

GİRİŞİMCİLİĞİN FİNANSMANI GÖRÜŞ BELGESİ

İÇİNDEKİLER

Giriş s.1

Yeniliğin ve Ar-Ge'nin
Finansmanı

Girişimci Sermayesi s.3

Risk Sermayesi Fonunu
Kimler Oluşturur? Risk
Sermayesi Nasıl Bir Fayda
Sağlar?

Türkiye'de Girişimci
Sermayesi Sektöründe
Yaşanan Gelişmeler

Mikrofinansman

KOBİ Destek Politikaları ve Türkiye'deki Kuluçkalıklar s.5

İş Melekleri ve Finansman s.8

Risk Sermayesi ve İş
Melekleri

İş Meleklerini Artırmanın
Yolları

Girişimcilik İçin Uygun İklim ve Örnek Bir Teşvik Modeli s.13

Sonuç Yerine: Genel Bir Politika Çerçevesi s.15

Türkiye'de Başlangıç
Sermayesine Katkıda
Bulunacak Öneriler

Kaynakça s.20

Ekler s.24

GİRİŞ

Türkiye'de güçlü bir girişimci kültürü vardır. Diğer Avrupa ülkelerinde olduğu gibi KOBİ'ler özel sektörün önemli bir yapıtaşdır. Özel sektör firmaları Türkiye'de gerek sayı olarak işletmelerin büyük bölümünü, gerekse de istihdam kapasitesi açısından önemli bir büyüklüğünü temsil etmektedir. KOBİ'lerin ekonomiye olan katkılarının kabulüne rağmen, Türkiye'deki KOBİ'leri çevreleyen koşullar bu işletmelerin gelişiminde yeterli düzeyde değildir. Örnek bir göstergeyi dikkate alırsak, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından da yayımlanan, yeni açılan işyeri sayısının düşük olduğu görülür. Bu gözlem, özellikle kırsal olmayan yerler yani şehirler için daha da yüksek oranda geçerli olmaktadır. Bu arada, Türkiye'de büyük ölçeklerde kayıtdışı ekonominin varlığı, ayrıca girişimcilik konusunda verilerdeki yetersizlik, Türkiye'nin performansını diğer ülkelerle sağlıklı bir karşılaştırma olanağı vermemektedir. Diğer yandan, **Türkiye'deki KOBİ'lerin gelişimini destekleyici koşullar bütünüünün önünde temel olarak iki engel belirtilmektedir. Bunlardan ilki uygun finansman koşullarına erişememe, diğeri ise KOBİ'lerin uluslararası iş ortamının gerektirdiği profil anlamında zayıf özellikler taşımalarıdır.** Bu bağlamda özellikle küçük ölçekli işletmeler için bir politika eylemi içinde bulunmak gereği ortaya çıkmaktadır. Devlet Planlama Teşkilatı'nın hazırladığı ve güncellenen KOBİ Eylem Stratejisi'ni hayata geçirecek şekilde, üniversitesi, özel sektörü, sivil toplum örgütleri ve kamu yönetimiyle birlikte, tüm paydaşları sorumluluk şemsiyesi altına almak yararlı olacaktır.

Yenilik yaratabilmenin, firmaların kaderleri üzerinde önemli bir etkisi mevcuttur. Hayatlarını büyüterek devam ettirme veya sonlandırma, yenilik yaratabilme yetenekleriyle çok yakından ilgili hale gelebilmektedir. Ancak gerek büyük ölçekli, gerekse de küçük ölçekli firmaların bu beklentileri kolaylıkla karşılayamadıkları açıktır. Bu durum sadece çağımızın bir gerçeği değildir: Matbaanın mucidi Gutenberg de 15. yüzyılda bir metal kalıp üzerine metal harfler koymayı başarmış, matbaayı icat edecek iken, uzunca bir süre projesini hayata geçirecek bir finansör aramıştır. Bugün manzara bir miktar değişse de benzerlikler gözlemlenebilir.

Yenilikte finansmanın kritik bir önemi vardır ve geçtiğimiz 10-15 yıl içinde bu konuda çok önemli değişiklikler yaşanmıştır. Uzun zaman boyunca mali sistem daha çok gelişmiş endüstrileri tercih etmiş, yeniliklerden uzak durmuştur. Bu sıkıntı özellikle yeni kurulmuş olan ve küçük ölçekli firmalarda daha yoğun bir biçimde gözlenmiştir. Bu tarz firmalar gerek net çalışma sermayesi, gerekse de yatırımlarını finanse edecek kaynak arayışında, mali kurumların talep ettikleri nitelikte teminat gösterememeleri sonucunda hedeflerine ulaşmakta zorluklarla karşılaşmıştır. Bu nedenle geleneksel finansman yöntemi dışında **“girişimci sermayesi”, “başlangıç sermayesi”, “iş melekleri”** gibi teknikler, yeni teknoloji üretmeye dönük firmalar için daha uygun bir yapıda finansman imkânı sunabilmıştır.

Girişimci sermayesi yeniliğin yaygınlaşarak şirketler kesimi üzerinde arzu edilen etkiyi yaratmasını sağlayabilmekte midir? Baygan ve Freudenberg'in çalışmasına göre bu tarz finansman ile firma performansı arasında pozitif bir ilişki (korelasyon) söz konusudur. 1998 yılında Kortum ve Lerner'in çalışmasına dayanarak yapılan incelemeye göre; 1965-1992 arasında girişimci sermayesi ile desteklenen firmaların daha fazla patent sahibi olabildikleri ortaya konmaktadır. Avrupa Girişimci Sermayesi Birliği (EVCA)'nın yaptığı bir ankete göre, firma sahipleri veya yöneticilerinin, girişimci sermayesinin performanslarını olumlu yönde etkilediğine ilişkin bir sonuca ulaştıkları görülmektedir. Araştırmacılar, girişimci sermayesinin ayrıca istihdam yaratma, yatırımların artırılması, ihracat performanslarının artırılması gibi alanlarda pozitif etki yarattığına dair kanaatlerini dile getirmişlerdir.

Bu çalışma notunun amacı, Türkiye'de başlangıç sermayesine ihtiyaç duyan firmalar için enstrümanlara dair bilgi sunmak ve ülkemizde bu enstrümanların gelişmesi gereğine dikkat çekmektir.

Yeniliğin ve Ar-Ge'nin Finansmanı:

Yenilik geliştirebilme yeteneğinin artırılmasının ekonomik büyüme üzerinde etkileri olduğuna dair çeşitli çalışmalar söz konusudur. Diğer taraftan Ar-Ge faaliyetlerinin de üretim süreçleri, insan kaynağı gelişimi ve endüstriyel 'kopma'lar (spin-off) üzerinde etkinlik artırıcı rolü bulunmaktadır. Yüksek gelir düzeyine sahip olan ülkelerde, yenilik üretimi ve yeniliğin üretim süreçlerine daha çok dahil edilmesine yönelik daha fazla kaynak ayrıldığı izlenmektedir.

Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile mali kaynaklara erişim arasında belirgin bir paralellik söz konusudur. Diğer yandan, Cobham tarafından yapılan gözleme dayalı araştırmalarda, yenilik ile fon kaynakları arasında bir ilişkinin varlığı ortaya çıkarılmıştır. Öyle ki, aynı çalışmanın sonuçlarına göre, yeni bir teknoloji yatırımına gidilmesi, teknolojinin türüne ilişkin karardan önce finansman boyutu dikkate alınarak verilmektedir. Bu nedenle, mali kaynakların varlığı ve ulaşılabilirliği, teknolojik yatırımı ve teknolojinin kendisine, bir bakıma doğasına ilişkin kararı etkiler.

KOBİ'lerin bankalardan aldığı kaynakların görece düşük hacimli olması halinde, doğal olarak yenilik ve Ar-Ge faaliyetlerine ilişkin mali destek hacmi de buna paralel düşük seviyede olacaktır. Burada söz konusu riskler, yenilik sürecine ilişkin geliştirilen projenin ticari sonuçlarının belirsizliği, diğer yandan projenin maliyet ve süre gibi ölçütleri hakkında bir kesinliğin olmaması gibi nedenler olarak sıralanmaktadır. Bu tip faaliyetler için kaynak sağlamak sadece banka veya benzer kredi tahsis kurumlarının görevi değildir. Bu bağlamda devletlere de önemli görevler düştüğü açıktır. 1991 yılında Dünya Bankası yeniliğe dönük çalışmalar için kaynak tahsis etmiştir, aynı zamanda TTGV, TÜBİTAK – TEYDEB ve KOSGEB tarafından da yeniliğin finansmanı yönünde çeşitli programlar yürütülmektedir. Hazine Müsteşarlığı ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Dünya Bankası ve ulusal kaynaklardan sağlanan fonları yenilik faaliyetlerinin finansmanı için aktarmakta, TTGV de Ar-Ge, ürün ve süreç yeniliklerine ilişkin kaynakların aktarımına aracılık etmektedir.

Ar-Ge çalışmalarına devlet tarafından verilen destekler şöyle sıralanabilir: Dış Ticaret Müsteşarlığı ve TÜBİTAK – TEYDEB tarafından sağlanan fonlar, Hazine Müsteşarlığı tarafından sürdürülen Ar-Ge Yatırımlarına Destek Programı, KOSGEB tarafından yürütülen Teknolojik Araştırma ve Geliştirme Destek Programları bu alanda ihtiyaç duydukları mali kaynak alanında KOBİ'lere destek vermektedir (Elçi, 2003). **28.02.2008'de yürürlüğe giren 5746 sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun, Ar-Ge ve inovasyon alanında proje geliştiren kurumlara mali teşvikler sunacak şekilde yapılmıştır. Getirilen yeni destek programlarının Ar-Ge ve yenilik alanında çalışmalar yapan ve başlangıç sermayesine ihtiyaç duyan firmalara hitap eden yeni açılımlar kazandırdığı görülmektedir. Yasa ile ilgili hazırlanan bir özet not Ek-3'te bulunmaktadır.**

GİRİŞİMCİ SERMAYESİ

Girişimci sermayesi adı verilen finansman tekniği, özellikle erken büyüme evresinde olan faaliyetlere ve işletmelere kaynak sağlamak üzere tasarlanmıştır. Karşı karşıya kalınabilecek riskler daha büyük olmasına rağmen, bu tip bir finansman tekniğinin uygulanmasıyla yatırımcıların daha yüksek getiriye sahip oldukları, ayrıca Ar-Ge faaliyetlerinin, yatırımların, ihracatın ve teknoloji transferinin artışı hızlandırdığı sonuçlarına varılmaktadır (Baygan ve Freudenberg, 2000). Girişimci sermayesinin yüksek teknoloji ve yenilik içeren yapılarla daha çok örtüştüğü, bu iki kavramın da Türk işletmelerinin uluslararasılaşmasında önemli girdiler olduğu kabul edilmektedir. **Finans kaynağına ve girişimin aşamasına bağlı olarak farklı türleri olan girişim sermayesi, risk sermayesi (venture capital), iş melekleri (business angels), özel sermaye (private equity), çekirdek sermaye (seed capital) ve mikrofinansman şeklinde sıralanabilir.**

Risk sermayesi, gelişmekte olan ve belli ölçülerde riskli bir sektör veya iş alanında faaliyet gösteren, parlak ve geleceği olan fikirleri olan ancak işini geliştirmek için yeterli sermayeye sahip olmayan girişimcilere sağlanan başlangıç sermayesi olarak tanımlanmaktadır. En basit anlatımıyla, risk sermayesi, kendilerine finansman arayan şirketlerin ve/veya yeni fikirleri olan girişimcilerin; yatırım yapabilecekleri yeni fikirleri olan girişimciler ve şirketler arayan, risk almaya hazır finansör/sermayedarlar ile buluşmasıdır. Risk sermayesi, profesyoneller tarafından oluşturulan bir fondur. Genç, dinamik, hızlı büyüme ve yüksek karlılık potansiyeli olan projelere yatırım yapar. Şirketlerin başlangıç sermayeleri için iyi bir kaynaktır. Finans sektöründe, belirli amaçlar için kullanımı öngörülen ve bu amaçlar için oluşturulan bir finansal araçtır. Yatırım fonlarından biridir.

