

BÖLÜM 7: GİRİŞİMCİLİKTE CİNSİYET FAKTÖRÜ

BÖLÜMÜN AMACI: Bölüm sonunda aşağıdaki kavramlarla ilgili bilgi sahibi olmanız amaçlanmaktadır:

- © Kadın ve Erkek girişimciler arasındaki farklar
- © Kadın Girişimciliği
- © Girişimci Kadın Tipleri
- © Kadın Girişimcilerin Karşılaştıkları Engeller
- © Türkiye’de Girişimci Kadınlar

7.1. Giriş

Özellikle sanayi devrimi öncesinde anne ve ev hanımı rolü üstlenen kadınlar sanayi devrimiyle birlikte iş hayatına katılmaya başlamıştır. Önceleri daha çok vasıfsız işgücü olarak değerlendirilen kadınlar, değişen yaşam koşulları ve eğitim imkanlarının artmasıyla daha nitelikli işlerde çalışma imkanına kavuşmuştur. İş hayatında aktif rol oynamaya başlayan kadınlar önceleri çalıştıkları iş yerinin sahibi olma şeklinde girişimcilik faaliyetinde bulunurken günümüzde hemen her alanda girişimci olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye’de 2004 yılında kadınların işgücüne katılma oranı %23,3 iken, 2009 yılında %26’ya ve 2015 yılında ise %31,5’e yükselmiştir. Ayrıca, 2004 yılında %20,8 olan kadın istihdamı, 2009 yılında %22,3’e, 2015 yılında ise %27,5’e yükselmiştir. Türkiye geneline baktığımızda 2015 yılı verilerine göre kadın istihdam oranı % 27,5, işsizlik oranı % 12,6 iken AB-28’de bu oranlar sırasıyla %46,4 ve % 9,5 tir. Türkiye’de 2015 yılı verilerine göre istihdama katılan kadınların %31,4’ü tarım sektöründe, %16,1’i sanayi sektöründe, % 52,5’i ise hizmetler sektöründe çalışmaktadır. İşteki durumları açısından bakıldığında, kadınların % 8,7’si kendi hesabına, %1,2’si işveren konumunda çalışmakta, %61,7’si herhangi bir ücret ya da yevmiye karşılığında çalışmakta ve %28,4’ü ücretsiz aile işçisi olarak çalışma yaşamında yer almaktadır. 2015 yılı verilerine göre, herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna kayıtlı olmaksızın çalışan kadın oranı %46,1’dir. Bunların da %56,8’ini ücretsiz aile işçisi olarak çalışan kadınlar oluşturmaktadır. Ücretli veya yevmiyeli çalışan kadınların %20,1’i, işveren kadınların %9,5’i kendi hesabına çalışan kadınların %84,7’si herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna bağlı olmaksızın çalışmaktadır. (Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü, 2016)

Genel olarak bakıldığında kadın girişimcilerle erkek girişimciler arasında çok belirgin farklılıklar olmasa da yaşanan gelişmelere rağmen hala kadının erkekten sonra gelen ikincil bir unsur olduğu anlayışının etkisi birçok yerde ve alanda görülebilmektedir.

Tablo: Kadın ve Erkek Girişimcilerin Ayırt Edici Nitel Yönleri

Kadın Girişimciler	Erkek Girişimciler
Karar verirken uzman danışmanlığı ararlar	Kararlarını kendi başlarına verirler
Daha çok finansal risk alırlar	Daha çok kişisel risk alırlar
Daha çok doğru, yavaş ve iyi iş yapmayı severler	Daha çok hızlı severler
Başkaları ne düşünürse düşünsün kendilerini memnun eden şeyleri yaparlar	Başlangıçta (kuruluşta) belli sonuçlara ulaşmak için güçlü şekilde uzlaşırlar
Daha çok kendilerini geliştirdikleri zaman motive olurlar	Daha çok zeki meydan okumalarla motive oluyorlar
Sezgilerine güvenirlir	Vizyonlarına güvenirlir
Mantıklıdırlar	Yaratıcıdırlar

Kaynak: Top, 2006:25

Erkek girişimciler, genel olarak 25-35 yaş arasında ilk işlerini kurarken kadın girişimciler girişimci olabilecek potansiyele ancak 35-45 yaşlar arasında ulaşabilmektedirler. Yine erkek girişimciler ilk işlerini genellikle imalat ve inşaat sektörlerinde kurmalarına karşın, kadın girişimciler, hizmet sektörü, eğitim, danışmanlık, halkla ilişkiler alanlarında ilk işlerini kurmaktadır. (Marangoz, 2013)

Kadın girişimcilerin “aile geçmişleri” birçok yönden benzer nitelik göstermektedir. Bu grubun çoğunluğu, babanın serbest meslek sahibi olduğu orta veya orta-üstü ailelerin ilk çocukları olup, genelde kişilik olarak babaları ile özdeşleşmiş, ancak anneleri ile de yakın ilişkiler içinde bulunmuş kişilerdir. (Gürol, 2000)

Her ne kadar kadınların erkeklere göre işgücüne katılımı ve girişimcilik faaliyetleri konusunda istenen seviyede olmadığı bir gerçek olsa da, kadınların her geçen gün ekonomik hayatta daha etkin hale gelmeye başladığı ise bilinen bir gerçektir. (Soysal, 2010)

7.2. Kadın girişimciler

Piyasa ekonomisi içinde; hesaplanmış riskleri göze alarak, doğrudan doğruya pazara yönelik, nakde dönüşebilen, mal ve hizmet üretip satan, kendi işinin sahibi olup çeşitli ticari kuruluşlara üye olan ve sosyal güvenlik kurumlarından birinin şemsiyesi altında çalışan ya da başka kişileri istihdam eden kadın, kadın girişimci olarak tanımlanmaktadır.

Kadınları girişimci olma konusunda güdüleyen hususların başında, kendi kendilerinin patronu olma isteği gelmektedir. Diğer hususlar ise; kocanın işten çıkarılması ya da ölmesi sonucu aileyi ayakta tutabilme zorunluluğu ve zamanlarını kontrol altına alıp iyi bildikleri işi yapma istekleridir. Kadınları girişimci olmaya iten bir diğer neden ise hükümetlerin kadın girişimcileri yerel ekonomiyi canlandırmada itici güç olarak görmeleri ve bu yönde pozitif ayrımcılık uygulamalarıdır. Bunun yanında çalışmaya ayıracakları zamanı kendilerinin belirlemesi ve böylece çocuklarına daha fazla zaman ayırabilecek olmaları da kadınları girişimciliğe iten faktörler arasındadır. İş yerinde hak edilen konuma gelinebilmesi nedeniyle işten ayrılma ve istenilen pozisyonda iş bulamama da bir diğer girişimci olma nedenidir. Ön yargı yada toplumsal yapı gereği bazı iş kollarında erkek istihdamına öncelik verilmesi ve bu alanda çalışmak isteyen kadınların iş bulamaması, aileden bir iş yerinin miras kalması ve işletecek başkasının olmaması, başarıya hırsı, daha iyi yaşam sürme isteği ve yüksek statü beklentisi de kadınları girişimci olmaya iten diğer faktörler arasında sayılabilir.

Girişimci kadın olmak, kadına çalışma biçimlerine kıyasla daha fazla özerklik, özgür hareket etme ve bağımsızlık imkanı verdiği gibi, yine kadının, işine yönelik kısa ve uzun vadeli planlar yapma, kaynakları optimum kullanma, insanlar arası ilişkiler kurma ve sürdürme, işinde edindiği deneyimleri verimli kanallara aktarma gibi alanlarda da beceri kazanmasını sağlamaktır. (Apak, Taşçıyan, & Aksoy, 2010)

Türkiye nüfusunun önemli bir girişimci potansiyeli olan kadınlar ve gençler girişimci olarak değerlendirilememektedir. Tüm işverenler arasında kadınların oranı % 3,3 gibi oldukça düşük bir orandır ve 30 yaşın altında bulunan gençlerin % 64'ü işsizdir. Bunun yanında kadınlarda çocuk sayısının artmasıyla girişimciliğe yönelme oranı düşmekteyken erkeklerde tam tersi olmaktadır. Çocuk sayısının artması geçindirecek nüfusun artmasına neden olmakta ve bu da erkeği daha fazla para kazanma isteğiyle girişimci olmaya yönlendirmektedir.

