

**"Catherine Bracy - World Eaters - How Venture Capital
is Cannibalizing the Economy " kitabı özeti**



AIMYY.COM
10.03.2025
Dr. Elyase İskender

1. Bölümün Özeti: "Metodoloji: Girişim Sermayeleri Nasıl Düşünür"

Girişim sermayesi (VC) dünyası, doğa yasası olarak bilinen "güç yasası" tarafından yönetilir. Güç yasası, belirli bir veri kümesindeki değerlerin dağılımını tanımlayan doğal bir olgudur. Normal dağılımlı bir veri kümesinden farklı olarak, güç yasası dağılımlı kümelerde, küçük bir sayıdaki aykırı değerler ortalamayı tek başına yukarı çekebilir. Girişim sermayesi fonları da güç yasası dağılımlı görünmektedir.

19. yüzyılda balina avcılığı, günümüzün teknoloji endüstrisi gibi hem oldukça kazançlı hem de oldukça riskliydi. Yatırımcılar, bir balina gemisinin başarılı bir girişim yapması durumunda, nispeten küçük bir ön sermaye karşılığında büyük bir getiri elde edebileceğini anladılar. Ancak, başarılı bir av garantisi yoktu. Kâr elde etme şansını artırmak için yatırımcıların parasını birden fazla girişime yaymak ve mürettebatı düzenli bir maaş yerine geminin avından bir payla telafi etmek başarı şansını artırıyordu.

İkinci Dünya Savaşı'ndan önce, Amerikan girişimcileri için riskli yenilikleri pazara sunmak istediklerinde çok az sermaye kaynağı vardı. Georges Doriot, risk sermayesi eksikliği ve Amerikan ekonomisindeki ilgili yeniliklerle ilgili endişelerden dolayı Amerikan Araştırma ve Geliştirme Şirketi'ni (ARD) kurdu. ARD, yatırımcıları yüksek riskli yatırımlara alıştırmak için bir portföy yaklaşımı benimsemeyi ve aynı anda birden fazla şirkete maruz kalmayı hedefliyordu.

ARD'nin bu hipotezi kanıtlaması biraz zaman aldı, ancak başardığında, yirminci yüzyılın ikinci yarısında sektörü tanımlayacak bir girişim sermayedarı nesli için bir şablon oluşturdu. Kuruluşundan on bir yıl sonra, ARD, bilgisayarlar için bileşenler üreten Digital Equipment Corporation (DEC) adlı küçük bir şirkete yatırım yaptı. ARD'nin 1957'de DEC'e yaptığı 70.000 dolarlık yatırım, 1968'e kadar 230 milyon dolar değerindeydi; bu da güç yasasının tam etkisini gösteriyordu. DEC olmadan, ARD aynı dönemde S&P bileşik endeksinden daha iyi performans göstermeyecekti.

Bu sayılar finans dünyasının dikkatini çekti ve Cambridge, Massachusetts ve Palo Alto, California gibi araştırma merkezlerinin yakınında ortaya çıkmaya başlayan teknoloji endüstrileri konusunda akıcı olan diğer yatırımcılar, ARD'nin DEC'e yaptığı yatırımla birlikte rüzgarı arkalarında hissettiler. Draper, Gaither & Anderson; Greylock Partners ve Venrock Associates gibi yeni girişim yatırım firmaları ARD'nin ardından ortaya çıktı.

Ancak ARD'nin girişim sermayesi endüstrisi üzerindeki etkisine rağmen, kurumsal yapısının tuhaflıkları önemli dezavantajlar yarattı. ARD özel şirketlere yatırım yaparken, yatırımları yaptığı fon halka açıktı. Bu, modern girişim sermayesinin bağlı olmadığı bir dizi kısıtlamaya tabi tuttu. Örneğin, ARD'de çalışan yatırım ortakları,

portföy şirketlerinde hisse senedi alamadılar, bu da yatırımlarından biri gerçekten iyi performans gösterse bile kâr elde edemedikleri anlamına geliyordu.

Sonuç olarak, tüm bu faktörler bir araya gelerek ARD'nin çöküşüne yol açtı. Fon, ARD'nin ilham verdiği yeni kurulan fonlardan gelen sert rekabet karşısında 1973'te kapandı.

