketlerde üst düzey yöneticileri bulunmaktadır.

info@galatabusinessangels.com

Endeavor Türkiye

Uzun dönemde ekonomik büyümeyi desteklemek amacıyla etki girişimciler seçip, inovatif ve yüksek büyüme potansiyeli olan iş modelleriyle gelecek girişimcilere önemli ilham kaynağı olmayı hedeflemektedir. Girişimcileri arasında AirTies, Petfor, Dükkan, P.I.Works, Bizitek,

yemeksepeti.com, Pozitron, Monopoli Sigorta, Steamlab, Speedcity, Takawear, b-fit, Hiref, Vistek, ciceksepeti.com, Digitouch, Kokteyl, ilio, Hediyeemo, Butigo, Nişfud, Düğün.com, Insider, İyzico, Secure Drive yer almaktadır.

Gelişme potansiyeli olan şirketlerin sermaye ihtiyacını karşılamak için kurulan Bireysel Katılım Sermayesi (BKS) sistemine giren lisanslı melek yatırımcıların sayısı 301'e ulaşmıştır. 2013'te 155 adet olan melek yatırımcıya, 2014'te 120 adet melek yatırımcı daha eklenmiştir; 2015'in ilk dört ayında ise bu sayıya 26 melek yatırımcının katılması ile toplam melek yatırımcı sayısı daha da artmıştır.¹⁶⁸

¹⁶⁸ KIVANÇ,Ahmet; HT Gazete, www.haberturk.com., Erişim Tarihi: (25.05.2015)

4.TÜRKİYE’DE MELEK YATIRIMCILARA YÖNELİK UYGULAMA

Türkiye’de gün geçtikçe artan melek sermayedarlar ile girişimcilik projeleri hayat bulmaktadır. Bu bölümde Türkiye’de melek sermayenin kullanımı üzerine araştırma yapılmıştır.

4.1.Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, girişimciliğin finansmanında kullanılan melek sermayenin rolünü ve kullanım durumunu tespit etmektir.

4.2.Araştırma Kapsamı ve Yöntemi

Çalışma, Türkiye’de bulunan melek sermayedarlar ve girişimcileri kapsamaktadır. Türkiye’de yer alan 300’e yakın melek yatırımcıdan belli bir kısmı ile belli girişimciler araştırmaya katılmayı kabul etmiştir.

Çalışmada ölçüm aleti olarak anket kullanılmış olup, anketler birebir görüşme sonucu Aralık 2014- Mart 2015 tarihleri arasında doldurulmuştur.

Araştırmada elde edilen veriler SPSS 22.00 paket programı kullanılarak 60 kişinin verdiği cevaplar üzerinden analiz edilmiştir.

Çalışmada 5’li Likert ölçeğine göre hazırlanan sorulara, katılımcıların 5 (Kesinlikle Katılıyorum) ve 1 (Kesinlikle Katılmıyorum) şeklinde cevap vermeleri beklenmiştir.

Elde edilen veriler yüzde, frekans, yöntemiyle analiz edilmiş olup, sonuçlar tablolar halinde elde edilmiş ve değerlendirilmiştir. Anket soruları değerlendirilirken, güvenilirlik analizi uygulanmış ve ankete verilen soruların yanıtları çalışmada tablolar halinde verilmiş; sonucun dağılım yüzdeleri rakamsal olarak açıklanmış ve ankette araştırmanın konusunu kapsayan tablolar, sırasına göre verilmiştir.

4.3. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmada bir takım sosyo demografik özelliklere ve finansman tercihinin göre hipotezler geliştirilmiş ve incelenmiştir. Bu hipotezler aşağıda yer almaktadır:

H₁: Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü cinsiyete göre farklılık gösterir.

H₂: Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü medeni duruma göre farklılık gösterir.

H₃: Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü eğitim düzeyine göre farklılık gösterir.

H₄: Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü yaş gruplarına göre farklılık gösterir.

H₅: Melek sermaye, girişimciliğin finansmanında pozitif yönde etkilidir.

Yukarıda belirtilen araştırma hipotezlerinden ilk olarak cinsiyete göre farklılık incelenmiştir. İkinci hipotez olarak medeni durumun etkisine bakılmıştır. Üçüncü ve dördüncü hipotez olarak eğitim düzeyi ile yaş grupları araştırmada ortaya konulmuştur. Son hipotezde ise finansman kaynağı olan melek sermayenin girişimciliğin finansmanındaki etkisi incelenmiştir.

H₁: Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü cinsiyete göre farklılık gösterir.

Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü ile cinsiyet arasındaki ilişki, iki grubun ortalamaları karşılaştırılarak, aradaki farkın rastlantısal mı, yoksa istatistiksel olarak anlamlı mı olduğuna karar veren “*Bağımsız Gruplar t Testi*”ne göre analiz edilmiştir. Analiz sonuçları Tablo 12.’de verilmektedir.

Tablo 12: Cinsiyete Göre Farklılık Analizi

Değişken	Cinsiyet	N	$\bar{X}$	s.s.	F	t	p
Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü	Erkek	51	2.13	0.19	0.672	-0.271	0.787
	Kadın	9	2.15	0.21			

Tablo 12.’de, girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü ile cinsiyet arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır ($p>0.05$)

H₂: Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü medeni duruma göre farklılık gösterir.

Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü ile medeni durum arasındaki ilişki, iki grubun ortalamaları karşılaştırılarak, aradaki farkın rastlantısal mı, yoksa istatistiksel olarak anlamlı mı olduğuna karar veren “*Bağımsız Gruplar t Testi*”ne göre analiz edilmiştir. Analiz sonuçları Tablo 13.’de verilmektedir.

Tablo 13: Medeni Duruma Göre Farklılık Analizi

Değişkenler	Medeni Durum	N	$\bar{X}$	s.s.	F	t	p
Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü	Evli	23	2.19	0.20	0.053	1.867	0.004
	Bekar	37	2.09	0.17			

Analiz sonuçlarına göre, girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü ile medeni durum arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık bulunmaktadır ($p<0.05$). Bekar kişiler, evlilere göre girişimcilik faaliyetlerinin finansmanın bulunması konusunda daha olumludurlar.

H₃: Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü eğitim düzeyine göre farklılık gösterir.

Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü ile eğitim düzeyi arasındaki ilişki normal dağılımlı bir seride üç ve daha fazla bağımsız ortalama arasındaki farkın hesaplanmasında kullanılan “*Tek Yönlü ANOVA Analizi*”ne göre analiz edilmiştir. Analiz sonuçları Tablo14.’de verilmektedir.

Tablo 14: Eğitim Düzeyine Göre Farklılık Analizi

ANOVA Sonuçları									
Değişken	Eğitim	N	$\bar{X}$	SH _x	Var. K.	K. T.	K. O.	F	P
Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü	Lise	8	2.05	0.22	G. Arası	0.109	0.054	1.471	0.238
	Üniversite	43	2.16	0.20	Grup İçi	2.107	0.037		
	Yüksek Lisans	9	2.07	0.09	Toplam	2.215			
Toplam		60	2.13	0.19					

Tablo 14.’de, girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü ile eğitim düzeyi arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır ($p>0.05$)

H4: Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü yaş gruplarına göre farklılık gösterir.

Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü ile yaş grupları arasındaki ilişki “Bağımsız Gruplar *t* Testi”ne göre analiz edilmiştir. Analiz sonuçları Tablo 15.’de verilmektedir.

Tablo 15: Yaş Gruplarına Göre Farklılık Analizi

Değişkenler	Yaş	N	$\bar{X}$	s.s.	F	t	p
Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü	26-35	26	2.08	0.16	0.683	-1.602	0.115
	36 ve üstü	34	2.16	0.20			

Elde edilen analiz bulgularına göre, girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolü ile yaş grupları arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır ($p>0.05$).

H5: Melek sermaye, girişimciliğin finansmanında pozitif yönde etkilidir.

Melek sermaye ile girişimciliğin finansmanı arasındaki ilişki, iki değişken arasındaki doğrusal ilişkiyi veya bir değişkenin iki yada daha çok değişken ile olan ilişkisini test etmek, varsa bu ilişkinin derecesini ölçmek için kullanılan “Basit Doğrusal Korelasyon Analizi”ne göre analiz edilmiştir. Analiz sonuçları Tablo 13’de verilmektedir.

Değişkenlere ait temel tanımlayıcı istatistikler ile değişkenler arasındaki ilişkileri ifade eden korelasyon katsayıları korelasyon tablosunda sergilenmektedir. Tanımlayıcı istatistikler; değişkenlerin ortalama ve standart sapma değerlerini içermektedir. Tablodaki Pearson korelasyon katsayıları ise araştırma değişkenleri arasındaki ilişkilere işaret etmektedir.

Tablo 16:Korelasyon Analizi

Değişkenler	Ortalama	Std. Sp.	1	2
1. Girişimcilik Finansmanı	2.13	0.19	1	
2. Melek Sermaye	2.17	0.28	0.860**	1

** Pearson Korelasyonu $p < .01$ düzeyinde anlamlıdır.

Analiz sonuçlarına göre; melek sermaye ile girişimciliğin finansmanı ($r=0.860$) arasında 0.01 anlamlılık düzeyinde pozitif yönlü yüksek bir korelasyon bulunmaktadır.

Korelasyon analizi sonuçlarına göre, araştırma hipotezlerini test etmek ve korelasyon ilişkilerindeki yönü belirlemek amacıyla Basit Doğrusal Regresyon analizi yapılmıştır.

Girişimcilik finansmanı bağımlı değişkeni ile ilgili regresyon analizi sonuçları Tablo 17.'de görülmektedir. Burada, girişimcilik finansmanı bağımlı değişkeni ile arasında ilişki olduğu öngörülen bağımsız değişken; melek sermaye modele dahil edilerek regresyon analizi gerçekleştirilmiştir.

Tablo 17: Girişimcilik Finansmanı Bağımlı Değişkeni İle Regresyon Analizinin Sonuçları

Bağımlı Değişken: Girişimcilik Finansmanı	Standardize Edilmiş Beta Katsayısı	Anlamlılık Düzeyi
Bağımsız Değişkenler		
Melek Sermaye	0.097	0.000
F = 164.354		
R² = 0.735		

Tablo 17.'de temsil edilen; melek sermaye bağımsız değişkenin girişimcilik finansmanı üzerindeki etkisini ifade eden model istatistiki açıdan anlamlıdır ($p=0.000<0.05$). Yani, melek sermaye, girişimciliğin finansmanında pozitif yönde etkilidir. H_5 hipotezi desteklenmektedir.

4.4.Araştırmanın Bulguları

Araştırmaya katılan 60 kişiye ilişkin bulgular aşağıdaki tablolarda görülmektedir. Araştırmaya katılanların %85'i erkek, %15'i kadın, %71.17'si üniversite mezunu, %61.7'si bekar, %38.3'ü evli, %56.7'si 36 yaş ve üzerinde, %43.3'ü 26 ile 35 yaş aralığındadır. Katılımcıların %98.3'ünün 5001 TL ve üzerinde geliri bulunmaktadır.

Tablo 18: Araştırma Bulgularının Cinsiyete Göre Farklılık Analizi

Gruplar	Frekans (n=60)	Yüzde (%)
<i>Cinsiyet</i>		
Kadın	9	15.0
Erkek	51	85.0

Tablo 19: Araştırma Bulgularının Yaşa Göre Farklılık Analizi

<i>Yaş</i>		
25 Yaş ve Altı	0	0.0
26 – 35 Yaş Aralığı	26	43.3
36 Yaş ve Üzeri	34	56.7

Tablo 20: Araştırma BulgularınınEğitim Düzeyine Göre Farklılık Analizi

Eğitim Düzeyi

Lise	8	13.3
Üniversite	43	71.7
Yüksek Lisans	9	15.0
Doktora	0	0.0

Tablo 21: Araştırma BulgularınınGelir Durumuna Göre Farklılık Analiz

Gelir Durumu

1000 TL ve Altı	0	0.0
1001 – 2500 TL	1	1.7
2500 – 5000 TL	0	0.0
5001 TL ve Üzeri	59	98.3

Tablo 22: Araştırma BulgularınınMedeni Durumuna Göre Farklılık Analizi

Medeni Durum

Evli	23	38.3
Bekar	37	61.7

Araştırma değişkenlerine ait tanımlayıcı değerlere, değişkenlerin birbirleriyle ilişkilerine yönelik analizlere ve hipotez testlerine geçmeden önce; sorular birleştirilerek güvenilirlik analizine tabi tutulmuştur. Tablo 22. kullanılan ölçeğin güvenilirlik analizinin sonuçlarını ortaya koymaktadır.