Kadın girişimcilerin, yapılan çalışmalarda erkek girişimcilere göre daha fazla arkadaş canlısı oldukları ifade edilmektedir. Yatırımcılarla, ortaklarla, çalışanlarla, tedarikçilerle, müşterilerle gayet iyi düzeyde ilişki ve iletişim kurabiliyorlar. Bu kadınların DNA'sında bulunan özel bir şey değil ancak erkeklerle kıyaslandığında bu alanda bir adım önde olduklarını göstermektedir. (Top, 2006)

Ayrıca, kadınlar yeni bir girişim oluşturma yanında, girişimi geliştirme ve başarılı bir kuruluş haline getirme konusunda daha uzun vadeli düşünmekte, işletmenin nitelik ve standartları, hizmet kalitesi, işletmenin piyasada saygın bir kuruluş olarak yerini alması konularına daha çok önem vermektedir. (Güney, 2008)

Girişimci sayısı ile ilgili ilginç bir bulgu, girişimci erkek ve kadınların oranlarıdır. Çıkış ve inişlere rağmen, kendi hesabına çalışan kadınlar toplam kendi hesabına çalışanların % 10'u civarındadır. Tüm işverenler içinde kadınların oranı ise % 3,3 gibi çok düşük bir orandır. Hem işverenleri, hem de kendi hesabına çalışanları girişimci diye düşünürsek Türkiye'de erkek girişimciler, kadın girişimcilerin 7 katıdır. Girişimciyi sadece işveren olarak tanımlayan uluslararası bir çalışmada bulunan 29 ülke sonuçlarına göre ise erkek girişimcilerin kadın girişimcilerin iki misli olduğu saptanmıştır. Bu tanıma göre Türkiye'de erkek girişimciler kadın girişimcilerin 29 katıdır.

7.3. Girişimci Kadın Tipleri

Goffee ve Scase (1985) iki faktöre dayalı olarak dört farklı girişimci kadın tipi tanımlamıştır. Bu faktörlerden ilkinde göre girişimci kadınlar bireysellik ve kendine güven ilkelerini benimseyen geleneksel girişimcilik eğilimindedirler. Diğer faktörde girişimci kadınların erkeklerin üstü durumunda olmayı kabullenerek geleneksel cinsiyet rolünü içermektedir. Anlaşılacağı gibi bu iki faktör aslında kadın girişimcilerin bulunabilecekleri iki uç noktayı temsil etmektedir

7.3.1. Geleneksel Girişimci Tipi: Hem ailesini ön planda tutan hem de girişimcilik ideallerine sıkı sıkıya bağlı olan girişimci tipidir. Ana motivasyon unsuru para kazanma ihtiyacıdır. Geleneksel girişimci tipi, hem girişimcilik ideallerini hem de geleneksel cinsiyet rollerini üstlenen ve ikisini de aynı ölçüde yerine getirmeye çalışarak iş-aile görevlerini dengeleyen ve işini de fazla büyütmeyen girişimcidir. Geleneksel girişimci tipinde olan kadın girişimciler çoğunlukla konuk evi, sekreterlik, bakım ajansı, restoran, yemek fabrikası ve kuaför salonuna sahip olmaktadır. (Marangoz, 2013)

7.3.2. Yenilikçi Girişimci Tipi: Yenilikçi girişimci tipindeki kadın girişimciler girişimciliğe yüksek düzeyde motive olmuşlardır ve yeri geldiğinde kadınlık rolünü bırakmaktadır. Genelde teknolojiye anlayan, iyi eğitim almış ve ekonomik bağımsızlığına düşkün olan kadın girişimcilerdir.

Bu tip girişimcilik ideallerini geleneksel cinsiyet rollerinin çok daha üstünde tutan ve işletmesinin büyümesini öncelikli hedefleri arasına koyan girişimci tipidir. Bu kategoriye dahil olan kadınları daha çok savaş sonrasında büyüyen ve yüksek okul mezunu kadınların istihdam

edildiği alanlarda (Pazar araştırmaları, reklam, halkla ilişkiler ve basın işlerinde) çalışmaktadırlar. (Marangoz, 2013)

7.3.3. Evcimen (Domestik) Girişimci Tipi: Ailesine ve aile içindeki kadınlık rolüne sıkı sıkıya bağlı olup girişimcilik ideali geleneksel girişimci tipinden daha düşük olan kadın girişimcilerdir. Ailenin uygun gördüğü girişimcilik alanlarında faaliyet gösterirler. Genellikle bu tipteki kadın girişimciler hem kendini geliştirmek hem de aile bütçesine bir miktar katkıda bulunmak amacıyla girişimci olurlar. Yerel kültürün etkisinin en fazla görüldüğü girişimcilik tipidir. Ana unsur kadınlık ve annelik rolüyken girişimcilik yan unsur olarak görülmektedir.

Bu gruba dahil olan kadınlar müşterilerle düzenli, uzun vadeli ve küçük ölçekli işler yapmaktadırlar. (Marangoz, 2013)

7.3.4. Radikal (feminist) Girişimci Tipi: Son olarak da aile-iş dengesini kurmaktan çok kadınların ikinci plana itilmelerini önlemeye çalışan ve işini de bu amaca hizmet eden bir araç olarak kullanan girişimci tipidir. Kadınlık olgusu bu tür bir girişimci için ayırıcı bir özelliktir. Kadınsı kişilik en yetkin şekliyle ortaya çıkartılır (Top, 2006)

Bu girişimcilik tipindeki kadınlar feminist etkilerle kadınların her alanda erkeklerle eşit olduğu gibi girişimcilikte ve iş hayatında da eşit olduğunu ve aynı kulvarda yer almaları gerektiğine inanırlar.

Bu girişimcilik tipindeki kadın girişimciler kadın hareketleriyle ilişkili basın, yayın, perakende satış, eğitim ve küçük ölçekli imalat gibi çeşitli alanlarda faaliyet göstermektedirler.

7.4. Kadın Girişimcilerin Karşılaştıkları Engeller

Kadın girişimcilerin karşılaştıkları engeller üzerine birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmaların ortak noktası kadınların iş hayatında karşılaşılabilecekleri sorunların yanı sıra bir de kadın olmanın getirdiği roller nedeniyle bir takım sorunlarla aynı anda başa çıkmak zorunda kalabilecekleridir.

Genel olarak kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunların başında eğitim yetersizliği gelirken, aile baskısı, sermaye tedariki ve örgütlenme konusu ise karşılaştıkları diğer sorunları oluşturmaktadır. Bunun dışında rol çatışması, güvensizlik, cinsel beklentiler, tecrübe yetersizliği, geleneksel baskı, başarısızlık beklentisi, farklı davranış ve ortak bulmada güçlük çekme de diğer engeller arasındadır.

Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü tarafından İstanbul, Ankara, Gaziantep, Urfa, Çorum, Denizli ve Muğla'da 705 mikro girişimci ile yapılan

anket verilerine göre aşağıdaki tablo 2’den kadın girişimcilerin karşılaşmış oldukları başlıca engelleri görmek mümkündür. (İlter, 2010)

Tablo 2: Girişimci Kadınların Başlıca Sorunları

Ürün ve hizmetlere talep olmaması	53,6
Finansman yetersizliği	45,7
Rekabet	14,9
Mekan ve konum sorunları	9,9
İşçiler ile sorunları	7,8
Hukuki sorunlar	7,6
Beceri yetersizliği	2,1
Diğer	3,3
Birden çok yanıt verildiği için yüzde toplamı yüzü aşmaktadır	

Kaynak: T.C. Başbakanlık KSSGM, 2000:64

7.5. Türkiye’de Girişimci Kadınlar

Kadın girişimciliği ülkemizde dünyada olduğu kadar hızlı bir gelişim göstermemekle birlikte 1980’li yıllardan itibaren ivme kazanmıştır. Son yıllarda medyanın da yardımıyla kadın girişimcilere olan ilgi artmıştır.

Kadınların Türkiye’de girişimcilik faaliyetleri temelde yapısal uyum politikalarının etkisiyle azalan hane gelirlerine yönelik geliştirilen “kadınların kendi başlarına küçük işyeri kurma girişimlerine” dayanmaktadır. Kadınların gerek haneye ek gelir sağlamak ve gerekse ücretli işlerde çalışma çabalarının artması onların ekonomik faaliyetlere girişini hızlandırmıştır. Fakat Türkiye’de özellikle başvuru işlere uygun eğitim ve becerisi olmayan kadınların iş bulma şanslarının son derece zayıf olması, zorunlu olarak kadınları kendi işinde çalışmaya sevk etmiştir (Yetim, 2008)

Son yıllarda, kadınların iş yaşamında, karşı cinse göre, daha başarılı oldukları gözlemlenmektedir. Bunun nedeni ise; önceden erkeklere özgü olduğuna inanılan işlerde başarılı olmaları, erkeklerle aralarındaki girişimcilik konusundaki bilgi ve deneyim farkının giderek azalması, çok daha iyi örgütlenir hale gelmeleri ve doğaları gereği olaylara karşı daha duyarlı, daha sakin, daha yoğun insan ilişkilerine sahip olmalarıdır. (Soysal, 2010)

Kadınlar, erkek girişimcilerle karşılaştırıldığında kardan çok sosyal itibara önem vermekte, risk almada erkek girişimcilere oranla daha temkinli hareket etmekte ve daha az özgüvenli bulunmaktadır. (a.g.e)

1996 yılında Ankara il merkezinde kadın girişimcilerle yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre aile ihtiyaçlarını karşılama, sosyal ilişkiler kurma ve kendini gerçekleştirme araştırmaya katılan deneklerin girişimci olmalarında rol oynayan en önemli üç nedendir. İşin kurulması aşamasında karşılaşılan en önemli sorunlar ise pazarın durgun oluşu, borç ödemeleri ve vergi ödemeleridir. Araştırma kapsamına alınan denekler başarılı girişimcilerin bireysel özelliklerini kendine güven ve cesaret, iletişim becerisi ile sabır ve hoşgörü olarak sıralamışlardır. (Ufuk & Özgen, 2000)

Tablo: Türkiye’de Toplam Girişimci İçinde Kadın ve Erkek Girişimci Sayısı (Keskin, 2014)

Yıl	Toplam Girişimci işveren+Kendi Çalışan (Bin)	Kadın Girişimci işveren+Kendi Hesabına Çalışan(Bin)	%	Erkek Girişimci işveren+Kendi Hesabına Çalışan (Bin)	%
2006	5717	729	12,8	4988	87,2
2008	5572	693	12,4	4879	87,6
2010	5749	904	15,7	4845	84,3
2012	5933	882	14,9	5051	85,1

Kaynak: TÜİK, 1923-2009 İstatistik Göstergeler, s.142, TÜİK 1923-2010 İstatistik Göstergeler, s.143, TÜİK Türkiye İstatistik Yıllığı 2011, s.171, TÜİK, Türkiye İstatistik Yıllığı 2012, s.183.