Genellikle çekirdek ve başlangıç aşamasındaki projeleri iş melekleri finanse ederken, risk sermayesi fonları erken aşama ve gelişme aşamasındaki şirketleri tercih etmektedirler. Proje belirli bir aşamaya geldikten sonra ise özel sermaye fonları devreye girmekte ve ileri aşamadaki şirketlere gelişme, köprü ve yönetim satın almalarla yatırım yapmaktadırlar. Girişim sermayesinin diğer finansman kaynaklarından ayrıldığı noktalar şöyle sıralanabilir:

- Girişimci şirketlere ortak olarak finansman sağlarlar.
- Sağladıkları finansman kaynağı uzun vadeli, geri ödemesiz ve faizsizdir.
- Ortak oldukları şirketlere yeni ürün ve hizmet geliştirme konusunda yardım ederler.
- Ortak oldukları şirketlere yeni pazar açılımları ve portföylerindeki diğer yatırım yaptıkları şirketler ile işbirlikleri sağlayarak çarpan etkisini artırmaları olasıdır.
- Şirketlerin yönetimlerine katılarak şirket stratejisini belirler ve şirketin kurumsallaşma sürecini hızlandırırlar.
- Azınlık hissesini tercih ederler (Max. %49).
- Yeni ve hızlı büyüyen sektör ve şirketleri tercih ederler.
- Yüksek getiri beklentisi nedeniyle yüksek risk alırlar.
- Yatırımdan genelde 5 ila 7 yıl arasında çıkarlar.

Risk Sermayesi Fonunu Kimler Oluşturur? Risk Sermayesi Nasıl Bir Fayda Sağlar?

Şahıslar, şirketler, bankalar, sigorta şirketleri, emeklilik fonları, sosyal güvenlik fonları gibi kurumsal ve bireysel yatırımcılar bu fonu oluşturur. Dünyadaki dağılıma bakıldığında, ABD’de bireysel yatırımcıların, Avrupa’da ise kurumsal yatırımcıların ağırlığı görülür.

Risk sermayesinin sağladığı faydalar şöyle özetlenebilir:

- 1- Yeni ve yüksek büyüme ve karlılık potansiyeli gösteren projelere yatırım yapar.
- 2- Hisse senedi satın alır (borsa değil).
- 3- Ürün ve hizmet üretimine yardımcı olur.
- 4- Şirket yönetimine katılır, stratejik kararlarda yardımcı olur.
- 5- Uzun dönemli düşünür.

Risk sermayedarı, finansman desteği sağladığı girişimin yönetiminde zaman zaman pasif rol almayı kabul etse de genellikle melek yatırımcıya göre en önemli farklılığından biri, yönetimde aktif olarak yer alma isteğinden kaynaklanmaktadır. Yapılan risk sermayesi yatırımlarının üçte biri bazen de tamamı zararlı sonuçlanabilmektedir. Örneğin Garage.com'un kurucusu Guy Kawasaki, "10 bin projeden yalnızca 3'ü başarıya ulaşan girişimdir" der. Fakat iyi projelerin getirisi bazen 20 katına ulaşabilmektedir (<http://www.iubam.org/risksermayesi.pdf>). Diğer yandan Avrupa Birliği'nde melek yatırımcıların destek verdiği finansmanın sonuçlarına bakıldığında; % 20-30'nun tamamen kayıp, % 15-20'sinin kısmi kayıp, %10-15'inin başabaş noktasında olduğu ve % 35-45'nin kar elde ettiği görülmektedir (<http://www.bumedgirisimcilik.org>).

Türkiye'de Girişimci Sermayesi Sektöründe Yaşanan Gelişmeler:

Sektörün Türkiye'de sahip olduğu işlem hacmi şimdilik sınırlıdır. Böylesine bir finansman alternatifinin boyutlarının optimum düzeyinden daha küçük olması, yenilik geliştirme sürecini sınırlandırmakta, böylece işletmelerin daha çok iç pazara bağımlı kalmaları ve düşük teknoloji üreten ve/veya kullanan bir yapıya sahip olmaları sonucunu doğurmaktadır. Geçmiş dönemde makroekonomik koşulların elverişli olmaması yatırımcıların öngörülebilir yatırımlardan uzak kalmalarına yol açmış, ayrıca risk sermayesi şirketlerinin kuruluşuna ilişkin esnek yapı arz etmeyen mevzuat hükümleri, girişimci sermayesi akımının sınırlandırılmasında etken olmuştur (Elçi, 2003). Mevzuattaki sınırlamaya ilişkin bir örnek vermek gerekirse; Türk Sermaye Piyasası Kurumu, girişimci sermayesi yatırım ortaklıklarının 5 yıl içinde halka açılmasını zorunlu koşturmaktadır. Önemli boyutta sınırlandırıcı etki yaratan bu koşulu yerine getirebilecek firma sayısının az olduğu düşünülebilir, hatta bugün risk sermayesi yatırım ortaklığı statüsü ile bankaların iştiraki biçiminde kurulu sadece iki girişimin varlığı, mevzuattaki hükümlerin esnekliği konusunu hızla gündeme taşımaktadır.

Ayrıca, girişimci sermayesi bağlamında özel sermaye ve tohum/başlangıç sermayesi biçimlerinde kaynak sağlayan altı adet girişimin varlığı bilinmektedir. Türkiye'de genel olarak girişimcilere risk sermayesi ve özel sermaye şeklinde fon sağlayan kurumlar olarak bakıldığında; Vakıf Risk, İş Risk, IILab, Turkven, Ladybird, KOBİ A.Ş ve TTGV Girişim Fonları karşımıza çıkmaktadır. Devlet destekli olarak işlev gösteren TTGV Girişim Fonu, Haziran 2004'te kurulmuş ve Dünya Bankası kaynaklarıyla aktif hale gelmiştir. Fonun amaçları arasında; bilişim teknolojileri, sağlık, biyoteknoloji ve gelişmiş mikroelektronik sektörlerinin 'başlangıç' bölümünde olan işletmelere yatırım yapmak mevcuttur. Bu alandaki son gelişmeler çerçevesinde GolderHorn Ventures, Inovent ve Brightwell adlı girişimleri de saymak yerinde olacaktır.

1999 yılına değin, girişimci sermayesi şeklinde toplam 100 milyon ABD Doları tutarında fon oluşturulduğu hesap edilmektedir. Sadece 2000 yılındaki kayıtlara bakıldığında ise, neredeyse bir yılda 100 milyon ABD Doları'na yakın bir tutarın yatırım şeklinde plase edildiği, ancak 2001 yılında yaşanan ekonomik krizin etkisiyle kaynakların ülke dışına çıktığı görülmüştür. 2003 yılı sonu itibarıyla Türkiye'de biriken toplam kaynak miktarı 240 milyon ABD Doları'nın altında gerçekleşmiş, bu tutarın da büyük bir bölümü yabancı yatırımcılar tarafından gerçekleştirilmiştir

(Napier et.al, 2004). Gözlemler sonucunda Türk mali sektör oyuncularının yenilikçi girişimleri desteklemekte şimdilik yeterince aktif olmadıkları sonucuna varılabilir.

Mikrofinansman:

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından mikrofinansman kavramının bir tanımı yapılmıştır. Mikrofinansman, geleneksel mali kaynaklara ulaşım güçlüğü yaşayan kesime, uygun özelliklerde mali ürün ve hizmet sunumu olarak tarif edilmektedir. Etkin bir mikrofinansman yapısının, mikrofinansmandan yararlanacak olan kitlenin talep ve özelliklerine uygun bir yapıda tasarlanmış donelerle bezenmiş olması gereklidir. Bu hipoteze temel gerekçe ise, mikrofinansman kredilerinin boyutlarının küçük olmaları, sürecin yönetiminde karşı karşı kalınan maliyetlerin yüksek oluşudur.

Türkiye’de mikrofinansman talebine ilişkin net bir resim ortaya çıkarmak, bugün sahip olunan verilerle güçtür. Ancak yine de özellikle kadınlara yönelik birtakım fonlar çeşitli STK’lar aracılığıyla kullanımdadır. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı’nın Türkiye’deki mikrofinansman piyasası için hazırladığı rapora göre; Türkiye’de 1,084,800 – 1,627,200 arasında hanehalkının mikrofinansmana ihtiyacı olduğu, bunun da toplamda 2 milyar ile 3 milyar ABD Doları’na ulaşan bir kredi portföyü anlamına geldiği belirtilmektedir (Buritt, 2003).

Türkiye’de konuyla ilgili bazı kuruluşların daha yoğun bir biçimde mikrofinansmanla ilgilendikleri, sürecin ise kanuni düzenlemelerle desteklendiği söylenebilir. Konunun özellikle makro ekonomik istikrar ve elde edilen deneyime bağlı olması, mevcut kaynakların verimli kullanımı, ihtiyaç fazlası kaynak ayrılmasını engellemek açısından önemini artırmaktadır. Buradan hareketle, İzmir ABİGEM kadın girişimciliğini ve mikrofinansı geliştirmek için işbirliği ve koordinasyona dayalı çaba gösteren önemli bir potansiyele sahiptir. Maya, Kagider gibi sivil toplum kuruluşları ve GAP-GİDEM Projesi gibi girişimlerle işbirliği yapmaktadır. Ayrıca Halkbank ve Ziraat Bankası’nın mikro işletmelere ve eşitlik konusunda faaliyet gösteren sivil toplum kuruluşlarına kaynak aktardığı bilinmektedir.

Mikrofinansman türünden kredi tahsisini daha büyük ölçekte desteklemek gerektiği açıktır. Dünyanın birçok ülkesindeki girişimciler, küçük ölçekli ve bankacılık dışındaki sistem tarafından desteklenen mali kaynaklara erişmiş ve bundan yararlanabilmiştir. Mikrofinansmanın gelişim gösterdiği diğer ülkelerde böyle bir tecrübenin yaşanması için kanuni düzenlemelere gidildiği görülmektedir. Türkiye’ye baktığımızda, bu konuda deneysel tecrübenin ve yenilik akımının gelişmesi için mevzuata ilişkin düzenlemelerde esnek bir yapının önerilmesi doğru olacaktır.

KOBİ DESTEK POLİTİKALARI VE TÜRKİYE’DEKİ KULUÇKALIKLAR

Bu bölümde Prof. Dr. Erol Taymaz ve Semih Akçomak (2004) tarafından gerçekleştirilen bir tebliğ özetlenerek bilgi aktarılacaktır. Türkiye’de KOBİ’leri desteklemeyi hedefleyen ‘doğrudan mali kaynaklar’ olan Ar-Ge sübvansiyonları ve vergi muafiyetleri gibi desteklerin yanında, teknoloji kuluçkalıklarının oluşumunun desteklenmesi yakın geçmişe dayanan alternatif/bütünleyici bir politika seçeneği olarak karşımıza çıkmaktadır. Kavram Türkiye özelinde değerlendirildiğinde henüz gelişme aşamasındadır. Konu hakkında mevcut literatürün değişik tanımlamaları olduğu dikkat çekmektedir. Tanımlamaların belirli karakteristik özellikler üzerinde aynı yönde tarifleri içerdiği görülmektedir. Söz konusu tebliğ kapsamında ise uluslararası kabul görmüş bir tanımlamadan hareket edilmiştir. Ulusal İşletme Kuluçkalık Birliği (National Business Incubation Association) kuluçkalıkları “girişimleri özellikle genç işletmeleri geliştirmek için

dinamik bir süreç; şoklara karşı hassas olunan başlangıç aşamasında zorluklardan kaçınabilmeleri ve büyümelerini destekleyen bir yapı, yönetim desteği, mali kaynaklara erişim ve kritik iş ve teknik destek hizmetleri veren, girişimci firmalara ofis hizmetleri, ekipman desteği, bir çatı altında büro hizmetleri sunan yapılar” olarak tanımlamaktadır.

Kuluçkalıklar hizmetlerini belirli bir dönem için verebilirler. Genellikle bu dönem 3-4 yıl kadar olmaktadır. Destekler yeni kurulan küçük işletmeleri kapsamaktadır. Geleneksel bir kuluçkalığın ana misyonu ise; girişimciliği, yeniliği, istihdam imkanlarını ve büyümeyi destekleyerek ekonomik gelişmeyi hızlandırmak olarak ifade edilmektedir. Tekrar vurgulanması gereken nokta, söz konusu tebliğ boyunca teknoloji işletme kuluçkalıklarının özellik ve yapılarının tartışmanın merkezinde olduğu, Türkiye’deki teknolojik kuluçkalıkların da Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER)’nin teknoloji kuluçkalıkları ile ortak ve benzer özellikleri olduğu gerçeğidir. Teknoloji kuluçkalıklarının diğer kuluçkalık organizasyonlarından köklü bir biçimde ayrılan özellikleri yoktur. Teknoloji kuluçkalıklarının varoluş ve kuruluş nedenleri araştırıldığında ön plana çıkanlar şunlardır;

- Yeni kurulmuş yüksek teknoloji girişimlerinin oluşumu ve gelişimini desteklemek,
- Yüksek eğitim ve öğretim kurumlarıyla beraber işletmeler arasındaki teknoloji transferini geliştirmek,
- Bilimsel araştırmaların ticari uygulamalarla bütünleşmesini desteklemek,
- Üniversite mezunları için girişimcilik ve istihdam kapasitesini artırmak,
- Özellikle gelişmekte olan ekonomilere yararlı olmak.