Tablo 23. Ölçeğe Ait Cronbach's Alpha Güvenilirlik Katsayıları

Ölçek	Soru Sayısı	Güvenilirlik Katsayısı
Girişimciliğin Finansmanında Melek Sermayenin Rolüne Ait Ölçek	28	0.609

Faktörlerin içsel tutarlılıklarının hesaplanmasında Cronbach Alpha değeri kullanılmıştır. Girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolüne ilişkin ölçekte uygulanan güvenilirlik analizi sonucunda Cronbach Alpha katsayısını düşüren 2 soru tespit edilmiştir. Bu sorular sırasıyla; “Türkiye’de girişimcilik eğitimi yeterli düzeydedir” ve “Türkiye’de melek sermayedarların sayısı yeterli düzeydedir.” ifadeleridir. Bu iki ifade güvenilirlik katsayısını düşürdüğünden dolayı analiz dışında tutulmuştur. Böylece, girişimciliğin finansmanında melek sermayenin rolüne ilişkin ölçeğe ait güvenilirlik katsayısı 0.60’a yükselmiştir. Bu değer literatürde kabul edilen 0.60 alt limit kriterini sağlamaktadırlar (Cronbach, 1990). Dolayısıyla, Tablo 23. araştırmada kullanılan ölçeğin içsel tutarlılığa sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Ölçeğe ait görüşlerin dağılımının normalliği SPSS programı yardımıyla Kolmogorov – Smirnov testi ile analiz edilmiştir. Test sonuçları Tablo 23.’de sunulmuştur.

Tablo 24. Normal Dağılım Testi

<i>Kolmogorov-Smirnov Testi</i>	<i>Ölçek</i>
N	60
Kolmogorov-Smirnov Z	0.583
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.886

Test sonucuna göre ölçeğin normal dağılım gösterdiği ($p > 0.05$) görülmektedir. Ölçeğe ait çözümlemelerde parametrik teknikler kullanılmıştır. Verilerin derlenmesinde kullanılan ölçeklerdeki ifadelerle ilgili hesaplanan temel tanımlayıcı bulgular Tablo 24.'de gösterilmektedir.

60 katılımcının ölçekte bulunan ifadelerle ilişkin değerleri incelendiğinde en yüksek ortalamaya sahip ifadenin 3. ifade olan; *“Türkiye’de girişimcilik faaliyetleri yeterlidir.”* ifadesi olduğu görülmektedir. Bu ifadenin hemen ardından, *“Türkiye’de girişimcilik finansmanında devlet desteği yeterlidir.”* ile ilgili 4. ifade gelmektedir. En düşük ortalamaya sahip ifadeler ise, *“Türkiye’de girişimcilik faaliyetleri, inovasyon açısından önem verilmesi gereken alandır.”* ifadesi olan 12. İfade ve *“Girişimcilik faaliyetleri yeni iş kollarının oluşumunda önemlidir.”* ifadesi olan 7. ifade olduğu görülmektedir.

Tablo 25. Ölçeğe İlişkin Betimsel Bulgular (N=60)

<i>İfadeler</i>	<i>Minimum</i>	<i>Maksimum</i>	<i>Ortalama</i>	<i>Std. Sapma</i>
1. Girişimciler yeniliği oluşturan ve geliştiren kişilerdir.	1	2	1.48	0.50
2. Türkiye’de girişimcilik gelişmektedir.	1	5	1.82	0.65
3. Türkiye’de girişimcilik faaliyetleri yeterlidir.	4	5	4.55	0.50
4. Türkiye’de girişimcilik finansmanında devlet desteği yeterlidir.	3	5	4.40	0.55
5. Girişimcilik faaliyetleri ülke ekonomisinin gelişmesini sağlar.	1	2	1.28	0.45
6. Girişimcilik faaliyetleri toplumsal statü açısından önemlidir.	1	3	1.77	0.59
7. Girişimcilik faaliyetleri yeni iş kollarının oluşumunda önemlidir.	1	2	1.10	0.30
8. Girişimciler yetişkin insanlardır.	2	5	3.92	0.88
9. Girişimcilik faaliyetlerinde cinsiyet önemlidir.	2	5	3.10	0.98
10. Girişimcilik faaliyetlerinde gelir düzeyi önemlidir.	1	5	1.75	0.87
11. Girişimciliğin en önemli unsurlarından biri risk almaktır.	1	2	1.47	0.50
12. Türkiye’de girişimcilik faaliyetleri, inovasyon açısından önem verilmesi gereken alandır.	1	2	1.05	0.22
13. Girişimcilik faaliyetleri, mevcut ekonomi için olumlu beklentiler sağlar.	1	2	1.43	0.50
14. Girişimciler melek yatırımcılara kolaylıkla ulaşabilir.	1	5	2.92	1.16
15. Melek yatırımcılar girişimcilere güvenli destek sağlar.	1	3	1.35	0.54
16. Melek yatırımcılar finansal kararlarda risk sermayedarlarına göre daha esnektir.	1	5	2.78	0.92
17. Türkiye’de melek yatırımcılar iş dünyası içinde ortaklık kültürünün gelişmesini sağlar.	1	3	1.73	0.54

18. Melek yatırımcılar kendi aralarında iş deneyimlerini paylaşabilecek platformlar hazırlar.	1	4	1.95	0.62
19. Melek yatırımcı örgütleri tarafından eğitim programları verilerek potansiyel iş sahaları oluşturulmasını sağlar.	1	3	1.85	0.51
20. Melek yatırımcıların yaptıkları yatırımları, vergiden düşebilmesi, önemli bir devlet desteğidir.	1	2	1.58	0.49
21. BİST'in Türk girişimcilere yönelik hizmetleri vardır.	1	4	2.25	0.57
22. Türkiye'de melek sermayedarlar girişimcilere gerekli önemi vermektedir.	1	4	2.12	0.82
23. Melek sermaye ile girişimcilik sermayesi farkı bilinmektedir.	1	5	3.55	0.83
24. Yurtdışındaki başarılı melek yatırımcıları Türkiye'ye davet ederek gerekli know how transferlerinin gerçekleşmesini sağlar.	2	2	1.23	0.42
25. Melek sermaye girişimciliğin finansmanında en etkin kaynaktır.	1	3	1.48	0.56
26. Melek yatırımcıları olmaları için yatırımcılar teşvik edilmelidir.	1	2	1.37	0.48
27. Türkiye'de melek yatırımcı faaliyetlerinin gelişmesi Ortadoğu'ya örnek teşkil etmektedir.	1	4	2.45	0.62
28. Melek yatırımcılar için teknoloji ile ilgili alanlar önemlidir.	1	4	2.03	0.80

60 katılımcının ölçekteki ifadelere verdikleri cevapların frekans ve yüzde dağılımlarını Tablo 21.'de gösterilmektedir. “Türkiye’de girişimcilik faaliyetleri, inovasyon açısından önem verilmesi gereken alandır.”yargısına katılımcıların %95’i, “Girişimcilik faaliyetleri yeni iş kollarının oluşumunda önemlidir.” yargısına katılımcıların %90’ı, “Yurtdışındaki başarılı melek yatırımcıları Türkiye’ye davet ederek gerekli know how transferlerinin gerçekleşmesini sağlar.” yargısına katılımcıların %76.7’si ve “Girişimcilik faaliyetleri ülke ekonomisinin gelişmesini sağlar.” yargısına katılımcıların %71.7’si kesinlikle katıldıklarını belirtmektedir.

Tablo 26. Ölçeğe Ait Bulgular (N=60)

İfadeler	Kesinlikle Katılıyorum		Katılıyorum		Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Girişimciler yeniliği oluşturan ve geliştiren kişilerdir.	31	51.7	29	48.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0
2. Türkiye’de girişimcilik gelişmektedir.	16	26.7	41	68.3	2	3.3	0	0.0	1	1.7
3. Türkiye’de girişimcilik faaliyetleri yeterlidir.	0	0.0	0	0.0	0	0.0	27	45.0	33	55.0
4. Türkiye’de girişimcilik finansmanında devlet desteği	0	0.0	0	0.0	2	3.3	32	53.3	26	43.3

yeterlidir.

5. Girişimcilik faaliyetleri ülke ekonomisinin gelişmesini sağlar.

6. Girişimcilik faaliyetleri toplumsal statür açısından önemlidir.

7. Girişimcilik faaliyetleri yeni iş kollarının oluşumunda önemlidir.

8. Girişimciler yetişkin insanlardır.

9. Girişimcilik faaliyetlerinde cinsiyet önemlidir.

10. Girişimcilik faaliyetlerinde gelir düzeyi önemlidir.

11. Girişimciliğin en önemli unsurlarından biri risk almaktır.

12. Türkiye’de girişimcilik faaliyetleri, inovasyon açısından önem verilmesi gereken alandır.

13. Girişimcilik faaliyetleri, mevcut ekonomi için olumlu beklentiler sağlar.

14. Girişimciler melek yatırımcılara kolaylıkla ulaşabilir.

15. Melek yatırımcılar girişimcilere güvenli destek sağlar.

16. Melek yatırımcılar finansal kararlarda risk sermayedarlarına göre daha esnektir.

17. Türkiye’de melek yatırımcılar iş dünyası içinde ortaklık kültürünün gelişmesini sağlar.

18. Melek yatırımcılar kendi aralarında iş deneyimlerini paylaşabilecek platformlar hazırlar.

19. Melek yatırımcı örgütleri tarafından eğitim programları verilerek potansiyel iş sahaları oluşturulmasını sağlar.

20. Melek yatırımcıların yaptıkları yatırımları, vergiden düşebilmesi, önemli bir devlet desteğidir.

21. BİST’in Türk girişimcilere yönelik hizmetleri vardır.

43	71.7	17	28.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0
19	31.7	36	60.0	5	8.3	0	0.0	0	0.0
54	90.0	6	10.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
0	0.0	6	10.0	8	13.3	31	51.7	15	25.0
0	0.0	22	36.7	14	23.3	20	33.3	4	6.7
25	41.7	30	50.0	2	3.3	1	1.7	2	3.3
32	53.3	28	46.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0
57	95.0	3	5.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
34	56.7	26	43.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0
5	8.3	23	38.3	9	15.0	18	30.0	5	8.3
41	68.3	17	28.3	2	3.3	0	0.0	0	0.0
2	3.3	25	41.7	19	31.7	12	20.0	2	3.3
19	31.7	38	63.3	3	5.0	0	0.0	0	0.0
11	18.3	43	71.7	4	6.7	2	3.3	0	0.0
13	21.7	43	71.7	4	6.7	0	0.0	0	0.0
25	41.7	35	58.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0
2	3.3	43	71.7	13	21.7	2	3.3	0	0.0

22. Türkiye’de melek sermayedarlar girişimcilere gerekli önemi vermektedir.	13	21.7	31	51.7	12	20.0	4	6.7	0	0.0
23. Melek sermaye ile girişimcilik sermayesi farkı bilinmektedir.	0	0.0	8	13.3	16	26.7	31	51.7	5	8.3
24. Yurtdışındaki başarılı melek yatırımcıları Türkiye’ye davet ederek gerekli know how transferlerinin gerçekleşmesini sağlar.	46	76.7	14	23.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0
25. Melek sermaye girişimciliğin finansmanında en etkin kaynaktır.	33	55.0	25	41.7	2	3.3	0	0.0	0	0.0
26. Melek yatırımcıları olmaları için yatırımcılar teşvik edilmelidir.	38	63.3	22	36.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0
27. Türkiye’de melek yatırımcı faaliyetlerinin gelişmesi Ortadoğu’ya örnek teşkil etmektedir.	2	3.3	31	51.7	25	41.7	2	3.3	0	0.0
28. Melek yatırımcılar için teknoloji ile ilgili alanlar önemlidir.	16	26.7	28	46.7	14	23.3	2	3.3	0	0.0

Ülkemizde girişimciliğin finansmanında melek sermaye rolünün olumlu katkısı olduğu ispatlanmıştır. Yapılan bu araştırma boyunca ülkemizde gün geçtikçe melek yatırımın geliştiği ve öneminin anlaşıldığı, girişimcilik faaliyetlerine ilginin ve desteğin arttığı görülmektedir. Küresel rekabetin gün geçtikçe arttığı günümüzde dünya ekonomisi içerisinde büyük pay sahibi olan gelişmiş ülkelerin araştırma ve geliştirme faaliyetlerine önem verdiği bilinmektedir. Özellikle teknoloji alanındaki yatırımların geri dönüşlerindeki karlılık payı çok yüksektir. Bu yüzden gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan ülkemizin ekonomik büyüme ve gelişmesi adına girişimcilik faaliyetleri geliştirilmeli bununla birlikte hem finansman hem de bilgi danışmanlığı sağlayan melek yatırımcıların sayıları artmalı ve böylelikle girişimcilik projeleri desteklenmelidir.