Tabloya göre 2012 yılında kadın girişimcilerin oranı %14,9 iken erkek girişimcilerin oranı %85.1 olmaktadır. Her ne kadar yıllar içinde kadın girişimcilerin oranı yükselse de hala yeterli seviyeye ulaşmış değildir.

7.6. Kadın girişimciliğini destekleyen kurum ve kuruluşlar

Ülkemizde kadın girişimciliğini destekleyen bir çok kamu kurumu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşu bulunmaktadır. Bunların bir kısmı kadın girişimcilere özel destek programları uygularken bir kısmı ise kadın girişimcilere ayrı bir program yapmamakla birlikte kadın girişimcilere pozitif ayrıcalıklar tanımaktadır. Bu destek programlarının kapsamı oldukça

geniştir. Destek programları Mesleki eğitimler, genel eğitimler, kişisel gelişim eğitimleri, girişimcilik eğitimleri ve maddi destek sağlama gibi oldukça geniş bir içeriğe sahiptir.

Kamu Kuruluşları

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü (KSSGM)

İl Özel İdareleri (Kadınlara mikro kredi verilmesi)

Sivil Toplum Kuruluşları (STK)

Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM)

Kadınlara Dayanışma Vakfı (KADAV)

GAP Bölgesi Girişimci Destekleme Merkezleri (GAP-GİDEM)

Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER)

Kadın Emekini Değerlendirme Vakfı (KEDV)

Özel Sektör

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) bünyesinde Kadın Girişimciler Kurulu

Garanti Bankası (Türkiye'nin Kadın Girişimcisi yarışması)

OKUMA PARÇASI

“Kadın Girişimcisi Türkiye'nin” seçilen Nurcan Özdemir'in sekreterlikle adım attığı sektörde patronluğa uzanan iş yaşamı dikkat çekiyor.

‘Türkiye'nin Kadın Girişimcisi’ ödülünü Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere'den alan Nurcan Özdemir, “İş hayatındaki kadınlar eşlerinin ve ailelerinin desteğini aldıklarında daha kolay ilerleyip, başarıya ulaşabilirler. Kadınların ülke kalkınmasında önemli sorumluluğu var. Ben bu başarıyı tüm çalışanlarımızla birlikte hak ettiğimizi düşünüyorum. Bu önemli proje insanlarımıza ve daha çok kadınlarımıza motivasyon oluyor. Türkiye’de Yılın Kadın Girişimcisi olmak omuzlarıma daha büyük yük demek. Bunun farkındayım. Bu vesile ile düzenlenen organizasyonda emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. İnaniyorum ki bu ödülü hak edecek Türkiye’de pek çok kadın var. Ben bu birincilik ödülünü başta Bursalı girişimci kadınlar olmak üzere ülkemizdeki bütün girişimci kadınlar adına aldım.” şeklinde konuştu.

Ardahan’da doğan Nurcan Özdemir, 1989 yılında ailesiyle Bursa’ya taşındı ve bir perde fabrikasında çalışmaya başladı. 1992’de havalandırma ve yalıtım işi yapan küçük bir dükkâna

girdi. 1998 yılı sonuna dek çeşitli pozisyonlarda çalıştıktan sonra, İzonur İzolasyon Sanayi Ticaret Limited Şirketi'ni kurdu. Isı, su, ses, çatı ve cephe kaplama konusunda, Türkiye genelinde uygulama ve satış yaptı. Kendi üretimini yapmaya karar vererek, 2009'da Bursa'da EPSA Yalıtım ve Ambalaj Ürünleri San. ve Tic. Ltd. Şti.'ni kurdu. Ardından 2. yatırımını yine yalıtım alanında yaparak yapı kimyasalları sektörüne yöneldi. 2012 planları içerisinde, mantolama alanında yatırım yapmak yer alan, başarısını azmine borçlu olan Özdemir, EPSA'yı 10 yıl içerisinde, alanında Türkiye'nin ilk üç firması arasına sokmayı hedefliyor.

<http://www.girisimhaber.com/post/2012/06/16/2012-Yilinin-En-Basarili-Kadin-Girisimcileri-Belli-Oldu.aspx>

ÇALIŞMA SORULARI

- *Meslek hayatınıza başladığınızda işvereninizin kadın mı erkek mi olmasını tercih ederdiniz? Neden?*
- *Günümüzde hala bazı mesleklerin kadın mesleği, bazı mesleklerin erkek mesleği olduğunu düşünüyor musunuz?*

BÖLÜM 8: RİSK SERMAYESİ

BÖLÜMÜN AMACI: Bölüm sonunda aşağıdaki kavramlarla ilgili bilgi sahibi olmanız amaçlanmaktadır:

- © Risk Sermayesi Nedir?
- © Risk Sermayesi Kavramları ?
- © Risk Sermayesi Modelinin Özellikleri?
- © Risk Sermayesi Finansman Türleri Nelerdir?
- © Risk Sermayesi Fon Kaynakları Ve Fon Sağlayan Şirketler?

8.1 RİSK SERMAYESİ KAVRAMI VE GELİŞİMİ

Risk sermayesi değişik ortam ve ülkelerde venture capital, girişim sermayesi, atılım sermayesi, cesarete dayalı sermaye adları ile anılmaktadır.

Risk sermayesi yeni fikirleri olan girişimcilerin ve finansman arayışında olan firmaların, onlara yatırım yapabilecek, risk alamaya hazır sermaye sahipleriyle buluşmasıdır. Risk sermayesinin amacı, fikir ve yeteneğe sahip taraf ile kaynakları elinde tutan ve bu kaynakları doğru değerlendirerek yatırım yapmayı isteyen tarafı buluşturmasıdır (Güngörürler, 2005)

Risk sermayesi her ne kadar bir finansman aracı olarak sunulsa bile özel bir girişimcilik olduğunu söylemek daha doğru olacaktır (Ark, 2002) Eğer tarafların niyeti açısından düşünüldüğünde iki ayrı girişimci tarafta sahip olmadığı üretim faktörleri bir araya gelmektedir. İş fikrine sahip olan tarafın fikri hayata geçirebilecek sermayesi yok, Sermaye sahibi olan taraf içinse yatırım yapmaya değer bir iş fikri yoktur. Bugünün şartlarında ise daha önemli olan şey sermaye sahipliğinden çok, bir iş fikrine sahip olmaktır.

Ancak buna rağmen risk sermayesi kavramı piyasalarda daha çok bir finansman tekniği olarak kabul görmekte ve bu şekilde incelenmektedir. Yapılan tanımlarda daha çok finansal yön daha fazla vurgulanmaktadır.

Bütün gelişmiş ülkelerde uzun zaman başarı ile uygulanan risk sermayesi, dinamik, yaratıcı ve yenilikçi, finansman gücü yeterli olmayan her aşamadaki girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmelerine olanak sağlayan, gerektiğinde işletme ve yönetim desteği de veren, hisse karşılığı sermaye aktarımı sağlayan çağdaş finansal yöntemdir (Ark, 2002). Temel özellikleri arasında, bankalar tarafından desteklenmeyen girişimcilerin desteklenmesi, yatırımların hisse senedi karşı lığında yapılması , uzun vadeli olması ve şirketin belli bir gelişme düzeyine gelmesinden sonra hisselerin satılması sayılabilir (Kuğu; 2004).

Risk sermayesi SPK mevzuatında da şu şekilde tanımlanmaktadır; ‘Kurulmuş veya kurulacak olan ve gelişme potansiyeli taşıyan girişim şirketlerine yatırım yapılarak gerçekleştirilen uzun vadeli kaynak aktarım biçimine risk sermayesi yatırımı denir (SPK Mevzuatı, Seri VIII. No:21). Bu tanıma göre risk sermayesi uzun vadeli ve riskli yatırımların finansmanı için kullanılmaktadır. Bu tanımlardan hareketle **risk sermayesi**, teknolojiye dayalı işletmelerin sahip oldukları yeni ürün ve/veya süreçlerin ticarileştirilmesi esnasında karşılaştıkları finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla geliştirilmiş uzun vadeli ve riskli yatırımların finansmanında kullanılan öz kaynak benzeri yatırımlardır (Akkaya ve İçerli; 2001).