Tablo 1, KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezleri ve bu merkezlerdeki firma sayısı gibi başlıklara ilişkin bilgi vermektedir.

Tablo 1: Türkiye’deki KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezleri

Üniversite adı	Yer	Kuruluş yılı	Girişim sayısı	Görüşülen girişim sayısı
Ankara Üniversitesi	Ankara	1996	5	4
ODTÜ	Ankara	1990	21	18
Boğaziçi Üniversitesi	İstanbul	1996	9	8
İTÜ	İstanbul	1990	21	14
Yıldız Teknik Üniversitesi	İstanbul	1998	5	3
Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü	Kocaeli	2000	10	1

Not: Yazar(lar) 6 farklı kuluçkalık bünyesinde 48 işletme hakkında bilgi toplamıştır. Beş adet daha kuluçkalık mevcuttur. Bunlar İstanbul Üniversitesi, İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi, Kayseri Erciyes Üniversitesi, Trabzon Karadeniz Üniversitesi ve Denizli Pamukkale Üniversitesi’nde olmak üzere faaliyetlerini sürdürmektedir. Bunların yanında 28 adet girişimci geliştirme merkezi mevcuttur.

Türkiye’de kuluçkalıklar yani TEKMER’ler, KOSGEB tarafından kurulmaktadır. TEKMER’ler girişimcileri ve/veya firmaları projelerine göre, daha açık bir ifadeyle projelerinin teknolojik bir yenilik potansiyeli barındırıp barındırmadığı ile değerlendirmektedir. Bu nedenle kuluçkalıklarda faaliyet gösteren işletmeler genellikle yüksek teknoloji alanında çalışmakta, özellikle bilgisayar, yazılım ve elektronik sektöründe faaliyet gösterdikleri izlenmektedir. Haziran 2003 itibarıyla TEKMER’lerden 128 işletme yararlanmış ve bu işletmeler fiziksel olarak TEKMER’lerden ayrılmıştır. Halihazırda 149 firma TEKMER’lerin desteklerinden faydalanmaktadır.

Söz konusu tebliğ kuluçkalıklarda yerleşik olan ve yerleşik olmayan iki gruba ait firmaların işletme performansları arasında farklılık olduğunu gösterdikten sonra, farklılığın oluşmasındaki nedenleri araştırmaktadır. Analiz için üç faktör grubu belirlenmiştir. İlk faktör grubu girişimcilerin özellikleridir. Kuluçkalıklardaki girişimciler eğitim geçmişi ve geçmiş çalışma yaşamı tecrübesi açısından daha nitelikli özellikler taşıyabilirler. İkinci faktör olarak, kuluçkalıklardaki işletmeler hem diğer işletmeler, hem de üniversitelerle daha yoğun ve sık ilişki sistemi kurmuş olabilirler. Özellikle üniversitelerle böylesi bir ağ yapının kurulması, kuluçkalıklardaki işletmelerin kaynaklarını daha verimli bir biçimde kullanmalarını teşvik edecektir. Üçüncü faktör ise, başarılı olmanın arkasında mali kaynakların kullanımına ilişkin fırsatların varlığı, kuluçkalıklar bünyesinde başarı şansını artırma durumudur. Türkiye’deki kuluçkalıklar çeşitli mali destek mekanizmalarını bünyelerindeki işletmelere kanallandırmaktadır.

Elde edilen sonuçlar, beraberinde ilginç yargıları da getirmektedir. Öncelikle, kuluçkalıklarda yerleşik olan ve olmayan her iki gruptaki işletmeler Ar-Ge işbirliğini ve diğer işletmelerle ticari ilişkileri kurma düzeyini birbirine çok yakın değerlerde oranlamaktadır. Bu durum, kuluçkalıklardaki firmaların diğer firmalarla işbirliğine gitme olasılığını daha yüksek düzeyde değerlendiren genel kaniye ters bir sonuç doğurmaktadır. Araştırma için yapılan mülakatlar sırasında işletmelerin kendi aralarında veya sistemin diğer parçalarını oluşturan yapılarla işbirliğine gitmemeleri ile ilgili temel nedenlerden en önemlisi *güven eksikliği* olarak nitelenmiştir. Kuluçkalıklardaki işletmelerin diğer işletmelerle işbirliğine gitmekte öne çıkan en önemli çekinceleri projelerinin çalınması/kopyalanmasıdır. Ayrıca, işletmeler çalışanlarının diğer firmalara gitmelerinden de korkmaktadır. Kuluçkalıklardaki işletmeler boyut olarak daha küçük olduklarından dolayı, girişimcilerin büyük bir çoğunluğu, çalışanlarının işletmeleri ile ilgili her türlü konuda en ince detayda bilgiye sahip olduklarına inanmakta, çalışanların diğer firmalara transferi halinde ise projelerin de beraberinde gideceği tedirginliğini hissetmektedir. **Özetle, benzer alanda çalışan işletmelerle işbirliği alanında, her iki grup işletmenin de yine benzer karakteristik yapıda oldukları, bununla beraber kuluçkalıklardaki işletmelerin üniversitelerle işbirliğine daha fazla önem verdikleri sonucuna ulaşılmaktadır.**

Kuluçkalıklarda işlev gören işletmelerin mali kaynaklara ulaşılabilirliği açısından bir değerlendirme yapıldığında; ankete katılan hemen hemen tüm firmaların TTGV, TÜBİTAK- TEYDEB, KOSGEB gibi kaynakların sağladığı mali fonlar ve destek programları hakkında bilgilerinin olduğu görülmektedir. Ancak kuluçkalıklardaki işletmelerin, kaynağı ne olursa olsun Ar-Ge projelerine ilişkin mali desteğe ulaşmakta güçlüklerle karşılaştıkları sonucuna ulaşılmıştır. Hemen hemen firmaların tümüne yakın bölümü kaynak temini için başvuru sürecinin hem zaman kaybettirici, hem de karmaşık olduğunu dile getirmiştir.

Tebliğin bu bölümü, Türkiye’deki kuluçkalıklara ilişkin genel bir değerlendirme ile sona ermektedir: Öncelikle kuluçkalıkların yüksek teknoloji ile iştigal eden ve yeni kurulu işletmelerin çalışmalarını desteklediği düşünülmektedir. Bu genel kanı dört şekilde değerlendirilebilir.

1. Eldeki veriler kuluçkalıkların, yeni başlayan işletmeleri güçlü biçimde destekleyici rolleri olduğunu ortaya koymaktadır;
2. Tebliğ kapsamında düzenlenen anket, kuluçkalıkların içindeki girişimcilerin davranış biçimlerini analiz etmektedir. Altı adet firma eğer kuluçkalıklar olmasa faaliyetlerini sürdüreceklerini, ancak bu denli etkin olamayacaklarını vurgulamış; iki tanesi eğer

kuluçkalıklar olmasa varolamayacaklarını belirtmiş; 3 girişimci de alternatif olarak başka bir ülkeye göç edeceklerini ifade etmişlerdir;

3. İşletmelerin % 20'lik bir bölümü, kuluçkalıklarda varolmanın ana nedenleri olarak altyapı imkânlarını ve ofis düzeninin varlığını ön planda tutmuştur;
4. Analiz sonuçlarına göre; mali kaynaklara ulaşmakta güçlük yaşayan işletmelerin % 54'lük bir bölümünün, kuluçkalıkların işletmelerin gelişimi için kritik öneme sahip bir yapı olduğunu savundukları görülmüştür.

Herşeyin ötesinde, bir işletmenin kuluçkalıklar bünyesinde faaliyet göstermesinin arkasında 4 temel faktör tespit edilmiştir: üniversitelerle ilişki kurabilme, altyapı ve büro düzeni, kuluçkalıkların yerleşim yerleri ve sahip oldukları olumlu imaj ve devlet desteği. İdari ve teknik desteğin ise tahmin edildiği ölçüde önemli olmadığı ortaya çıkmaktadır. Kuluçkalıklar içindeki işletmelerin sunulan hizmetlerden duydukları memnuniyete gelince düzeyin genel olarak düşük olduğu sonucuna varılmaktadır. Tablo 2, Teknoloji Geliştirme Merkezlerinin kuluçkalık bünyesindeki firmalar için önem aralığına ilişkin bilgi vermektedir.

Tablo 3: TEKMER'lere ilişkin genel değerlendirme

Konu başlığı	Frekans – Sıklık	Yüzde
Çok önemli	28	58,3
Önemli	19	39,6
Önemli değil	1	2,1
Toplam	48	100

Kaynak: Taymaz ve Akçomak (2004)

Ek-2'de yer alan tabloda ise kuluçkalıklara ilişkin olarak varılan ana bulgularla birlikte, belirlenmiş olan temel zafiyetlere ilişkin değerlendirmelere ulaşmak mümkündür.

İŞ MELEKLERİ VE FİNANSMAN

Girişimci, iş fikrinin hayata geçirilmesi için kendi finansmanının yetmediği noktada farklı dış kaynaklara yöneldiğinde, karşısına çıkabilecek bir dış kaynak da iş melekleridir (business angels). Yüksek risk ve yüksek büyüme potansiyeline sahip firmalara, kuruluşlarının başlangıç döneminde yatırım yapan özel bir yatırımcı tipi olarak tanımlanan iş meleklerine Türkiye'de de geçmiş dönemlerden itibaren rastlandığı ancak bu yatırımcıların adının konmadığı dile getirilmektedir. İş melekleri potansiyel gördüğü her sektöre yatırım yapabilmekte ve söz konusu yatırımlar için yol göstermektedir. İş melekleri 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 ulaşılabilir olması sebebiyle önem taşımaktadır (<http://www.kobiklinik.com.tr>).

İş melekleri ülkemizde yeni gelişmektedir ve son zamanlarda özellikle ABD ve AB ülkelerinde hızlı bir şekilde yayılım göstermektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeterince kurumsallaşamamaları, sermaye piyasalarında kaynak temin etmelerini zorlaştırmaktadır. Bu zorluğun aşılma yollarından birisi melek yatırımcının finansal ve yönetsel desteğine başvurmaktır. İş melekleri, henüz yolun başında olan (Start-up) bir iş fırsatına yatırım yapan, işletmelerin büyümeleri veya gelişmeleri için sermaye sağlayan, daha önce iş dünyasında bulunmuş bireyler olarak tanımlanabilir.

Diğer bir tanımda ise, yüksek risk ve yüksek büyüme potansiyeli içeren firmalara, kuruluşlarının çok erken bir döneminde yatırım yapan özel bir yatırımcı tipi olarak ifade edilmektedir (<http://www.focusinnovation.net>). Türk Ekonomi Bankası KOBİ Danışmanı Prof. Dr. Tamer Müftüoğlu ise melek yatırımcı kavramını, “girişimcinin melekleri” şeklinde ifade etmektedir (Milliyet İnsan Kaynakları Gazetesi). Melek yatırımcının hedefi, yeni oluşan ve potansiyel vaad eden projelere maddi destek sağlayarak, söz konusu projeleri geliştirmektir. Yani yüksek getiri potansiyeli olan bir iş fikri hayata uygulanma aşamasına geldiğinde melek yatırımcının ilgisini çekmektedir (<http://www.infomag.com.tr>). Farklı kaynaklarda yer alan tanımların ortak yönleri göz önüne alındığında melek yatırımcı, kuruluş aşamasındaki veya zor durumdaki firmalara, sağladıkları finansmanla hayat veren kişi veya kuruluşlardır. New Hampshire Üniversitesi'ne göre ABD’de iş meleklerinin 2006 yılındaki toplam yatırımı 2005 yılına göre %10.8 artarak, 25.6 milyar ABD Dolarına ulaştı. 2006 yılındaki yatırımcı sayısı ise 234.000 olarak belirlendi. Anlaşma hacimleri ise % 7.5 büyüdü. En çok yatırım yapılan sektörler Tablo 3’te verilmiştir.