SONUÇ

Dünya’da gelişmekte olan ülkelerin gelişmelerine hız katmak için girişimcilik faaliyetlerinin başarılı şekilde ilerlemesinin ne kadar önemli olduğu bilinmektedir. Özellikle ülkemizde hem girişimcilik alanında deneyimin az olması hem de finansman sorunlarının aşılabilmesi nedeniyle çok sayıda girişim daha fikir aşamasında veya işletme kurulduktan kısa bir süre sonra başarısızlığa uğramaktadır. Bu durumun yaşanmaması için kesinlikle girişimcilik ve finansman konusunda çalışmalar yapılması gerekmektedir.

Girişimcilerin başvurdukları finansman kaynakları, girişimcilik faaliyetlerinin gerçekleşmesi adına miktar ve nitelik olarak finansman sorunlarını çözmek konusunda günümüz ekonomik şartlarından uzaktır. Mevcut bulunan finansman kaynakları arasına melek sermayenin de girmiş olması girişimcilik faaliyetlerinin gelişmesinde, dolayısıyla ülke ekonomisinin kalkınması ve ülke gelişiminde önemli katkı sağlayabilir. Bu nedenle ülkemizde genç ve dinamik nüfus ile birlikte gelişen tüketici istek ve davranışları göz önüne alınarak girişimcilik eğitime önem verilmelidir. Melek sermayenin geliştirilmesi için ilgili ağların örgütlenmesi, girişimcilerin bilgilendirilmesi ve işbirliği konusunda teşvik edilmesi gerekir. Melek yatırımcıların faaliyetleri çeşitli yayın organlarıyla duyurulmalıdır. Vergi avantajları sağlanarak melek yatırımcı olmaları için teşvik edilmelidir.

Yapılan uygulamada katılan kişiler üzerinden elde edilen sonuçlara göre, ülkemizdeki girişimcilik faaliyetlerinde erkeklerin kadınlara göre sayıca daha fazla oldukları, yaşlarının orta yaş düzeyinde olmaları ve eğitim durumlarının ortalama üniversite mezunu olduğu görülmektedir. Söz konusu çalışmada risk alma açısından bakıldığında bekar bireylerin evli bireylere göre girişimcilik faaliyetlerinde daha aktif olduğu görülmektedir. Aynı zamanda uygulama ile girişimcilik faaliyetleri için finansman kaynaklarına ulaşılabilirliğin önemli olduğu ortaya konulmuştur. Melek sermayenin kavram olarak girişimciliğin finansmanı için tercih edilmesi en muhtemel finansman sağlama yöntemi olmakla birlikte, ülkemizde bu alanla ilgili yapısal düzenlemelerinin artması gerekliliği ve iş melekleri ile girişimciler arasındaki iletişimi sağlayacak platformların geliştirilmesi gerekmektedir.

Dünya’da oldukça önemli bir pazar potansiyeli yaratmış olan melek sermaye sisteminin, ülkemizde gün geçtikçe gelişmesi,girişimcilik faaliyetlerinin gerçekleşmesi konusunda ilerleme kaydedilmesine neden olacaktır. Ülkemizde mevcut melek sermayedarlar ile girişimciler, finansman kaynağı olarak melek sermayenin önemli rolü olduğunu ortaya koymaktadır.

Ülke ekonomisinin ve sosyal hayatın gelişiminde önemli rolü olan girişimcilik faaliyetlerinde, melek sermayenin hem finansman sağlama hem de yol gösterici danışman olması sebebiyle önemi büyüktür.Ülkemizde melek yatırımcıların sayılarının artması, gereken desteğin verilmesi ile ilgili çalışmaların başlatılması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

AKBULAK Sevinç, Şirketlerin Halka Açılması, Sermaye Piyasası Kurulu, Yeterlilik Etüdü, No:28-1, Kasım 1991

AKDEMİR,A., İşletme Bilimine Giriş, Birlik-Ofset Yayıncılık, Eskişehir,2000

AKIN,B.'Küçük Ölçekli İşletmelerde Stratejik Planlama ve Yönetim', MPM Verimlilik Dergisi, Sayı1996/1, 1996

AKTOPRAK,Doruk, 'Girişimcilik nedir? Türkiye'nin Girişimcilik Performansı', İstanbul, 2001

ALADA,A.Dinç,' İktisadi Düşünce Tarihinde Girişimcilik Kavramı Üzerine Notlar' , İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fak.Dergisi, No:23-24, 2001

ALBEZ,Abdulkadir, Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulanabilirliği, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erzurum 1997

ALTINTAŞ,Berra, 'Bir Finans Tekniği Olarak Risk Sermayesi', Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, 1995

ALTUN Şafak, 'Öncü Girişimciler', Elma Yayınevi,2010

ARIKAN,Semra; Girişimcilik, Siyasal Kitabevi, Ankara,2002,s.26. GÜROL,Mehmet Ali; Küresel Arena'da Girişimci ve Girişimcilik, Gazi Kitabevi, Ankara,2006

ATİLLA,K.Hilmi, KOSGEB ve Beklentilerimiz, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Sayı:308,1991

AYDIN, Mehmet Alper, ‘The Venture Capital Concept and Venture Capital Applications for Banks, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi,2005

BARROW,Paul, Adım Adım Finansman, Elips Kitap, Ankara,2004

BARTLETT W. Joseph, Fundamentals of Venture Capital, Madison Books,Lanham,1999

BENJAMİN, Gerald A; J.B.Margulis, Angel Financing: How to find invest in private equity, New York; John Wiley& Sons inc., 2000

BERK, Niyazi, Finansal Yönetim,Türkmen Kitabevi,İstanbul,2009

BJERKE,Björn; Understanding Entrepreneurship, Edward Elgar Publishing, Cheltenham,UK,2007

BOSMA,N.,K.Jones,E.Autip ve J.Levie ; Global Entrepreneurship Monitor 2007, Exercutive Report, Babson College, Babson ve London Business School, London,2007

CARLAND,J.W.;Differentiating Entrepreneurs From Small Business Owners:A Conceptualizm, Academy Management Review,Vol:9,No:2

CARAYANNIS,E.G.,EVANS D.,HANSON M.; ‘A Cross Cultural Learning Strategy for Entrepreneurship Education: Outline of Key Concepsts and Lessons Learned From a Comparative Study of Entrepreneurship Students in France and the US ‘, Technovation 23, 2006

CARREE,M.A.and THURIK,A.R., ‘The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth.’ In Z.J.Acs &D.B.Audretsch (Eds), Handbook of Entrepreneurship. Internetal Handbook Series on Entrepreneurship 5, DOI 10.1007/978-1-4419-1191-9_20,2002

ÇETİNDAMAR,Dilek, Risk Sermayesi, Girişimcilik ve Türkiye'nin Geleceği, Türkmen Kitabevi, İstanbul,2005

ÇETİNDAMAR,Dilek, 'Türkiye'de Girişimcilik, TÜSİAD yayınları,İstanbul,2002

ÇİMAT,A.;LAÇİNEL, A., KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi, Ankara: Vergi Denetmenleri Derneği Eğitim Yayınları Serisi, 2002

DAĞDELEN Ülkü, Risk Sermayesi, Halk Bankası Fon Kredileri Müdürlüğü,Ankara,1991

DEINSBERG,Christoph, ''Baltic Entrepreneurship Partners (BEPART) From Interregional and International Cooperation to Regional Impact of Entrepreneurship Promotion '', Working Papers in Economics, School of Economics and Business Administration Tallinn University of Technology,(TUTWPE),Vol.21,2006

DOĞAN,N. 'Yaratıcı Düşünme ve Yaratıcılık', Editör: Demirel,Ö., Eğitimde Yeni Yönelimler, 2. Baskı, Pegem A Yayıncılık, Ankara, 2005

DOWNES,John, GOODMAN Jordan Elliot, Dictionary of Finance and Investment Terms, Barron's Financial Guides, New York, 1987

ER,Perihan H.; 'Girişimcilik ve Yenilikçilik Kavramlarının İktisadi Düşüncedeki Yeri: Joseph A.Schumpeter 'Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:29,2013

ERDOĞMUŞ,Nihat, Aile İşletmeleri Yönetim Yetki Devri ve İkinci Kuşağın Yetiştirilmesi, İGİAD Yayınları, 2. Baskı, İstanbul, 2007

EREN,Erol, Yönetim ve Organizasyon, Beta Basım Yayım, İstanbul,1998

ESER,Serdar, ‘Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sermaye Piyasasından Finansmanı ve Risk Sermayesi, SPK Yeterlilik Etüdü, Ankara, 1990

EROL, Cengiz, ‘ Faizsiz Kredi Modeli’ : Venture Capital Finansman Modeli, Bankacılar, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Nisan 1992

FETTAHOĞLU, Abdurrahman, ‘Riziko Sermayesi Finansı, Koşulları ve İşleyişi’ ,Kosem Yayıncılık, Trabzon,1993

Financial Times, Venture Capital Meaningful Definitions, November 26, 1990

GERBER,Michael E, Girişimcilik Tutkusu, Sistem Yayıncılık, İstanbul,2001

Global Menkul Değerler Bülteni, ‘Türkiye’de Private Equity Yatırımları’, Ekim, 2007

GIBB,A.;’The Enterprise Culture and Education’,’Internetal Small Business Journal, Vol.11, No.3, 2004

GÜNER, Hasan;’ İstihdamın Artırılmasında Girişimciliğin Önemi; Girişimciliği Destekleme Modeli Olarak İŞGEM’ler’ Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma Ekonomisi ve Endüstriyel İlişkiler ABD, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta, 2010

HILL Brain E.; POWER, Dee, Attracting Capital From Angels, Wiley New York;2002

İLHAN,Süleyman, Kobiler: Sosyo-Ekonomik Bir Perspektif, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,2005

İŞERİ,F.Esra, ‘Küçük ve Orta Ölçekli Girişimcilerin Umudu: Risk Sermayesi, Dünya Gazetesi,28.07.1992

İŞERİ,Müge, Risk Sermayesi ve Türkiye’deki Geleceği, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2001

JACK,S.L.,ANDERSON,A.R.,’Entrepreneurship Education within the Enterprise Culture’, International Journal of Behaviour and Research,1999,Vol.23

KARABULUT,Hüseyin, ‘Risk Sermayesi Finansman Modeli’, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), 2001

KARALAR,Rıdvan; Genel İşletme, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir,2001

KAUR,Nurhan, Venture Capital (Risk Sermayesi) ve Türkiye’ye Getirilmesi, (Rodney Clark, Venture Capital in Britain, America and Japan, London, 1987) TKB, Uzmanlık Tezi, Ankara, 1991