Bu konuda başka tanımlar da yapılmıştır. “ Finansman ya da proje için sermaye arayan girişimcilerle, yeni fikirler ve risk almaya hazır sermayedarların buluşması “ olarak tanımlanabilir. Diğer bir tanım ise, “ risk sermayesi yatırımları profesyonel yatırımcıların uzun vadede faiz geliri veya temettü değil sermaye kazancı sağlamayı amaçladığı riskli yatırımlar “ olarak tanımlanabilir (Şirvan; 2002).

Çağdaş bir yöntem olarak risk sermayesinin uygulandığı ilk ülke Amerika Birleşik Devletleridir (Kuğu; 2004). Risk sermayesi, ABD de ortaya çıkmış, ve tüm dünyada cep telefonundan bilgisayara kadar pek çok buluşun ortaya çıkmasındaki en önemli faktör olmuştur.

Ekonomilerin büyümesi yeni şirketlere bağlıdır. ABD’ de risk sermayesinin gelişmesinin en önemli nedeni ülkede baskın olan her şeye sıfırdan başlayıp geliştirebilme ve her türlü yeniliğe açık olabilme kültürüdür (Şirvan, 2002).

Modern anlamda risk sermayesi ile kurulan ilk şirket bir dönemlerin efsanevi bilişim markası ‘Digital’dir. 1957 yılında American Research & Development adlı bir şirketin, yetmiş bin dolarlık yatırımı ile kurulan Digital’in, on beş yıl içinde piyasa değeri tam beş bin kat artarak 3.5

Milyar \$'a ulaşmıştır. Bu şirket 1998 yılında yine risk sermayesi ile kurulmuş olan Compaq şirketine 10 Milyar \$'a satılmıştır.

Dünyada risk sermayesi ile ilgili rakamlar çok hızlı bir şekilde artış göstermiştir. Amerika'da 1999 yılı sonu verilerine göre risk sermayesi yatırımlarının büyüklüğü 50 Milyar \$'dır. 1998 yılına göre % 160 artan risk sermayesi yatırımlarının 31.9 Milyar \$'ı sadece internet şirketlerine yapılmıştır.

Risk sermayesi finansman modeli 1980'lerle birlikte Avrupa ve Japonya'da da yaygın bir uygulama alanı kazanmaya başlamış bulunmaktadır. Ama uygulamalar ABD 'indeki kadar başarılı değildir.

Risk sermayesi kavramı Türkiye finans piyasalarına yeni giren bir finansman şeklidir. Bu konuda Türkiye'deki ilk girişim bankalar tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla kurulan ilk fon ise Vakıf Risk A.Ş.'dir. Yabancı sermayede bu amaçla Türkiye'de çeşitli yatırımlar yapmıştır. Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı risk sermayesi fonları arasında AIG, Alliance Capital ve Morgan Stanley gibi önemli işletmeler bulunmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye'de bu finansman modelinin geliştirilmesini zorunlu hale getiren olgu ise buralarda geleneksel finansman kurumları olan bankaların kredi faiz oranlarının oldukça yüksek olmasıdır. Bu yüksek maliyetli fonları kullanarak uzun vadeli yatırımlara girişmek mümkün olmamaktadır. Gelişmekte olan ülkelere gerçek anlamda girişimci sayısının da az olması nedeniyle özel girişimlerin yatırım miktarı da düşük seviyelere inmektedir. Bu nedenle risk sermayesi finansman modeli adı verilen ve faiz ve ana para tarzında geri ödeme zorunluluğu içermeyen bir finansman şeklinin önemi ortaya çıkmaktadır (Akaya ve İçerli, 2001).

8.2 RİSK SERMAYESİ KAVRAMLARI:

Teknoloji: Teknoloji, üretim bilgisinin üretilmesi ve kullanılması becerisidir. Ekonomik büyümenin, rekabetin ve gelişmenin en önemli aracıdır. Teknoloji dinamik bir kavram olup, sistematik üretim girdisi ile birlikte aynı zamanda üretimde kullanılan tüm girdi, araç, gereç ve bunları kullanan insanları kapsar. Günümüzde teknoloji, emek ve sermayenin verimliliğini arttıran üretim girdisi olarak görülmektedir.

Teknolojik Yenilik: Risk sermayesinin temel ölçütü teknolojik yeniliktir. Teknolojik yenilik, yeni bir makine veya ürün olabileceği gibi yeni bir organizasyon yeni bir pazar veya hammadde de olabilir. Teknolojik yeniliklerin temelinde Ar-Ge çalışmaları vardır.

Teknolojik gelişme ise, yeniliğin fikir olmaktan çıkarılıp ekonomik değer haline dönüştürülene kadar olan faaliyetlerin bütünüdür.

Girişimci (Entrepreneur) : Girişimci, yeni pazar, yeni tedarik ve finansman kaynakları bularak yeni ürün veya üretim teknikleri, örgütlenme biçimleri geliştirerek ekonomik gelişmenin öncülüğünü yapan kişidir.

Risk Sermayedarı (Venture Capitalist) : Risk sermayesi sağlayan kişi ve kuruluşlardır.

8.3 RİSK SERMAYESİ MODELİNİN ÖZELLİKLERİ

Bu modelin temeli, bir ortaklığa dayanmaktadır. Ortaklığın bir tarafında bilimsel gelişmeleri izleyen, bunları uygulanabilir teknolojilere dönüştürerek satılabilir mallar üretebileceği inancına ulaşan girişimciler bulunmaktadır. Bu ortaklığın diğer tarafında ise, bu girişimcilerin fikirlerini inceleyerek başarılı yatırımlara dönüşebileceğine inanan ve bu nedenle onları finanse eden risk sermayedarları yer alır. Bunlar ise tasarruf fazlası bulunan kişiler veya çoğunlukla bu amaçla kurulmuş olan risk sermayesi şirketleridir.

Bir risk sermayesi modeli incelenirken genelde şu sorular üzerinde durulmaktadır (Pierce, Goldstein;2000:1; Akt, Akaya ve İçerli;);

- İşletmeyi yada projeyi özgün kılan ve diğerlerinden ayıran nedir ?
- İşletmenin gerçek niyeti nedir? (İşletme geçmişte hangi faaliyet alanlarında çalışmıştır)
- Pazardaki rekabet düşünüldüğünde işletme karlılığını nasıl sağlayabilir?
- Sermayeden en üst düzeyde nasıl yararlanabiliriz?
- İş planını gerçekleştirebilecek yönetim yeteneği mevcut mudur?
- Bu planını gelecekte işletme üzerinde ne gibi bir etki yaratacaktır?
- Yatırımcılar için hali hazırda bir iş stratejisi var mıdır?

Eğer iş planı yukarıdaki sorulara tatmin edici cevaplar verebiliyorsa, risk sermayesi modeli içerisinde bu proje/işletme değerlendirilebilir. Modelin başlıca özelliklerini şu şekilde sıralayabiliriz (Akaya ve İçerli; 2002).

a) Bu yol ile finansman sağlama, hisse senedi ve hisse senedi benzeri araçlar yoluyla gerçekleştirilmektedir. Böylece esas olarak finansman sağlanan işletmeye ortak olunmaktadır. Bunun sonucu olarak girişimciye sağlanan fonun geri dönmesini garantiye almaya yönelik, başlıca kredilerinde olduğu gibi bazı tedbirler almaya gerek yoktur. Bu risk sermayesi şirketleri işlemecilikle ilgili riskleri girişimciyle birlikte üstlenmektedir.

b) Geleneksel hisse senedi piyasasından özkaynak şeklinde ve bankalardan da yabancı kaynak şeklinde fon sağlama imkanı olmayan KOBİ'ler finansman kaynağı bulma imkanına sahip olurlar (Eser;1990:68). Bu tür firmalar üretken ve dinamik yapılarına rağmen mal varlıklarının ve verebilecekleri güvencelerin yetersizliği dolayısıyla gelecek vadeden projelerine fon temin edememektedir.

c) Bu yolla sağlanan finansman desteği uzun vadeliidir. Model işletmenin faaliyet döneminde oto finansman imkanlarını daraltmaz. Finansman sağlayan risk sermayedarı, bağladığı fonu işletmeye herhangi bir şekilde ödeterek değil , hisse senetlerini sermaye piyasasında satarak geri tahsil etmiş olur.

d) Model, yatırımcıların üstlendiği riskin yüksek olduğu bir modeldir. Fakat uygulamada yatırımın doğrudan değil , risk sermayesi şirketi aracılığı ile yapılması ve bu şirketin yanında çalıştırdığı yeterli bilgi ve tecrübeye sahip uzmanların olması nedeniyle yeni kurulan bir şirkete doğrudan yatırım yapma durumuna göre yatırımcının riski azalacaktır.

e) Risk sermayesi, finansman yanında ekonomide hayati bir öneme sahip teknoloji transferini de sağlamaktadır. Böylece geliştirilmiş ürünlerin veya yöntemlerin ülke içinde yeniden bulunması çabaları ve eğilimi önlenmiş olmaktadır. Bunun sonucunda ülke içindeki Ar-Ge kapasiteleri ve bunlar için yapılan harcamaları diğer verimli alanlarda kullanma olanakları oluşmaktadır (Tuncel;1996:22).

f) Risk sermayesi şirketi pasif bir ortaklık değildir. Girişimin sermayesine katılıp , bir kenara çekilerek işletmenin gelişmesini ve hisse senetlerinin değer kazanmasını beklemek , gerekli ölçüde işletmeye yönetsel ve teknik danışmanlık sağlar.

g) Risk sermaye şirketleri yeni stratejik ve riskli yatırımların yapılmasına yardımcı olurken, aynı zamanda toplumsal kalkınmaya da imkan sağlamaktadır. Bir taraftan teknoloji üretimi ve stratejik yatırımlar yapılırken diğer taraftan da istihdam artışı oluşmaktadır. Risk sermayesi ekonominin rekabet gücünü artırarak dış ticaret değerlerine olumlu bir etki yapmaktadır.