Tablo 3: ABD’de iş meleklerinin yatırım yaptığı sektörlerin dağılımı (%)

Sektör	Sağlık	Yazılım	Bioteknoloji	Perakende	Finans	Sınai/Enerji
Yatırım Yüzdesi	%21	%18	%18	%8	%6	%6

2006 yılında ABD’de iş melekleri, kaynaklarının %46’sını başlangıç ve çekirdek aşamasındaki yatırımlara aktarmıştır. Kaynakların %40’ı ise başlangıç sonrası iş sahalarına aktarıldı. Geçmişe bakıldığında A. Graham Bell 1874 yılında Bell’in telefon şirketi, Henry Ford’un Ford fabrikası ve Golden Gate köprüsünün yapımı melek yatırımcı fonları ile finanse edilmiştir. Günümüzde ise Amazon, Yahoo, Hotmail, Skype, Google, Youtube, Apple Computer gibi tanınmış firmaların kuruluş aşamalarında da melek yatırımcı fonları kullanılmıştır (<http://nasf.org>). ABD’de 1980 yılından bugüne kadar yeni istihdamın %80’ini, yeniliklerin ise %50’sini melek yatırımcılar tarafından desteklenen girişimciler gerçekleştirmiştir. ABD’de 2005 yılında toplam 49.500 şirkete 23 milyar ABD Doları sermaye yatırılmıştır. Bunun için ‘melek yatırımcılar’ bireysel yatırımlarının yanı sıra Melek Yatırımcı Kulübü (Angel Investor Club) olarak adlandırılan, 10 ile 60 kişi arasında değişen gruplar oluşturarak hem işe daha profesyonel yaklaşmayı hem de risk grubun diğer üyeleri ile paylaşmayı hedeflemektedir. ABD’de 2005 yılında 227.000 bireysel iş meleği ve bunların da dahil olduğu 250’den fazla aktif Melek Yatırımcı Kulübü bulunmaktadır (www.endeavourturkey.org). Avrupalı iş meleklerinin yatırımları ise 1.5 milyar avro civarında kalmıştır. Avrupa’da toplam iş meleği sayısının 50.000 ila 100.000 arasında olduğu tahmin edilmektedir. Avrupa’da yaygın olan ve yüksek risk içeren firmalara kuruluş döneminde yatırım yapan iş melekleri, önümüzdeki dönemde Türkiye için de önemli bir mali kaynak olarak gösterilmektedir.

Melek yatırımlar, risk sermayesi yatırımları ile benzerlik göstermekle birlikte, Türkiye’deki girişimlerin ilişki temelli ve referansa dayalı kültürel yapısına da uygunluk arz etmektedir. Ancak melek yatırımcı modelinin karşılaşılabilecek engeller de yok değildir. Türk melek yatırımcılarının, yaptıkları yatırımın geri dönüşünü kısa sürede elde etme beklentisi içinde olmaları bu engellerin en

önemlisini oluşturmaktadır. Oysa bazı fikirler, birkaç yıllık süre içerisinde geri dönüş sağlamayabilir. Bu süreyi bekleme tahammülü olmayan melek yatırımcıların başlangıçta yatırılan sermayeyi kaybetme riski daha yüksektir.

Melek yatırımcı diğer geleneksel yatırım enstrümanlarına göre %25 ve daha fazlası gibi yüksek getiri sağlayacak yatırımlara destek vermektedir (<http://www.kobifinans.com.tr>). Melek yatırımcıların kendileri de genellikle başarılı birer girişimci oldukları için yatırım yaptıkları firmalara iş konusunda sürekli danışmanlık yaparak, onlara değer yaratmaktadır.

Dışarıdan sağlanacak finansal kaynakların değerlendirilmesinde, kullanılacak fonların vadeleri, maliyeti ve yönetim üzerindeki kontrol etkisi olmak üzere üç temel faktörün dikkate alınması gerekmektedir. İş melekleri, girişimcilerin diğer dış finansman kaynaklarından olan “aile ve arkadaşlar” ile “risk sermayedarlarına” göre girişimciye yukarıda belirtilen faktörler bakımından Tablo 4’te görüldüğü gibi bir takım kolaylıklar sağlamaktadır. İş melekleri belirli bir büyüklüğe ulaşan iş fikirlerini daha sonra risk sermayelerine devredebilmektedirler.

Tablo 4: Alternatif Finansman Kaynaklarının Belirli Kısıtlar Temelinde Avantaj ve Dezavantajları

	ZAMAN		MALİYET				KONTROL	
	Kısa Dönem	Uzun Dönem	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

Tablo 4: Alternatif Finansman Kaynakları (Hisrich & Peters, 1998, s.363)’den uyarlanmıştır.

İş meleklerinin belli başlı özellikleri şu şekilde sıralanabilir:

1. İş melekleri bağımsız hareket edebildikleri gibi birleşerek grup olarak da hareket edebilmekte, bu şekilde daha büyük finansal ihtiyaçlara cevap verebilmektedirler.
2. İş melekleri başarılı olabilecek bir yatırımı desteklemenin yanında kendilerinin değerlendirebileceği girişim fırsatlarını da takip etmektedirler.
3. Sermaye sahipliklerinin yanı sıra genellikle yatırım yaptıkları alanla ilgili kişisel deneyime de sahiptirler.
4. İş meleği olmayı seçenlerin beklentileri yalnızca yatırdıkları paranın geri dönüşünü sağlamak, katma değer yaratmak ve girişim sürecinde rol almak değildir; bunların yanı sıra manevi tatmin beklentisi içinde bulunan melek yatırımcılara da rastlanmaktadır.

5. İş melekleri finansman sağladıkları şirketlerin yönetiminde aktif rol almayı istemektedirler.
6. İş meleklerinin büyük çoğunluğu 35–65 yaş arası, şirket sahibi işadamlarından oluşmaktadır.
7. İş melekleri genellikle proje başına AB’de 25 – 250 bin avro, ABD’de 10 – 500 bin ABD Doları aralığında yatırımlara destek vermektedir.
8. İş melekleri en çok sağlık, medikal hizmetler, yazılım ve biyoteknoloji sektörlerine ilgi duymaktadır.

Risk Sermayesi ve İş Melekleri:

Ülkemizde çok fazla olmamakla beraber melek yatırımcı örnekleri bulunmaktadır. Ancak diğer gelişmiş ülkelerde yenilikçi iş fikirlerinin hayata geçirilmesinde yaygın olarak kullanılan iş melekleri, girişim sermayesi ve özel sermaye gibi muhtelif fonlar Türkiye’de henüz emekleme aşamasındadır. Örneğin AB ülkelerinde yıllık yapılan girişim sermayesi yatırımları ortalama GSYİH’larının % 0.4’ü, ABD’de % 0.8’i, hatta İsrail’de % 1.6’sına ulaşmış iken bu oran Türkiye’de % 0.003 civarındadır.

İş melekleri ABD ve AB’nin önde gelen ülkelerinde bir araya gelerek melek yatırımcı ağlarını oluşturmaktadır. Oluşturulan bu ağlar üzerinden girişimcilerin finansmana ulaşmaları çok daha kolay olmaktadır. Ülkemizde melek yatırımcı finansman modelinde kurumsallaşmış yapılara henüz sık rastlanmamakla birlikte, Türkiye’de bir an önce bu yatırımcı tipinin hem yaygınlık kazanması hem de yerel ağlarda toplanması gerekmektedir. Bu konuda atılacak adımlar AB’ye uyum süreci kapsamında da önemli bir referans niteliği taşımaktadır. Türkiye’de European Business Angels Network’e üye olarak faaliyet gösteren ODTÜ Teknokent’te, tekno yatırımcılarla tekno girişimcileri bir araya getirerek melek sermaye ağı olarak tasarlanan “Teknoloji Yatırımcıları Ağı”, Türkiye’deki örneklerin başında gelmektedir.

Melek yatırım yoluyla sağlanan finansman, uygulamada risk sermayesine benzetmekle birlikte aralarında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Risk sermayedarı daha profesyonel bir yatırımcı olarak görülmekte, yönettiği fon için uygun yatırım fırsatları aramaktadır. İş meleği ise genellikle amatör bir ruha sahiptir ve kendi şahsı adına, uygun yatırım fırsatları aramaktadır. Diğer bir yünden, risk sermayedarı ilgilendiği şirkete ait endüstri ya da sektör hakkında deneyim sahibi olmayabilir, sadece işletmenin sağlayacağı geri dönüşe yoğunlaşmıştır. İş meleği ise sıklıkla deneyim sahibi olduğu alanları tercih etmekte ve yatırım yaptığı işletmeye bir taraftan katma değer sağlamaya çalışırken diğer taraftan da yatırımının büyümesini amaçlamaktadır. İş melekleri şirketlerin yönetim kuruluna katılmakta ancak risk sermayedarları kadar çok kontrol talep etmemektedir. Gerek melek yatırımcı gerekse de risk sermayedarı yüksek kazanç hedeflemektedir. Ancak iş melekleri risk sermayedarlarına oranla daha az agresiftirler ve yatırımın geri dönüşü için daha uzun süre beklemeyi göze almaktadırlar (<http://www.kobifinans.com.tr>).

Risk sermayedarları melek yatırımcılara oranla daha fazla teknoloji tabanlı yatırımlara destek vermektedir. Melek yatırımcıların yatırım oranları risk sermayedarlarına göre daha düşüktür. Yatırım deneyimlerine bakıldığında risk sermayedarları melek yatırımcılara göre daha aktiftir ve yatırım sayısı daha fazladır. Melek yatırımcılar risk sermayedarlarına göre daha fazla risk alırlar ve beklentileri nispeten daha düşüktür. Melek yatırımcılar risk sermayedarlarına göre daha kısa araştırma ve değerlendirme süreci uygulamaktadır.

Kısaca melek yatırımcı risk sermayedarına göre daha “sabırlı, sevecen ve hoşgörülü” bir karakter arz etmektedir. İş melekleri, girişimciden para kazanma yanında, girişimcinin yolunu açma ve motive etmede önemli rol oynamaktadır. İş melekleri, desteklenen işletmenin yönetimi ve denetiminde yer almanın ötesinde, girişimciye, tecrübeleri sayesinde piyasalar, yatırımcılar ve müşteriler hakkında bilgi desteği sağlamakta ve eğitim hizmetleri de vermektedir.

Tablo 5: Melek Yatırımcı ve Risk Sermayedarı Arasında Bir Karşılaştırma

Melek Yatırımcı	Risk Sermayedarı
Kendi sermayesini kullanır	Kendilerine yatırılan bireysel ve kurumsal fonları kullanır
Her türlü yatırımı destekleyebilir	Özellikle teknoloji tabanlı yatırımları destekler
Yatırımda kullanacağı sermaye miktarı azdır	Yatırımda kullanacağı sermaye miktarı çoktur
Yatırımın karar sürecine katılır	Stratejik denetimlerde bulunur
Yatırımlarını maceracı ve amatör bir ruhla yapar	Yatırımlarını profesyonel ve yüksek getiri amacı ile yapar
Önceden girişimcilik deneyimi yaşamış olabilir	Önceden girişimcilik deneyimi olmayabilir
Yatırım sayısı ve yatırım deneyimi azdır	Yatırım sayısı ve deneyimi çoktur
Daha fazla risk alır ve beklentileri düşüktür	Daha az risk alır ve beklentileri yüksektir
Araştırma ve değerlendirme süreci kısadır	Araştırma ve değerlendirme süreci uzundur

İş Meleklerinin Sayısını Artırmanın Yolları:

Avrupa’da ve ABD’de yapılan araştırmalar başlangıç aşamasındaki girişimlerin en büyük finans kaynağının iş melekleri olduğunu göstermektedir. Türkiye’de iş meleklerinin sayısının artırılması aşağıdaki yollarla sağlanabilir:

- İş meleklerinin faaliyetleri ile hükümet, medya, finans ve yatırım aktörleri arasında iletişimin artırılması,
- İş melekleri örgütleri (İş Melekleri Derneği gibi) tarafından eğitim programları verilerek potansiyel iş sahaları oluşturulması,
- İş meleklerinin başarı hikayelerinin duyurulması,
- Gerekli mali düzenlemeler, örneğin çeşitli vergi avantajları sağlanarak, yatırımcı bireylerin, kaynaklarını geleneksel ve daha güvenli yatırımlara aktarmaktansa birer melek yatırımcı olmalarının teşvik edilmesi.