KIYILAR,Murat, İŞERİ,Kerem, ‘Özel Sermaye Fonları’, Mali Çözüm Dergisi, sayı 57,2001

KLANDT,H. Ve VOLKMANN,C.,’ Development and Prospects of Academic Entrepreneurship Education in Germany’, Higher Education in Europe, Vol.313, No.2,July,2001

KÜÇÜKÇOLAK ,R.Ali, ‘KOBİ’lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü’, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 1997

LANDAU,Jacob M, Tekinalp Bir Türk Yurtseveri, İletişim Yayınları,İstanbul,1996

LEMER,Josh, Venture Capital and Private Equity: A Casebook,Wiley Publishing, 2000

LINAN,F.,MORIANO,J.A. and ZARNOWSKA A.,’ Stimulating Entrepreneurial Intentions Through Education’, Teaching Psychology of Entrepreneurship Perspective from Six European

Countries, Editors:J.A.Moriano, L.M.Gorgievski and M.Lukes, Universidad Nacional de Educacion a Distancia, Madrid,2002

LUECKE,R.,Girişimcinin El Kitabı, Harvard Business School, Çev.Ümit Şensoy, T.İş Bankası Kültür Yayınları,2008

MASUN,M.Altan, Bir Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi Türkiye Uygulaması Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Doktora Tezi, İstanbul,1995

MECİT, Bayram, Girişimcilik ve Yerel Ekonomik Kalkınma, Ekonomik İşbirliğı ve Kalkınma Teşkilatı, KOSGEB,2007

MENZEL,C.H., I Aaltio ve J.M. Ulijn;’ On the Way to Creativity: Engineers as Intrapreneurs in Organizations’, Technovation,27,2002

MORRIS,M.; LEWIS,P.H. Entrepreneurship as a Significant Factor in Societal Quality of Life, Journal of Business Research,Vol.23, Issue 1,1991

MORISSETTE, S.G.; A Profile of Angel Investors, The Journal of Private Equity, Vol.10 No:3, Summer 2007

NORMAN,M.S. and ZİMMER,T.W., Entrepreneurship and New Venture Formation, Prentice Hall Publication,London, 1996

OECD, Banks and Specialised Financial Intermediaries in Development Countries, Paris, 1986

OECD,Fostering Entrepreneurship, Organisation for Economic Cooperation and Development,Paris,1999

OKTAY Aydın, BAŞ İ.Melih, (L.A.Batterson, Raising Venture Capital and the Entrepreneur, N.J.Englewood Cliffs, Prentice Hall, Inc,1986

OSNABRUGGE, Mark Van, ROBINSON,R.J., Angel Investing Matching Start-Up Funds with Start-Up Companies, John Wiley&Sons inc., San Francisco; 2000

ÖZGEN,H.,ÖZTÜRK,A., ve YALÇIN,A., Temel İşletmecilik Bilgisi, Nobel Kitabevi, Adana, 2001

PEKTAŞ,Erkan; UÇAR, Mustafa; ‘‘Girişimcilik ve Girişimin Finansmanında Melek Yatırımcı ve Uygulama Alanları’’, Route Educational and Social Sience Journal, Volume 2 (1) January 2015

PRESTON,Susan L., Angel Financing for Entrepreneurs: Early-Stage Funding for Long-Term Success,Wiley San Francisco, 2007

PROWSE, Stephen; ‘‘Angel Investors and the Market for Angel Investments’’, Journal of Banking and Finance, Volume 22, Issue 6-8, 1998

RASMUSSEN,Einar A. Ve SORHEIM Roger; ‘Action-based Entrepreneurship Education’ Technovation,26, 2006

Resmi Gazete; ‘‘ Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik’’, sayı28560, 15 Şubat 2013

SARIASLAN,Halil, ‘Risk Sermayesi Finansman Modeli ve Türkiye’de Uygulama Olanakları’, ASO Dergisi, Ekim,2002

SAUBLENS,Christian ve REINO, Monica, ‘Introduction to the Activities of Regional Business Angels Network, <http://www.yban.net/document/How to Create a BAN.pdf> , 2008

SEYFULLAHOĞULLARI,A.,’Türk Girişimcilerin İş ve Yaşam Değerlerinin Demografik Değişkenlerle İlişkisi Üzerine Bir Araştırma: Bursa İli Uygulaması’, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt13, Sayı1, 2011

SILVIA B.Sagari, Gabriela Guidotti, Venture Capital (Lessons from the Developed World for the Developing Markets), Internetal Finance Corporation, Discusssion Paper, May 1992, no:13

SMITH,Janet Kiholm; SMITH,R.L., Enterpreneurial Finance, John Wiley& Sons,2004

SOICH, Mark J., ‘Mezzanine Finance’, Leveraged Buyouts, Eurostudy Publishing Company Limited, London, 1990

SUMMER N.Levine, Financial Analysts’s Handbook, Dow Jones Irwin Inc.İllinois, 1975

TAMASAY,Christine;’Determinants of Regional Entrepreneurship Dynamics in Contemporary Germany: A Conceptual and Empirical Analysis’, Regional Studies, Vol.40,4,2006

TUNCEL,Kürşat, Risk Sermayesi Finansman Modeli, SPK Yayını, Ankara, 2000

TUTAR,H., İşletme Yönetimi, Seçkin Yayıncılık,Ankara,2005

TÜSİAD; Türkiye’de Girişimcilik,Yayın No. TÜSİAD-T/2002-12/30,Lebib Yalkın Yayınları ve Basım,İstanbul,2002

TONY,Lorenz, Venture Capital Today”, Woodhead-Faulkner Pub., New York, 1989

ULUYOL, Osman; “Girişimcilikte Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Melek Finansman Yöntemi”, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, Cilt 3, Sayı 2, 2008.

UYANIK, Cahit, ‘Risk Sermayesi Nisan’da Geliyor’, Panorama 27 Şubat 1993

WILTBANK, R.; READ, S.; DEW, N. and SARASVATHY, S.D.; Prediction and Control under Uncertainty: Outcomes in Angel Investing, Journal of Business Venturing, Vol.4, Issue 2, 2009

ZAİMOĞLU, Tülay, Risk Sermayesi ve Türkiye’de Uygulama Olanakları, İstanbul, 1995

İnternet Kaynakları

<http://www.ventureeconomics.com/about> ,Erişim Tarihi: (11.07.2014)

<http://www.tusiadgirisimcilik.org/sunumlar/Mehmet%20samippt.>,Erişim Tarihi: (20.07.2014)

http://www.referansgazetesi.com/haber.aspx?HBR_KOD=95145&KTG_KOD=157, Erişim Tarihi: (28.05.2014)

<http://www.infomag.com.tr>, ‘Yatırım Meleğiniz İş Başında’, Erişim Tarihi: (28.05.2014)

http://www.paradoks.org/makale/yil4_sayi2/sema42.pdf, Erişim Tarihi: (28.05.2014)

<http://www.nasf.org/web//allpress.nsf>, Erişim Tarihi: (23.05.2014)

http://www.vergidengundem.com.tr/tr_TR/blog?blogid=1684371, Erişim Tarihi: (23.05.2014)

<http://www.yban.net/document/How> to Create a BAN.pdf, Erişim Tarihi: 15.05.2015

www.bthaber.com.tr, Erişim Tarihi: (23.05.2014)

<http://melekyatirimcilar dernegi.org/>, Erişim Tarihi: (23.05.2014)

<http://www.kobiklinik.com.tr>, ‘Girişimciliğin Teşvik Edilmesinde İş Melekleri’, Erişim Tarihi: (23.05.2014)

www.sirketortagim.com/melek--yatirimci-agi/melek-yatirimcilar ,Erişim Tarihi:17.05.2015

archive.ismmmo.org.tr/docs/malicozum/116malicozum/12_oktaycoskun.pdf, Erişim Tarihi:17.05.2015

www.keiretsuforum.com.tr/bireysel-katilim-sermayesi-yonetmeliği,ErişimTarihi:17.05.2015

www.news.amway.com.tr/girisimciligin-gen-haritasi-paneli/ , (Erişim Tarihi:23.04.2015)

[http://www.kosgeb.org.tr/risk sermayesi](http://www.kosgeb.org.tr/risk-sermayesi) , Erişim Tarihi: (14.03.2014)

<http://www.nvca.org/vc/entrepreneurship> (Erişim Tarihi:02.03.2014)

<http://www.hemenis.com/bilimsel-arastirma-proje-yonetimi.php>,ErişimTarihi: (02.03.2014)

<http://www.kigum.ankara.edu.tr/>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

<http://www.geab.anadolu.edu.tr/index1.html>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

<http://www.resmi-gazete.org/regi/ataturk-universitesi-girisimcilik-arastirma-ve-uygulama-merkezi-yonetmeliği-19157.htm>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

<http://girisim.comu.edu.tr/yarisma.htm>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

<http://www.ozyegin.edu.tr/TOPLUMSAL-PROGRAMLAR/Center-For-Entrepreneurship>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

<http://www.iku.edu.tr/TR/2203-2-1-2013-605-4-1>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

http://www.cankaya.edu.tr/idari_birimler/girisimcilik.php, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

www.tdk.org.tr, (Erişim:28.01.2014)

<http://www.vicebusiness.com/makaleler.html>, (Erişim Tarihi :28.01.2014)

<http://www.tusiad.org/tusiad/cms.nsf>, (Erişim Tarihi:02.02.2014)

<http://www.pegem.hacettpe.edu.tr/yonetmelik.html>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

<http://ekogirisim.ieu.edu.tr/>, Erişim Tarihi: (02.03.2014)

http://www.ssrn.com/abstract_id=353380, (Erişim Tarihi: 03.03.2014)

www uluslararasıgirisimcilikmerkezi.org/turkiyede-kadin-girisimciler/,
ErişimTarihi:(07.03.2014)

<http://www.people.hbs.edu/jlerner/vepe.html>,Erişim Tarihi: (21.01.2014)

<http://www.ventureeconomics.com/about>, Erişim Tarihi:(25.03.2014)

<http://www.focusinovation.net>, Erişim Tarihi: (20.05.2014)

<http://www.kobifinans.com.tr>, ‘Melek Yatırımcı’, Erişim Tarihi: (20.05.2014)

<http://www.lab-x.org/melek.html>, Erişim Tarihi:(20.05.2014)

<http://www.endeavor.org.tr/pages/107.aspx>, Erişim Tarihi: (20.05.2014)

<http://embryonix.blospot.com>, Erişim Tarihi: (20.052014)

<http://www.theangelinvestorsite.com>, Erişim Tarihi: (20.05.2014)

<http://www.embryonix.blogspot.com>, Erişim Tarihi: (23.05.2014)

<http://www.ge402.bilkent.edu.tr>, ‘Fikri Olana Sermaye Var’, Erişim Tarihi: (23.05.2014)

<http://www.ttgiv.org.tr/UserFiles/File/pdfFiles/isplani.doc>., Erişim Tarihi: (12.05.2014)

<http://milliyet.com.tr/dunyanin-en-zenginleri-aciklandi-ekonomi/detay//18460687default.htm>,
Erişim Tarihi: 26.05.2014

<https://www.sirketortagim.com/melek-yatirimci-agi/melek-yatirimcilar>,EriřimTarihi:27.05.2014

http://ariprod.fasttrac.org/resource-center/~media/ARI/Files/Research/Sudek_JSBS_Article_-_Investment_Criteria.pdf, Erişim Tarihi:(25.05.2015)

<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13691060500063392>,
Erişim Tarihi:25.05.2015

<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902606000516>,Erişim Tarihi: 25.05.2015

<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-6419.2012.00738.x/full>,EriřimTarihi:
25.05.2015

<http://www.borsaistanbul.com/duyurular/2015/03/23/turkiye-melek-yatirimcilarin-birlesmis-milletlerine-tam-uye-olarak-kabul-edilen-ilk-ulke-oldu>, Erişim Tarihi:01.06.2015