Çoğu yönden, bu yeni firmalar ARD'nin metodolojisini kopyalamak için kuruldu: şirketlere yatırım yapmak için bir portföy yaklaşımı benimsemek, yönetim kapasitelerini oluşturmak için kuruculara uygulamalı danışmanlar olarak hareket etmek, büyük bir yukarı yönlü potansiyele sahip riskli bahisleri belirlemeye çalışmak ve güç yasası getirilerini yönlendirmek. Ancak ARD'nin modelinden kritik bir şekilde ayrıldılar: kendilerini ARD'nin katlanmak zorunda olduğu gözetim ve genel giderlerden kurtaran bir kurumsal yapıya -limited ortaklığına- rastladılar.

Sınırlı ortaklıklar, birden fazla aktörün bir varlık kümesinin sahipliğine birlikte katılmasına izin vermek için tasarlanmış bir kuruluş türüdür. Sınırlı ortaklık esasen bir geçiş varlığı olarak hareket ederek yatırımcıların ("sınırlı ortaklar" veya LP'ler), varlıklara (bizim amaçlarımız için, bu varlıklar başlangıçlardır) yatırım yapan fonlarda organize eden genel ortaklara (bizim amaçlarımız için, genel ortaklar girişim kapitalistleridir) sermaye sağlamasına olanak tanır.

Sınırlı ortaklıkların belki de en büyük avantajı, ARD'nin yapısından farklı olarak, külfetli gözetimlere tabi olmayan özel kuruluşlar olmalarıdır. Sınırlı ortaklıkların Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu'na (SEC) kaydolmaları ve genel ortak firmaların fonlarını oluşturduklarında kaydetmeleri gerekmektedir, ancak bunun dışında sınırlı ortaklıktaki taraflar yalnızca birbirlerine karşı sorumludur. Ortaklıklar, LP'lerin genel ortakların veya yatırım yaptıkları şirketlerin eylemlerinden kaynaklanan herhangi bir yükümlülükten korunduğu ölçüde "sınırlıdır".

Sınırlı ortaklar genellikle varlıklı aileler ve üniversite ve özel vakıf bağışları ve daha yakın zamanda emeklilik fonları ve sigorta şirketleri gibi kurumsal yatırımcılar dahil olmak üzere sofistike yatırımcılardır. Bu nedenle, ARD'nin hissedarlarını oluşturan halka açık piyasa yatırımcılarından çok daha rahat bir şekilde uzun vadeli yatırımlar yapmaktadırlar. Bu, girişim sermayesi firmalarının şirketleri borç servis ödemeleri yapma zorunluluğundan kurtararak tamamen öz sermaye yoluyla yatırım yapmalarına olanak tanır. (Girişim borcu diye bir şey olmasına ve bazı startup'ların öz sermaye yatırımlarının yanı sıra bu kredileri almasına rağmen.) Öz sermaye yatırımı, sınırlı ortaklıkların tüm paydaşların teşviklerini uyumlu hale getirmesini de sağladı.

ARD'nin karşılaştığı en büyük zorluklardan biri, yatırım yöneticilerine yarattıkları değere uygun olarak tazminat ödeyememeleriydi. Sınırlı ortaklık yapısının tazminat teşviklerini uyumlu hale getirme yeteneği, en iyi yeteneğin ARD gibi firmalardan uzaklaşmasına ve sınırlı ortaklıklar olarak kurulanlara doğru akın etmesine neden

oldu ve ARD'nin tabutuna son çiviye çakarak sınırlı ortaklık modelinin bugüne kadar sonraki yıllarda girişim yatırıma hakim olmasını sağladı.

Önemli olarak, sınırlı ortaklıklar hem sınırlı ortaklar hem de genel ortaklar için önemli vergi avantajları sunmaktadır. Aslında, Nicholas'ın VC: An American History'de belirttiği gibi, yirminci yüzyılın ortalarında popüleritesindeki artış, büyük ölçüde yatırımcıların vergi yükümlülüklerini sınırlama arzusundan kaynaklanıyordu. Sınırlı ortaklıklar, LP'lerin çeşitli indirimler talep etmesine ve diğer yatırım türlerinde mevcut olmayan şekillerde kayıpları silmesine olanak tanır. Genel ortaklar ise fonlardan elde ettikleri kâr paylarını gelir yerine uzun vadeli sermaye kazançları olarak bildirmelerini sağlayan tartışmalı taşınan faiz boşluğundan yararlanabilmektedir.