GİRİŞİMCİLİK İÇİN UYGUN İKLİM VE ÖRNEK BİR TEŞVİK MODELİ

Türkiye’de girişimciliğin gelişimi için en sık dile getirilen ihtiyaç, finansal kaynakların girişimcilerin erişimine açık olmasının ve maliyetlerinin “ucuz” olmasının sağlanmasıdır. Ancak dünyadaki uygulamaları gözlemlediğimizde girişimciliğin gelişiminin sadece finansal kaynakların sunulmasına bağlı olmadığını görürüz. Önemli olan yeniliğe, birlikte hareket etmeye, değişime, gelişime açık ve şeffaf bir iklimin oluşturulmasıdır.

Girişimciliği destekleyen bir yatırım iklimi sadece finansal kaynakların varlığı ile oluşmaz ve sürdürülemez. Toplumun, “kendini gerçekleştirmeyi” özgür iradesi ile atacağı adımlarda arayan bireylerden oluşması bu iklimin yerleşmesi için hayati önemdedir. O halde ilk ele alınması gereken unsurlardan birinin Türk eğitim sistemi olması gerektiği aşikardır. Eğitim sistemimizin temel felsefesine (felsefe uygulamalarda tezahür eder) ve ölçme/değerlendirme sistemlerine bakıldığında eğitimin temel hedefinin özgür çocuk zihinlerini “budamak” ve “çoktan seçmeli bir bürokratik evrenin dişlisi haline getirmek” olduğu zannına kapılmak mümkündür. **Eğitimin asıl amacı özgür zihinli ve cesur kararlar alan bireyler yetiştirmek olmalıdır çünkü ancak o zihinler yenilikçi, yaratıcı ve girişimci olabilirler.** Özetle girişime elverişli iklimin ilk şartı girişim hevesine, cesaretine ve becerisine sahip bireyler yetiştirmektir. Eğitim reformu konusunun ayrıntıları bu metnin kapsamının dışına taşacağından önemine değinmenin ötesine geçilmeyecektir.

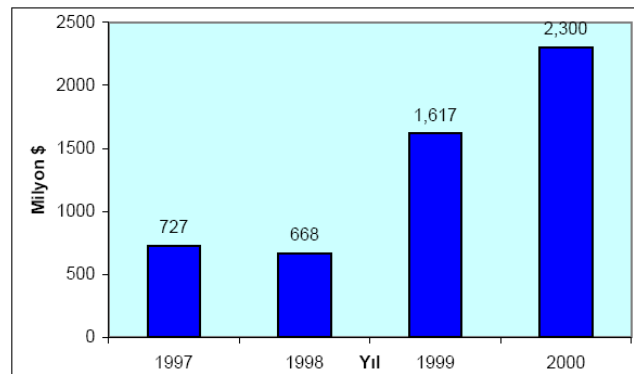
Girişim ikliminin bir diğer temel şartı ise “sosyal sermaye” olarak tanımlanmaktadır. Sosyal sermaye hukuki altyapıdan demokratik olgunluğa, toplumsal barıştan çevreyle uyumlu yaşama kadar bireylerin birbirleriyle ortak hareket etmelerini teşvik eden ve kendilerini güvende hissetmelerini sağlayan tüm unsurların bileşimi olarak ortaya çıkar. Bu sermaye cinsinin yüksek olduğu toplumlarda insanlar bir iş fikri ve fırsat etrafında, birbirlerini önceden tanımaya ihtiyaç bile duymadan bir araya gelebilirler. Böyle bir güven ikliminin olmadığı toplumlarda ise bireyler, varolan cemaat, aile, hemşerilik gibi ilişkilerin etrafında, çoğunlukla gerçek bir iş fikrine sahip olmadan girişimlerde bulunurlar. Sonuçta verimli olabilecek fırsatlar etrafında insan ve sermaye kaynağı eksikliği çekilirken, sonucu belirsiz girişimler için toplumun kısıtlı kaynakları harcanabilmektedir. Benzer bir sıkıntı, gayri maddi unsurların kıymetinin giderek arttığı bir ortamda fikir sahibinin haklarının korunmasını “gerçekten” sağlayan bir hukuki çerçevenin eksikliğinde de kendini göstermektedir. **Özetle, hukuki altyapı ve genel ekonomik durumun adalet ve öngörülebilirlik sunması, girişimciliğin geliştirilmesi için devlete düşen görevler arasında sayılabilir.** Bu noktada, her türlü girişimin kaçınılmaz paydaşı olan devletin geleceği etkileyen kararlarının öngörülemezliği bir tarafa, geçmişe matuf kararlar alabilecek özensizlikte davrandığı bir ülkede, iklimin girişime uygun olduğunu söylemenin pek kolay olmadığını da hatırlatmakta fayda vardır.

Girişimciliğe uygun iklimin yukarıda sayılan unsurlarının varlığı ihtiyaç duyulan finansal kaynakların oluşumuna da imkan verecektir. Bu noktada da bazı yeni uygulamalara ihtiyaç vardır. Mevcut devlet teşvikleri hali hazırda varolan kamu kaynaklarının aktarımına dayalıdır ve bilindiği gibi, ne bu kaynaklar yeterlidir, ne de dağıtımlarının verimli/sağlıklı olduğu söylenebilir. **Devletin rolü projeleri doğrudan desteklemek değil bu projeleri “karlı” bulacak risk sermayesi fonlarını desteklemek olmalıdır.** Bu sayede hem ekonomiye dışarıdan kaynak yaratmak (doğrudan yatırım şeklinde-sıcak para değil) hem de bu kaynakların verimli işletilmesini sağlamak mümkün olacaktır. Dış kaynakların yanı sıra risk sermayesine dönüşecek kaynakların içeride oluşturulması da hedeflenmelidir. Bireysel emeklilik fonları gibi kaynakların oluşumu teşvik edilmeli, halka açık ve denetlenen yatırım fonlarının kurulması desteklenmelidir.

Bu noktada başarılı bir uygulama olarak dikkat çeken YOZMA modeline değinmekte fayda vardır. YOZMA, devletin de katkısı ile yabancı risk sermayesi şirketlerinin İsrail’de gerçekleştirecekleri yatırımların desteklenmesi ve İsrail risk sermayesi pazarının oluşmasını/gelişmesini hedefleyen bir işbirliği modelidir. YOZMA modelinin ilk uygulaması 1993 yılında hayata geçmiştir. Bu program kapsamında İsrailli bir şirket, yabancı bir risk sermayesi şirketi ile ortak olup 12 milyon ABD Doları finansman sağladığında İsrail devleti de bu yatırıma 8 milyon ABD Dolarlık bir sermaye ile destek olmuştur. Modeli benzerlerinden farklı kılan temel unsur, devletin rolünün strateji belirleme, denetleme ve kaynak aktarımı ile sınırlanmış olmasıdır. Proje seçiminden karlı bir işletme oluşumuna ve oradan da çıkış opsiyonunun kullanımına kadar olan süreç, ana uzmanlık alanı proje finansmanı olan risk sermayesi şirketlerince yönetilmektedir. Böylece doğası gereği “girişim fırsatlarını değerlendirme” yetisini uhdesinde bulundurması beklenemeyecek olan devlet kurumlarının rolü, kimi zaman suistimal tehlikesi de barındıran yatırım destek kararlarında, “stratejiye uyumun ve finansal işlemlerin” denetlenmesi ile sınırlı kılınmıştır. Desteklenecek projelerin “seçiminde isabet ve yönetiminde verimlilik” kendi kaynaklarını da işin içine katan uzman şirketlerden, “denetim” ise asli fonksiyonunu yerine getiren devletten beklenmektedir. Bu programdan yararlanmak isteyen şirketlerin teknolojik derinliğe ve farklı ürün yelpazesine sahip olması ve uluslararası pazarları hedeflemeleri gerekmektedir. YOZMA modeli, bu programa dahil olan firmalara/girişimcilere, iş stratejisi oluşturmalarında, stratejik partnerlerine ulaşmalarında ve uluslararası ofis açmalarında da yardımcı olmaktadır.

Bu doğrultuda üç yıllık bir süre içerisinde her biri 20 milyon doları aşan, 10 adet fon oluşturulmuş ve birkaç yıl sonra da devlet payının özel sektör tarafından alınması amaçlanmıştır. YOZMA’nın başarısı beklenilenin de üzerinde olmuştur ve on ayrı fondan dokuzundaki devlet payı özel sektör tarafından satın alınmıştır. Bu fonlarla finanse edilen şirketler de ülkenin ileri teknoloji şirketleri haline gelmiştir. Sağlanan başarı ile 1998 yılında YOZMA II programı uygulanmaya başlanmıştır. Grup, kuruluşundan beri iki modeli ile 170 milyon ABD Doları’na ulaşan fonlarıyla kırktan fazla şirkete yatırım yapmıştır, çok sayıda şirketin ABD ve Avrupa borsalarında kamuya açılmasına yardım etmiştir. Yatırım yaptığı diğer şirketlerin de Agilent, America On Line, Cisco, Computer Associates, ECI Telekom, Enron, General Instruments, Johnson&Johnson, Medtronic, Microsoft, Sequioa Capital ve Terayon gibi kuruluşlarca devralınmasını sağlamıştır. YOZMA Modeli’nin yarattığı gelişmeler sonucunda İsrail’de risk sermayesi yatırımları da büyük bir ölçüde artmıştır. Bu yatırımların çoğu ABD kaynaklıdır. YOZMA Modeli ile ilgili özet bilgi Ek-1’de yer almaktadır.

Yıllar İtibariyle İsrail Risk Sermayesi Şirketlerince Yapılan Yatırımlar



Kaynak: İsrail Risk Sermayesi Demeği (<http://www.israelventure.com>)

SONUÇ YERİNE – GENEL BİR POLİTİKA ÇERÇEVESİ OLUŞTURMAK

KOBİ'ler Türk ekonomisi için son derece önemlidir, ancak büyük bir bölümü ihtiyaç duydukları desteğe ulaşabilmekte sorun yaşamaktadır. İş desteği süreci Türkiye’de bir kereye mahsus verilen hizmetlerle benzer bir yapıya sahip olup, destek hizmetleri imalat sektörüne odaklanmış, koordinasyon kurumu olmadan çalışan, ulaşılabilir mali kaynakların sınırlı olduğu, bürokrasinin ağırlıklı olarak hissedildiği bir yapının varlığına ilişkin sinyaller vermektedir. Daha da ötesinde, destek hizmetlerine yönelik olarak sağlıklı bir politika oluşturabilecek veri sıkıntısı yaşanmaktadır.

Girişimcilik ve girişimciliği ilgilendiren konular bütünü, hükümetin politikalar bütünü içinde yer almalıdır. Girişimcilik hakkında çok daha net bir vizyonun geliştirilmesine ve bu vizyonun iyi bir iletişim stratejisi içinde duyurulmasına, sanayi ve teknoloji politika ve stratejilerinin bütünleşmesi için gerek duyulmaktadır. Tüm sektörler içinde bu yaklaşımın modern ve istikrarlı devlet politikaları çerçevesinde benimsenmesi gerekir.

Vizyonun özet, hatırlanabilir ve tüm paydaşların arkasında birleşebileceği biçimde tasarlanması gereklidir. İngiltere’den örnek verecek olursak; İngiliz hükümeti, 2000 yılında formüle edilen ve üzerinde anlaşılan bir vizyon geliştirmiş, bu vizyon paralelinde 2005 yılına kadar İngiltere’nin dünyada yeni iş kurma ve iş geliştirme için en uygun ülke olması hedeflenmiştir. Bu çerçevede İngiliz hükümeti şunları istemektedir:

- Geçmişleri ne olursa olsun hırslı, yetenekli ve başarılı bir girişim fırsatını yakalayacak daha fazla sayıda insan;
- Kendi işini kurmak ve büyütmek isteyen herkese yardım ve destek;
- Devletin hizmetlerine kolaylıkla ulaşılabilir olması, ayrıca destekleyici bir iş ortamının küçük işletmeler için varlığının sağlanması ve sürdürülmesi.