EKLER

YÖNETMELİKLER Başbakanlık (Hazine Müsteşarlığı)'tan: **BİREYSEL KATILIM SERMAYESİ HAKKINDA YÖNETMELİK**

BİRİNCİ BÖLÜM Amaç, Kapsam, Dayanak ve Tanımlar Amaç ve kapsam MADDE 1 – (1) Bu Yönetmeliğin amacı yüksek risk içermesi nedeniyle finansmana erişimde sıkıntı yaşayan başlangıç veya büyüme aşamasındaki girişimler için finansal bir araç olan bireysel katılım sermayesinin desteklenmesine, bireysel katılım yatırımcılarının ve 9/12/1994 tarihli ve 4059 sayılı Hazine Müsteşarlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanunun ek 5 inci maddesine tabi kişi, kurum ve kuruluşların faaliyetlerinin izlenmesine, denetlenmesine ve sona ermesine ilişkin usul ve esasları düzenlemektir. Dayanak

MADDE 2 – (1) Bu Yönetmelik Hazine Müsteşarlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanunun ek 5 inci maddesine dayanılarak hazırlanmıştır. Tanımlar ve kısaltmalar

MADDE 3 – (1) Bu Yönetmelikte geçen; a) Akreditasyon: Bireysel katılım yatırımcısı ağlarının Kanunun ek 5 inci maddesi kapsamında Müsteşarlık tarafından yetkilendirilmesini, b) Bireysel katılım sermayesi (BKS): Bireysel katılım yatırımcılarının bu Yönetmelik kapsamında şirketlere aktardığı nakdi sermayeyi, c) BKS mevzuatı: 31/12/1960 tarihli ve 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununun geçici 82 nci maddesi, Hazine Müsteşarlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanunun ek 5 inci maddesi, bu Yönetmelik ve ilgili diğer mevzuatı, ç) Bireysel katılım yatırımcısı (BKY): Kişisel varlıklarını ve/veya tecrübe ve birikimlerini başlangıç veya büyüme aşamasındaki şirketlere aktaran gerçek kişileri, d) Bireysel katılım yatırımcısı ağı (BKY ağı): Girişimcilerin BKY'ler ile bir araya geldiği, 22/11/2001 tarihli ve 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu, 11/1/2011 tarihli ve 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu veya 13/1/2011 tarihli ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu hükümleri uyarınca oluşturulan yapıları, e) Bireysel katılım yatırımcısı lisansı (BKY lisansı): Müsteşarlıkça belirlenen kriterleri karşılayan BKY'lere verilen ve devlet desteğinden yararlanma olanağı sağlayan belgeyi, f) Girişimci: Bir iş fikrine dayalı olarak kendi işini kurmak isteyen/kuran gerçek veya tüzel kişileri, 15 Şubat 2013 – Sayı : 28560 RESMÎ GAZETE Sayfa : 3 Yürütme ve İdare Bölümü Sayfa : 3 g) Girişim şirketi: BKY'lerin

yatırım yapmak amacıyla sermaye koyarak ortak olduğu anonim şirketi, h) İş planı: BKY tarafından Müsteşarlığa sunulan ve yatırım yapılacak sektörü ve faaliyetleri bir takvim çerçevesinde gösteren planı, ı) Kanun: 9/12/1994 tarihli ve 4059 sayılı Hazine Müsteşarlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanunu, i) Kurul: Hazine Kontrolörleri Kurulu Başkanlığını, j) Müsteşarlık: Hazine Müsteşarlığını, ifade eder. İKİNCİ BÖLÜM Devlet Desteğinden Yararlanma ve Lisanslama Devlet desteğinden yararlanma

MADDE 4 – (1) Gelir Vergisi Kanununun geçici 82 nci maddesi kapsamında vergi desteğinden yararlanmak için BKY’lerin Müsteşarlık tarafından bu Yönetmelikte belirtilen kriterleri yerine getirmeleri ve iktisap ettikleri tam mükellef girişim şirketlerine ait iştirak hisselerini en az iki tam yıl elde tutmaları şarttır. İki yıllık süre, girişim şirketi adına 25 inci madde kapsamında açılan ortaklık banka hesabına nakdi sermayenin yatırıldığı tarihte başlar. İki yıllık sürenin başlaması ve BKY tarafından taahhüt edilen sermayenin vergi desteğinden yararlanabilmesi için ilgili taahhüt tutarının nakit olarak ortaklık banka hesabına yatırılması zorunludur. (2) BKY’ler, 4/1/1961 tarihli ve 213 sayılı Vergi Usul Kanununun değerlemeye ait hü- kümlerine göre hesapladıkları hisselerin tutarlarının %75’ini yıllık beyannamelerine konu kazanç ve iratlarından hisselerin iktisap edildiği dönemde indirebilirler. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından belirlenen araştırma, geliş- tirme ve yenilikçilik programları kapsamında, vergi desteği için Müsteşarlığa başvuru tarihinden itibaren projesi son beş yıl içinde desteklenmiş girişim şirketlerine iştirak sağlayan BKY’ler için bu oran %100 olarak uygulanır. Yıllık indirim tutarı 1.000.000 TL’yi aşamaz. BKY lisansı

MADDE 5 – (1) BKY olarak faaliyette bulunan gerçek kişilerin vergi desteğinden yararlanabilmeleri için BKY lisansına sahip olması şartı aranır. (2) BKY’lerin lisans sahibi olması için aşağıda yer alan yüksek gelir veya servete sahip yatırımcı ya da tecrübeli yatırımcı tanımlarındaki şartlardan herhangi birini taşıması gerekir: a) Yüksek gelir veya servete sahip yatırımcılar; 1) Lisans almadan önceki iki takvim yılı için, yıllık gelir vergisi beyannamesinde yer alan gelir unsurlarının gayrisafi tutarları toplamı olarak ifade edilen yıllık gayrisafi geliri 200.000 TL ve üzerinde olan veya, Sayfa : 4 RESMÎ GAZETE 15 Şubat 2013 – Sayı : 28560 Yürütme ve İdare Bölümü Sayfa : 4 2) Müracaat anında sahip oldukları her türlü menkul ve

gayrimenkul varlıklarından oluşmuş kişisel servetin toplam değeri 1.000.000 TL ve üzerinde olan yatırımcıları, ifade eder. Ancak; ikamet edilen konut veya bu konutu ipotek ederek alınan herhangi bir kredi, sigorta sözleşmelerinden doğan haklar ve emeklilik primi şeklinde kazanılan mali haklardan ölüm veya emeklilik halinde ödenecek tutarlar, kişisel servetin hesaplanmasında dikkate alınmaz. b) Tecrübeli yatırımcılar; 1) Banka ve finansal kuruluşlarda fon veya portföy yöneticisi olarak ya da banka ve finansal kuruluşların küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin finansmanı, proje finansmanı veya kurumsal finansman birimlerinde veya girişim sermayesi yatırım ortaklıkları dahil girişim sermayesi şirketlerinde müdür veya dengi bir pozisyonda ya da daha üst bir pozisyonda en az iki yıl iş tecrübesine sahip olan veya, 2) Lisans alınmadan önce son beş yıl içinde en az iki yıl, yıllık cirosu en az 25.000.000 TL olan bir şirkette genel müdür yardımcısı veya dengi bir pozisyonda ya da daha üst bir pozisyonda çalışan veya, 3) BKY ağlarının birine lisans alınmadan önce en az bir yıl süreyle üyeliği bulunan ve müracaat sırasında 26 ncı maddede belirtilen nitelikleri haiz halka açık olmayan en az üç şirkette BKY olarak ortak olan veya, 4) Başlangıç veya büyüme aşamasındaki şirketleri desteklemek amacıyla kurulmuş olan yurt içi kuluçka merkezlerinde ya da teknoloji geliştirme merkezlerinde en az iki yıl tecrübesi bulunan ve bu merkezlerdeki başlangıç veya büyüme aşamasındaki en az üç şirketin her birine en az 20.000 TL sermaye koyan, kişileri ifade eder. Lisans başvurusu

MADDE 6 – (1) BKY lisansı başvuruları, akredite edilmiş BKY ağları aracılığıyla 7 nci maddede belirtilen bilgi ve belgelerle Müsteşarlığa yapılır. (2) Taksirli suçlar hariç olmak üzere affa uğramış olsalar dahi süreli hapis veya cezası ne olursa olsun basit ve nitelikli zimmet, irtikâp, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, güveni kötüye kullanma, hileli iflas, görevi kötüye kullanma gibi yüz kızartıcı suçlar ile kaçakçılık suçları, resmî ihale ve alım satımlara fesat karıştırma, suçtan kaynaklanan malvarlığı değerlerini aklama, Devlet sırlarını açığa vurma veya vergi kaçakçılığı suçlarından dolayı hüküm giymiş kişiler, 5 inci maddedeki şartları taşısalar bile lisans başvuruları kabul edilmez. Lisans başvurusunda aranan belgeler

MADDE 7 – (1) Lisans başvurusunda bulunacak BKY'ler, yüksek gelir veya servete sahip yatırımcı ya da tecrübeli yatırımcı tanımlarından birine göre, aşağıdaki belgeleri akredite olmuş BKY ağları vasıtasıyla Müsteşarlığa ibraz eder: a) Yüksek gelir veya servete sahip yatırımcılar için; 1) BKY tarafından doldurulmuş ek 1'deki örneğe uygun başvuru formu, 15 Şubat 2013 –

Sayı : 28560 RESMÎ GAZETE Sayfa : 5 Yürütme ve İdare Bölümü Sayfa : 5 2) Başvuru tarihi itibarıyla son iki takvim yılında yıllık gayrisafi gelirin 200.000 TL'nin üzerinde olduğunu gösteren son iki yıla ait ilgili vergi dairesince ya da noterce tasdik edilmiş yıllık vergi beyannamesi örneği, ücretliler için çalışılan kurumun yetkilisi tarafından imzalanmış son iki yıla ilişkin belge veya başvuru tarihi itibarıyla kişisel servetinin 1.000.000 TL'nin üzerinde olduğunu gösteren, tapudaki kayıtlı değeri ya da taşınmazın bulunduğu belediyenin belirlediği rayiç bedel üzerinden veya Sermaye Piyasası Kurulu tarafından lisanslanmış en az iki gayrimenkul/konut değerlendirme uzmanı tarafından tespit edilmiş değer üzerinden dikkate alınan, mülkiyetindeki gayrimenkullere ilişkin belgeler ve/veya Türk ve/veya yabancı para ve sermaye piyasası araçlarına, Türk ve/veya yabancı para cinsinden nakdi mevduata sahip olduğunu gösteren, bu araçların tutulduğu bankaların ya da kurumların yetkilileri tarafından imzalanmış belgeler ve/veya halka açık olmayan şirketlerde ödenmiş sermaye üzerinde sahip olunan payın parasal tutarını gösteren Türkiye Ticaret Sicil Gazetesinin, ortaklar pay defterinin ve en yakın tarihte hazırlanmış bilançonun birer örneği, 3) Özgeçmiş. b) Tecrübeli yatırımcılar için; 1) BKY tarafından doldurulmuş ek 1'deki başvuru formu, 2) Lisans başvuru tarihinden önce bir BKY ağına en az bir yıl üyeliği olduğunu gösteren söz konusu ağın yetkilisi tarafından imzalanmış belge ile birlikte, 26 ncı maddede belirtilen niteliklere haiz halka açık olmayan en az üç şirkete ortak olduğunu gösteren Türkiye Ticaret Sicil Gazetesinin, ortaklar pay defterinin ve en yakın tarihte hazırlanmış bilanço ile son iki mali yıla ait gelir tablosunun birer örneği veya, 3) Banka ve finansal kuruluşlarda fon veya portföy yöneticisi olarak veya girişim sermayesi yatırım ortaklıkları dahil girişim sermayesi şirketlerinde ya da banka ve finansal kuruluşların küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin finansmanı, proje finansmanı veya kurumsal finansman birimlerinde müdür veya dengi bir pozisyonda ya da daha üst bir pozisyonda en az iki yıl iş tecrübesine sahip olduğunu gösteren söz konusu şirketin ya da kuruluşun yetkilisi tarafından imzalanmış belge veya, 4) Yıllık cirosu en az 25.000.000 TL olan bir şirkette lisans alınmadan önce son beş yıl içinde en az iki yıl genel müdür yardımcısı veya dengi bir pozisyonda ya da daha üst bir pozisyonda çalıştığını gösteren söz konusu şirketin yetkilisi tarafından imzalanmış belge ve ilgili yıllara ait gelir tabloları veya, 5) Başlangıç veya büyüme aşamasındaki şirketleri desteklemek amacıyla kurulmuş olan yurt içi kuluçka merkezlerinden ya da teknoloji geliştirme merkezlerinden birinde en az iki yıl tecrübesi olduğunu tevsik eden, ilgili merkezin yetkilisi

tarafından imzalanmış belge ile bu merkezlerde başlangıç veya büyüme aşamasında en az üç şirketin her birine en az 20.000 TL sermaye koyulduğunu tevsik eden Türkiye Ticaret Sicil Gazetesinin, ortaklar pay defterinin ve en yakın tarihte hazırlanmış bilançonun birer örneği, 6) Özgeçmiş. Sayfa : 6 RESMÎ GAZETE 15 Şubat 2013 – Sayı : 28560 Yürütme ve İdare Bölümü Sayfa : 6 (2) Yabancı uyruklu BKY'ler için Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığından alınan çalışma izni ve İçişleri Bakanlığından alınan oturma iznine ilişkin belgelerin de gönderilmesi gerekir. Lisans süresi

MADDE 8 – (1) BKY'lere verilen lisanslar beş yıl için geçerli olup, beş yıllık süre ek 2'deki Bireysel Katılım Yatırımcısı Lisans belgesinin BKY'ye Müsteşarlıkça verildiği tarihte başlar. Lisans geçerlilik süresinin başlangıç tarihi lisans belgesinin üzerinde belirtilir. Lisans süresi sonunda BKY'ler akredite olmuş BKY ağları vasıtasıyla 7 nci maddede sayılan güncel belgelerle birlikte lisans yenileme talebinde bulunabilirler. Lisans yenileme talebi Müsteşarlıkça belirlenecek ölçütlere göre değerlendirilerek BKY'nin sahip olduğu lisansın süresi beşer yıllık sürelerle uzatılabilir. Lisans devri

MADDE 9 – (1) Müsteşarlık tarafından verilen lisanslar başkasına devredilemez. Lisans bilgisinin saklanması

MADDE 10 – (1) Müsteşarlık, BKY lisans belgelerinin bir suretini bulundurur ve bilgi sisteminde lisans sahibine ilişkin bilgileri saklar. Lisans belgesi zayı olan ve bunu Müsteşarlığa bildiren BKY'lere yeni lisans belgesi, eski lisans belgesi iptal edilerek verilir. Lisansın iptalini gerektiren durumlar

MADDE 11 – (1) Lisans iptalini gerektiren durumlar şunlardır: a) BKY'nin fiil ehliyetini kaybetmesi. b) Lisanslama kriterlerinin kaybedildiğinin tespit edilmesi. c) BKY'nin vefatı. ç) BKY tarafından girişim şirketine konulan sermayenin iş planında belirtilen amaca aykırı biçimde kullanılması. d) Müsteşarlığa kasıtlı olarak yanlış bilgi ve belge verilmesi, Müsteşarlığı aldatmaya yönelik işlemlere girişilmesi. e) 13 üncü maddedeki sektörel kısıtlamalara, 14 üncü maddedeki yatırım sınırlamalarına, 18 inci maddedeki ortaklık payına ve oranına uyulmaması. (2) Birinci fıkranın (ç) ve (e) bentlerinde yer alan hususların oluştuğunun tespit edilmesi veya bu Yönetmeliğin diğer hükümlerine aykırı bir fiilin oluşması durumunda Müsteşarlık öncelikle

BKY'yi ve girişim şirketini uyarır. Yapılan uyarıya rağmen bir aydan az üç aydan fazla olmamak şartıyla verilen süre içerisinde aykırılığın sona erdirilmemesi veya aykırılığın sona erdirilmesinin mümkün olmadığı hallerde Müsteşarlık, BKY lisansını iptal edebilir. (3) Birinci fıkranın (ç), (d) ve (e) bentlerinde yer alan durumların gerçekleşmesi nedeniyle, aykırılığa konu olan yatırımlara sağlanmış olan vergi desteğinin geri alınabilmesi için Gelir İdaresi Başkanlığı iki ay içinde yazı ile Müsteşarlık tarafından bilgilendirilir. 15 Şubat 2013 – Sayı : 28560 RESMÎ GAZETE Sayfa : 7 Yürütme ve İdare Bölümü Sayfa : 7 (4) Lisansı iptal edilen BKY, lisans iptalinden itibaren iki yıl süreyle yeni lisans belgesi müracaatında bulunamaz, iki yıl dolmadan yapılan yeni lisans başvuruları kabul edilmez. İptal edilen lisans belgeleri, BKY tarafından iptal tarihinden itibaren en geç bir ay içerisinde Müsteşarlığa iade edilir. BKY kimliğinin gizliliği

MADDE 12 – (1) Adli ve idari makamlarca ilgili kanunlarda belirtilen durumlar saklı kalmak kaydıyla, lisanslı BKY'ye ait kimlik bilgileri Müsteşarlıkça gizli tutulur. ÜÇÜNCÜ BÖLÜM BKY Yatırımlarının Tabi Oldukları Hususlar Yatırım sınırı ve faaliyet alanları

MADDE 13 – (1) BKY'ler, dördüncü bölümde belirtilen ortak yatırımlar hariç lisanslarının beş yıllık geçerlilik döneminde bireysel olarak en fazla yirmi farklı anonim şirkete yaptıkları yatırım için devlet desteği alabilir. Bu sınırı aşan yatırımlar için devlet desteği sağlanmaz. Ek 4'teki devlet desteği sağlanacak sektörlere ilişkin listedeki sektör veya faaliyetler dışındaki BKS yatırımları devlet desteğinden yararlandırılmaz. Bu maddeye aykırılığın tespiti halinde 11 inci maddenin ikinci ve üçüncü fıkraları hükümleri uygulanır. Asgari ve azami yatırım tutarları

MADDE 14 – (1) BKY'nin girişim şirketine koyduğu sermayenin indirimden yararlanabilmesi için BKY tarafından her bir girişim şirketinde iktisap edilen şirket hisselerinin bedeli 20.000 TL'den az ve yıllık bazda 1.000.000 TL'den fazla olamaz. Ancak BKY tarafından farklı girişim şirketlerine yapılacak yatırımların toplamı bu tutarı aşabilir. (2) BKY'ler tarafından, dördüncü bölümde belirtilen esaslar dahilinde Müsteşarlığa bildirimde bulunması kaydıyla yapılacak ortak yatırımlarda yıllık bazda her bir girişim şirketine yapılacak yatırım için konulacak sermayenin azami tutarı 2.000.000 TL olarak uygulanır. Ortak yatırım için aranan şartları taşımaması durumunda her bir girişim şirketine BKY'ler tarafından yatırılan toplam sermaye yıllık 1.000.000 TL'yi aşamaz. Müsteşarlığa başvuru

MADDE 15 – (1) BKY’ler girişim şirketlerine yapacakları yatırımların vergi desteğinden yararlanması için 21 inci maddede belirtilen belgelerle yatırım yapmadan önce Müsteşarlığa başvuruda bulunurlar. Bu müracaatlar BKY adına üyesi olduğu BKY ağı tarafından yapılır. BKS düzenlemelerine aykırı olması durumunda başvurular iade edilir. Eğer düzeltilmesi gereken hususlar var ise, düzeltme isteği gerekçeleriyle birlikte BKY ağına bildirilir. İş planı

MADDE 16 – (1) BKY’lerin girişim şirketine koydukları sermayenin vergi desteğinden yararlanması için BKY’nin girişim şirketiyle veya girişimci ile mutabık kaldığı bir iş planını Müsteşarlığa sunması gerekir. BKY’lerin girişim şirketlerine koydukları sermayeyi hangi amaçla ve ne kadar sürede kullanacaklarını gösteren iş planları ek 3’teki örneğe uygun şekilde Sayfa : 8 RESMÎ GAZETE 15 Şubat 2013 – Sayı : 28560 Yürütme ve İdare Bölümü Sayfa : 8 hazırlanır. İş planı, BKY’nin yatırım planını gösteren beyandır. İş planı Müsteşarlıkça yatırımın gerçekleşme aşamalarının takibi amacıyla kullanılır. Müsteşarlığa gönderilen iş planında değişiklik yapılması halinde, değişikliğin yapıldığı tarihten itibaren en geç bir ay içerisinde güncellenmiş iş planı Müsteşarlığa gönderilir. Esas sözleşme

MADDE 17 – (1) BKY ve girişimciler esas sözleşmeyi kendi ihtiyaç ve öncelikleri doğrultusunda düzenler. Düzenlenen esas sözleşme taslağı nihai hale gelmeden önce 21 inci madde kapsamında Müsteşarlığa gönderilir. Müsteşarlık esas sözleşme hükümlerinde BKS mevzuatına aykırı bir husus bulunup bulunmadığını kontrol eder. (2) Girişimci ve BKY esas sözleşme dışında karşılıklı hak ve sorumluluklarını teminat altına alan sözleşme ya da sözleşmeler yapabilir. Ancak yapılan sözleşmeler esas sözleşme hükümlerine aykırılık teşkil edemez. (3) BKY’ler girişim şirketlerine koydukları sermaye karşılığında girişimciden borç doğurucu nitelikte bir belgeyi imzalamasını talep edemez, ipotek, rehin gibi teminatlar alamaz, temlik ve temettü garantisi talep edemez. Bu durumun tespiti halinde, BKS yatırımı destek kapsamından çıkarılır ve BKY lisansı iptal edilebilir. Varsa kullanılan destek Gelir Vergisi Kanununun geçici 82 nci maddesi çerçevesinde geri alınmak üzere Gelir İdaresi Başkanlığı bilgilendirilir. Asgari ve azami ortaklık payı

MADDE 18 – (1) BKY’ler ya da BKY ortaklıkları girişim şirketinde hâkim ortak olamaz, doğrudan ya da dolaylı olarak, tek başına veya birlikte girişim şirketini kontrol edemez. BKY’ler

tek başlarına veya birlikte veya eşi ya da kendisinin veya eşinin altsoyu ve üstsoyu ile üçüncü derece dahil yansoy hısımları ve kayın hısımları ile birlikte doğrudan veya dolaylı olarak sermayeyi temsil eden payların ve payların temsil ettiği toplam oy hakkının %50'sinden fazlasına sahip olamaz ve yönetim kurulu üyelerinin %50'sinden fazlasını atayamaz. BKY'ler girişim şirketinin yönetim kurulunda temsil edilme hakkı sağlayan imtiyazlı paylara sahip olabilir. Bu madde hükümleri saklı kalmak kaydıyla BKY ve girişimci, önem arz eden konular için BKY'ye girişim şirketinin yönetiminde veto hakkı veren imtiyazların ve girişimciye getirilebilecek kısıtlamaların kapsamını serbestçe belirleyebilir. Bu maddeye aykırılığın tespiti halinde 11 inci maddenin ikinci ve üçüncü fıkraları hükümleri uygulanır. BKY'lerin girişim şirketi yönetimine katılımı

MADDE 19 – (1) BKY'lerin girişim şirketi yönetimine katılımı resmi yönetim organına katılımı sınırlıdır. Bu katılım, genel kurul, yönetim kurulu yahut danışma kurulu veya komitesi vasıtasıyla gerçekleşir. BKY girişim şirketinde yönetim kurulu dışında idari görev alamaz ve şirket personeli olarak çalışamaz. BKY girişim şirketinden herhangi bir şekilde ücret ya da maaş alamaz. Bu maddeye aykırılığın tespiti halinde 11 inci maddenin ikinci fıkrası hükümleri uygulanır. 15 Şubat 2013 – Sayı : 28560 RESMÎ GAZETE Sayfa : 9 Yürütme ve İdare Bölümü Sayfa : 9 Gizli bilgilerin ifşası

MADDE 20 – (1) BKY'ler ve BKY ortaklıkları, girişimcinin yazılı onayı olmaksızın, girişimci için ticari sır niteliğindeki bilgileri yayamaz veya kullanamaz. Girişimci, BKY'den ticari sırlarının korunmasını amaçlayan bir sözleşmeyi imzalamasını talep edebilir. Bu maddeye aykırılığın tespiti halinde 11 inci maddenin ikinci fıkrası hükümleri uygulanır. Başvuruda aranan belgeler

MADDE 21 – (1) BKS yatırımında devlet desteğinden yararlanmak isteyen BKY, yatırım yapmadan önce Müsteşarlığa aşağıdaki belgeleri ibraz ederek akredite BKY ağı aracılığıyla yatırım için müracaatta bulunur: a) İş planı. b) Türk Ticaret Kanununa uygun şekilde girişim şirketinin faaliyet konusu, ortaklık yapısı, kayıtlı ve ödenmiş sermayesi ile mevcut ortaklarını ve diğer hususları içeren esas sözleşme taslağı. c) Girişim şirketi ortaklarının kimlik bilgileri ve özgeçmişi. ç) BKY'nin ortaklık kurduğu girişimcilerle Gelir Vergisi Kanunu geçici 82 nci

maddesine aykırılık teşkil edebilecek akrabalık bağları bulunmadığını ve girişim şirketiyle ticari iliş- kisinin olmadığını belirten taahhütname. d) Girişim şirketi ortaklarının Kanunun ek 5 inci maddesi kapsamındaki düzenlemelere uyacaklarını belirten taahhütname. e) Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından belirlenen araştırma, geliştirme ve yenilikçilik programları kapsamında projesi son beş yıl içinde desteklenmiş bir girişim şirketine yatırım yapılması halinde %100 vergi desteğinden yararlanılması için ilgili kurumdan alınmış durumu tevsik eden belge. (2) Müsteşarlık iş planının ve şirket esas sözleşmesinin Kanunun ek 5 inci maddesine, Gelir Vergisi Kanununun geçici 82 nci maddesine ve bu Yönetmeliğe aykırılık teşkil edip etmediğini kontrol eder. Bu husus dışında iş planı ve şirket esas sözleşmesi üzerinde Müsteşarlığın herhangi bir sorumluluğu yoktur. Girişim şirketinin kurulması

MADDE 22 – (1) BKY’lerin girişimcilerle yeni kuracakları girişim şirketlerinde şirketin kuruluşu, şirket esas sözleşmesinin bu Yönetmelikte belirtilen hükümlere uygun şekilde nihai hale getirilmesini müteakip Türkiye Ticaret Sicil Gazetesinde ilan edilmesiyle gerçekleşir. Mevcut bir şirketle ortaklık tesis edilmesi, BKY’nin şirket ortağı olduğunu gösterecek şekilde şirket esas sözleşmesinde bu Yönetmelik hükümlerine uygun gerekli değişikliklerin yapılması ve bu değişikliklerin Türkiye Ticaret Sicil Gazetesinde ilan edilmesiyle gerçekleşir. Her iki durumda ortaklık yapısı şirketin pay defterine işlenir ve tüm bilgi ve belgeler Müsteşarlığa ulaş- tırılır. 23 üncü maddede belirtilen süre içerisinde belgelerin haklı nedenler ileri sürülmeksizin Müsteşarlığa ulaştırılmaması durumunda müracaat iptal edilir. İptalden sonra gerekli bilgi ve belgelerin tamamlanması durumunda müracaat yenilenebilir. Sayfa : 10 RESMÎ GAZETE 15 Şubat 2013 – Sayı : 28560 Yürütme ve İdare Bölümü Sayfa : 10 (2) Yeni kurulan şirkette sermaye taahhüdünün mevcut bir şirkette ise, sermaye artırımlarının yerine getirilmesi yoluyla şirket sermaye yapısının güçlendirilmesini teminen emisyon primi dahil sermayenin veya hisse senetlerinin iktisap bedellerinin nakdi olarak girişim şirketi banka hesabına yatırılması zorunludur. Girişim şirketi hesabına nakdi olarak yatırılan hisse senedi iktisap bedellerinin hesaba giriş tarihinden itibaren en geç oniki ay içinde iş planında belirtilen şekilde harcanması ya da fiziki yatırıma dönüşmesi gerekir. Başvuruların sonuçlandırılması

MADDE 23 – (1) 21 inci maddede belirtilen belgelerin Müsteşarlığa ulaşması ve baş- vurunun Müsteşarlık tarafından uygun görülmesini müteakip üç ay içerisinde girişim şirketinin tescil edilmiş esas sözleşmesini içeren Türkiye Ticaret Sicil Gazetesinin bir örneğinin ve iş planında aktarılacağı belirtilen iktisap bedeli tutarının girişim şirketi adına açılmış ortaklık banka hesabına aktarıldığını gösteren banka yetkilisi tarafından imzalanmış banka dekontunun akredite olmuş BKY ağırları üzerinden Müsteşarlığa ulaştırılır. Müsteşarlık, bu maddede belirtilen şartların yerine getirilmesini müteakip BKY'nin vergi desteğinden yararlanması için bir ay içerisinde ilgili vergi dairesine bildirimde bulunur. Girişim şirketi esas sözleşmesinde değişiklik

MADDE 24 – (1) Müracaat sırasında ibraz edilen Türk Ticaret Kanununun 339 uncu maddesi kapsamında hazırlanan şirket esas sözleşmesi taslak metni ile Türkiye Ticaret Sicil Gazetesinde yayımlanan esas sözleşme metinleri arasında fark bulunması durumunda bu de- ğişikliğin nedeni BKY tarafından Müsteşarlığa yazılı olarak izah edilir. Müsteşarlık bu de- ğişiklikleri ilgili kanunlara ve bu Yönetmelik hükümlerine aykırılık teşkil edip etmediği açısından inceler. Aykırılık bulunması durumunda düzeltilmesini yatırımcıdan talep eder. (2) Vergi desteğinin sağlanmasından itibaren iki yıllık süre içerisinde şirket esas sözleşmesinde değişiklik yapılması durumunda, Müsteşarlık değişikliğin yapıldığı tarihten itibaren en geç bir ay içerisinde bilgilendirilir. Ortaklık banka hesabı açılması

MADDE 25 – (1) BKY tarafından iktisap edilen girişim şirketi hisse bedelleri münhasıran açılan ticari bir banka hesabında tutulur. Bu banka hesabı girişim şirketinin yönetiminde olan, ancak BKY tarafından belirlenecek belirli bir tutarın üzerindeki harcamalar konusunda müşterek imza gerektiren bir hesap niteliğindedir. Bu hesabın, münhasıran, girişim şirketi tarafından iş planında belirtilen faaliyetlerin finansmanında kullanılması zorunludur. (2) Bu hesaptan yapılacak tüm ödemeler ve transfer işlemlerinin belgelendirilmesinde Vergi Usul Kanununca kabul edilen vesikalar dikkate alınır. Banka hesaplarına ait aylık dö- kümler girişim şirketi tarafından saklanır ve gerektiğinde Gelir İdaresi Başkanlığına ve Müsteşarlığa ibraz edilir. Bu maddeye aykırılığın tespiti halinde 11 inci maddenin ikinci fıkrası hü- kümli uygulanır. 15 Şubat 2013 – Sayı : 28560 RESMÎ GAZETE Sayfa : 11 Yürütme ve İdare Bölümü Sayfa : 11 Yatırım yapılacak şirketin niteliği

MADDE 26 – (1) BKY’lerin devlet desteğinden yararlanabilmesi için sermaye koydukları şirketin Türk Ticaret Kanununa tabi bir anonim şirket olması zorunludur. BKY’lerin devlet desteğinden yararlanabilmesi için iktisap ettikleri hisselerle ait şirketin aşağıdaki şartları haiz olması gerekir: a) Şirketin BKY’nin iştirakinden önceki son iki mali yıldaki net satışlarının yıllık 5.000.000 TL’den fazla olmaması. b) En fazla elli çalışanı bulunması. c) Şirketin, BKY’nin kendisine, eşine, kendisinin veya eşinin altsoyu ve üstsoyu ile üçüncü derece dahil yansoy hısımlarına ve kayın hısımlarına idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunmaması ya da nüfuzu altında olmaması. ç) Başka bir şirketin kontrolünde olmaması. d) Müsteşarlıkça belirlenen ve ek 4’te yer alan devlet desteği sağlanacak sektörlerle ilişkin listedeki sektörlerde veya faaliyetlerde bulunması. e) Paylarının halka arz edilmemiş olması. Yasal olmayan alanlara yatırım yapmama

MADDE 27 – (1) Girişim şirketleri, yasal olmayan veya şüpheli kaynaklardan elde edilmiş gelirlerle yürütülen veya genel ahlaka aykırı faaliyetlerde bulunamaz. Bu tür faaliyetler, mali kaçakçılıktan, silah ticaretinden, yasal olmayan yollardan elde edilen kazançlardan, kadın ticareti, organize suçlar, yolsuzluk gibi suç faaliyetlerinden ve genel ahlaka aykırı işlerden gelir elde edilmesini ifade eder. Bu maddeye aykırılığın tespiti halinde 11 inci maddenin ikinci ve üçüncü fıkraları hükümleri uygulanır. DÖRDÜNCÜ BÖLÜM BKY Ortak Yatırımları Ortaklık türü

MADDE 28 – (1) En az iki lisanslı BKY tarafından bir girişim şirketine beraber yatırım yapılması durumunda, bu yatırımlar BKY ortak yatırımları olarak adlandırılır. Bu ortakların tamamı Türk Ticaret Kanununda anonim şirket ortakları için getirilen hükümlere tabidir. Ortak yatırım lider ortağı

MADDE 29 – (1) BKY’ler tarafından yapılan ortak yatırımlarda BKY’ler kendileri arasından bir kişiyi lider ortak olarak belirler. Lider ortak BKY ağı üzerinden, ortaklık adına iş planını Müsteşarlığa sunar ve Müsteşarlıkça talep edilen bilgi ve belgeleri Müsteşarlığa iletir. Ortak yatırımlarda sınır

MADDE 30 – (1) BKY’ler, kendilerinin bireysel katılım yatırımları hariç, lisanslarının beş yıllık geçerlilik döneminde en fazla yirmi farklı anonim şirkete yaptıkları ortak yatırım için devlet desteği alabilir. Bu sınırı aşan yatırımlar için devlet desteği sağlanmaz. Ortak yatırımlarda

bulunan BKY'ler aynı anda en fazla beş yatırımda lider ortak olarak görev alabilir. Sayfa : 12
RESMÎ GAZETE 15 Şubat 2013 – Sayı : 28560 Yürütme ve İdare Bölümü Sayfa : 12 BKY ortak yatırımlarında her bir girişim şirketine yapılacak azami yatırım tutarı yıllık bazda 2.000.000 TL olarak uygulanır. Ortak yatırımda bulunan her bir BKY için 14 üncü maddede belirtilen asgari yatırım tutarı geçerlidir. Lider ortağın seçimi

MADDE 31 – (1) BKY'ler kendi aralarında lider ortağı serbestçe belirleyebilirler. BKY'ler ortak yatırım kararlarını ve lider ortağı BKY ağı aracılığıyla Müsteşarlığa müştereken bildirirler. Bu yazılı beyan olmaksızın yapılan yatırımlar BKY'ler için getirilen bireysel yatırım sınırlamalarına tabidir. BEŞİNCİ BÖLÜM BKY Ağları BKY ağlarının akreditasyonu

MADDE 32 – (1) Müsteşarlık, 34 üncü maddede belirlenen akreditasyon kriterlerini yerine getirmesi durumunda BKY ağlarını akredite ederek bu akredite ağlarla BKY faaliyetlerinin izlenmesi ve denetlenmesi amacıyla işbirliği yapabilir. Akredite olmayan BKY ağlarıyla izleme ve denetim alanında işbirliği yapılmaz. Akreditasyon başvurusu