ABD, İngiltere ve Almanya'da risk sermayesi şirketleri, ülke kalkınmasında önemli rol oynamaktadırlar. Ancak risk sermayesinin oluşturulması yine bankaların öncülüğünde gerçekleşmektedir. Bu ülkelerin sahip oldukları ekonomik gücün temelinde teknoloji üretimi vardır. Exxon, Philips, IBM gibi bir çok firma risk sermayesi çerçevesinde değerlendirilebilecek projelere çok geniş bir biçimde destek sağlarlar (Henderson,1988:256) Teknoloji üretiminin temelinde ise Risk Sermayesi yatmaktadır (Zaimoğlu, 1995:30). Bunun yanında herbiri kendi sahasında en fazla AR- GE faaliyeti yapan ve sürekli teknoloji geliştiren Kodak, Xerox, 3M gibi şirketler de Risk Sermayesi Şirketleri kurmuşlardır (Akaya ve İçerli; 2002).

8.4 RİSK SERMAYESİ MODELİNDE YÖNETİM YAKLAŞIMI:

Risk sermayedarı için yapılacak yatırımda başarılı olabilmenin en önemli kriteri yönetimdir. Risk sermayedarı iki türlü hareket edebilir;

- Yönetim içinde (hands on) yer alarak

Sermayedar yatırım yapılan şirketin yönetim kurulunda birebir yer alır. Dolayısıyla bu sermayedar ve firma arasında yakın ve düzenli görüşmelere yol açar. Risk sermayedarı, teknoloji, şirketin pazarlama stratejisi ve üst yönetim konularında aktif katılım sağlar.

- Yönetimin dışında (hands off) kalarak

Sermayedar reaktif katılım sergiler. Şirketin bazı kritik kararlarının alınmasında rol oynar. Temsilci ve gözlemci gibi hareket eder. Şirketle olan ilişkiler seyrek ve formal raporlar ile sınırlıdır (kobinet.org.tr).

8.5 RİSK SERMAYESİ FİNANSMAN TÜRLERİ:

Her yatırımın ihtiyacı niteliğine göre farklı finansman türleri söz konusudur (kobinet.org.tr; kobifinans.com.tr; Güngörürler: 2005; Şirvan: 2002; Özkan:2002)

-Çekirdek Sermayesi (Seed Capital)

Fikir aşamasının finansmanı şeklinde özetlenebilir. Yeni bir ürün veya hizmetin yaratılması için çekirdek sermayenin sağlanmasıdır. Bu finansman yöntemi, ancak işletmeye ait projenin daha önce karşılaşılmamış ihtiyaç duyulur yeni ürün/hizmet ve hızla büyüebilme kapasitesi olan bir pazara sahip olması halinde gerçekleştirilmektedir.

Bu aşamada girişimci bir fikir geliştirmiş, fakat fikrinin hayata geçmesi için ne teknik ne de ticarileştirilmesi için planlama yapmamıştır. Girişimciye ait projenin akıbeti genellikle bir yıllık süre içerisinde belli olmaktadır. Bu süre zarfında sermayedarın rolü girişimciyi finanse etmektir. En riskli yatırım biçimidir, çünkü projenin uygulanabilirliğinin ne olduğu kesin olarak bilinmemektedir. Fakat getirisi menkul kıymet alım satımından çok yüksektir.

Bu yatırım türü oldukça sabır ister. Başlangıç devresinden 2-3 yıl önce başlanır ve likidite edilmesi için ortalama 10-12 yıla ihtiyacı vardır. Bu sebeple bu tür yatırımı profesyonel risk sermayedarları nadiren tercih etmektedirler. Projenin yapılabilirliği bu devrede tartışılır durumda olup başarısız olma ihtimali yüksektir. Yapılan istatistiklere göre risk sermayedarları tarafından ilk bir yıllık süre içinde projelerin % 70 i elenmektedir.

-Başlangıç Finansmanı (Startup capital)

Risk sermayesinin genel kullanım alanı bu yatırım biçimidir. Ar-Ge faaliyetlerinin ikinci aşaması olan geliştirme aşamasında bu finanslama yöntemi kullanılmaktadır. Genellikle kuruluş süreci içinde olan yada kısa bir süreden beri faaliyette olan ancak ürününü ticarileştirememiş firmaların finansmanında kullanılır.

Bu aşamada girişimcinin fikriyle ilgili hazırlanmış iş planı titizlikle incelenmelidir. Pazarı 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.

-Erken Aşama ve Geçit Finansmanı (Early Stage and Gate Financing)

Bu aşamada firma belli bir büyüklüğe 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. Piyasadaki rakipleriyle kıyasıya bir rekabet söz konusu olup, firmanın elde ettiği

kar ürününün üstünlüğünü ispatlamaya yetecek kapasitede olmadığı için ek finansmana ihtiyaç vardır. Firmanın risk sermayesi dışında fon bulması içinde bulunduğu şartlarda zordur çünkü firmanın bankacılık sisteminden kredi alması için teminatları yetersiz bununla beraber sermaye piyasasından fon sağlama imkanı yoktur. Bu aşamada firmanın da bir takım yönetsel problemleri vardır. Bu problemler üstesinden risk sermayedarının maddi ve yönetsel desteği ile gelinebilmektedir.

-Köprü Finansman (Bridge Financing)

Köprü finansman 6 ay ile 1 yıl içerisinde halka açılmayı ümit eden şirketlere aktarılmaktadır. Eğer şirket hisse senetlerinin arzı için iyi bir yapıdaysa, şirketin halka açılana kadar faaliyetlerine devam edebilmesi için ihtiyaç duyduğu finansmanın sağlanmasında kullanılan bir yöntemdir.

-Kuruluşun Kendi Yönetici Kadrosu Tarafından Alınması (Management Buy Out)

Bir finansman türü şirket yönetim kadrosunun işletmeyi elde etmesini mümkün kılmak için sağlanan finansmandır. Günümüzde yenilenen versiyonu ile dünyada en çok kullanılan yöntemlerden biridir. Bu yatırımlar az risk taşımakta ve kazançlı olması sebebiyle tercih edilmektedir. Buradan yola çıkarak İngiltere'deki 3i şirketi MBO'nun başka bir versiyonu olan spin-out'u geliştirmiştir. Bu yöntemde, 3i şirketi ile ana şirket tarafından yeni bir şirket kurulmakta ve bir müddet sonra ana şirketten ayrılmaktadır. Böylece destekleyiciler şirket ayakta durana kadar riski omuzlamakta ve girişimin ilerlemesine yardım edilmektedir. Spin out şirketinin sahiplik ve kontrolü ana şirket, yönetim kadrosu ve risk sermayesi şirketi arasında dengelenmekte ve hiçbir ortaklıkta % 50'den fazla pay alınmamaktadır.

Yatırım aşamalarında zaman risk tablosu:

Yatırım Tipi	Zaman (yıl)	Risk
Erken aşama finansmanı		
• Tasarım Finansmanı (prototip geliştirilme aşaması)	7-10	Çok yüksek
• Başlangıç sermayesi (start-up) (iş oluşturma aşaması)	5-10	Çok yüksek
• Erken geliştirme (zararda veya yeni kazanç sağlamaya başlamış işletmenin geliştirilmesi)	3-7	Yüksek

Geç aşama finansmanı		
<ul style="list-style-type: none"> Genişleme sermayesi (kurulmuş, karlı işletmenin sermaye ihtiyacı) Köprü finansa çıkış öncesi son destekleme finansmanı 	1-3 1-3	Orta Düşük
Buy-out / Buy-in	1-3	Düşük- Yüksek
Şirket kurtarma finansmanı	3-5	Orta- Yüksek

8.6 RİSK SERMAYESİ FON KAYNAKLARI VE FON SAĞLAYAN ŞİRKETLER

(kobinet.org.tr; kobifinans.com.tr; Güngörürler: 2005; Şirvan: 2002; Özkan:2002)

Risk sermayesi fon kaynakları ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Risk sermayesi sisteminin en çok uygulandığı ülkeler olan Amerika ve İngiltere deki uygulamanın farklı olmasının sebebi bu ülkelerde ki mali sistemlerinin farklılığından kaynaklanmaktadır.