Tüm bu şeyler; tazminat yoluyla uyumlu teşvikler, vergi avantajları, asgari gözetim ve sınırlı sorumluluk sınırlı ortaklıkları girişim sermayesi yatırımı için mükemmel bir araç haline getirdi ve modelin hayata geçmesine izin verdi. Benimseyen öncü girişim sermayesi firmalarının çoğu, en eski fonlarıyla halka açık piyasalardan daha iyi performans göstererek ARD'nin gösterdiği türde bir başarıyı tekrarladı ve güç yasasına olan inancı sağlamlaştırdı, ancak çok daha düşük genel gider ve cazip tazminat ve vergi avantajlarıyla birlikte.

Bu erken firmalardan ortaya çıkan başarılar, daha fazla girişim sermayesi için ivme yarattı ve bu da 1960'ların sonlarında karakteristik güç yasası dağılımlı fon profilleri ve serbest piyasa kurumsal yapısıyla tanımlanmaya başladı. Bugün, bu iki unsur girişim sermayesinin ne olduğuna o kadar içkin ki, genellikle bu yatırım tarzının yüksek teknoloji yatırımı alanında olağanüstü getiriler elde edebilecek tek tarz olduğu varsayılmaktadır.

Bu Bölümde Ele Alınan Önemli Noktalar:

Güç Yasası: Girişim sermayesi yatırımcılarının başarısını tanımlayan temel kavramdır. Birkaç istisnai yatırımın önemli getiriler sağladığı bir dağılımı ifade ederken, birçok yatırım beklenen getiriye sağlayamaz.

Sınırlı Ortaklıklar (LP'ler): Girişim sermayesi fonlarına yatırım yapan yatırımcılar.
Genel Ortaklar (GP'ler): Fonları yöneten ve startup'lara yatırım yapan girişim sermayesi firmalarıdır.
Hızlı Büyüme (Blitzscaling): Yatırımcılar tarafından portföy şirketlerine büyüme için uygulanan agresif stratejidir.

2. Bölümde (Girişimciliği VC'nin Nasıl Baltaladığı), yazarlar, girişimcilerin VC'nin baskılarına nasıl boyun eğdiğini ve bunun sonucunda ne gibi olumsuzlukların ortaya çıktığını ayrıntılı bir şekilde inceliyor. Dört farklı girişimci tipolojisi sunuyor:

Maksimalistler: VC'nin değerlerini benimseyen, sonuçları umursamadan hızla büyümeye odaklanan girişimciler.

Uyumlu Kapitalistler: VC'nin zihniyetine rahatça uyum sağlayan, işletmeyi büyütme fikrine hevesli girişimciler.

Çatışan Yardımseverler: Belirli sorunları çözmek isteyen ancak VC'yi gerekli bir kötülük olarak gören, ahlaki değerleri ile yatırımcıların beklentileri arasında kalan girişimciler.

Karşıt Kültürcüler: VC'den tamamen uzaklaşan, farklı sermaye kaynakları arayan veya daha küçük ölçekli şirketler kurmaya yönelen girişimciler.

Ardından, bölüm, VC baskısının girişimciler üzerindeki etkilerini Alicia Rouault'un LocalData örneği üzerinden derinlemesine inceliyor. Rouault'nun deneyimi, startup inkübatörlerinin ve hızlandırıcıların VC odaklı bir zihniyeti nasıl teşvik ettiğini gösteriyor. Hızlandırıcıların mentörleri aracılığıyla VC'nin tek geçerli yol olduğu inancı aşılanıyor ve bu da girişimcilerin VC modeline uymayan iş fikirlerini terk etmelerine neden olabiliyor.

Good Eggs örneği de VC'nin dayattığı hızlı büyüme baskısının sürdürülebilir bir iş modelini nasıl baltalayabileceğini gösteriyor. Rob Spiro'nun, bir yazılım şirketi gibi ölçeklenebileceği yanılgısıyla hareket etmesi, şirketin potansiyelini gerçekleştirememesine yol açtı. Hikaye ayrıca, "yaşam tarzı işletmeleri"ne yönelik küçümseyici bakış açısının, VC'nin büyüme odaklı zihniyetine uymayan şirketlere nasıl zarar verdiğini de vurguluyor.

Ek olarak, bölüm, VC'nin sektörleri nasıl bozduğunu, özellikle de evde yemek pişirme endüstrisinde nasıl bir rekabet ortamı yarattığını inceliyor. Matt Jorgensen'in Josephine'i ve Akshay Prabhu'nun Foodnome'u gibi girişimler, VC destekli Chef'in yasal düzenlemelere uymama ve aşırı büyüme stratejileri nedeniyle zor durumda kaldı. Bu durum, VC'nin tek tip yaklaşımının, toplumsal fayda ve sürdürülebilirliği gözeten şirketleri nasıl engelleyebileceğini gösteriyor.

Sonuç olarak, 2. Bölüm, VC'nin girişimcilik üzerindeki olumsuz etkilerini vurguluyor. VC'nin kısa vadeli kazanç arayışı, şirketleri sürdürülebilir iş modellerinden uzaklaştırıyor, ahlaki değerleri tehlikeye atıyor ve iş gücü piyasasında istikrarsızlığa neden oluyor. Bu durum, VC'nin tek başına bir başarı ölçütü olarak görülmesinin sorgulanmasına ve farklı sermaye modellerinin ve destek sistemlerinin teşvik edilmesinin önemine işaret ediyor.

3. Bölüm, VC ve İşgücü: GİG Ekonomisinin İş Piyasasını Nasıl Alt Üst Ettiği bölümünde, VC destekli iş modellerinin, Yeni Düzen aracılığıyla sağlanan ve orta sınıf istikrarının temelini oluşturan temel işgücü korumalarını nasıl alt üst ettiğini anlatıyor.

İşte bölümün ana noktalarının ayrıntılı bir özeti:

- **Yeni Düzen ve İşveren-Çalışan İlişkisi:** 1930'lardaki Yeni Düzen, işverenler ve işçiler arasında, işçilerin sanayinin büyümesini sağlamak için emeklerini sunacakları, karşılığında işverenlerin çalışma saatleri boyunca işçinin sorumluluğunu üstleneceği ve işçileri kötüye kullanıma ve sömürüye karşı temel koruma sağlayan bir dizi yasaya uyacağı bir anlaşma yarattı. Sosyal güvenlik yardımları, işsizlik sigortası ve sağlık hizmetlerine erişim de istihdam durumuna bağlıydı. Bu korumaların kapsamı dışındaki işçiler, bağımsız yükleniciler olarak kabul ediliyordu ve bu hizmetleri kendileri sağlamaları gerekiyordu.
- **Çalışanların Yanlış Sınıflandırılması:** Birçok işveren, çalışanlarını bağımsız yükleniciler olarak sınıflandırmanın yasal boşluklarından ve belirsizliğinden yararlandı ve birçok işçi, işverenlerinin kendilerini yanlış sınıflandırdığını bilmiyordu veya buna meydan okuyacak bir yol bilmiyordu. Bu durum yaygınlaştı ve birçok sektörde işçi haklarının ihlal edilmesine yol açtı.
- **Dynamex Davası:** 2004 yılında, Dynamex adlı bir kargo şirketinde çalışan Pedro Chevez ve iş arkadaşları, şirketlerinin onları tam zamanlı çalışanlardan bağımsız yüklenicilere dönüştürdüğünü öğrendiler. Chevez ve iş arkadaşı Charles Lee, bu yeniden sınıflandırmanın yasa dışı olduğunu iddia ederek Dynamex'e karşı dava açtı. Dava, California Yüksek Mahkemesi'nin Dynamex'in işçileri yanlış sınıflandırdığına karar vermesiyle sonuçlandı. Mahkeme ayrıca, sınıflandırma durumunu belirlemek için ABC testi adı verilen yeni ve daha basit bir standart belirledi.
- **ABC Testi:** ABC testi, işçilerin ancak (a) işi nerede, ne zaman ve nasıl yapacakları üzerinde tam kontrole sahip olmaları; (b) yaptıkları işin, çalıştıkları müşterinin temel işinin dışında olması ve (c) bir işletme olarak kurulmaları (yani, bir şirkete ait olmaları veya birden fazla müşteriye sahip olmaları) durumunda bağımsız yükleniciler olarak sınıflandırılacaklarını belirtir.
- **Gig Şirketlerinin Tepkisi:** Gig şirketleri, ABC testinin iş modellerini tehdit ettiğini savundu. Gig şirketleri, işgücü maliyetlerini ve yasal sorumluluklarını işçilere kaydırarak maliyetleri düşürmektedir.
- **AB5 Yasası:** California Meclis Üyesi Lorena Gonzalez, ABC testini yasallaştıran Meclis Yasası 5'i (AB5) yazdı. Uber, Lyft, DoorDash, Postmates, Caviar ve Instacart, AB5'in kendilerine uygulanmamasını sağlamak için bir koalisyon oluşturdu.

- **AB5'e Karşı Prop 22:** Gig şirketleri, gig sürücülerini ve dağıtım çalışanları için yeni bir sınıflandırma statüsü öneren eyalet çapında bir referandum başlattı. Girişime göre, garantili bir asgari ücret sağlamanın ve sağlık hizmetleri ve ücretli hastalık izni gibi yardımlar için ortak bir fon oluşturmanın karşılığında, şirketler sürücülerinden yasal sorumluluktan muaf tutulacaktı. Referandum, teklifi oylamaya sunulan seçmenlerin çoğunluğu tarafından onaylandı.
- **Gig Ekonomisinin Sonuçları:** Gig şirketlerinin kullandığı taktikler, ekonominin her alanında, iş verenlerin de çalışanlarını bağımsız yüklenici olarak sınıflandırıp sorumluluk almaktan kaçmalarına neden olmaktadır.
- **Yüksek Teknoloji Firmalarında Taşeronluk:** Yüksek teknoloji firmaları da, sürekli çalışan alımı yapmak yerine, üçüncü taraf ajanslar aracılığıyla "taşeron" işçi çalıştırmaktadır. Bu firmalar taşeron işçileriyle, tam zamanlı çalışanlarına sağlamadıkları hakları esirgeyerek, büyük kazançlar elde etmektedir.
- **Çeşitlilik Eksikliği:** Yüksek teknoloji sektöründeki bu acımasız emek sömürüsü, etnik azınlıkların işgücüne de yansımaktadır. Genellikle, taşeron işçiler olarak çalıştırılanların, tam zamanlı çalışanlardan çok, farklı etnik gruplardan olduğu görülmektedir.

Özetle, bu bölüm, VC destekli gig ekonomisinin ve taşeronluk sisteminin işçi haklarını nasıl baltaladığını ve özellikle de savunmasız grupları nasıl etkilediğini vurgulamaktadır.

4. 4. Bölüm, Girişim Sermayesi ve Konut: Amerikan Rüyasını Alt Üst Etmek

Bu bölüm, girişim sermayesinin 43 trilyon dolarlık Amerikan konut piyasasına girişini ve bunun yol açtığı sonuçları ele almaktadır. Girişim sermayesi, ev sahipliğini orta sınıfın zenginlik yaratma aracı olarak baltalamakta ve aynı zamanda eşitsizliği artırmaktadır.

Konutlardaki Ayrımcılık ve Eşitsizlik: Konut piyasasında ırksal ayrımcılık hala yaygındır ve 1968'de çıkarılan Adil Konut Yasası'na rağmen, durum kötüleşmektedir. Günümüzde Afro-Amerikalıların ev sahipliği oranı beyazlara göre daha düşüktür ve 2008'deki mali krizde Afro-Amerikalı ve Hispanik ev sahipleri, beyazlara göre daha fazla zarara uğramıştır.

2008 Mali Krizi ve Wall Street'in Rolü: 2008'deki konut krizi, 6 milyon Amerikalı ailenin evini kaybetmesine neden oldu. Kriz sonrası HUD yetkilileri, Wall Street firmalarına el konulan evleri satın alıp kiralayabilmeleri için sübvansiyonlar sağladı. Bu durum, Wall Street'in tek aileli konut piyasasına girmesini teşvik etti.

Girişim Sermayesi ve Konut Piyasası: Girişim sermayesi, teknolojiyi kullanarak tek aileli konutları daha verimli yönetmeyi hedeflemektedir. Şirketler, ev sahipliği sorumluluklarını kiracılara yüklemekte, gizli ücretler talep etmekte ve sağlık ve güvenlik sorunlarına duyarsız kalmaktadır. Teknoloji ve büyük veri kullanımı, ev sahiplerinin daha geniş bir alana yayılmasına ve kiracılarla daha az temas kurmasına olanak tanımaktadır.

Eşitsizliğin Artması: Kurumsal yatırımcıların konut piyasasına girmesi, özellikle Afro-Amerikalıların yaşadığı bölgelerde ev fiyatlarını artırmakta ve ev sahibi olma fırsatlarını azaltmaktadır.

Alternatif Finansman Modelleri: Bazı şirketler, ev sahibi olamayanlara ev sahibi olma imkanı sunmayı hedefleyen "kira öde mülkü edin" gibi modeller sunmaktadır. Ancak bu modellerin de riskleri bulunmaktadır ve eleştirilere yol açmaktadır.

Demokratikleşme Efsanesi: Bazı şirketler, mülkiyetin küçük parçalar halinde satıldığı "kesirli mülkiyet" modellerini sunmaktadır. Bu modeller, küçük yatırımcıların konut piyasasına girmesini sağlamayı amaçlasa da, yasal belirsizlikler ve riskler içermektedir.

Sonuç: Girişim sermayesinin konut piyasasına girişi, sektörde yenilikler getirse de, ev sahibi olma fırsatlarını azaltmakta ve eşitsizliği artırmaktadır. Konut piyasasının, toplumun tüm kesimleri için adil ve erişilebilir olması için, daha sürdürülebilir ve etik yaklaşımlara ihtiyaç vardır.

5. Bölüm "Yol Kesenler" kitabının "Girişim Sermayesi Farklı Şekillerde Yapılabilir mi?" bölümünün ayrıntılı bir özetini aşağıda bulabilirsiniz:

Girişim Sermayesi ve Sorunlu Yönleri:

- Girişim sermayesi (GS) modelinin temelinde, yüksek riskli yatırımlarla büyük kazançlar elde etme hedefi yatar. Ancak bu yaklaşım, beraberinde birçok sorunu da getirir. Kitapta bahsedilen bazı temel sorunlar şunlardır:
 - **Güç Yasası Takıntısı:** GS firmaları, portföylerindeki şirketlerin çok büyük bir bölümünün başarısız olacağını bilmelerine rağmen, her bir şirketi devasa bir büyüme potansiyeline sahipmiş gibi yönlendirmeye çalışır. Bu durum, şirketlerin düşüncesizce ve sorumsuzca kararlar almasına yol açabilir.
 - **Sürdürülebilirlik Eksikliği:** GS yatırımları genellikle kısa vadeli karlılığa odaklanır. Bu da, uzun vadeli sürdürülebilirlik ve toplumsal fayda gibi unsurların göz ardı edilmesine neden olabilir.
 - **Tek Tipçi Yaklaşım:** GS, her sektör ve şirket için uygun bir finansman modeli değildir. Ancak GS'nin baskınlığı, farklı büyüme modellerine sahip şirketlerin yeterli destek alamamasına yol açar.

Alternatif Yaklaşımlar Arayışı:

- Kitapta, GS'nin bu sorunlu yönlerine alternatifler sunan bazı yaklaşımlar ele alınır. Bu yaklaşımlar, daha sürdürülebilir, toplumsal faydayı gözeten ve farklı türdeki girişimlerin ihtiyaçlarına daha uygun finansman modellerini içerir. Bazı örnekler şunlardır:
 - **Gelir Bazlı Finansman (Revenue-Based Financing):** Bu modelde, yatırımcılar şirketin gelirlerinden belirli bir pay alarak yatırım getirisi elde ederler. Bu, şirketlerin hızlı büyümeye odaklanmak yerine, sağlıklı bir gelir akışı oluşturmaya olanak tanır.
 - **Kitlesele Fonlama (Crowdfunding):** Kitlesele fonlama, küçük yatırımcıların bir araya gelerek girişimlere finansman sağlamasını mümkün kılar. Bu, şirketlerin geleneksel GS yatırımcılarına bağımlı olmadan kaynak yaratmasına olanak tanır.
 - **Sosyal Etki Yatırımı (Social Impact Investing):** Sosyal etki yatırımı, hem finansal getiri hem de sosyal veya çevresel fayda yaratmayı hedefleyen bir yatırım türüdür. Bu yaklaşım, şirketlerin sadece kar maksimizasyonuna değil, aynı zamanda topluma katkı sağlamasına da odaklanır.
- Indie.vc'nin başlattığı gelir paylaşımı sistemi ile fonlanan firmaların durumu irdelenir.

- Örnek girişimcilerle (Alicia Rouault, Rob Spiro) yapılan görüşmelere yer verilir.

Çözüm Önerileri:

- Kitap, GS'nin daha sürdürülebilir ve kapsayıcı bir hale gelmesi için bazı çözüm önerileri sunar:
 - **Sınırlı Ortakların (LP) Rolü:** LP'ler, GS firmalarına yatırım yapan büyük yatırımcılardır. LP'ler, GS firmalarını daha sorumlu ve sürdürülebilir uygulamalara teşvik ederek önemli bir rol oynayabilirler.
 - **Şeffaflık ve Hesap Verebilirlik:** GS endüstrisinin daha şeffaf ve hesap verebilir hale gelmesi, yatırımcıların ve girişimcilerin daha bilinçli kararlar almasına yardımcı olabilir.
 - **Politika ve Düzenlemeler:** Hükümetler, GS endüstrisini düzenleyerek ve alternatif finansman modellerini destekleyerek daha dengeli ve sürdürülebilir bir yatırım ortamı yaratabilirler.

Sonuç:

"Girişim Sermayesi Farklı Şekillerde Yapılabilir mi?" bölümü, GS'nin mevcut durumunu eleştirel bir şekilde değerlendirirken, aynı zamanda daha iyi bir gelecek için umut sunar. Kitap, girişimcileri, yatırımcıları ve politika yapıcıları, GS'nin sadece finansal kazanç değil, aynı zamanda toplumsal fayda yaratabileceği bir modele doğru birlikte çalışmaya teşvik eder.

Sonuç bölümünde, yazarın vurguladığı temel noktalar şunlardır:

- **VC'nin Kötüleşen Etkileri:** Yazar, risk sermayesi (VC) modelinin, özellikle teknoloji sektöründe, yol açtığı olumsuz sonuçları ayrıntılı bir şekilde ele almıştır. Bu modelin, şirketleri acımasız bir şekilde büyümeye zorladığı ve bunun da çalışanların sömürülmesine, konut krizinin derinleşmesine ve diğer toplumsal sorunlara yol açtığı belirtilmektedir.
- **Alternatif Yaklaşımlara İhtiyaç:** Yazar, VC modeline alternatif yaklaşımlara duyulan ihtiyacı vurgulamaktadır. Bu, "Moneyball" tarzı bir yatırım stratejisi olarak tanımlanmakta, yani daha küçük ölçekli, sürdürülebilir ve etik işletmelere odaklanılması gerektiği savunulmaktadır. Bu tür işletmelerin, yüksek büyüme potansiyeline sahip olmasa da, topluma daha fazla fayda sağladığı ve daha sürdürülebilir olduğu belirtilmektedir.
- **Paydaşların Rolü:** VC ekosistemindeki çeşitli paydaşların (limited partner'lar, VC'ler, girişimciler, hükümetler) bu sorunları çözmek için atabileceği adımlar özetlenmektedir. Özellikle, limited partner'ların (LP'ler) yatırım stratejilerini gözden geçirmesi ve sosyal sorumluluğa daha fazla önem veren VC fonlarına yönelmesi gerektiği vurgulanmaktadır.
- **Denetim ve Düzenleme:** Hükümetlerin, VC sektörünü daha yakından denetlemesi ve düzenlemesi gerektiği belirtilmektedir. Bu, vergi teşviklerini yeniden düzenlemeyi, şeffaflığı artırmayı ve kötü davranışları engelleyen politikalar uygulamayı içerebilir.
- **Değişim Zamanı:** Yazar, VC modelinin, toplumsal ihtiyaçları göz ardı ederek sadece finansal kazanç odaklı bir hale geldiği ve bu durumun sürdürülebilir olmadığı konusunda uyarıda bulunmaktadır. Sistemin yeniden yapılandırılması gerektiği ve bu değişimin ancak tüm paydaşların işbirliğiyle mümkün olabileceği vurgulanmaktadır.