Mevzuat ve düzenlemeler, özellikle küçük ölçekli işletmeler üzerinde, eşit olmayan bir dağılım biçiminde yük yaratmaktadır. Aynı zamanda düzenlemeler, genellikle işletme sahibi veya yöneticisinin anlamak zorunda oldukları ve uyum sağlamak durumunda kalarak önemli ölçüde zaman harcadıkları kritik bir boyut olma özelliği taşır. Doğal olarak düzenlemeler etkin çalışan bir sistem oluşturmak amacıyla hazırlanmaktadır. Ancak, düzenlemeden sorumlu devlet kademelerinin, diğer alternatifleri dikkate alarak, yeni bir düzenleme getirmeyi son çare olarak dikkate almaları gerekmektedir. Konuya ilişkin düzenleyici otoritenin öncelikle küçük ölçekli işletmelerin davranış biçimlerini dikkate alması yararlı olacaktır. **Genel yapısı itibariyle benimsenecek etkin bir politika çerçevesi; iyi düzenleme, şeffaflık, güvenilirlik, hedef ve uyum gibi özellikler taşımalıdır.**

Destek hizmetlerinin basit, uygun, hızlı, erişilebilir ve etkin olmasına ayrıca dikkat sarfedilmesi yerinde olacaktır. “Önce küçüğü düşün” gibi bir yaklaşım, aslında detaylı amaç ve hedeflerden çok, bir çerçeve yaklaşım sunmaktadır. Bu tip bir stratejinin ana bileşenleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- Girişimci kültürü oluşturma: Kültürel faktörler, bireylerin işyeri açma ve büyütmeye konusundaki istek ve arzularını belirleyici unsurlardır. Bunlardan bazıları, örneğin başarısız olma korkusu çok derin olarak hissedilebilir ve girişimciler arasında yaygındır. Kamu yönetiminin dahi tek başına etki altına alması kolay olmayan, kemikleşmiş yapıda olabilecek bir boyuttur.

- Dinamik yapıda yeni işyeri açılışının desteklenmesi: İşletmelerin faaliyete geçişinin ilk aşamalarında verilecek destekler, uzun dönemli işletme performansı üzerinde kaçınılmaz olumlu sonuçlar doğurabilir.
- Küçük işletmelerin gelişimi için tüm işletme fonksiyonlarını yürütecek yeterliliklerinin artırılması: Bu bağlamda yönetim yetenekleri, işgücü geliştirme ve yenilik gibi alanlarda büyüme kapasitesinin artırılması.
- Küçük işletmeler için mali kaynaklara erişim koşullarının geliştirilmesi.
- İşgücüne katılımda düşük bir orana sahip kadınların girişimciliğinin daha fazla desteklenmesi.
- Devlet hizmetlerinde küçük işletmelere yönelik desteklerin geliştirilmesi ve
- Daha uygun yasal düzenlemelerin ve politika ortamının geliştirilmesi.

Yenilik yaratma sürecinde de bir değişim görülmektedir. Nasıl bir değişim gerçekleştiğine dair OECD'nin gözlemlerini dikkate aldığımızda;

1. İş dünyası için yenilik oluşturma baskısı artmıştır. Bu baskıyı hem proses hem de ürün yeniliği üzerinde hissetmek mümkündür. Şirketler kesimi, ayırdıkları Ar-Ge bütçesinin sonuçlarını daha hızlı görmek istemektedir.
2. Yeniliğin merkezinde insan sermayesinin olduğu daha fazla farkedilir bir hal almıştır. Bu gelişmeyle beraber insan kaynağının şirketler ve ülkeler arasında hareketliliğinin (mobility) arttığı teşhisi konmaktadır.
3. Yeniliğin finansmanında pazar ekonomisinin mekanizmalarının devlet desteklerine göre daha popüler bir hal aldığı izlenmektedir.
4. İnovasyonun finansmanında geleneksel finansman yöntemlerinin dışında, girişimci sermayesinin etkisinin arttığı görülmektedir.
5. Yenilik geliştirmede bilişim teknolojilerinin etkisi daha da büyük boyutlara ulaşmaktadır (OECD, 2004a; OECD 2004b).

Türkiye’de KOBİ’lerin gelişimi ve inovasyon ortamının etkinleşmesi için şu alanlara dikkat çekmek gerekir: Rekabet güçlerini koruyabilmek için inovasyon politikalarının sürdürülmesi adına daha koordine ve işlevsel bir yapıyı oluşturmak; ulusal bilişim altyapısının koşullarını iyileştirmek; inovasyon için yerel ve bölgesel eylem planları geliştirmek; KOBİ’lerin gelişimi ve girişimcilik aktivitesi için daha iyi koşullar hazırlamak; ekonomik ve siyasi istikrarı sürdürmek; AB programlarına katılım konusunda farkındalığı artırmak.

Bu çerçevede özel sektörün rolüne de değinmek gerekir. Ticaret odaları, işveren ve ticaret birlikleri, dernekleri, mali kurumlar ve şirketler kesiminin oluşturduğu özel sektörün, Türkiye’de girişimciliği destekleme anlamında, mali kaynak ve liderlik unsurlarını taşıma boyutunda çeşitli imkanlar sundukları bilinmektedir. Sahip olunan bu tip varlıkların daha da üst noktalara taşınması gerekmektedir. Süreçte iyi bir kamu politikası eylemi gösterilmesine, KOBİ’leri destekleme anlamında ihtiyaç duyulmaktadır. Özel sektörün harekete geçebileceği alanlar ise aşağıdaki başlıklarla sıralanmıştır:

- Gerek yerel, gerekse de yabancı yatırımcılarla iş ilişkilerini destekleyecek fırsatları düzenlemek, ayrıca KOBİ finansmanı için gerekli olan ihtiyaçları belirlemek ve iletişimini kurmak,

- Girişimcilik eğitime ilişkin programları desteklemek ve bu programlara katılımı sağlamak,
- İş ortamının içinde bulunduğu koşulların iyileştirilmesi için öncelikleri belirlemek,
- Karşılaştırma, gelişimi takip etme ve çeşitli girişimleri değerlendirebilmek amacıyla daha güncel ve ilgili istatistiki verileri sunmak,
- Girişimci destekleme programları hakkında farkındalığı artırmak, aynı zamanda ekonomik büyümenin önemi bağlamında yenilik kavramının önceliğini hatırlatmak,
- Girişimcilik, iyi işletme yönetimi örnekleri, bölgesel kümelerin büyümesi ve uluslararası bağlantılar gibi konularda rehberlik edecek unsurları tespit etmek ve bu konuya ilişkin iyi örneklerle dikkat çekmek...

Türkiye’de bazı organizasyonel yapıların halihazırda yukarıda sayılan konularda liderlik ettiği izlenmektedir. Bununla beraber, daha yapısal ve iyi koordine edilmiş çabaların sürdürülmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Aynı derecede önemli olan bir diğer husus ise, eylemlerin tek bir aktör tarafından gerçekleştirilmesinin mümkün olmadığı, gerek makro, gerekse de mikro konularda karşı karşıya kalınan sorunlarla başedilebilmesi için kamu ve özel sektörün birlikte çalışmaları gerektiğidir.

Türkiye’de Başlangıç Sermayesine Katkıda Bulunacak Öneriler:

Genel Yapılanma Önerisi:

Girişimciliğin gelişimine destek oluşturacak bir model arayışına girildiğinde üç temel alana odaklanmak gerektiği görülmektedir:

- 1) Kaynakların (özellikle finansal kaynakların) bulunması/oluşturulması,
- 2) Kaynakların yönlendirileceği girişimlerin seçilmesi,
- 3) Desteklenen girişimlerin yönetimi.

Bu üç alanın kendi içinde de, birbirlerine alternatif ve tamamlayıcı seçeneklerin varlığı göz önüne alındığında, bir tane “doğru” model yerine her alanın kendi içindeki farklı seçenekleri gözetken ve farklı kombinasyon imkanları sunan, deyim yerindeyse, bir karar ağacına benzeyen, senaryoya dayalı esnek bir model oluşturulması daha uygun görülmektedir.

Öneri çerçevesinde öncelikle temel alanların kendi içindeki alternatiflere odaklanılacak daha sonra alanlar arası ilişkiler oluşturulacaktır.

1) Kaynakların Bulunması/Oluşturulması:

Bu alanda doğrudan devlet bütçesinden pay ayrılması gerçekçi olmamakla birlikte devletin de yönlendirmesiyle çeşitli fonların oluşturulması/bulunması/cezbedilmesi mümkün görülmektedir. Aşağıda bazı örnek kaynaklar sıralanmıştır:

- **Gayri nakdi kaynaklar:** Ar-Ge faaliyetlerinden, pazarlama, iletişim, ofis ihtiyaçlarının karşılanmasına kadar çeşitli kaynaklar.
- **Bireysel emeklilik fonları:** Birey ve kurumların gönüllü ödemeleri sonucu oluşan bu fonların büyümesi teşvik edilmelidir. Profesyonelce yönetilen bu fonların bir kısmı girişimleri desteklemek üzere risk sermayesine dönüşebilir.

- **Girişim borsası:** Büyüme potansiyeli olan küçük şirketlerin hisse senedi ihracı yoluyla finansman bulması hedeflenmektedir. Bu yöntemle bireylerin inandıkları girişimlere yatırım yapmaları sağlanabileceği gibi finansal fonların da, özel sermaye yönteminden farklı olarak, destekledikleri girişimlerden uygun buldukları an çıkma imkanı bulmaları mümkün olacaktır.
- **Uluslararası fonlar:** Özellikle yükselen pazarlara yönelen fonların giderek büyük yatırımlardan daha küçük girişimlere doğru da yönlenebildiği gözlemlenmektedir. Genel yatırım ortamı ve şeffaflık sağlanması bu eğilimi destekleyecektir.
- **Bölgesel fonlar:** Özellikle “Melek Yatırımcı” fonlarının oluşumu ve yatırıma dönüşmesinde, güven ve pazarı yakından tanımak önemli rol oynayacaktır. Bu anlamda bölge bazlı oluşumların yatırıma dönüşmesi daha hızlı olacaktır.
- **Birleşme/Satınalma:** Özellikle belirli bir ölçeğe gelmiş ve pazar payı potansiyeli olan girişimlere doğrudan yatırım yapacak uluslararası firmalar; ölçek ekonomisinden faydalanabilmek için birleşecek yerli firmalar bu çerçevede düşünülebilir.
- **Devlet katkısı:** YOZMA modelinde olduğu gibi profesyoneller tarafından yönetilen ve özel sektörün risk aldığı alanlarda devletin de “geri dönüş” hedefli fonlar yatırması sağlanmalıdır.

2) Kaynakların Yönlendirilmesi

Bu alanda girişimlerin sınıflandırılması farklı kaynakların kanalize edilebilmesi için önemlidir. Sınıflandırma parametresi olarak coğrafi bölge, girişim safhası, alanı (nanoteknoloji, biyoteknoloji, elektronik, genetik, vs..) ve sektör (iletişim, otomotiv, endüstriyel ürünler, tarım, vs..) dikkate alınabilir. Sınıflandırma sonucu oluşacak her hücre, farklı finansal fonların bir ya da birkaçı tarafından desteklenebilir. Örneğin başlangıç safhasındaki, elektronik sahasında ve iletişim sektöründeki bir girişim, gayri nakdi kaynaklar ve melek yatırımcılar tarafından desteklenirken büyüme aşamasında bir sanayi kuruluşu uluslararası fonlar ve/veya doğrudan satın alma yoluyla fonlanabilir. Bu parametrelerin her birindeki stratejik seçimler ve yönlendirme mekanizması devlet ve özel sektörün birlikte rol alacakları bir platform tarafından oluşturulacaktır. Bu platform YOZMA modeline benzer bir şekilde, fonların doğru zamanda doğru girişime aktarılmasını, kısacası fon-girişim eşleştirmesini şeffaf bir yöntemle gerçekleştirecektir.

Ayrıca Türkiye’de ODTÜ Teknokent tarafından hayata geçirilen bölgesel iş melekleri modelinin örnek alınmasında yarar olacaktır. Teknokent Yönetimi ile somut bir işbirliği çerçevesinde, bu modelin, böyle bir modele ihtiyaç duyan, sermaye sahibi yatırımcıları olan ve bu sermayeyi girişimcilere kanalize etmek isteyen bölgelerde yaygınlaştırılması mümkün olabilir. Aşağıdaki grafik, işleyiş hakkında fikir vermesi amacıyla oluşturulmuştur.

Benzer şekilde, Türkiye’de bulunan teknokentlerin bulundukları illerde başlatacağı bir çalışmanın ardından, örneğin KOSGEB ile koordinasyon halinde, şirketlerin bünyelerine kabul edeceği türdeki danışman şirketlerin dönemsel denetlemelerinin sağlanması, muhasebe ve hesap planlarının UMS (uluslararası muhasebe standartları) ile tutularak yerli ya da yabancı yatırımcıların özellikle inovasyon gücü yüksek bu şirketlere yatırım yapabilmesi için bu şirketlerin ilk günden denetlenebilen/ölçülebilen verilere sahip olması sağlanabilir.