Risk sermayesi yatırımlarının özünde Ar-Ge çalışmaları olması sebebiyle yüksek belirsizlik ve risk mevcuttur. Bu nedenle yatırımların nakit akışlarının ilk yıllarda negatif ve yatırımın uzun vadeli olması nakit akışlarındaki belirsizliği fonun kaynaklarını olumsuz yönde etkilemektedir.

Aşağıda, risk sermayesi fon kaynaklarını oluşturan kuruluşlar açısından Amerika, İngiltere ve Türkiye açısından bir karşılaştırma yapılmıştır.

Amerika	İngiltere	Türkiye
1. Bağımsız RS ortaklıkları	1. Bankaların oluşturduğu fonlar	1. Bağımsız RS şirketleri (Vakıf Risk A.Ş.)
1. Şirketlerin RS ile ilgili kuruluşları	2. Yatırım kuruluşları destekli fonlar	2. Şirketlerin RS bölümleri
2. İş geliştirme şirketleri	3. BES (Business Expansion Funds)	3. Küçük işletmelere yatırım yapan özel şirketler
3. Küçük işletme yatırım şirketleri	4. Şirket ve diğer özel sektör fonları	4. Ar-Ge konusunda faaliyet gösteren özel ortaklıklar
4. Ar-Ge ortaklıkları	5. Yarı resmi kuruluşların fon kaynakları	5. Bankaların bu alanda faaliyet gösteren kolları
5. Özelleşmiş fonlar ve incubator' ler		

Bağımsız Risk Sermayesi Şirketleri

Bu tür şirketler kurumsallaşmış risk sermayesi kaynaklarıdır. Özel ortaklıklar şeklinde yapılmışlardır. Tarihsel süreç içinde baktığımızda bu tür şirketlerin aile şirketleri olarak kuruldukları gözlenmektedir. (Rockfeller vb.) Günümüzde risk sermayesi endüstrisine sermaye özel ortaklıklar kanalıyla gelmektedir.

Bu tür şirketlerce finanse edilen firmalar genellikle sınırlı sorumlu şirketler olarak yapılmaktadırlar. Bu şirketlerin yönetim kadrolarında risk sermayedarı da söz hakkına sahip olmaktadır. Yönetimde ortaklar konulan sermayenin %2,5-3 ü oranında yönetim ücreti almaktadır. Ayrıca bu ortaklar uzun vadede sermaye kazançlarından %20 oranında kardan pay almaktadırlar.

Dünyada yaygın uygulaması olan bu tür şirketler ülkemizde yeni kurulmaya başlamıştır. Halen bu alanda Vakıf Risk A.Ş. faaliyet gösteren tek şirket durumundadır. Bugüne kadar üç proje için finansman sağlamıştır.

Finansal Kurumlara Ait Risk Sermayesi Şirketleri

Ülkemizde henüz uygulaması bulunmayan bu şirketler, ticari bankaların ve sigorta şirketlerinin kendi kredi koşullarına uymayan risk ve getirisi yüksek yatırımların finansmanı için risk sermayesi şirketleri kurmuşlardır. Bu tür şirketlerde farklı olarak kendileri söz konusu şirketlerin sınırlı sorumlu ortakları durumundadır.

Finansal Olmayan Kurumlara Ait Risk Sermayesi Şirketleri

Bu tür şirketler genellikle büyük sanayi şirketleri tarafından kurulurlar. Amaçları piyasada ki yoğun rekabetten galip çıkabilmek ve paylarını arttırmak için yeni ürün geliştirerek güçlü bir yapıya sahip olmaktır.

Küçük İşletme Yatırım Şirketleri

Günümüzde ABD’ de Küçük İşletme Yatırım Şirketi olarak tanımlanan yaklaşık 390 özel ve kamu şirketleri bulunmaktadır. Bu şirketler asgari 1milyon dolar sermaye ile kurulmaktadırlar.

Küçük işletme yatırım şirketleri kendi aralarında kredi ağırlıklı (Lending Oriented) ve öz kaynak ağırlıklı (Equity Oriented) olarak farklı türlere ayrılmaktadır. Öz kaynak ağırlıklı küçük işletme

yatırım şirketlerinin sermayesi iki milyon dolar civarındadır. Bu işletmeler yüksek oranda devlet kaynağı kullanmaktadırlar.

Portföyünün en çok %33' ünü gayrimenkul yatırımlarına ayrılabilir. Bu tür şirketler yurtdışına yatırım yapamazlar. Kuruluş için en az bir milyon dolar öz kaynak şartı vardır. Küçük işletme yatırım şirketleri SBA dan öz sermayesinin üç katına kadar borçlanabilir, bu sebeple de genellikle kredi verme yönü gelişmiş ve bu yüzden risk sermayesi kuruluşu olma özelliğini kaybetmeye başlamıştır. Sonuç olarak, küçük işletme yatırım şirketleri küçük işletmelere borç sağlayan özel finansman kuruluşları kimliğindedir.

Ülkemizde bu alanda tek örneği oluşturan, TOBB, TESK, Halk Bankası, KOSGEB ve 16 sanayi odasının ortaklığı ile mevcut ve kurulacak küçük ve orta boy işletmelerin finansman ihtiyaçlarını temin etmek amacıyla KOBİ Yatırım Ortaklığı A.Ş. 11 Ocak 1999 tarihinde kurulmuştur. Bu şirket, KOBİ lerin gelişmelerine ve ekonomik faaliyetlerine yardımcı olmak, sanayileşmede katkılarını arttırmak, yatırım yapmalarını teşvik etmek için ortaklıklar oluşturmak yoluyla projelerini hayata geçirmelerinde şirket sermayesi, danışmanlık ve eğitim hizmetleri vermeyi amaçlamaktadır.

OKUMA PARÇASI

DÜNYA VE TÜRKİYE'DEKİ RİSK SERMAYESİ UYGULAMALARI

Bilindiği üzere risk sermayesi yatırımları özellikle ABD' de başarılı şekilde uygulanmaktadır. ABD' de Macintosh bilgisayarlarının üreticisi Apple Computer Inc ve Digital Equipment Corporation şirketleri risk sermayesi yatırımları ile kurulmuş şirketlerdir. ABD'de risk sermayesi yatırımlarını gerçekleştiren kuruluşlar olan SBIC's önceleri yatırımlarını ortaklık yerine faizli kredi tahsisi şeklinde gerçekleştirirken, bu uygulamanın başarılı sonuçlar vermemesi üzerine risk sermayesi yatırımları ortaklık şeklinde şirket sermayesine katkı olarak dönüşmüş ve emeklilik fonlarının risk sermayesi şirketlerinin hisse senetlerini satın alabilme imkanlarının getirilmesiyle bugünkü durumuna gelmiştir.

Japonya'da 1974 yılında risk sermayesi girişim merkezi kurulmuş olup, KOBİ'lere bankalarca verilen yatırım kredilerinin %80' i oranında kefalet verilmektedir. Japonya'da risk sermayesi şirketleri önceleri kamu kuruluşlarının desteğinde kurulmuş daha sonra banka ve aracı kuruluşlar tarafından kurulan risk sermayesi şirketleri ile geliştirilmiştir. ABD'nde risk sermayesi yatırımları daha ziyade başlangıç sermayesinin sağlanmasında ağırlık kazanırken Japonya'da genelde gelişme aşamasındaki şirketlere yönelmektedir. Japonya'da risk sermayesi şirketlerince desteklenen firmaların üçte ikisi 10 yıldan eski şirketlerdir.

Avrupa Topluluğu ülkelerinde risk sermayesi kaynaklarının büyük bir bölümü bankalar tarafından yaratılmaktadır. Genel olarak AT ülkelerinde risk sermayesi yatırımı işletmenin hisse senetlerini alarak değil borç karşılığı kredi verilerek yapılmaktadır. Çünkü bankalar risk almaktan kaçınmaktadırlar. Avrupa'da bu konuda en gelişmiş ve köklü uygulamalara sahip ülke İngiltere'dir. İngiltere'de holdingler, bankalar ve bölgesel kuruluşlar risk sermayesi kaynağını

oluşturmaktadır. Bankalar gelişme potansiyeli taşıyan küçük ve orta boy işletmelerin hisse senetlerini satın alarak bu şirketlere ortak olmakta ve gerekli sermaye desteğinin sağlamaktadırlar.

Fransa'da bankalar risk sermaye sektörüne ağırlıklı paya sahiptirler. Almanya'da ise risk sermayesi kamu şemsiyesi altında gelişmiştir. 1978 yılında 28 Alman bankasının katılımıyla büyük çapta bir risk sermayesi şirketi kurulmuştur. Devlet bu şirketin zararlarının %75' ini karşılamayı taahhüt etmiştir. Ancak bu uygulama başarılı sonuçlar vermemiş ve kurulan şirket uzun zaman zarar etmiştir. Zarar etme nedenleri arasında bu şirketin yönetiminin oldukça bürokratik yapıda olması ve çok sayıda temsilciden (bankalar, sanayiciler, bürokratlar) oluşması ve kamunun proje değerlendirici durumda olması gelmektedir.

Dünya'da risk sermayesi yatırım ortaklıkları ihtisaslaşmışlardır. Hemen hemen her alanda yatırım yapmaktadırlar.