MADDE 33 – (1) Akreditasyon başvuruları 34 üncü maddede belirtilen kriterleri tevsik eden bilgi ve belgelerle Müsteşarlığa yapılır. Akreditasyon kriterleri

MADDE 34 – (1) BKY ağlarının Müsteşarlıkça akredite edilebilmesi için aşağıdaki şartları yerine getirmesi gerekir: a) BKY ağının, BKY ve girişimcilerin bir araya gelmelerini sağlayacak, ayrıntıları protokolle belirlenecek olan yeterli teçhizata sahip fiziki bir mekana sahip olması. b) BKY ağında girişimci tekliflerinin ön elemesini yapacak üniversite lisans mezunu en az bir kişinin istihdam edilmesi. c) BKY ağına üye en az beş lisanslı BKY'nin bulunması ve bu BKY'lerin toplamda 26 ncı maddede belirtilen nitelikleri haiz en az beş girişim şirketine ortak olması. ç) BKY ağının işlevsel bir internet sayfasının ve veri tabanının olması. d) Müsteşarlıkça düzenlenen protokolü imzalamış olması. Akreditasyonun süresi

MADDE 35 – (1) Müsteşarlık tarafından verilen akreditasyonun süresi beş yıldır. Beşinci yılın sonunda BKY ağı tarafından tekrar akreditasyon başvurusunda bulunulması durumunda Müsteşarlık akreditasyon kriterlerinin yerine getirilip getirilmediğini kontrol eder ve kriterlere uyum sağlanıyorsa ağın geçmiş performansı ve Müsteşarlığın düzenlemelerine uyumda gösterdiği

başarıyı göz önüne alarak akreditasyon süresini beşer yıllık sürelerle uzatabilir. 15 Şubat 2013 – Sayı : 28560 RESMÎ GAZETE Sayfa : 13 Yürütme ve İdare Bölümü Sayfa : 13 Akreditasyon kapsamındaki ağlara verilen haklar

MADDE 36 – (1) BKY’lerin yatırımlarının devlet desteğinden yararlanabilmesi için BKY’ler müracaatlarını akredite olmuş ağlar üzerinden gerçekleştirirler. Bir BKY, birden fazla BKY ağına üye olabilir. Akredite olmuş BKY ağlarının yükümlülükleri

MADDE 37 – (1) BKY’lerin izlenmesi ve denetimi ile sınırlı kalmak üzere BKY ağları; a) Kendi ağlarına üye BKY’ler tarafından Müsteşarlığa sunulan iş planlarına uyumun takip edilmesi amacıyla Müsteşarlıkça istenen raporları hazırlama ve Müsteşarlığa altı aylık dönemler itibariyle bu raporları sunma, b) Kendi üyeleriyle ilgili usulsüzlükleri Müsteşarlıkça belirlenen şekle uygun olarak raporlama, c) Müsteşarlıkça talep edilen istatistiki bilgileri zamanında sağlama, görevlerini yerine getirmekle yükümlüdür. Akreditasyon protokolü

MADDE 38 – (1) Müsteşarlık, BKS mevzuatı hükümlerine göre hazırladığı ve tarafların karşılıklı görev ve yükümlülüklerini belirten bir protokolü BKY ağları ile imzalar. Müsteşarlık tarafından bu protokole aykırı eylemlerin tespit edilmesi durumunda eylemlerin ağırlığına göre protokol sona erdirilerek akreditasyon iptal edilebilir. Akreditasyonun iptali

MADDE 39 – (1) Akreditasyon protokolünde hangi şartlar altında akreditasyonun iptal edileceğine ilişkin durumlar ve yaptırımlar önceden belirlenir. 45 ve 46 ncı maddeler kapsamında yapılan gözetim ve denetim faaliyetleri sırasında BKS mevzuatına ve protokollere aykırı bir işlem tespit edilmesi durumunda Müsteşarlık aykırı işlemin ortadan kaldırılmasını talep eder. Düzeltme talebinin, işlemin niteliğine göre bir aydan az üç aydan fazla olmamak şartıyla verilen süre içerisinde karşılanmaması durumunda akreditasyon iptal edilebilir. Akreditasyonun iptali sonrası işlemler

MADDE 40 – (1) Akreditasyonun iptal edildiği tarihe kadar BKY ağları kullanılarak gerçekleştirilen yatırımlar vergi desteğinden yararlanır. Ancak ağ üzerinden Müsteşarlığa başvuru yapmış olmakla birlikte ağın akreditasyonunun iptali nedeniyle başvuru işlemlerini tamamlayamayan BKY’lerin talepleri Müsteşarlıkça yerine getirilir. Akreditasyonun iptalinden

sonra ağ üyesi BKY'ler tarafından yapılan yatırımlar vergi desteğinden yararlandırılmaz.
ALTINCI BÖLÜM Raporlama ve Bildirim Faaliyet raporları

MADDE 41 – (1) BKY'nin girişim şirketine ortak olmasından ve ortaklık banka hesabına nakdi sermayeyi yatırmasından itibaren iki yıllık süre boyunca girişim şirketi, altı aylık Sayfa : 14 RESMÎ GAZETE 15 Şubat 2013 – Sayı : 28560 Yürütme ve İdare Bölümü Sayfa : 14 dönemler itibariyle iş planına göre hangi aşamada olduğunu, gerçekleştirdiği yatırımı ve faaliyetleri gösteren ek 5'te yer alan örneğe göre hazırlanacak faaliyet raporunu ve ortaklık banka hesap özetlerini Müsteşarlığa göndermekle yükümlüdür. Hisselerin iktisap edilmesinden itibaren başlayan iki yıllık dönemin sona ermesini müteakip sadece faaliyet raporları bilgi amaçlı olarak BKY tarafından girişim şirketi hisselerinin tamamının satışına kadar yılda bir kez Müsteşarlığa gönderilir. Bir girişim şirketine yapılan ilave her sermaye iştiraki 2 yıllık dönemi yeniden başlatır. Hisselerin satılması yoluyla girişim şirketinden çıkış yapan BKY'ler satıştan itibaren en geç bir ay içerisinde ek 6'daki örneğe uygun şekilde hazırladıkları satış raporunu Müsteşarlığa gönderir. Bu maddeye aykırılığın tespiti halinde 11 inci maddenin ikinci fıkrası hükümleri uygulanır. Mali tabloların hazırlanması

MADDE 42 – (1) Mali tablolar, Türkiye Muhasebe Standartlarına göre hazırlanması zorunlu tabloları ifade eder. Girişim şirketinin, Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu tarafından belirlenen Türkiye Muhasebe Standartlarını uygulama zorunluluğu kapsamında olmaması halinde mali tablolar Maliye Bakanlığı düzenlemelerine uygun olarak düzenlenir. Müsteşarlık gerek gördüğünde girişim şirketlerinden mali tablolarını istemeye yetkilidir. Özel durumların bildirilmesi

MADDE 43 – (1) Tescilden sonraki esas sözleşme değişiklikleri, iflas gibi önem arz eden durumların, olayın ortaya çıkışından itibaren en geç bir ay içerisinde, yapılan vergi incelemelerine ilişkin raporların ise vergi mükellefine tebliğ tarihinden itibaren en geç bir ay içerisinde BKY'ler tarafından Müsteşarlığa bildirilmesi zorunludur. Girişim şirketi hisselerinin tamamının BKY tarafından satışına kadar girişim şirketinin iflas etmesi durumunda BKY'ler iflas sürecinin başlamasından itibaren en geç bir ay içerisinde ek 7'deki örneğe uygun şekilde

hazırladıkları iflas raporunu Müsteşarlığa gönderir. Bu maddeye aykırılığın tespiti halinde 11 inci maddenin ikinci fıkrası hükümleri uygulanır. İstatistiki bilgilerin hazırlanması

MADDE 44 – (1) Müsteşarlık girişim şirketlerinden ve akredite olmuş BKY ağlarından istatistiki bilgi talep edebilir. Müsteşarlık BKS sistemine ilişkin elde ettiği istatistiki bilgileri toplulaştırılmış olarak altı aylık veya yıllık dönemler itibariyle yayımlayabilir. YEDİNCİ BÖLÜM Gözetim ve Denetim Gözetim faaliyetleri

MADDE 45 – (1) Gözetim faaliyetleri, girişim şirketleri tarafından iş planına, ortaklık paylarına ve iştirak edilecek ortaklıklara ilişkin getirilen düzenlemelere uyumun sağlanmasına yönelik olarak Müsteşarlık tarafından BKY’ler, akredite olmuş BKY ağları, BKY ortaklıkları ve girişim şirketleri üzerinde sürekli olarak icra edilecek kontrol faaliyetlerini kapsar. 15 Şubat 2013 – Sayı : 28560 RESMÎ GAZETE Sayfa : 15 Yürütme ve İdare Bölümü Sayfa : 15 Denetim faaliyetleri, denetim yetkisi ve raporlama

MADDE 46 – (1) Kurul, Müsteşarlık adına BKY’leri, BKY ortaklıklarını, akredite olmuş BKY ağlarını ve girişim şirketlerini denetlemekle yetkilidir. (2) Denetim faaliyetleri, BKS sisteminde yer alan BKY’ler, BKY ortaklıkları, akredite olmuş BKY ağları ve girişim şirketleri üzerinde Müsteşarlık tarafından kapsamı belirlenen alanlarda risk değerlendirmeleri esas alınarak belirlenen örneklem üzerinden Kurul tarafından yapılan denetim faaliyetlerini içerir. (3) Kurul denetimlerini yıllık plan çerçevesinde yerine getirir. BKY’ler, BKY ortaklıkları, akredite olmuş BKY ağları ve girişim şirketleri Müsteşarlık ve Kurul tarafından talep edilen tüm bilgi ve belgeleri ıslak imzalı ve/veya elektronik ortamda, istenilen şekilde zamanında vermekle yükümlüdür. Kurul denetime ilişkin raporlarını uluslararası denetim standartları çerçevesinde hazırlar. SEKİZİNCİ BÖLÜM Çeşitli ve Son Hükümler Süreler ve tebligat

MADDE 47 – (1) Aksi belirtilmedikçe bu Yönetmelikte geçen sürelerin başlangıcı olarak evrakın Müsteşarlıktan çıkış tarihi ya da evrakın Müsteşarlığa giriş tarihi dikkate alınır. Müsteşarlığa yapılan tüm başvurular, en geç bir ay içerisinde yazılı ve elektronik yolla veya sadece elektronik yolla cevaplandırılır. BKY’lere, akredite olmuş BKY ağlarına, girişimcilere ve girişim şirketlerine yapılan tebligatlar yazılı ve elektronik yolla veya sadece elektronik yolla yapılabilir. Bilgi sistemi

MADDE 48 – (1) Müsteşarlığa yapılan başvuruların işleme alınması için Müsteşarlık tarafından talep edilen bilgi ve belgeler elektronik ortamda BKY ağı veya BKY tarafından, faaliyet raporları da girişim şirketleri tarafından elektronik ortamda Müsteşarlığın bilgi sistemine girilir. Belgelerin asılları ya da Müsteşarlık tarafından kabul edilmesi halinde örnekleri de Müsteşarlığa gönderilir. Akredite olmuş BKY ağlarının devreye girmesi GEÇİCİ MADDE 1 – (1) 31/12/2013 tarihine kadar BKY lisansı ve BKS yatırımlarına ilişkin vergi desteği almak ve BKY ortaklığına ilişkin bildirimde bulunmak için Müsteşarlığa yapılacak müracaatlar doğrudan BKY’ler tarafından Müsteşarlığa yapılır. Yürürlük

MADDE 49 – (1) Bu Yönetmelik yayımı tarihinde yürürlüğe girer. Yürütme MADDE 50 – (1) Bu Yönetmelik hükümlerini Hazine Müsteşarlığının bağlı olduğu Bakan yürütür.