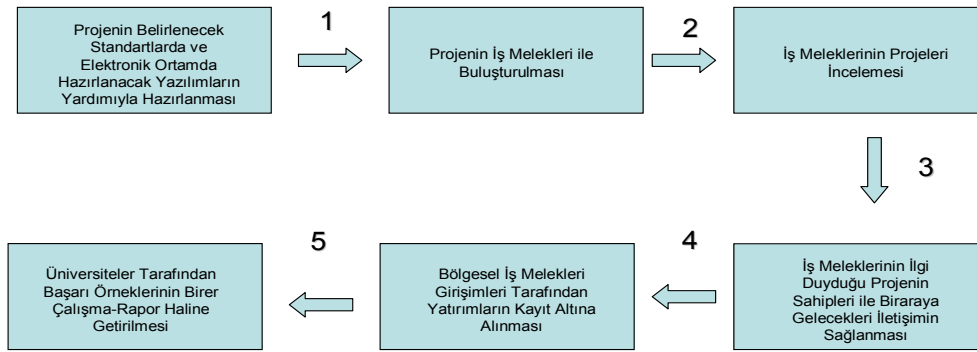
3) Desteklenen girişimlerin yönetimi

Özellikle küçük ölçekli firmalarda gözlemlenen şirket yönetimi konusundaki eksiklikler firmaların kurumsallaşmasında, dolayısıyla da dışı açılmasında büyük bir engel teşkil etmektedir. Bu sıkıntı şirketin mali, idari ve Ar-Ge birimlerine etki etmekte, firmaların büyümesine engel olabilmektedir.

Dolayısıyla söz konusu girişim desteğini alan firmalara sadece finansal değil, idari anlamda da izleme, denetleme ve danışmanlık gibi desteklerin sunulabilmesi, bu firmaların sağlıklı bir şekilde büyüyebilmesini sağlayacaktır. Girişimi destekleme aşamasında kurulacak konsorsiyum, girişimlerin idari kapasitelerini takip edebilir.

Desteklenecek girişimler, Teknokent yapısına benzer, mevcut Teknokent ve KOSGEB yönetimlerinin desteğinde bir kümelenme yapısı içerisinde yer alabilir. Böylece bu işletmelerin yönetimleri yakından takip edilip gerekli destek sağlanabilir. Girişim desteği amaçlı başvurularda belli bir yönetim kapasitesi aranması gerektiği gibi, şirketin büyümesine ve yapısına bağlı olarak çeşitli kalite standartlarına (ör. ISO vb) veya yazılım firması ise sertifikasyonlara (ör CMMI vb) başvurular zorunlu tutulabilir. Bu şekilde firmanın kurumsallaşması sağlanacaktır. Ayrıca yine projenin niteliğine bağlı olarak patent veya faydalı model başvuruları da gözetim altında tutulabilir. İleri aşamalarda bu şirketlerin uluslararası standartlarda kurumsal yönetim sertifikasyonuna tabi tutulması, mali kayıtlarının bağımsız denetçiler tarafından takip edilmesi gibi koşullar getirilerek şirketlerin idari yapısı yakından izlenebilir.

Grafik: Bölgesel İş Melekleri Girişimleri



Bölgesel İş Melekleri Girişimleri

KAYNAKÇA

- www.abigem.org, Turkish - European Union Business Development Centers' web site
- Akdış, M. and Bayrak., S.(2000), Türkiye’de KOBİ’lerin Genel Görünümü Ve Finansal Krizlere Dayanıklılığı: 5 İli Kapsayan Bir Çalışma Ve KOBİ’lerin Yönetmel Durumu Ve Yeni Sanayileşen İllerde Analizi
- Allen, F. and Gale, D. (1998), “Diversity Of Opinion And Financing Of New Technologies”, Wharton Financial Institutions Center - USA
- Andaç, Şükrü, “Fikri Olana Sermaye Var”, <http://www.ge402.bilkent.edu.tr>, 27.04.2005
- Arkan & Ergin Grant Thorton (2003), Report of “Doing Business in Turkey”, November 2003
- Bartzokas, A. (2001), “Financial Markets And Technological Change: Patterns of Technoloical and Financial Decisions by Manufacturing Firms in Southern Europe”, The United Nations University, Discussion Paper Series, 2001-4
- www.bddk.org.tr, Turkish Banking Supervisory and Regulatory Board
- www.bilgitoplumu.gov.tr, 2005 Yılı Programı – Bilgi ve İletişim Teknolojileri, DPT Müsteşarlığı Bilgi Toplumu Dairesi Başkanlığı – 31 Ekim 2004 tarih ve 25629 sayılı mükerrer resmi gazette, p.5
- <http://www.eban.org/> Eban White Paper-2007, Short Briefing for Policy Makers June, 2006
- <http://www.canaktan.org/yonetim/kobi/anasayfa-kobi.htm>, Papers Regarded with respect to SMEs
- Celasın, T. (2003), SME Approaches in the World Bank Experience in Turkey, Second SME Summit, December 2003, Seminar Notes Organized by TOSYÖV
- Clark, N. (2001), Innovation Systems, Institutional Change and the New Knowledge Market: Implications for Third World Agricultural Development, The United Nations University
- Cobham, A.(1999), The Financing and Technology Decisions of SMEs, Finance as a Determinant of Investment, Queen Elizabeth House, University Of Oxford, Working Paper 24, May 1999
- Çetindamar, D. (2002), Türkiye’de Girişimcilik, TÜSİAD, Aralık 2002, Yayın no: TÜSİAD-T/2002-12/340
- www.cevreorman.gov.tr/belgeler/cevre04, part of the EC Regular Report 2004 downloaded for referring to sustainable development section
- Çolakoğlu, M. (2002), KOBİ Rehberi, Nisan 2002, TOBB Genel Yayın No: GENEL 359 – PM:2
- EC (2004a), European Trend Chart on Innovation, Annual Innovation Policy for Turkey, Covering Period: September 2003 – August 2004, EC, Enterprise Directorate General, A Publication from the Innovation/SMEs Programme
- EC (2004b), Commission of the European Communities, 2004 Regular Report on Turkey’s Progress Toward Accession, COM(2004) 656 Final, Brussels 6.10.2004
- EC (2004c), The Go Digital Awareness Campaign 2001 – 2003, The Main Lessons to be Learnt, EC, Directorate General for Enterprise, Unit E - Business and ICT Industries and Services, February 2004

Elci, Ş. (2003), “Innovation Policy in Seven Candidate Countries: The Challenges, Final Report, Volume 2.7, Innovation Policy Profile: Turkey”, March 2003, Enterprise Directorate – General Contract N0INNO – 02 – 06

Eroğlu, H.(2003), KOBİ Kredileri (SME Loans), Second SME Summit, December 2003, Seminar Notes Organized by TOSYÖV

www.gge.kosgeb.gov.tr, Enterprise Development Center of KOSGEB

<http://www.kobiklinik.com.tr>, Girişimciliğin Teşvik Edilmesinde Yeni Aktör: İş Melekleri 27.04.2005

Göker (2005), Göker’s articles published in a weekly scientific news magazine called Cumhuriyet Bilim Teknik that is delivered along with daily paper

Göker (2002), SMEs and Technological Innovation Policies, Some Country Examples, Aykut Göker, September 2002, 1998, NATO ARW Conference in Samarkand – Uzbekistan

<http://www.investorwords.com/5835/underemployment.html>: used for the definition of ‘underemployment’

Hiltzik, 13.08.2000:2

Hisrich, R.D. ve Peters, M.P., 1998, *Entrepreneurship*, McGraw Hill:New York.

Kaya, Abdullah ; Dünya’da ve Türkiye’de Risk Sermayesi ; 2001

KOSGEB (2004a), European Charter for Small Business Presentation, 25 August 2004, Ankara

KOSGEB (2004b), KOSGEB Saha Araştırması Ön Değerlendirme Raporu, Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü, Aralık 2004 (KOSGEB Field Research Provisional Evaluation Report, December, 2004)

KOSGEB (2000), Türkiye’de KOBİ Anlayışının Dünyü Bugünü Ve Geleceği, KOSGEB Yayını, 19 Eylül 2000

<http://www.bumedgirisimcilik.org>, “Melek Yatırımcı Ağı “27.04.2005

<http://www.kobifinans.com.tr> “Melek Yatırımcı “ 27.04.2005

Milliyet İnsan Kaynakları Eki “ Melek Yatırımcılar “04.03.07

Napier, G., Serger, S. S. and Hansson, E.W. (2004), “Strengthening Innovation and Technology Policies for SME Development in Turkey, Opportunities for Private Sector Involvement” IKED, December 2004, Malmö, Sweden

OECD (2004a); Small and Medium Sized Enterprises in Turkey, Issues and Policies, OECD, 2004, Paris

OECD (2004b), OECD Economic Surveys: Turkey, December 2004, volume 2004/15, Paris

Öztop, İ. (2003), Paper without any title describing financing alternatives at Second SME Summit, December 2003, Seminar Notes Organized by TOSYÖV

www.ref.sabanciuniv.edu, Competition Forum Bulletin published on 13 October 2004

Risk Sermayesinin Dünya ve Türkiye’deki Uygulamaları’ 27.04.2005

<http://www.ntvmsnbc.com> “Risk Sermayesi “ 02.07.06

Rodrik, D. (2000), Institutions, Integration and Geography: In Search for the Deep Determinants of Economic Growth, February 2002

- Romjin, H. (2000), Technology Support For Small Industries In Developing Countries: A Review Of Concepts And Project Practices, Eindhoven University Of Technology
- Sariaslan, H. (2003), Girişim – Risk Sermayesi (Venture – Risk Capital), Second SME Summit, December 2003, Seminar Notes Organized by TOSYÖV
- SIS (2003), Devlet İstatistik Enstitüsü, 2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı, 1. Aşama Geçici Sonuçları, DİE, 14/10/2003
- SME Forum (1999), Rapid Growth And Competitiveness Through Technology, Helsinki 1999, Final Report Support Services To SMEs
- Sohl, Jeffrey E. “Trends and issues in Angels Investing” NASVF Conference November3, 2003, <http://nasf.org/web//allpress.nsf>,
- Söğüt, M.A.(2003), AB Ülkelerinde ve Ülkemizde KOBİ'lere Yönelik Danışmanlık Destekleri (Consultancy Services Through the EU and Turkey Targeting SMEs), Second SME Summit, December 2003, Seminar Notes Organized by TOSYÖV
- SPO (2005), Economic Developments, March 2005 also available at: <http://ekutup.dpt.gov.tr/eg/2005/03.pdf>
- SPO (2004a), “Türkiye'nin Üyeliliğinin AB'ye Muhtemel Etkileri”, Kasım 2004, Devlet Planlama Teşkilatı, Ankara
- SPO (2004b), KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı – SME Strategy and Action Plan, Devlet Planlama Teşkilatı – State Planning Organization, 2004, Ankara
- SPO (2004c), Sector Profiles of Turkish Industry, A General Outlook, General Directorate for Economic Sectors and Coordination, February 2004, State Planning Organization, February 2004, Ankara
- SPO (2003), AB ÜYELİĞİNE DOĞRU TÜRKİYE SANAYİ POLİTİKASI DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI AĞUSTOS 2003, ANKARA
- <http://www.ttgvgirisim.com/girisimciler/girisimcilik.htm>, Turkish Technology Development Foundation
- Şirin Elçi, “Melek Yatırımcılar ve İstihdam İlişkisi”, www.bthaber.com.tr, 27.04.2005
- Şirvan Nesrin, “Risk Sermayesi ve Türkiye’de Uygulanabilirliği”, <http://www.iubam.org/risksermayesi.pdf> , 27.04.2005
- Taymaz, E., Akçomak, S., (2004), İnkübatörlerin (Kuluçkalık) Etkinliğinin Analiz Edilmesi: Türkiye Örneği, ODTÜ Ekonomik Araştırma Merkezi Çalışma Tebliğleri Dizisi 04/12
- Türkiye’de Girişimcilik, Yayın No. TÜSİAD-T/2002-12/340, Aralık 2002
- Ekim 2004
- UNDP (2003), Mikrofinansman ve Türkiye Sektör Değerlendirme Raporu, Kiendel Burritt, UNDP Yayınları, 2003, No: 2
- UNDP (2001), Human Development Report – 2001, published by the United Nations Development Programme
- www.weforum.org, World Economic Forum Competition Index - 2004, Executive Summary p.xiii
- <http://wsbe2.unh.edu/analysis-reports-0> Full Year 2006 Angel Market Analysis Report
- <http://www.infomag.com.tr>, “Yatırım Meleğiniz İş Başında” 27.04.2005

Yıldızeli, Ş. (2000), “Yesterday, Today and Tomorrow of Turkey’s Understanding on SMEs” a Panel discussion realized in Ankara on September 2000.