Ayrıca risk sermayesi sisteminin başarısı ve bu derece yaygın olmasının sebebi küçük işletmelerin hisselerinin işlem gördüğü borsaların olmasıdır. Bu tür piyasaların dünyada ki en iyi örneği NASDAQ borsasıdır. Tamamen KOBİ'lere yönelik olarak elektronik ortamda işlem yapmaktadır. Bunun yanında Avrupa'da ESDAQ, Japonya'da JASDAQ, İngiltere'de Alternative Investment Market (AIM), Almanya'da Neue Markt, Fransa'da Nouveau Marche, Kanada'da Vencuver Borsası da küçük ve orta boy işletmelerin işlem yapmaları amacıyla kurulmuş diğer borsalardır.

Ülkemizde risk sermayesi alanında çalışmalar özellikle 1980 yılından sonra zaman zaman hızlanarak sürdürülse de, genelde istenilen sonuçlara ulaşamamıştır. 1993 yılında SPK Kanunu'na dayandırılarak çıkarılan seri VIII, 21 sayılı "Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği" ile konu yasal düzenlemeye kavuşmuştur. Ancak tebliğin yürürlüğe girmesinden itibaren üç yılı aşkın süre geçmesine rağmen sadece bir banka iştiraki şeklinde risk sermayesi yatırım ortaklığı kurulabilmiştir. 1998 yılında söz konusu tebliğde değişikliğe gidilerek, kurulacak şirketlerin kuruluş sermayesi 500 Milyar TL' ye çıkarılmış ve yatırım alanlarında esneklik getirilmiştir. Tebliğin ana ilkeleri şöyledir;

Tebliğ'de risk sermayesi yatırımının tanımı; girişim şirketlerinin birinci el piyasalarda ihraç ettiği sermaye piyasası araçlarına yapılan uzun vadeli yatırımlar şeklinde tanımı yapılmıştır. Ayrıca risk sermayesi yatırımının, girişim şirketlerine ortak olmak suretiyle yapılabileceği gibi bu şirketlerin ihraç ettiği borçlanma senetlerinin satın alınması suretiyle de yapılabileceği şeklinde açıklanmıştır.

Girişim şirketlerinin, sınai zirai uygulama ve ticari pazar potansiyeli olan araç, gereç, malzeme, hizmet veya yeni ürün, yöntem, sistem ve üretim tekniklerinin meydana getirilmesini veya geliştirilmesini amaçlamaları ya da yönetim, teknik veya sermaye desteği ile bu amaçları geliştirebilecek durumda olmaları gereklidir.

Risk sermayesi yatırım ortaklıklarının, kayıtlı sermayeli anonim şirket şeklinde kurulması, çıkarılmış sermayesinin asgari %49'u oranındaki hisse senetlerini, bu tebliğ'de belirlenen süre ve esaslar dahilinde halka arz etmek üzere kurulmuş olması, başlangıç sermayesinin 500 milyar TL'den az olmaması ve hisse senetlerinin nakit karşılığı çıkarılması söz konusu tebliğde açıkça belirtilmiştir.

Mevcut Örnek (Vakıf Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.)

Ülkemizde tek risk sermayesi yatırımı yapan, Vakıf Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. 1996 yılında Vakıf Bankası'nın bir yan kuruluşu olarak kurulmuştur. Bankadan bağımsız özerk bir yapıda yönetilmektedir. Şirketin kayıtlı sermaye tavanı 2 Trilyon TL ve ödenmiş sermayesi 250 Milyar TL'dir.

Vakıf risk tarafından yatırım yapılan şirketler sektörel, teknik ve finansal analiz sonucunda belirlenmektedir. Bu aşamada yazılım, bio-teknoloji, kompozit malzeme ve makine imalat sektörleri öncelikli sektör olarak tercih edilmektedir. Şirket 2000 yılı içinde borsaya kote olmuştur. Portföyünde üç şirket yer almaktadır.

Şirketin ilk yatırımı, ODTÜ-KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezi'nde faaliyet göstermekte olan Teknoplazma A.Ş. dir. Fiziksel buharlaşma yöntemi ile çalışan bir kaplama reaktörünü Türkiye de ilk kez tasarlamış ve üretmişlerdir. Kalınlıkları 1 ila 5 mikron arasında değişen amorf tıpkı elmas karbon (ATEK), titanyum, carbon ve nitrat bileşenleri ile bunlar gibi aşınmaya dayanıklı, sert seramik kaplamalar üretmekte ve pazarlamaktadır. Vakıf risk A.Ş. sözleşmede yazılı süre sonunda (5 yıl) hisseleri ya firmaya geri satarak yada şirket borsaya kote olursa borsa'da satarak ortaklıktan ayrılacaktır.

İkinci yatırımları ise, Ege Serbest Bölgesinde faaliyete başlayan İnova Biyoteknoloji A.Ş. dir. Hepatit A, hepatit B, HIV, vs. gibi hastalıklar ile hamileliğin hızlı bir şekilde teşhis edilmesinde kullanılan tanı kitleri için gereken nanopartikül, antijen ve antikorların üretilmesi, üretilen nanopartiküller ile antijen ve antikorların konjüksiyon yolu ile birleştirilerek tanı kitleri üretilmesini gerçekleştirecektir.

Üçüncü yatırımları ise, bir İnternet servis sağlayıcısını bünyesinde bulunduran Ortadoğu yazılım Hizmetleri A.Ş. 'dir. ODTÜ yerleşkesi içinde faaliyet gösteren şirket Türkiye'nin ilk İnternet servis sağlayıcısı TR-NET'i kurmuştur.

Ülkemizdeki Diğer Risk Sermayesi Yatırımları:

1991 yılında Banker Trust ile Türk Petrol Holding'in ortaklığında gerçekleşmiştir. Bu girişim Banker Trust'un Türkiye ile ilgili politikasının değişmesinin ardından 50 Milyon USD iade edilmesi ile son bulmuştur.

1993 yılında risk sermayesini teşvik etmek amacıyla bazı düzenlemeler yapılmış ve dönemin bir çok bankası bu fırsattan yararlanmak için risk sermayesi ortaklıkları kurmuşlardır. Bu girişimlerden Vakıf Risk S.Ş hariç diğerleri başarısızlıkla sonuçlanmıştır.

1995 yılında Sparx Asset Management Türkiye'de yatırım yapmak üzere ofis açmıştır. Sparx, Türkiye'de 7 şirkete toplam 40 Milyon Dolar tutarında yatırım yapmıştır. Yaptığı yatırımlardan (Ünal Tarım ve Arat Tekstil) ikinci yılın sonunda halka arz yoluyla önemli oranlarda KAR sağlayarak çıkarken, Aba ambalaja yaptığı yatırım başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Halihazırda GSD, Tekstilbank, Rantleasing, Eka Elektronik ve bir biyoteknoloji firmasına yatırımları bulunmaktadır.

Fiba Holding'in bir PE (Private Equity) fonu olarak kurduğu Girişim Holding sadece bir yatırım yapmış ve Gima'nın çoğunluk hissesini Dedeman Holding'den almıştır.

1997 yılında Merrill Lynch Termo Teknik adlı ısı ekipmanları üreten kuruluşa yatırım yapmış ve hisselerinin iki katı fazla fiyata İngiliz Caradon firmasına satmıştır.

Lehman Brothers'ın Superonline yaptığı 70 Milyon Dolarlık yatırım da bu katagoride sayılabilir.

İş Bankası, yüksek gelişme Potansiyeline sahip olup finansal desteğe ihtiyaç duyan orta ölçekli teknoloji şirketlerine sermaye yatırımı yapmak üzere, "Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı" kurma kararı almıştır. Şirketin kayıtlı sermayesi 200 trilyon, başlangıç sermayesi ise 20 trilyon TL olarak belirlendi.

ÇALIŞMA SORULARI:

- *Risk sermayesi bir finansman yöntemi mi; yoksa bir girişimcilik türü müdür?*
- *ABD'de risk sermayesi uygulamalarının dünyadaki diğer ülkelerden daha başarılı olmasının sebebi nedir?*
- *Risk Sermayesinin Fon kaynakları nelerdir?*
- *Risk sermayesinin girişimcilik açısından önemi nedir?*
- *Risk Sermayesinin Türkiye ekonomisi için önemi nedir? Tartışınız?*

BÖLÜM 9: GİRİŞİMCİLİKTE BAŞARISIZLIK

BÖLÜMÜN AMACI: Bölüm sonunda aşağıdaki kavramlarla ilgili bilgi sahibi olmanız amaçlanmaktadır:

- © Girişimciden kaynaklanan başarısızlık faktörleri
- © Çevreden kaynaklanan başarısızlık faktörleri
- © Girişimcilikte başarısızlığın göstergeleri

Girişimde başarısızlığın sebeplerini birçok faktöre dayandırmak ve birçok başarısızlık örneği vermek mümkündür. Ancak daha sistematik bir yaklaşım geliştirmek için başarısızlık nedenlerini iki evrede ele almak ve bu iki evreyi de kendi içinde temel faktörlerle incelemek daha doğru olacaktır.

9.1 GİRİŞİM AŞAMASINDA BAŞARISIZLIK

Girişim aşamasında oluşan başarısızlıkları iki başlık altında incelemek gerekmektedir:

- a) Girişimciden kaynaklanan başarısızlık faktörleri, b) Çevreden kaynaklanan başarısızlık faktörleri

A) Girişimciden Kaynaklanan Başarısızlık Faktörleri

- Girişimcinin kişilik özellikleri (kararsız bir tip olması, insanlara güvenmemesi, sabırsızlık v.b..)
- Girişimcinin bilgisiz/eğitimsiz olması,
- Yeterince Araştırma Ve Planlama Yapmaması, Hedef kitlenin doğru belirlenmemesi,
- Yeterli Sermayesinin Olmaması,
- Yenilik yapma eğiliminin yetersiz olması, daha çok taklit yatırımlar yapmaya çalışması,
- Sabırsızlık, hemen köşeyi dönme beklentisi,
- Girişimcinin Girişimi Gerçekleştirecek Motivasyona Sahip Olmaması,
- Girişimcinin Başka Alanlara İlgi Duymaya Başlaması, hemen yeni alanlara yatırım yapma isteği v.b.
- Girişimcinin İşle Fazla ilgilenmemesi,
- Beklenen Finansal Getirinin Sağlanamaması,
- Kişisel sebepler (kaza, hastalık, taşınmak v.b..),
- Yanlış ortak seçimi: iyi bir arkadaş, iyi bir iş ortağı anlamına gelmez....

- Yanlış borçlanma: özellikle işletme için öngörülen nakit ihtiyacından daha fazlasına ihtiyaç duyulduğunda (sıkışıldığında) kötü borçlanma.
- Yanlış harcama: Gelirin yanlış kullanımı (ev, araba, lüks tüketim)
- Yönetim ve Organizasyon bilgisinin yetersizliği
- Temel finansman ve muhasebe kurallarını bilmeme/uymama
- İşletmenin kuruluş yerinin yanlış seçilmesi
- Girişimin zamanlamamasının yanlış olması

B) Çevreden Kaynaklanan Başarısızlık Faktörleri

- İçinde Bulunulan Kültürden kaynaklanan Faktörler: Ailenin memurluğu özendirilmesi, Girişimciliğin özendirilmemesi, bir girişim gerçekleştirecek düzeyde yeterli motivasyonu sağlayacak kültürel anlayışın olmaması, yatırım yapılan yerle kültürel uyumsuzluk v.b.
- İş gücünden kaynaklanan sorunlar ; İnsan kaynağı bulamama yada pahalı bulma, kültürel farklılıklar v.b..
- Tedarikçilerden kaynaklanan Faktörler ; İstenen kalitede ürün alamama, zamanında teslim etmeme, fahiş fiyat istenmesi, kalitesiz ürün teslim edilmesi, sözünde durmama
- Dağıtıcılardan Kaynaklanan Sorunlar; Dağıtım tekellerinin olması v.b.
- Hukuk/Bürokrasiden Kaynaklanan Faktörler; Alınması gereken onayların çok olması ve uzun zaman alması, Ağır yasal yükümlülükler (asgari ücret, vergiler v.b..), teşviklerin adaletsiz olması ve haksız rekabete yol açması, dışa açılmada uluslar arası kotalar, meslek odaları ile karşılaşılan sorunlar, v.b..
- Makro Ekonomiden Kaynaklanan Sorunlar ; Döviz kurlarının sürekli değişmesi, faiz oranlarındaki oynamalar v.b..
- Pazara Giriş Engelleri, rakibin tekel oluşturmuş olması, tüketicinin tüketim alışkanlıklarına sadık kalma eğilimlerinin yüksek olması v.b.
- Ağır rekabet şartları

9.2 İŞLETME AŞAMASINDA BAŞARISIZLIK

İşletme aşamasında yaşanan başarısızlıkları artık kurulan bir işletme penceresinden bakarak incelemek daha doğru olacaktır.

a)İşletmenin iç çevresinden kaynaklanan başarısızlık faktörleri

- Karmaşık Üretim Süreçleri
- Yenilik Yaratma Kapasitesinin Düşük Olması
- Örgüt içi iletişim yapısının iyi olmaması
- İşletme içi eğitimlerin yetersizliği

- Pazar talep tahminlerinin doğru yapılmaması
- Çevre analizlerinde eksiklik
- Yönetim anlayışının çalışanları motive etmekten uzak olması
- Yatırım fırsatlarının değerlendirilememesi

b)İşletmenin faaliyette bulunduğu endüstriden kaynaklanan başarısızlık faktörleri

- Çok Sayıda Kuvvetli Rakip Olması Ağır Rekabet Koşulları,
- Tedarikçi sayısının azlığı, tedarik edilen ürünleri kalitesiz olması,
- Endüstride çalışacak yeterli yetişmiş insan kaynağının olmayışı,
- Müşterilerin sayısının az olması
- Ürünün pazarlamasının zor olması
- Ürün Yaşam Eğrisinin Çabuk Kısılması
- Kar Marjlarının Düşmeye Başlaması
- Yoğun teknolojik değişim

c)İşletmenin makro çevresinden kaynaklanan başarısızlık faktörleri

Bir ülkedeki girişimcilerin başarılarını aşağıdaki faktörlerin durumu belirleyecektir:

- Ülkenin Ar-Ge yatırımlarının varlığı, teknolojik yenilik yapma kapasitesi
- Ülkenin bir inovasyon politikasının varlığı,
- Ülkede eğitime Ayrılan Payın Yeterliliği
- Bilgi Üreten Kuruluşlarla İşbirliği Kurulabilme kolaylığı
- Girişimciliğe verilen desteklerin Yeterliliği
- Finansman Sağlama kolaylığı
- Ekonomik Belirsizliklerin olup olmaması
- Siyasi belirsizlikler olup olmaması
- Menfaat gruplarının olumsuz çabalarının olup olmadığı,
- Ülkenin kültürel özelliklerinin girişimciliğe uygun olup olmaması
- Devlet Teşviklerinin Adaletli Olup Olmaması
- Toplumun Değer Yargılarının Kültürel Özelliklerinin Uygun olup olmaması
- Girişim Özgürlüğünün Yeterli olup olmadığı

9.3 GİRİŞİMDE BAŞARISIZLIĞIN GÖSTERGELERİ

Bir girişimcinin başarısız olabileceğini daha önceden anlamamızı kolaylaştıran bazı göstergeler mevcuttur:

- Pahalı arabalar ve gösterişli harcamalar

- İŖe gitmeme ve kibirlenme
- İlgisiz alanlara yatırım yapma (Kombasan)
- İŖi ‘ikinci iŖ’ haline d n Ŗt rme
- Rekabeti göz ardı etme
-  alıŖanlara kötü davranma
- Henüz ger ekleŖmeyen satıŖ/karlar üzerinden plan yapmak
- Çok kısa sürede yüksek baŖarı elde etmek (Laleli),

OKUMA PARÇASI:

** Sürekli denemeler (giriŖimler)içerisinde bulunan birisi için imkansız(yapamayacağı) hiçbir Ŗey yoktur.*

[Büyük İskender](#)

** Hayattaki baŖarısızlıkların yarısı, baŖkalarının baŖarılarından pay almaya  alıŖırken ger ekleŖir.*

[Julius Augustus Hare](#)

** Amacınız için yeterince hırsa sahip olmadığınız sürece baŖarısızlıklarınız baŖarınızı erteler. Azimli olma alışkanlığı, baŖarılı olmayı alışkanlığını getirir*

[Herbert Kaufman](#)

** BaŖarısız kurumlar genellikle idaresi bozuk ve iyi bir lidere sahip olmayan kurumlardır.*

[Warren G. Bennis](#)

** Hatalarınızdan ders çıkarmak akıllıca birŖeydir. BaŖkalarının hatalarından ders çıkarmak daha akıllıca birŖeydir.*

[Hillel Segal](#)

** İŖ dünyasındaki birçok hata ya yeteneksizlik ya da dar g r Ŗl l kten kaynaklanır. Bazen de detayların arkasındaki önemli olayları göremeyenlerin baŖarıları bir anda baŖarısızlıėa d n Ŗ r.*

[Philip S. Delaney](#)

** Başarısızlığa uğramanın iki avantajı olduğunu unutmayın. İlki; eğer yanılmışsanız nelerin işe yaramadığını öğrenirsiniz. İkincisi ise; başarısızlık size yeni bir başlangıç için fırsat verir.*

Roger von Oech

**Birçok insan hiç başarısızlığa uğramaz çünkü hiç denemez.*

Norman MacEwan

**Hızlı deneyin, hızlı başarısızlığa uğrayın ve hızlı bir şekilde kendinizi yenileyin.*

Tom Peters

ÇALIŞMA SORULARI

- Pahalı arabalar ve gösterişli harcamalar neden bir başarısızlık göstergesidir?*
- Girişim aşamasında başarısızlığı ortaya çıkarmada çevreden kaynaklanan sorunlar mı daha etkilidir, yoksa girişimcinin kendisinden kaynaklanan sorunlar mı?*