Yrd.Doç.Dr.Akpınar, Selma, Öğr.Gör. Dinçel, Güler, Girişimcilikte Bir Finansman Modeli Olan Melek Yatırımcı, Kocaeli Üniversitesi Hereke Ömer İsmet Uzunyol Meslek Yüksekokulu

World Bank (2004a), World Bank, Knowledge Economy and Innovation Project, Project Information Document Appraisal Stage, Report No: AB 1002, June 29, 2004

World Bank (2004b), Turkey, Knowledge Economy Assessment Study, March 2004, Private and Financial Sector Unit, European and Central Asia Region, The World Bank

World Development Report (2005), A Better Investment Climate for Everyone, A Co-publication of the World Bank and Oxford University Press

www.endeavourturkey.org

<http://www.focusinnovation.net/dictionary.html> 27.04.2005

www.yozma.com

YOZMA Modeli Hakkında Özet Bilgi

YOZMA, İsrail'in risk sermayesi sanayisinin yaratıcısı olarak dünya çapında bir tanınırlık kazandı. YOZMA, İsrail'in dünya liderliği gösterdiği alanlarda çalışan teknoloji şirketlerine, özsermaye (equity) yatırımları yapmaktadır. Grup; iletişim, bilgi teknolojileri ve hayat bilimleri (life sciences) gibi sektörlerdeki yüksek büyümeye sahip şirketleri hedef almaktadır.

YOZMA, 1993 yılında kendisinin ilk risk fonunun (YOZMA I) kurulmasıyla, İsrail risk sermayesi pazarını fiilen oluşturdu. İsrail'de risk yatırımını teşvik etmek için kurulan bir hükümet programından hareketle başlayan YOZMA I, özel özsermaye yatırımının yerel (domestic) görünümünü dönüştürdü. Grup 3 yıllık bir dönem içerisinde, herbiri 20 milyon dolardan fazla sermayeli, 10 tane açılan (drop-down) fon oluşturdu. Buna paralel olarak, YOZMA yeni kurulan şirketlere doğrudan yatırımlarda bulunmaya başladı. Bu, İsrail'de profesyonel bir şekilde yönetilen bir risk sermayesi pazarının oluşumunu simgelemektedir. Bugün YOZMA'nın açılan fonları, İsrail risk sermayesi pazarının temelini oluşturmaktadır.

“YOZMA, İsrail'in risk sermayesi sanayisinin yaratıcısı olarak dünya çapında bir tanınırlık kazandı. Bizim 1993'den beri birlikte çalışan, deneyimli ve kaynaşmış yönetim takımımız, yüksek büyümeli teknoloji şirketlerine doğrudan yatırımda 70 yıldan daha fazla sürelik kolektif bir deneyime sahiptir. Biz, tescilli bir iş akışına (proprietary deal flow) sahip olmamız ve portfolyomuzdaki şirketlerin gerçek birer partner ve katma değere sahip yatırımcılar olarak güven kazanması ile gururlanmaktayız.” Yigal Erlich, YOZMA Grubu Kurucusu, Başkanı ve Yönetici Partneri

ABD'li, Avrupalı ve İsrail'li yatırımcıların önemli desteğiyle, işleme 1998 Eylül'ünde geçen ikinci fon “YOZMA II” başarıyla başlatıldı. YOZMA II, teknoloji şirketlerine yapılan başarıya ulaşmış doğrudan yatırım stratejisini ve aynı zamanda katma değer yatırımcısı olarak önemli bir rol oynamak adına, kıdemli yöneticileri bünyesine katma, iş stratejileri geliştirme, ek risk sermayesi devirleri oluşturma ve stratejik ve finansal yatırımcıların ilgisini portfolyosundaki şirketlere çekme stratejisini devam ettirmiştir.

Kuruluşundan beri, Grup iki fonu aracılığı ile 170 milyon dolardan fazla parayı yönetmiştir: YOZMA I ve YOZMA II 40'dan fazla portfolyo şirketine doğrudan yatırımda bulunmuştur. Grup portfolyosundaki önemli sayıda şirketin ABD ve Avrupa'daki büyük borsalarda kamuya açılmasına yardım etmiştir. Buna ek olarak, Grup, portfolyosundaki şirketlerin, Agilent, America On Line, Cisco, Computer Associates, ECI Telecom, Enron, General Instruments, Johnson & Johnson, Medtronic, Microsoft, Sequoia Capital ve Terayon gibi büyük şirketlerle birleşmesinde veya onlar tarafından devralınmasında önemli bir araçal görev teşkil etmiştir.

Türkiye’deki kuluçkalıklara ilişkin temel bulgular ve zayıf yönleri

Temel bulgular	
Ekonomik performans	Özellikle yerel istihdam ve Ar-Ge personeli, genel olarak da istihdam yaratılmasında ve çıktı-output büyüme kriterleri dikkate alındığında, kuluçkalıklardaki işletmelerin daha iyi performans gösterdiği ortaya çıkmaktadır. Kuluçkalıklardaki işletmelerin genellikle kuluçkalığın faaliyet gösterdiği bölgedeki üniversitelerden mezunları ve öğrencileri istihdam ettiği dikkati çekmektedir.
Yenilikçi çıktı	Yeni ürün ve hizmet geliştirmeye dönük bir değerlendirme yapıldığında; ‘kuluçkalık içindeki firmalar diğerlerine göre daha iyi performans gösterir’ hipotezini doğrulayacak verilere ulaşılamamıştır.
Benzer alandaki işletme ve üniversitelerle ilişki	Hem kuluçkalıklarda yer alan hem de yer almayan işletmeler için, ağ yapısına önem atfetme öncelikler arasında yer almamıştır. Kuluçkalıklardakiler, diğerleri ile karşılaştırıldığında üniversitelerle daha yoğun ilişki bütünü içindedir. Buradaki ilişkiler de daha çok informal düzeyde seyretmektedir.
Bilgi ağları ve mali destekler	Kuluçkalıklar içinde varolmak mali kaynaklara ulaşım açısından bir fark yaratmasa da, destek programları kuluçkalıklar içindeki işletmeler için kritik öneme sahiptir. Gelişmekte olan ülkeler açısından Türkiye’deki durum ele alındığında destek sistemlerinin yeterli olduğu düşünülse de, işletmelerin istekliliği, yapabilirlikleri, başvuru sürecinin karmaşıklığı, son olarak da programların yürütülmesi alanındaki süreçlerin, mali destek programlarının etkilerini sınırlandırdığı ortaya çıkmaktadır. Kuluçkalıklar, başvuru prosedürlerine ilişkin sundukları hizmetlerle firmaların büyük bölümüne yardımcı olmaktadır.
Girişimciler	İstatistiksel olarak teyit edilemese de, kuluçkalıklardaki girişimcilerin daha iyi eğitim düzeyine sahip oldukları görülmektedir. Bu merkezlerdeki girişimcilerin % 95’inden fazlası mühendislik veya diğer bilim dallarından birinden mezundur. Ancak, kuluçkalıklardaki ve kuluçkalıklarda olmayan iki grup işletme arasında performans farklarının nedenlerini araştırabilmek için, girişimcilerin sahip oldukları profillerin açıklayıcı özellik taşıma durumu çok da güçlü değildir.

Genel değerlendirme	Başlangıç aşamasındaki firmaların en hassas dönemlerinin atlatılmasında Türkiye'deki TEKMER'lerin önemli rolleri olduğu sonucuna varılmaktadır. İşletmelerin % 60'lık bir bölümünün gelişmeleri için kuluçkalıklar tarafından verilen hizmetleri kritik boyutta gördükleri sonucuna ulaşılmaktadır.
Temel zafiyetler	
Pazarlama girişimlerindeki eksiklikler	Yeni ürün ve süreç geliştirmeye yönelik politikaların, pazarlama fırsatlarının değerlendirilmesine yönelik politikaların geliştirilmesiyle mümkün olabileceği düşünülmektedir.
İşletmeler arasındaki ağ yapının ve işletmeler arasındaki ilişki düzeyinin düşüklüğü	Kuluçkalıkların uzun soluklu faydalarının hissedilmesi ağ yapısı kurmaya ve işletmeler arasındaki ilişkiye bağlı olmaktadır.
Risk sermayesine ilişkin girişimlerin yeterli olmayışı	Kuluçkalıklar için risk sermayesi mekanizmalarının varlığı olmazsa olmazlar arasındadır. Bu mekanizmanın gelişimi için ise makroekonomik istikrarın varlığı kaçınılmazdır.
İşletme destek fonksiyonları	Kuluçkalıkların başarılı olup olmadıkları, sundukları hizmetlerin sayısından çok, hizmetlerin niteliği ile yakından ilgilidir. İşletme destek programlarının nitelik düzeyinin artırılması için ek çabalara ihtiyaç olduğu görülmektedir.

Kaynak: Taymaz, E., Akçomak, S., (2004), İnkübatörlerin (Kuluçkalık) Etkinliğinin Analiz Edilmesi: Türkiye Örneği, ODTÜ Ekonomik Araştırma Merkezi Çalışma Tebliği Dizisi 04/12

‘Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun’ Hakkında Özet Bilgi

AMAÇ: Kanunun yapılandırılma amacı içinde;

1. Teknolojik bilgi üretilmesi,
2. Yenilik yapılması,
3. Rekabet öncesi işbirliklerinin geliştirilmesi,
4. Ar-Ge ve yeniliğe yönelik doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının çekilmesi ve nitelikli işgücüne dönük istihdam kapasitesinin artırılması vb. hedefler belirtilmiştir.

ETKİ ALANI: Kanunun kapsama alanı içinde;

- Teknoloji Merkezleri içinde yerleşik işletmeler,
- Türkiye’de yerleşik, en az 50 tam zaman eşdeğeri (TZE) Ar-Ge çalışanı olan işletmeler (Ar-Ge Merkezleri),
- Kamu ve uluslararası fonlarla finanse edilen Ar-Ge ve yenilik projeleri (TEYDEB, TTGV, FP7, SAN-TEZ, vs),
- Rekabet öncesi Ar-Ge işbirliği projeleri ve
- Teknogirişim sermayesi kullanan işletmeler bulunmaktadır.

Ar-Ge İndirimi:

Etki Alanında belirtilen faaliyetler kapsamında gerçekleştirilen Ar-Ge ve inovasyon harcamalarının tamamı ile 500’den fazla Ar-Ge personeli istihdam eden Ar-Ge Merkezleri’nde bir önceki yıla göre Ar-Ge ve yenilik harcamalarındaki artışın yarısı Kurumlar Vergisi Kanunu’na göre kurum kazancının ve Gelir Vergisi Kanunu’na göre ticari kazancın tespitinde indirim konusu yapılır.

Çalışanlarda Gelir Vergisi Stopajı Teşviki:

Kamu personeli hariç, yukarıda belirtilen faaliyetler kapsamında istihdam edilen Ar-Ge ve Ar-Ge destek personelinin ücretleri;

1. Doktoralı olanlar için %90,
2. Diğerleri için ise %80 oranında Gelir Vergisinden müstesnadır.

Sigorta Primi Desteği:

Gelir vergisi istisnasından yararlanan personelin sigorta priminin işveren hissesinin yarısı, her bir çalışan için 5 yıl süreyle Maliye Bakanlığı bütçesinden karşılanır.

Teknogirişim Sermayesi Desteği:

Merkezi yönetim kapsamındaki kamu idareleri tarafından, örgün öğrenim veren üniversitelerin

1. Bir lisans programından bir yıl içinde mezun olacak öğrenciler,
2. Yüksek lisans veya doktora öğrencisi,

3. Lisans, yüksek lisans veya doktora derecelerinden birini önbaşvuru tarihinden en çok 5 yıl önce almış kişilere,

bir defaya mahsus olmak üzere, herhangi bir teminat alınmaksızın 100 bin YTL'ye kadar teknogirişim sermaye desteği hibe olarak verilir.

Damga Vergisi İstisnası:

Bu Kanun kapsamında düzenlenen kağıtlardan damga vergisi alınmaz.

TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

Meşrutiyet Cad. No:46 Tepebaşı 34420-İstanbul
0212 249 19 29

Bu doküman, TÜSİAD Bilgi Toplumu ve Yeni Teknolojiler Komisyonu altında yer alan Girişimcilik ve Yenilikçilik Çalışma Grubu'nun çalışmaları kapsamında, Dr. Ecmel Ayrıl, Selçuk Karaata ve Volkan Öztürk tarafından hazırlanmıştır. Tüm hakları saklıdır. Kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir.