



**GİRİŞİMCİLERİN MELEK FİNANSMAN VE RİSK SERMAYESİ
FİNANSMAN TEKNİKLERİNE İLİŞKİN BİLGİ VE
FARKINDALIKLARININ BELİRLENMESİ: AFYONKARAHİSAR VE
UŞAK İLLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

Selcan ARSLAN GARİPCİN

Yüksek Lisans Tezi

Danışman: Prof. Dr. Tuğrul KANDEMİR

Eylül, 2017

Afyonkarahisar

T.C
AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

**GİRİŞİMCİLERİN MELEK FİNANSMAN VE RİSK
SERMAYESİ FİNANSMAN TEKNİKLERİNE İLİŞKİN
BİLGİ VE FARKINDALIKLARININ BELİRLENMESİ:
AFYONKARAHİSAR VE UŞAK İLLERİ ÜZERİNE BİR
ARAŞTIRMA**

Hazırlayan

Selcan ARSLAN GARİPCİN

Danışman

Prof. Dr. Tuğrul KANDEMİR

AFYONKARAHİSAR 2017

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “Girişimcilerin Melek Finansman ve Risk Sermayesi Finansman Tekniklerine İlişkin Bilgi ve Farkındalıklarının Belirlenmesi: Afyonkarahisar ve Uşak İlleri Üzerine Bir Araştırma” adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin Kaynakça’da gösterilen eserlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

29/09/2017

Selcan ARSLAN GARİPCİN

TEZ JÜRİSİ KARARI VE ENSTİTÜ MÜDÜRLÜĞÜ ONAYI

JÜRİ ÜYELERİ

İMZA

Tez Danışmanı : Prof. Dr. Tuğrul KANDEMİR

Jüri Üyeleri : Prof. Dr. Kemalettin ÇONKAR

: Doç. Dr. Ercan ÖZEN

İşletme Anabilim Dalı Muhasebe Finansman Bilim Dalı Tezli Yüksek Lisans öğrencisi Selcan ARSLAN GARİPCİN' in “**Girişimcilerin Melek Finansman ve Risk Sermayesi Finansman Tekniklerine İlişkin Bilgi ve Farkındalıklarının Belirlenmesi: Afyonkarahisar ve Uşak İlleri Üzerine Bir Araştırma**” başlıklı tezi 29/09/2017 tarihinde, saat 10:00'da Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliği'nin ilgili maddeleri uyarınca, yukarıda isim ve imzaları bulunan jüri üyeleri tarafından değerlendirilerek kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Celal DEMİR

Sosyal Bilimler Enstitü Müdürü

ÖZET

GİRİŞİMCİLERİN MELEK FİNANSMAN VE RİSK SERMAYESİ FİNANSMAN TEKNİKLERİNE İLİŞKİN BİLGİ VE FARKINDALIKLARININ BELİRLENMESİ: AFYONKARAHİSAR VE UŞAK İLLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Selcan ARSLAN GARİPCİN

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

Eylül 2017

Danışman: Prof. Dr. Tuğrul KANDEMİR

Ekonomik sisteme işlerlik kazandırmak amacıyla, alternatif finansman yöntemleri olarak geliştirilen risk sermayesi ve melek finansman yöntemlerinin temel alındığı bu çalışmada, girişimci ve girişimcilikle ilgili temel konuların yanı sıra risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri bu çalışmanın ana değişkenleri olmuştur.

Çalışmanın temel amacı, girişimcilerin bu yöntemlere olan bilgi ve farkındalık seviyelerini tespit etmektir. Bu amaca istinaden Afyonkarahisar ve Uşak illerinde öne çıkan sektörlerde faaliyette bulunan toplam 178 işletmeye uygulanan anket sonucunda elde edilen verilere göre analizler yapılmıştır. Bağımsız örneklem t-testi ve tek yönlü varyans analizinin yapıldığı çalışmanın sonuçlarına göre girişimcilerin bu yöntemlere olan bilgi ve farkındalık düzeylerinin düşük seviyede olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Girişimci, Risk Sermayesi, Melek Finansman.

ABSTRACT

DETERMINATION OF INFORMATION AND AWARENESS ENTREPRENEUR'S ANGEL FİNANCE AND VENTURE CAPITAL RELATED TO FINANCING TECHNIQUES: A RESEARCH ON AFYONKARAHİSAR AND UŞAK PROVINCIAS.

Selcan ARSLAN GARİPCİN

**AFYON KOCATEPE UNIVERSITY
THE INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCES
DEPARTMENT OF BUSINESS ADMINISTRATION**

September 2017

Advisor: Assoc. Prof. Dr. Tuğrul KANDEMİR

To bring economic system operability, venture capital and angel financing which are developed as of alternative financing methods based on this study, the methods of venture capital and angel financing are the main variables along the entrepreneur and entrepreneurship.

The main goal of this study is determining the entrepreneurs' level of knowledge and awareness for these methods. The analyzes are made based on the result of surveys including one hundred seventy eight businesses totally in which are prominently sectors operating in Afyonkarahisar and Uşak. According to the results of independent samples t-test and one-way analysis of variance, it is concluded that the level of entrepreneurs' knowledge and awareness is low.

Key Words: Entrepreneur, Venture Capital, Angel Finance.

TEŞEKKÜR

Yüksek lisans eğitimin süresince, birlikte çalışmaktan gurur duyduğum, akademik anlamda kendisini örnek aldığım ve çalışmamın başından sonuna kadar değerli yorum ve önerilerde bulunarak, bana sabır ve hoşgörüyüyle yol gösteren değerli hocam ve danışmanım Sayın Prof. Dr. Tuğrul KANDEMİR'e,

Tez çalışmam süresinde, kıymetli zamanlarını ayırarak, akademik anlamda daha iyi bir çalışma ortaya koyabilmem için her konuda öneri ve eleştirileriyle beni yönlendiren, destekleyen ve çalışmamın tamamlanmasını hızlandırarak önemli katkılarda bulunan değerli hocalarım Araş. Grv. Arif ARİFOĞLU ve Araş. Grv. Ender BAYKUT'a,

Son olarak da; çalışmama sağladığı katkılarının yanı sıra manevi desteğiyle de hep yanımda olan sevgili eşim Mehmet GARİPCİN'e ve tüm yaşamımda yanı başımda olan, maddi ve manevi desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen sevgili Babam, Annem, Kardeşlerim ve Yeğenim'e çok teşekkür ederim.

Selcan ARSLAN GARİPCİN

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
YEMİN METNİ.....	ii
TEZ JÜRİSİ KARARI VE ENSTİTÜ MÜDÜRLÜĞÜ ONAYI.....	iii
ÖZET.....	iv
ABSTRACT	v
ÖNSÖZ.....	vi
İÇİNDEKİLER.....	vii
TABLolar LİSTESİ.....	xiii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xviii
KISALTMALAR DİZİNİ.....	xix
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI, TÜRLERİ VE ÖZELLİKLERİ

1. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI.....	2
1.1. GİRİŞİMCİ KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ.....	4
1.2. GİRİŞİMCİ OLMA NEDENLERİ.....	5
1.3. GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER.....	6
1.3.1.Aile Faktörü	6
1.3.2.Eğitim Faktörü.....	6
1.3.3.Çevre Faktörü	7
1.3.4.Yasal, Siyasi, İdari Faktörler	7
1.3.5.Mali Faktörler.....	7
1.4. GİRİŞİMCİLİĞİ ENGELLEYEN FAKTÖRLER ve GİRİŞİMCİLİK SORUNLARI	7
1.5. GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİ.....	9
1.5.1.Bağımsız Girişimcilik.....	9
1.5.2.Kadın Girişimcilik	9
1.5.3.Akademik Girişimcilik	9
1.5.4.İç Girişimcilik	9

1.5.5.Sosyal Girişimcilik	9
1.5.6.Kurumsal Girişimcilik	10
1.5.7.Profesyonel/Yönetici Girişimcilik.....	10
1.5.8.Teknik Girişimcilik.....	10
1.5.9.Girişimci Girişimciliği	10
1.5.10.Çevre Girişimciliği	10
1.5.11.Stratejik Girişimcilik	10
2. GİRİŞİMCİLERİN EKONOMİYE KATKILARI	10
3. TÜRKİYE’DE GİRİŞİMCİ SAYISINI ARTIRMAK İÇİN YAPILABİLECEKLER	12

İKİNCİ BÖLÜM

GENEL OLARAK RİSK SERMAYESİ

1. RİSK SERMAYESİNİN KAVRAMI.....	14
1.1. RİSK SERMAYESİNİN ÖZELLİKLERİ	16
1.2. RİSK SERMAYESİNİN AKTÖRLERİ	17
1.2.1. Yatırımcılar	17
1.2.2. Risk Sermaye Şirketleri	17
1.2.3. Girişimci Şirketler	17
1.2.4. Menkul Kıymet Borsaları	17
1.3. RİSK SERMAYESİNİN FON KAYNAKLARI	17
1.4. RİSK SERMAYESİNİN FİNANSMAN BİÇİMLERİ	18
1.4.1. Fikir Aşaması Finansmanı / Çekirdek Sermaye	18
1.4.2. AR-GE Projesi Finansmanı / Çalışma Sermayesi.....	19
1.4.3. Başlangıç / Start-up Finansman	19
1.4.4. Erken Aşama / Geçit / 1. Devre Finansmanı.....	19
1.4.5. Köprü ve Ara / Mezzazini Finansman	20
1.4.6. Büyüme / Gelişme Finansmanı.....	20
1.4.7. Yerine Koyma Sermayesi	20

1.4.8. Geç Aşama Finansmanı / Şirket Varlıklarının Satın Alınması	20
1.4.9. Yatırımdan Çıkış	21
1.4.10. Şirket Kurtarma Sermayesi.....	21
1.5. RİSK SERMAYESİNİN YARARLARI	22
1.6. RİSK SERMAYESİNİN UNSURLARI.....	24
1.6.1. Teknolojik Yenilik	24
1.6.2. Sermayeye Katılma	24
1.6.3. Yönetime Katılma	24
1.6.4. Küçük İşletme/Hızlı Büyüme.....	24
1.6.5. Uzun Vadeli Yatırım.....	25
1.6.6. Yüksek Risk-Yüksek Getiri.....	25
1.7. RİSK SERMAYESİ MODELLERİ	25
1.7.1. Enformel Girişim Sermayesi	25
1.7.2. Kurumsal Girişim Sermayesi	25
1.7.3. Geleneksel Girişim Sermayesi	26
1.8. RİSK SERMAYESİNİN İŞLEYİŞİ	27
1.9. RİSK SERMAYESİNİN BAŞARI KOŞULLARI	28
1.9.1. Yaygın Yatırım Fırsatlarının Yeterliliği	29
1.9.2. Risk Sermayesi Şirketlerinin Oluşturulması	29
1.9.3. Belirli Ölçüde Riskli Girişimlere Aktarılan Fonların Varlığı	29
1.9.4. Hisse Senetlerinin ve Katılım Paylarının Satılarak Karların Realize Edilmesi İçin Uygun Koşullar	30
1.9.5. Girişimcilerle Risk Sermayesi Şirketleri Arasında Katalizör Kurumların Yaygınlaştırılması	31
1.9.6. Ekonomik Ortamın Uygunluğu.....	32

2. DÜNYA'DA RİSK SERMAYESİ.....	32
2.1. ABD'DE RİSK SERMAYESİ	34
2.1.1. Silikon Vadisi ve Risk Sermayesi.....	38
2.2. AVRUPA'DA RİSK SERMAYESİ	40
3. TÜRKİYE'DE RİSK SERMAYESİ.....	42
3.1. GENEL OLARAK HUKUKİ ÇERÇEVE	45
3.2. VERGİ KANUNLARI KARŞISINDAKİ DURUM.....	46
3.3. RİSK SERMAYESİ İLE KURULAN İŞLETMELER	47

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MELEK FİNANSMAN ve MELEK YATIRIMCI KAVRAMI HAKKINDA

1. MELEK FİNANSMAN VE MELEK YATIRIMCI KAVRAMI.....	49
1.1. MELEK YATIRIMCILARIN ÖZELLİKLERİ	53
1.2. MELEK YATIRIMCININ DESTEK FAALİYETLERİ.....	57
1.3. MELEK FİNANSMAN YÖNTEMİNİN FAYDALARI	57
1.4. MELEK YATIRIMCI İLE GİRİŞİMCİ İLİŞKİLERİ	59
1.5. MELEK YATIRIMCILARLA DİYALOG KURMA.....	60
1.6. MELEK YATIRIMCININ GİRİŞİME KATKISININ SONUCU.....	61
2. MELEK FİNANSMANIN BENZER FİNANSMAN YÖNTEMLERİYLE KARŞILAŞTIRILMASI.....	63
2.1. RİSK SERMEYADARI İLE MELEK YATIRIMCI ARASINDAKİ FARKLAR	63
2.2. MELEK YATIRIMCILARIN EŞ-DOST FİNANSMANI İLE KARŞILAŞTIRILMASI.....	64
3. DÜNYA'DA MELEK FİNANSMAN	64
4. TÜRKİYE'DE MELEK FİNANSMAN	68
4.1. TÜRKİYE MELEK FİNANSMAN AĞLARI.....	69
5. MELEK YATIRIMCI LİSANSLARI HAKKINDA	71

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
GİRİŞİMCİLERİN MELEK FİNANSMAN VE RİSK SERMAYESİ
FİNANSMAN TEKNİKLERİNE İLİŞKİN BİLGİ VE
FARKINDALIKLARININ BELİRLENMESİ: AFYONKARAHİSAR VE
UŞAK İLLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMANIN ANALİZİ

1. ARAŞTIRMANIN AMACI	73
2. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI ve SINIRLILIKLARI.....	74
3. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ.....	74
4. LİTERATÜR TARAMASI.....	75
5. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ.....	83
5.1. SORU FORMUNUN TANITILMASI	83
5.2. EVREN VE ÖRNEKLEM.....	83
6. VERİLERİN ANALİZİ	84
7. BULGULAR VE DEĞERLENDİRİLMESİ.....	86
7.1. DEMOGRAFİK VE BETİMLEYİCİ SORULARA İLİŞKİN BİLGİLER...86	
7.2. RİSK SERMAYESİ VE MELEK FİNANSMAN YÖNTEMLERİ HAKKINDA GİRİŞİMCİLERİN BİLGİ DÜZEYLERİNE YÖNELİK ÖNERMELERİN DEĞERLENDİRİLMESİ	96
7.2.1. Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulanıp Uygulamadığına Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri..96	
7.2.2. Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleri Hakkında Girişimcilerin Bilgi Düzeylerine Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri	99
7.2.3.Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleri Hakkında Girişimcilerin Bilgi ve Farkındalık Seviyelerine Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri.....	100

7.3. RİSK SERMAYESİ VE MELEK FİNANSMAN YÖNTEMLERİYLE İLGİLİ BİLGİ VE FARKINDALIK DÜZEYLERİNE YÖNELİK ÖNERMELERİN BAĞIMSIZ ÖRNEKLEM T-TESTİ VE TEK YÖNLÜ VARYANS ANALİZİ SONUÇLARI.....	104
7.3.1. Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleriyle İlgili Bilgi ve Farkındalık Düzeylerine Yönelik Önermelerin T-Testi Analizi Sonuçları.....	105
7.3.2. Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleriyle İlgili Bilgi ve Farkındalık Düzeylerine Yönelik Önermelerin Varyans Analizi Sonuçları.....	107
SONUÇ ve ÖNERİLER.....	148
KAYNAKÇA.....	153
EKLER.....	161

TABLULAR LİSTESİ

Sayfa

Tablo 1. İlk Çağdan Bilgi Toplumuna Girişimci Kavramı Hakkındaki Görüşler	3
Tablo 2. Girişimcilerin Özellikleri.....	5
Tablo 3. İktisadi Teori Tarihinden Girişimcinin Rolü	12
Tablo 4. Girişim Sermayesi Modellerinin Karşılaştırılması.....	26
Tablo 5. Yatırım Aşamalarında Süre ve Risk Karşılaştırması.....	28
Tablo 6. Üç Politika ve Amaçları ile Her Politikaya İlişkin Olarak OECD Ülkelerinden Bir Örnek.....	30
Tablo 7. ABD’de Yapılan Risk Sermayesi Yatırımlarının Yıllar İtibariyle Dağılımı	36
Tablo 8. 1996-2000 Yılları Arasında Amerika Risk Sermayesi Firma Sayısı	37
Tablo 9. Silikon Vadisi Bölge İşletmelerinde RS Yatırımı	40
Tablo 10. Türkiye’nin Risk Sermayesi Yatırımlar Sıralaması	43
Tablo 11. Melek Yatırımcı ve Risk Sermayesi Karşılaştırması.....	63
Tablo 12. ABD’de Melek Yatırımların Sektörlere Göre Dağılımı	65
Tablo 13. ABD ve Avrupa’da Melek Yatırım Sayı ve Tutarları	65
Tablo 14. İş Meleği Ağlarının Avrupa Ülkelerinde Yüzde Dağılımı	67
Tablo 15. İş Meleği Yatırımı İle Büyüyen Bazı Girişimler.....	68
Tablo 16. Lisans Başvuruları	71
Tablo 17. Katılımcıların Cinsiyeti Tablosu	87
Tablo 18. Katılımcıların Yaşları Tablosu	88
Tablo 19. Katılımcıların Öğrenim Durumu Tablosu.....	89
Tablo 20. Girişimde Bulunulan Sektör Tablosu	90
Tablo 21. Katılımcıların İşletmedeki Pozisyonu Tablosu	91
Tablo 22. Yıl Bazında Tecrübe Tablosu.....	92
Tablo 23. İşletmenin Toplam Çalışan Sayısı Tablosu.....	93
Tablo 24. Girişimci Olma Şekli Tablosu.....	94
Tablo 25. Sermaye Kaynakları Tablosu	95
Tablo 26. Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulanıp Uygulanmadığına Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri	97

Tablo 27. Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulanıp Uygulanmadığına Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri – İl Kıyaslaması.....	98
Tablo 28. Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleri Hakkında Girişimcilerin Bilgi Düzeylerine Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri.....	99
Tablo 29. Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleri Hakkında Girişimcilerin Bilgi Düzeylerine Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri - İl Kıyaslaması	100
Tablo 30. Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleri Hakkında Girişimcilerin Bilgi ve Farkındalık Düzeyine Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgiler.....	101
Tablo 31. Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleri Hakkında Girişimcilerin Bilgi ve Farkındalık Düzeyine Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri – İl Kıyaslaması	103
Tablo 32. Yaş Grupları - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu.....	107
Tablo 33. Yaş Grupları - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	108
Tablo 34. Yaş Grupları - RS ve MF Bilgi Düzeyi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	109
Tablo 35. Yaş Grupları - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu.....	110
Tablo 36. Yaş Grupları - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	111
Tablo 37. Eğitim Durumu - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu.....	112
Tablo 38. Eğitim Durumu - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	113
Tablo 39. Eğitim Durumu - RS ve MF Bilgi Düzeyi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu.....	114

Tablo 40. Eğitim Durumu - RS ve MF Bilgi Düzeyi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	115
Tablo 41. Eğitim Durumu - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu.....	116
Tablo 42. Eğitim Durumu - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	117
Tablo 43. Sektör - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu	118
Tablo 44. Sektör - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	119
Tablo 45. Sektör - RS ve MF Bilgi Düzeyi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu ...	121
Tablo 46. Sektör - RS ve MF Bilgi Düzeyi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	122
Tablo 47. Sektör - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu	123
Tablo 48. Sektör - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması.....	124
Tablo 49. Pozisyon - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu	125
Tablo 50. Pozisyon - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	126
Tablo 51. Pozisyon - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması.....	127
Tablo 52. Tecrübe Yılı - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu	128
Tablo 53. Tecrübe Yılı - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu- İl Kıyaslaması	128

Tablo 54. Tecrübe Yılı - RS ve MF Hakkında Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu	129
Tablo 55. Tecrübe Yılı - RS ve MF Hakkında Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	130
Tablo 56. Tecrübe Yılı - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu	131
Tablo 57. Tecrübe Yılı - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	132
Tablo 58. Çalışan Sayısı - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu	133
Tablo 59. Çalışan Sayısı - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	134
Tablo 60. Çalışan Sayısı - RS ve MF Hakkında Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu	135
Tablo 61. Çalışan Sayısı - RS ve MF Hakkında Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	135
Tablo 62. Çalışan Sayısı - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu	136
Tablo 63. Çalışan Sayısı - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	137
Tablo 64. Girişimci Olma Şekli - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu	138
Tablo 65. Girişimci Olma Şekli - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	139
Tablo 66. Girişimci Olma Şekli - RS ve MF Bilgi Düzeyi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	140

Tablo 67. Sermaye Kaynakları - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu.....	141
Tablo 68. Sermaye Kaynakları- Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	142
Tablo 69. Sermaye Kaynakları - RS ve MF Hakkında Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu.....	143
Tablo 70. Sermaye Kaynakları - RS ve MF Hakkında Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	144
Tablo 71. Sermaye Kaynakları - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu.....	145
Tablo 72. Sermaye Kaynakları - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması	146

ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa
Şekil 1. Girişimciliğin Ekonomik Gelişmedeki Rolü	11
Şekil 2. Risk Sermayesi Modelinin İşleyişi	27
Şekil 3. ABD Risk Sermayesinin Tarihsel Gelişiminde Dönüm Noktaları	34

RESİMLER LİSTESİ

Resim 1. Silikon Vadisi'nin Görünümü	39
---	----

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1. ABD'de Risk Sermayesi Yatırımları	36
Grafik 2. Türkiye'de Risk Sermayesi Yatırımları	43
Grafik 3. Melek Finansman Modelinde Girişimci ve Yatırımcı Eşleşmesi	60
Grafik 4. Yıllara Göre Melek Yatırımcı Ağı (BAN) Sayısı	66

KISALTMALAR DİZİNİ

AB: Avrupa Birliği

ABAN: Afrika Melek Yatırım Ticaret Örgütü

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

ACA: Angel Capital Association

ANVAR: Ulusal Geliştirme ve Araştırma Ajansı

Akt: Aktaran

ARD: American Research & Development

ARDC: American Research & Development Company

AŞ: Anonim Şirket

Ar-Ge: Araştırma-Geliştirme

BAN: Business Angel Network

BDC: Business Development Company

BIMBO: Management Buy Out + Management Buy In

BİAŞ: Borsa İstanbul Anonim Şirketi

BKS: Bireysel Katılım Sermayesi

BKY: Bireysel Katılım Yatırımcısı

Bkz: Bakınız

CIA: Central Intelligence Agency

DEC: Digital Equipment Corporation

Diğ: Diğerleri

EBAN: European Business Angels Network

EIF: European Investment Bank

ESİM: Elektronik Sanayi İhtisas Merkezi

ESOP: Employee Stock Ownership Plan

ERISA: The Employee Retirement Income Security Act

EVCA: European Venture Capital Association

FAVÖK: Faiz Vergi Öncesi Kar

GBA: Galata Business Angel

GS: Girişim Sermayesi

GSMH: Gayri Safi Milli Hâsıla

GSYİH: Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla

GSYO: Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı

GV: Gelir Vergisi

GVK: Gelir Vergisi Kanunu

İİBF: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İKV: İktisadi Kalkınma Vakfı

İMA: İş Meleği Ağı

İMKB: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası

iVCi: İstanbul Venture Capital Initiative

Kare Top: Kareler Toplamı

KGF: Kredi Garanti Fonu

KİT: Kamu İktisadi Teşebbüsü

KOBİ: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme

KOSGEB: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

KV: Kurumlar Vergisi

KVK: Kurumlar Vergisi Kanunu

LBO: Leveraged Buy-Out

MBO: Management Buy Out

MBI: Management Buy In

Md: Madde

MF: Melek Finansman

NASD: National Association of Securities Dealer

NASDAQ: National Association of Securities Dealers Automated Quotation

NRDC: The National Research and Development Corporation

No: Numara

NVCA: National Venture Capital Association

ODTÜ: Orta Doğu Teknik Üniversitesi

OECD: Organisation for Economic Co-operation and Development

Ort: Ortalama

OSB: Organize Sanayi Bölgesi

ÖFK: Özel Finans Kurumları

ÖSK: Özel Sermaye Kuruluşları

ROI: Return on Investment

RS: Risk Sermayesi

RSYO: Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı

SBA: Small Buy Out

SBIA: Small Business Investment Act

SBIC: Small Business Investment Company

SEC: Securities and Exchange Commission

Ser.P.K: Sermaye Piyasası Kanunu

Sig: Signification

SPK: Sermaye Piyasası Kurulu

SPSS: Statistical Package for the Social Sciences

SS: Standart Sapma

Sy: Sayfa

TDK: Türk Dil Kurumu

TEKMER: Teknoloji Merkezi

TESK: Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu

TGB: Teknoloji Geliştirme Bölgeleri

TKB: Türkiye Kalkınma Bankası

TOBB: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

TTK: Türk Ticaret Kanunu

TTGV: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı

TTO: Teknoloji Transfer Ofisi

TÜBİTAK: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu

TÜSİAD: Türkiye Sanayi ve İş Adamları Derneği

UİG: Ulusal İnovasyon Girişimi

vb: Ve benzeri

vd: Ve diğerleri

WB: World Bank

GİRİŞ

Sürekli değişen dünya şartları içinde, sınırsız insan ihtiyaçlarına geleneksel yöntemlerle cevap verebilmek artık çok zordur. Değişikliklere yetişerek ihtiyaçları karşılamanın tek yolu da piyasadaki fırsatları kovalayıp, boşlukları ilk fark eden olmak ve hemen faaliyete başlamakta geçmektedir. Kısaca, var olan mevcut kaynakları değerlendirip katma değer yaratarak yeni bir ihtiyaç ürünü ortaya çıkarma faaliyeti olan girişimcilik, her geçen gün artan öneme sahip bir kavram olmuştur.

Risk sermayesi, pazardaki bir fırsatı ve/veya boşluğu yakalayıp iş fikrini oluşturmuş ama bu fikrini hayata geçirmesi için yeterli sermayesi olmayan girişimciler için oluşturulmuş bir finansman yöntemidir. Melek finansman ise elinde yatırımlar için kullanmayı düşündüğü sermayesi ile birlikte iş deneyimi ve eğitimi olan kişilerin, sermayesi olmayıp iş fikri olan girişimcilerle işbirliğine girmesi ile oluşan finansman yöntemine verilen isimdir. Birbiriyle benzer olan bu kavramlar doğru zamanda, doğru kararlarla birleştirilerek ekonomiye büyük katkı sağlayacak yatırımlara dönüşebilmektedir.

Bu çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; girişimcinin kim olduğu, özellikleri, girişimci olma nedenleri, girişimciliği etkileyen ve engelleyen faktörler, girişimcilik sorunları ve türleri, girişimcilerin ekonomiye katkıları ve Türkiye’de girişimci sayısını artırmak için yapılabilecek konular hakkında açıklamalar yapılmıştır.

İkinci bölümde; risk sermayesinin tanımı, özellikleri, yararları, unsurları, işleyişi, finansman biçimleri gibi genel bilgiler verilerek Dünya’da ve Türkiye’de risk sermayesi uygulamaları başlıklarına değinilerek bölüm tamamlanmıştır.

Üçüncü bölümde; melek yatırımcıların kim olduğu, özellikleri, meleklerle nasıl diyalog kurulacağı gibi bilgiler verilmiştir. Daha sonra melek finansman yönteminin işleyişi, faydaları, avantajları irdelenerek Dünya’da ve Türkiye’de melek finansman uygulamalarına değinilmiş ve Türkiye’deki melek finansman ağları konularına açıklık getirilmiştir.

Son bölüm olan dördüncü bölümde de Afyonkarahisar ve Uşak illerinde aktif olarak faaliyet gösteren girişimciler üzerine yapılan anketin analiz edilip yorumlanması ile çalışma tamamlanmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI, TÜRLERİ VE ÖZELLİKLERİ

1. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI

Girişimci kelimesi günlük yaşamın yanında ekonomi alanında da sıkça kullanılan bir kavramdır. Girişimcinin yaptığı iş olarak tanımlanan kavram ise girişimciliktir. Bu noktadan hareketle tezin bu bölümünde girişimcilikle ilgili temel bilgilere yer verilmiştir.

Girişim (teşebbüs): Bir işe girişme çabasıdır.

Girişimci (müteşebbis): Bir ihtiyacı karşılamak amacıyla üretim faktörlerini bir araya getirip katma değer yaratarak, risk alabilen, bilgi ve yeteneğine cesaretini de ekleyerek finansal ve psikolojik riskleri göze alan kişidir. Garther (2002: 13), girişimciyi şöyle tanımlıyor “Temel amaçları kar ve büyüme için iş kuran ve yöneten bireylerdir.”

Girişimcilik: Ekonomik fırsatlara cevap vermek için yenilik yaratıp risk üstlenerek, değeri olan yeni bir mal ya da hizmet üretme sürecidir.

Girişimcilik Kültürü: Girişimliğin kolaylıkla işleyebileceği yaşam alanı olarak bulunan, gelişmesi yönünde içinde olumlu özellikleri barındıran kültürdür.

Küçük İşletme Sahibi: Gelirlerinin birincil kaynağı işi olan, zaman ve kaynaklarının çoğunu bu işi için tüketen, kişisel hedeflerini gerçekleştirmek için iş kuran ve yöneten bireylerdir (Garther, 2002: 13).

Girişimciler bir ülkenin gelişme ve kalkınma gücünün dinamosu işlevini üstlenen kişilerdir. Birçok meslek alanında girişimcinin birçok tanımı yapılmıştır. Ekonomistlere göre girişimci, üretim faktörlerini bir araya getirip, kaynakları etkin kullanarak yaptığı üretim sonucunda maddi gelir sağlayan bireylerdir. Bir iş adamı için girişimci; cesur bir yatırımcı, hırslı bir rakip, bir müşteri veya bir müttefiktir. Bir ticaret adamı için ise; risk alarak ve rekabet ederek yaptığı yatırım sonucu para kazanan bireylerdir. Bir psikologa göre girişimci ise; bir amaca ulaşmak için

deneyerek bir şey üretmek, diğerlerinin elindeki otoriteyi paylaşmak isteyen yüksek motivasyonlu insanlar girişimcidir (Yılmaz ve Sünbül, 2009: 2).

Tablo 1. İlk Çağdan Bilgi Toplumuna Girişimci Kavramı Hakkındaki Görüşler

Tarihi Dönem	Bilim Adamı	Girişimcilik Hakkındaki Görüşler
İlk Çağ	-	Yaşamını sürdürmek için arayış içinde olan hür kimselerdir.
Orta Çağ	-	Büyük ölçekli üretim projeleri yöneticisidir. Risk unsuru yok.
17. Yüzyıl	-	Girişimci, hükümetle yapılan sabit fiyatlı sözleşmelerin, kar ya da zarar riskini üstlenen kişidir.
1725	Richard Cantillon	Girişimci, sermaye sahibinden ayrı risk üstlenen kişidir.
1803	Jean Baptiste Say	Girişimcinin kazancı, sermayenin getirisinden ayrılmıştır.
1876	Francis Walker	Fon sağlayıcı ile proje sahibi girişimcinin kazançları ayrılmıştır.
1934	Joseph Schumpeter	Girişimci, yenilik yapan ve yeni teknoloji geliştiren kimsedir.
1961	David McClelland	Girişimci, faal ve ılımlı riskleri alan kimsedir.
1964	Peter Drucker	Girişimci, fırsatları en üst düzeye çıkaran kişidir.
1975	Albert Shampero	Girişimci örgütün sosyal ve ekonomik işleyişinde inisiyatif kullanan ve muhtemel başarısızlık riskini üstlenen kişidir.
1980	Karl Vesper	Girişimci ekonomist, psikolog, iş adamı ve siyasetçiler tarafından farklı algılanmaya başlanmıştır.
1983	Gifford Pinchot	İç girişimci, faaliyette olan bir örgüt içerisindeki çalışan girişimcidir.
1985	Robert Hisrich	Girişimci zaman ve gayret sarf ederek farklı değerler üreten, çeşitli riskleri üstlenen ve sonunda maddi ya da manevi karşılık alan kişidir.
1995	Peter Drucker	Girişimci, elindeki kaynakları düşük verimlilik alanlarından, yüksek verimlilik alanlarına aktaran ve orada tutmayı başarabilen kişidir.
1999	Jeffrey Timmons	Girişimci, çağdaş önderlikle dengelenmiş davranış ve düşünüş biçimine sahip, dürüstlük ve samimiyetle doğruların inşasını yapan kişidir.
2001	Philip A. Wickham	Girişimci, projeyi kendi girişimcilik anlayışıyla geliştiren kişidir.
2002	G. Brenkert	Girişimci piyasa ekonomisinin vazgeçilmez kişisidir.
2003	L. W. Busenitze	Ekonomik refahın oluşmasında başrol oynayan kişidir.

Kaynak: Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010: 26-27.

1.1. GİRİŞİMCİ KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ

Kişilik: Taymur ve Türkçapar (2012: 2), kişiliği şöyle tanımlıyor “Bireylerin düşünce, duygu ve davranış gibi psikolojik tepkilerindeki farklılıkları belirleyen sadece yaşanan an, içinde bulunulan biyolojik durum veya sosyal ortam ile açıklanamayan biçimde süreklilik gösteren özellikler ve eğilimlerdir.”

Yapılan girişimcilik araştırmalarında girişimcilerin sahip olması gereken temel kişilik özelliklerden sıkça bahsedilmiştir. Gerçekten de girişimcilik başarılarıyla öne çıkan insanların kişilik özellikleri diğer insanlardan daha farklıdır.

Bozkurt (2006: 8-10) girişimci kişilik özelliklerini risk alma eğiliminde olma, belirsizliklere tolerans gösterme, başarıya ihtiyacı duyma, kontrol odağına sahip, yenilikçi olma ve kendine güvenme olarak saymaktadır.

Yılmaz ve Sünbül (2009: 3) ise yaratıcı düşünebilen, cesaretli, tutkulu ve kararlı olan, insanlarla üst düzeyde ilişki kurabilen, kendisini yazılı ve sözlü ifade edebilen, işini seven ve iş motivasyonuna sahip olan, zengin bir bilinçaltı ve hayal kurma gücü olan, ekip ve takım çalışmasına yatkın, kişisel vizyonu ve misyonu olan, değişim ve dönüşüme istekli, esnek toleranslı davranabilme gücü olan, samimi, güvenilir, sempatik ve esprili, insanları inandırma ve ikna kabiliyeti yüksek olan, yönetim becerisi ve liderlik yeteneği olan, iş bitirme azmi ve heyecanı taşıyan, ileri görüşlü ve fırsatları yakalayabilme başarılı girişimcilerin kişilik özellikleridir.

Her insanın diğer insanlardan farklı özellikleri vardır. Mesela, kimisi toplumda daha iyi yaşam standartlarına ulaşmak için sonuna kadar çabalamayı seçerken, kimisi de sadece zorunlu ihtiyaçlarının giderildiği, sahip olduklarıyla yetinmeyi seçtiği bir yaşamı yeterli görebilmektedir. Farklı yazarlar tarafından verilen girişimcilik özellikleri aşağıda tablo halinde sunulmuştur.

Tablo 2. Girişimcilerin Özellikleri

Tarih	Yazar	Özellikler
1848	Mill	Risk alma
1917	Weber	Biçimsel otoritenin kaynağı olma
1934	Schumpeter	Yenilik, önyak olma
1954	Sutton	Sorumluluğa istek duyma
1959	Hartman	Biçimsel otoritenin kaynağı olma
1961	Mc Clelland	Risk alma, başarı güdüsü
1963	Davids	Azimli olma, bağımsızlık isteği, sorumluluk alma, özgüven
1964	Pickle	İnsan ilişkileri, iletişim becerisi, teknik bilgi
1965	Litzinger	Risk kabullenme, bağımsızlık, ılımlılık, liderlik
1965	Schrange	Doğru algılama, güç motivasyonu, gerginliğin performansına etkisi gerçeği
1971	Palmer	Risk ölçme
1971	Hornadey ve Abound	Başarı güdüsü, özerklik, saldırganlık, güç, tanınma
1973	Winter	Güç ihtiyacı
1974	Borland	İçsel güç odağı
1974	Liles	Başarı ihtiyacı
1977	Gasso	Kişisel değerlere dönüklük
1978	Timmons	Güdü/özgüven, amaca dönüklük, orta düzeyde risk alma; kontrol odağı, yaratıcılık
1980	Brockhaus	Risk üstlenme eğilimi
1980	Sexton	Enerjik olma/hırs
1981	Mescon, Montanari	Başarı, hâkimiyet, özerklik, dayanma gücü, kontrol
1981	Welsh-White	Kontrol ihtiyacı, sorumluluk isteği, özgüven, mücadele etme, orta düzeyde risk alma
1982	Dunkelberg-Cooper	Büyümeye, bağımsızlığa ve zanaatkârlığa dönüklük; kontrol kaynağı, özgüven
	Welsh-Young	Kontrol kaynağı, özgüven, yenilikçi

Kaynak: Apak ve diğerleri, 2010: 28-29.

1.2. GİRİŞİMCİ OLMA NEDENLERİ

Bazı insanlar düzenli getirisi olan bir iş sahibi olmak yerine, kendi patronunun kendisinin olduğu, risk ve belirsizlikleri içinde barındıran bir işi olsun isterler. Bunun birçok nedeni vardır. Bozkurt (2006: 4) bu nedenleri aşağıdaki gibi sıralamıştır:

- Başkalarından emir almamak ve yeteneklerini kullanabilmek,
- Bir fikri ya da düşünceyi kendi işini kurarak gerçekleştirmek,
- İsteddiği bir işte çalışabilmek ve böylece sahip olduğu potansiyellere ulaşmak,
- Tanınma ve prestij kazanma, yaptıklarıyla toplumda iz bırakma isteği,

- Gelir düzeyini arttırma ve refah içinde yasama isteği,

Kunday (2014: 4) ise iş kurma fikirlerinin oluşması sürecinde, girişimcileri girişimci olmaya yönelten sebepleri;

- Pazar yapılarının veya ekonomik koşulların yarattığı çevresel pazar fırsatları,
- Girişimcilerin bağımsız olma gibi kişisel özellikleri ve beklentileri,
- Finansal beklentiler ya da zorunluluklar olmak üzere 3 ana başlıkta toplanmıştır.

Girişimci olma sebepleri kültürden kültüre ve bölgeden bölgeye farklılık göstermektedir. Ayrıca, düşük risk belirsizliği ve bireysel kültürler girişimciliği daha çok desteklerken, aynı zamanda girişimcilerin kişilik özelliklerine ek olarak çevre etkisi de bölgesel farklılıklara sebep olmaktadır.

1.3. GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

İnsan davranışları birçok faktörden etkilenerek şekillenmektedir. Girişimci kişilik yapısının oluşumunda kişinin doğuştan gelen faktörlerine ek olarak dış faktörlerinde etkili olduğu görülmektedir. Bu bağlamda Özdemir ve Mazgal (2012: 6-8) girişimciliği etkileyen faktörleri aşağıdaki şekilde sıralamıştır:

1.3.1.Aile Faktörü

Girişimcilik çalışmalarında aile ilk faktör olarak ele alınır. Çünkü kişinin içinde bulunduğu ilk topluluk ailedir. Ailede bir girişimcinin olup olmaması, ailenin girişimleri destekler bir yapıda olup olmaması, çocuğun yetiştirilme tarzı, kardeş sayısı gibi özellikler kişinin girişimcilik güdülerini güçlendiren faktörlerdir.

1.3.2.Eğitim Faktörü

Hangi alanda olursa olsun eğitim önemi yadsınamayacak bir faktördür. Girişimcilik içinde eğitim çok önemlidir. Çünkü gerekli bazı kişilik özelliklerine sahip olmanın yanında, finans, pazarlama, yönetim, iletişim, organizasyon, planlama gibi birçok önemli konuda neyi nasıl yapacağı ile ilgili gerekli eğimi almış olmak gerekmektedir.

1.3.3.Çevre Faktörü

Toplumun yaşam biçimi, kültürü, değerleri tüm işletmeyi etkiler. Toplumdaki girişimcilik faaliyetleri, danışmanlık hizmetlerinin yaygınlığı, entelektüel sermaye kültürünün yerleşmesi, ekonomik koşullar gibi birçok faktör ortamın elverişliliği için önemlidir.

1.3.4.Yasal, Siyasal ve İdari Faktörler

Bir ülkede girişimcilikle ilgili alınan olumlu/olumsuz yasal, idari ve siyasal kararlar girişimcilik faaliyetlerinin tüm gidişatını etkileyecektir. Alınan olumlu kararlar girişimciliğin gelişmesine ve ülkeye olan faydasının artmasına katkı sağlayacaktır.

1.3.5.Mali Çevre

Hükümetlerin uyguladıkları maliye politikaları da girişimcilik üzerinde etkilidir. Girişimcilik için uygun koşullarda bir mali çevre oluşturulur ve girişimcilik destekleri artırılırsa bundan en büyük faydayı ülke ekonomisi görecektir.

1.4. GİRİŞİMCİLİĞİ ENGELLEYEN FAKTÖRLER VE GİRİŞİMCİLİK SORUNLARI

Günümüzde girişimciliği engelleyen birçok faktör bulunmaktadır. Bu engeller, mevcut girişimlerin işleyişini olumsuz etkilemektedir. Ayrıca girişimci olmak isteyenleri de tedirgin etmektedir. Hatta bu engelleri aşamayacağını düşünen bireyleri girişimcilikten soğutmaktadır. Bu engeller şunlardır (Bozkurt, Kalkan, Koyuncu ve Alparslan, 2012: 14):

- Devletin yanlış politikaları
- Eğitim kurumlarının yetersizliği
- Şiddetli rekabet
- Aile baskısı
- Bürokrasi
- Kalifiye eleman
- Risk alamama
- Anadolu'daki kültürel yapı
- Kayıt dışı ekonomi

- Yabancı devletlerin Türkiye üzerindeki baskısı
- Kendini garantiye alma isteği
- Yoksulluk
- Kriz korkusu
- Yüksek vergiler

Kısacası, engellerle karşılaşılmaması durumunda mümkün mertebe bu engellerle mücadele edilmeli ve engeller azaltılarak ortadan kaldırılmaya çalışılmalıdır.

Girişimciliği engelleyen faktörleri aşarak faaliyetine başlamış bir girişimcinin işleyişten kaynaklanan birçok sorunu olabilir. Girişimciler genelde işin sadece teknoloji tarafını ya da iş yapma tarafını bilmektedirler. Bu durumda girişimcilerin pazar analizi, ürünü pazara sunma ve finansal sorunlar yaşayabilirler. Gerekli finansal ve mentorluk desteğini alamamak, iş fikrine uygun yatırımcı bulamamak, girişimcilerin karşılaştığı diğer sorunlardandır (Dikmenoğlu, 2014: 1). Bu sorunlara girişimcideki hedef belirsizliği, kişilik ve tecrübe yetersizlikleri, genel ekonomik sistem, piyasadaki rekabet gibi sorunlarda eklenebilir. Bunlar işleyiş sorunları, yönetsel sorunlar, finansman sorunları, pazarlama sorunları ve planlama sorunları olarak gruplandırılabilir. Ayrıca bu sorunlar uygun zamanlama ve yerinde hamlelerle minimuma çekilebilir veya ortadan kaldırılabilir.

Tüm bu engel ve sorunlarla karşılaşan girişimcinin motivasyonu da düşmektedir. Kazanması oldukça zor ama kaybetmesi de bir o kadar kolay olan motivasyon, girişimcileri güdüleyen olmazsa olmaz faktörlerden birisidir. Tavukçu (2014: 2) motivasyonu düşüren 12 tane neden olduğunu belirtmiştir. Bu nedenler:

- Amacını bulamama
- İstek eksikliği
- Sonuç alamama
- Destek eksikliği
- İnanç eksikliği
- Düşük enerjili olma
- Dikkat dağılması
- Eylemsizlik hali

- Net bir plan yapamamak
- Çok fazla amaç
- Başarısızlık korkusu
- Kendini başkalarıyla kıyaslamaktır.

Buradaki önemli nokta; motivasyonu düşüren sebepleri bularak, onu iyileştirerek motivasyonu geri kazanmaya çalışmaktır.

1.5. GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİ

Girişimcilikle ilgili yapılan literatür taramalarında birçok girişimcilik çeşidi ile karşılaşmıştır. (Apak vd.,2010: 52)

1.5.1.Bağımsız Girişimcilik: Yeni bir iş fikrini hayata geçirmek için faaliyette bulunan bireylerdir. Ağca ve Yörük (2006: 10) bağımsız girişimciliği şöyle tanımlıyor “Mevcut işletme dışındaki bireysel seviyedeki girişimcilik çabalarıdır.”

1.5.2.Kadın Girişimcilik: Evi dışında bir yerde, kendi adına kurduğu bir işletmesi olan, bu işletmede tek başına veya başka kişilerle birlikte çalışan, işletme sahibi olarak ortaklık kuran, işletmesi için gelecek planları yapan, işletmeden elde ettiği kazanç üzerinde söz sahibi olan ve işletmesi adına tüm riski üstlenen kadındır (Soysal, 2010: 3-4).

1.5.3.Akademik Girişimcilik: Akademisyenlerin şirket kurmalarından üniversitede üretilen bilginin transferi faaliyetlerine kadar geniş bir çerçevede tanımlanan girişimcilik çeşididir (Cansız, 2016: 21).

1.5.4.İç Girişimcilik: Büyük bir işletme içinde bir fikri ve/ya düşünceyi, risk alma ve yenilik yapma yoluyla kar edecek nihai bir ürüne dönüştürme sorumluluğunu üzerine alan kişidir (Apak, vd., 2010: 53).

1.5.5.Sosyal Girişimcilik: Ortaya çıkan fikirlerin sosyal değişim ve değer oluşturması amacıyla organizasyonlar boyutuna indirildiği girişimcilik çeşididir (www.girisimcilikveinovasyon.com). Yani, sosyal bir değer yaratmak, sosyal sorunları azaltmak ve en önemlisi de toplum refahını yükseltmek amacıyla yapılan yenilik odaklı, sosyal temelli girişimlerdir.

1.5.6.Kurumsal Girişimcilik: Mevcut örgütler içinden yeni işletmelerin yaratılması ve örgütün temelini oluşturan düşüncelerin yenilenmesi yoluyla stratejik yenilenmenin yaşama geçirilmesi olmak üzere iki tür olgu ve bu olguların çevresindeki süreçleri kapsamaktadır (Özer, 2011: 20).

1.5.7.Profesyonel / Yönetici Girişimcilik: Çalışmanın ikinci bölümünde detaylı olarak anlatılacak olan ve literatürde bilinen şekilleri management by in (MBI) ve management by out (MBO) olan bu tür, işletmenin özellikle değişim sürecine girdiği dönemlerde, işletmede girişimci olarak faaliyette bulunan yönetici bireylerdir.

1.5.8.Teknik Girişimcilik: Genellikle yüksek teknolojiye dayalı, proje tahsil giderleri yüksek, tecrübeli, bilgili ve eğitilmiş girişimcilerin projelerine yapılan girişimlerdir.

1.5.9.Girişimci Girişimciliği: Yeni bir iş fikrine sahip olan fakat kendini bu fikri hayata geçirecek yeterlilikte görmeyen girişimcilere, bilgi ve tecrübesini paylaşarak onlara ortak, finansör, danışman olan girişimcilerdir.

1.5.10.Çevre Girişimciliği (Yeşil Girişimcilik): Dönüştürülerek doğaya yeniden kazandırılabilen ürünlerin işlenerek yeni ürün olarak ortaya çıkmasına katkı sağlayan girişimciliktir.

1.5.11.Stratejik Girişimcilik: Teknolojilerin, pazarların ve örgütlerin giderek küreselleştiği günümüzde bugünkü ve gelecekteki rekabet avantajının geliştirilerek, örgütsel yeniliklerin ortaya konulmasını içeren bir kavramdır (Yılmaz ve Görmüş, 2012: 3).

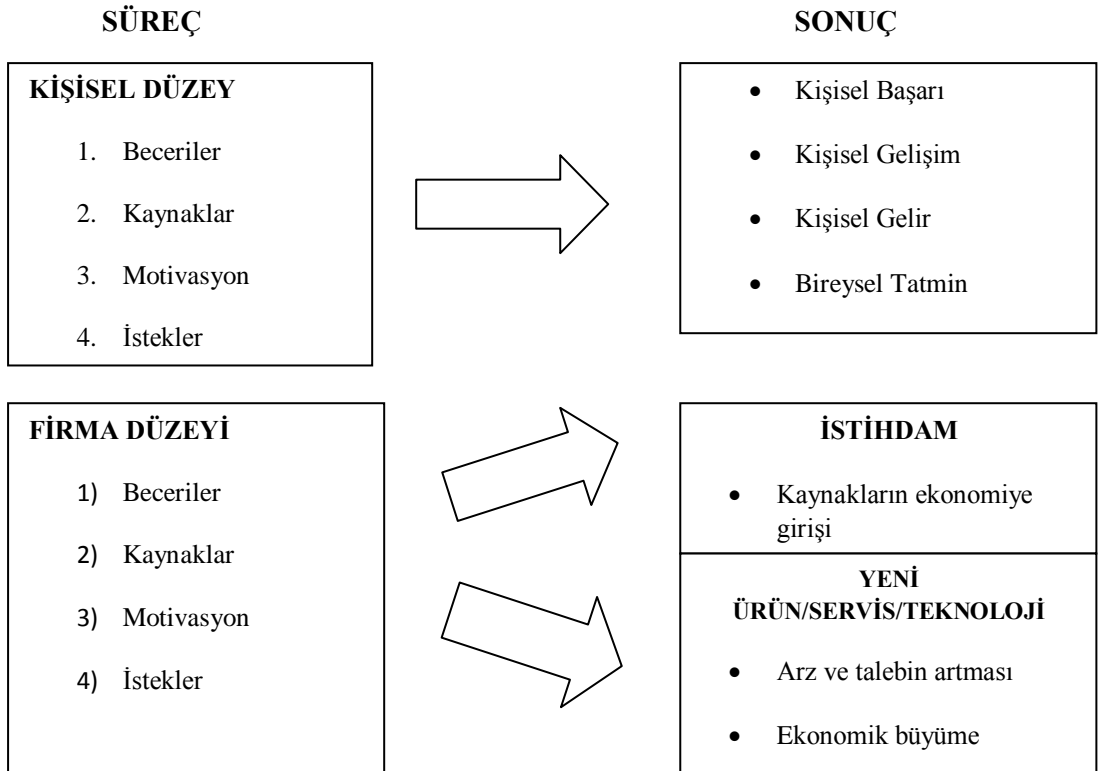
2. GİRİŞİMCİLERİN EKONOMİYE KATKILARI

Dört üretim faktöründen biri olan girişimcinin en temel fonksiyonu, toplumun istek ve ihtiyaçlarını belirleyerek bunu toplumsal refaha dönüştürmektir. Yani ekonominin önemli aktörlerinden biri de girişimcilerdir. Girişimcilerin sağladığı katkılar şunlardır (Önce, Marangoz ve Erboy, 2014: 2):

- Girişimci sayısı ne kadar artarsa, istihdam oranı da o kadar artar.
- Girişimci sayısının artması toplumsal refah düzeyi ve yaşam kalitesini de artırır.

- Girişimciler hem bilim ve teknolojiyi kullanarak, hem de bu alanlara kaynak aktararak bilim ve teknolojinin gelişmesine öncülük ederler.
- Girişimciler yurtdışında, kendi ülkelerinin reklamlarını yaparlar.
- Girişimciler kullanılmayan potansiyelleri kullanarak, bunların atıl olmalarını önlerler.
- Girişimciler yeni ürünler ve üretim süreçleri ile piyasaya girerler.
- Girişimciler rekabet aracılığıyla etkinliği arttırmırlar.
- Girişimciler müşteri istek ve ihtiyaçlarını belirlerler.
- Yeni endüstrilerin doğmasına öncülük ederler.
- Bölgesel gelişmişlik farklarının ortadan kaldırılmasında etkindirler.
- Toplumsal değişim sağlarlar.
- Topluma dinamizm kazandırırılar.
- Girişimciliğin gelişmesi ile toplumsal prestij ve sosyal sorumluluk sağlanır.

Şekil 1. Girişimciliğin Ekonomik Gelişmedeki Rolü



Kaynak: Aksoy, 2010: 33.

Girişimcinin kişisel düzeydeki beceri, kaynak, motivasyon ve istekleri; kişisel başarı, kişisel gelişim, kişisel gelir ve bireysel tatmin olarak girişimciye katkı sağlamaktadır. Firma düzeyindeki bu faktörler kaynakların ekonomiye girişi ve arz ve talebin artması ve ekonomik büyüme olarak sonuçlanmaktadır.

Tablo 3: İktisadi Teori Tarihinden Girişimcinin Rolü

Yazar	Tanımlama
Cantillon, Thünen, Mill, Hawley, Knight, Mises, Cole, Shakle	Girişimci belirsizlikle ilgili riski üstlenen kişidir.
Smith, Turgot, Böhm-Bawerk, Pigou, Mises	Girişimci finansal sermayeyi arz eden kişidir.
Baudeau, Bentham, Thünen, Schmoller, Sombart, Weber, Schumpeter	Girişimci bir yenilikçidir.
Cantillon, Menger, Marshall, Wieser, Amasa Walker, Francis Walker, Keynes, Mises, Shakle, Cole, Schultz	Girişimci bir karar vericidir.
Say, Sain-Simon, Amasa Walker, Francis Walker, Marshall, Wieser, Sombart, Weber, Schumpeter	Girişimci endüstriyel bir liderdir.
Say, Walras, Wieser, Schmoller, Weber, Clark, Davenport, Schumpeter, Coase	Girişimci bir yöneticidir.
Amasa Walker, Francis Walker, Wieser, Keynes	Girişimci ekonomik kaynakların bir düzenleyicisi ve koordinatörüdür.
Quesnay, Wieser, Pigou, Hawley	Girişimci bir girişimin sahibidir.
Amasa Walker, Francis Walker, Wieser, Keynes	Girişimci üretim faktörlerinin bir işverenidir.
Bentham	Girişimci bir müteahhittir.
Cantillon, Walras, Kirzner	Girişimci bir arbitrajcıdır.
Cantillon, Kirzner, Schultz	Girişimci alternatif kullanımlar arasında kaynakların bir tahsisçisidir.

Kaynak: Apak ve diğerleri, 2010: 107.

3. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİ SAYISINI ARTIRMAK İÇİN YAPILABİLECEKLER

Ekonomik, toplumsal ve bireysel birçok açığa katkı sağlayan girişimciliğe ülkemizde son dönemlerde önem vermeye başlanmıştır. Girişimci sayısının artmasıyla istihdam artar. Toplumsal refah düzeyi yükselir. İnsanların yaşam standartları yükselir. Bu sayıyı artırmak için yapılması gereken bazı şeyler vardır. Bu sayıyı artırmak için yapılabilecekler şunlardır (Bozkurt vd., 2012: 13):

- Eğitim,
- Devlet teşviki,
- Girişimci kişilik özelliklerinin geliştirilmesi,
- Ailenin teşvikkâr bir yapıda olması,
- Yeni iş alanlarının oluşturulması,
- Ticaret odası ve iş adamlarından destek,
- Üniversitelerde girişimcilik derslerinin artırılması,
- Devlet bünyesinde girişimcilik ile ilgili özel birimlerin açılması,
- Vergilerin azaltılması,
- Piyasa koşullarının girişimciler tarafından iyi takibi,
- Prosedürlerin ve bürokrasinin azaltılması,
- Ekonomik istikrarın sağlanması,
- Eğitimlerin uygulamalı hale getirilebilmesi,
- Özellikle küçük işletmelerin desteklenmesi olarak sıralanabilir.

İKİNCİ BÖLÜM

GENEL OLARAK RİSK SERMAYESİ

1. RİSK SERMAYESİNİN KAVRAMI

Risk sermayesi kavramı yerine girişim sermayesi, venture capital, cesaret sermayesi, risk kapitali vb. isimlerde kullanılmaktadır. Bu çalışmada en bilinen şekli olan risk sermayesi (RS) ismi benimsenmiştir. Bundan sonra da genellikle o şekilde devam edilecektir. Risk sermayesinin birçok tanımı yapılmıştır. Bunlardan bazılarını aşağıda yer verilmiştir.

Teknoloji ağırlıklı sanayileşme stratejisinin benimsendiği başta ABD, İngiltere, Hollanda, Fransa, Japonya ve Almanya gibi gelişmiş ülkelerde özellikle 2.Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya çıkan risk sermayesi; yaratıcı ve dinamik fikirlere sahip olan ama finansal gücü yetersiz girişimcilerin iş fikirlerini hayata geçirmelerine imkan sağlayan bir yatırım finansman şeklidir (www.spk.gov.tr).

Çonkar (2007: V) risk sermayesini şu şekilde tanımlamaktadır “Risk sermayesi finansman yöntemi, yaratıcı ve yenilikçi ancak yeterli finansmanı olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini geliştirme ve uygulamaya aktarmaya olanak sağlayan, gerektiğinde teknik ve yönetsel destek de sunan, hisse senedi karşılığında sermaye aktarımı sağlayan bir finansal kaynak sağlama yöntemidir”

Risk sermayesi, gelişme potansiyeli olan ve özellikle teknolojik yeniliklere dönük projeleri destekleyen finansman yöntemidir şeklinde tanımlanabilir (Zaimoğlu, 2001: 3). RS esas olarak dinamik, yaratıcı ancak finansal gücü yeterli olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmelerine imkân tanıyan bir yatırım finansman biçimidir. RS yöntemi işletmede bir pay elde etmek üzere, feshedilemez haklara sahip olarak yapılan özkaynak veya özkaynak benzeri bir yatırımdır (Tuncel, 1996: 3). “Sarıaslan risk sermayesini ‘iyi bir iş kurma fikrine ve gerekli girişimcilik yeteneğine sahip olan ancak yeterli ya da hiç parası olmayan kişilere fikirlerini gerçeğe dönüştürmek için gerekli finansmanı bulma imkânı

yaratılan bir finansman modeli' olarak tanımlanmaktadır." (Sarıaslan, akt. Aydemir, 2005: 5).

En detaylı olarak RS şu şekilde tanımlanabilir: Dinamik, yaratıcı, yenilikçi, büyüme potansiyeline sahip, teknolojik gelişmelere dönük projeye rağmen finans gücü yetersiz, getirisi sermaye kazancı olan, yüksek risk ve yüksek kar beklentisiyle hisse senedi karşılığı işletme, yönetim desteği ve finansal kaynak sağlama yöntemi olmasının yanında bilgi ve deneyim paylaşımına imkân veren finansman yöntemidir.

RS ile ilgili olan birkaç kavrama aşağıda değinilmiştir. TDK'ya göre yapılan girişimci, mucit ve yenilik tanımları aşağıdadır:

- **Girişimci:** 1.bölümde detaylı olarak anlatıldığı üzere kısaca, üretim için bir işe girişen, kalkışan kimse, müteşebbistir.
- **Mucit:** Yeni bir buluş ortaya koyan, icat eden kimsedir.
- **Yenilik:** Yeni olma durumu veya yeni olan bir şeyin özelliğidir.
- **Risk sermaye fonu:** RS yatırımında çeşitli finansal araçların kullanılmasıyla, proje finansmanına ihtiyaç duyan kişi veya kuruluşlara sağlanan sermayedir (Tuncel, 1996: 4).
- **Risk sermayedarı:** Tasarruflarını girişimcilerin finansmanında kullanılmak üzere RS şirketlerinin çıkardığı katılma belgelerine yatıran kişilerdir şeklinde tanımlanabilir (Poyraz ve Tepeli, 2016: 4)
- **Risk sermaye şirketi:** Poyraz ve Tepeli (2016: 4) bu şirketleri "Fon sağlayanlar ve sermaye sahibi ile finansman ihtiyacı içinde olan girişimcileri bir araya getiren kurumdur." olarak tanımlamıştır.
- **Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı:** Kayıtlı sermayeli olarak kurulan ve çıkarılmış sermayelerini esas olarak risk sermayesi yatırımlarına yönelen ortaklıklardır (www.spk.gov.tr).
- **Girişim sermayesi kuruluşları:** Risk sermayedarı ile iş fikri olan girişimcileri buluşturan ve yatırım sürecine aracılık eden kuruluşlardır (Yatmaz, 2012: 14).

1.1. RİSK SERMAYESİNİN ÖZELLİKLERİ

RS yöntemi girişimci ve risk sermayedarı ortaklığı üzerine kurulmuş bir sistemdir. Burada girişimci, fikri olan taraf; yatırımcı ise sermayesi olan taraf olarak işbirliğine girerek ortaklık temeli kurulmuş olur. Yukarıdaki tanımlarda da belirtildiği gibi RS yüksek gelir elde etme olasılığına ek olarak, yüksek riski de kabul eden kişilerin başvurduğu bir yöntemdir. Ama getirisi ve riski yüksek olan her yatırım RS değildir. Bu farkı anlamak için RS'nin özelliklerine değinmekte fayda görülmektedir. Birçok yazara göre bu özellikler aşağıda sıralanmıştır:

İpekten (2006: 5) RS'nin özelliklerini şu şekilde belirtmektedir:

- Yatırım projeleri, gelişme potansiyeline sahip, yeni teknolojileri ve malların üretimini içermeli, dinamik, yaratıcı, küçük ve orta büyüklükteki firmalara yönelik olmalıdır.
- RS sadece yatırımlarla sınırlı değildir. Girişimci aynı zamanda yönetsel bilgi birikimi ve deneyimini kullanmakta, aktif olarak firmanın fizibilite çalışmalarına, yönetimine de katılmaktadır.
- RS yatırımları yüksek veya düşük teknolojiyle çalışan alanlara yapılabileceği gibi firmanın gelişme sürecinin herhangi bir aşamasında da yapılabilir.

Çonkar (2007: 7-8) ise bu özellikleri;

- RS şeklinde finansman sağlama hisse senedi veya hisse senedi benzeri araçlar yoluyla gerçekleştirilmektedir.
- RS şirketinin yatırımı borsaya kote olmayan şirketlere yönelik bir öz sermaye aktarımıdır.
- RS finansmanı işletmenin oto finansman imkânlarını daraltmaz şeklinde tanımlamıştır.
- RS yatırımları uzun vadeli yatırımlar olduklarından kısa vadede likit değildir ve yatırımın geri dönüşü 5-10 yıl arasında değişmektedir (Kuğu, 2004: 5).

1.2. RİSK SERMAYESİNİN AKTÖRLERİ

RS finansman yönteminin faaliyette bulunabilmesi için çeşitli aktörlere ihtiyacı vardır. Çonkar (2007: 14) bu işleyişte 4 aktörün rol aldığını belirtmiştir. Bu aktörlere aşağıda kısaca değinilmiştir.

1.2.1.Yatırımcılar

Elinde tuttuğu sermayeyi maksimum getiri beklentisiyle gelecek vadeden yatırımlarda kullanmak için katılma belgesi karşılığında RS şirketlerine yatıran kişi veya kuruluşlardır. Bu aktörler; bireysel tasarruflular, bankalar, üniversiteler, sigorta şirketleri, özel şirketler, emekli fonları, vakıflar ve ticaret ve sanayi odalarıdır.

1.2.2.Risk Sermaye Şirketleri

Bu şirketler yukarıda belirtilen kişi ve kuruluşlardan katılım belgesi satarak elde ettiği finansman kaynaklarıyla yatırım fonları oluşturup, kendisine başvuran girişimcilerden uygun gördüklerinin hisse senetlerini satın alarak, onlara özkaynak biçiminde fon sağlarlar.

1.2.3.Girişimci/Şirketler

RS şirketine yatırım fikrini sunan girişimci ya da çalışan bir işletmenin ihtiyaç duyduğu fonu özkaynak biçiminde alan taraftır.

1.2.4.Menkul Kıymet Borsaları

RS yatırımından hedeflenen getiriyi elde edebilmek için girişim şirketinin hisse senetlerinin borsada satılması gerekir. Bunun içinde pazarda aktif işleyen bir menkul kıymetler borsası gerekir.

1.3. RİSK SERMAYESİNİN FON KAYNAKLARI

RS yatırımının aktif hale gelmesi için çeşitli finansal kaynaklardan desteklenmesi gerekir. Bir girişimin varlığının devamı, alacağı finansman kararlarına bağlıdır. Finansman kararları, sürekli bir karardır ve işletmenin gelecekte atacağı adımlarını belirlemesine katkı sağlayacak nitelikte öneme sahiptirler. İhtiyaç olan para en uygun fon kaynağından temin edilmelidir.

RS yatırımlarının geleceğinin belirsiz olması, yüksek risk barındırması ve nakit akımlarının başlangıçta negatif olması kullanabilecek fon kaynaklarını sınırlandırmaktadır.

İşletmeler fonlarını; özkaynak (işletme sahip ve ortaklarından) ve/veya yabancı kaynaklardan (3.kişi ya da kurumlardan) sağlarlar. Özkaynak ile finansmanda elde edilen kar üzerinden hissedarlara kar payı ödemesi yapılır. İşletmenin herhangi sabit ödemesi yoktur. Yabancı kaynakla finansmanda ise işletme kâr elde etsin ya da etmesin sabit bir ödemesi vardır (Borç anapara taksiti+faiz).

Karasioğlu ve Duman (2006: 4) girişimcinin finansman kaynağının seçimi aşamasında seçilen finansman kaynağının;

- İşletme amaçlarının gerçekleştirilmesi için etkin ve verimli kullanılması,
- İşletmenin değerini artırıcı bir fonksiyona sahip olması gerektiğini belirtmektedir.

Bu amaçlara hizmet eden finansal planlama ve finansman kararları geleceğın belirsizliğinden kaynaklanan risklerinden korunma ve minimuma indirme imkânı ortaya çıkarır şekilde olması gerekir.

Bu konuda yapılan kaynak taramalarında birçok fon kaynağına yer verilmiştir. Bunlardan en çok kullanılan fon kaynakları; bankalar, bireysel tasarruflular, sigorta şirketleri, emekli fonları, vakıflar, üniversiteler, özel sermaye kuruluşları, ticaret ve sanayi odaları, kamu destekli fonlar, devlet destekli küçük işletme yatırım şirketleri (ABD’de), yatırım grupları, bağımsız RS ortaklıkları, şirketlerin RS bağlı kuruluşları, iş geliştirme şirketleri, AR-GE ortaklıkları, özelleştirilmiş fonlar olarak sayılabilir.

1.4. RİSK SERMAYESİNİN FİNANSMAN BİÇİMLERİ

RS’nin finansman şekilleri için birçok aşama mevcuttur. Bu finansman biçimlerindeki her aşama, birçok kaynakta farklı isimlerle anılmıştır. Buradaki karışıklığı önlemek için her aşama detaylı olarak açıklanmıştır.

1.4.1. Fikir Finansmanı / Çekirdek Sermaye

Çoban ve Saban (2006: 4) fikir finansmanını “Yeni bir ürün veya hizmetin yaratılması için çekirdek sermayenin sağlanmasıdır.” şeklinde tanımlamaktadır. Bu finansman aşaması, işletmeye ait projenin daha önce karşılaşılmamış bir proje olması

durumunda ihtiyaç duyulur. Ayrıca projenin yeni ürün/hizmet üretme ve hızla büyüeyebilme kapasitesi olan bir pazara sahip olması halinde kullanılabilir.

1.4.2. AR-GE Projesi Finansmanı / Çalışma Sermayesi

Piyasaya sunulacak ürünün daha düşünce aşamasında olduğu, teknik ve ticari olarak şekil almasını sağlayacak bir işletmenin henüz kurulmadığı, yeni bir teknoloji veya yeni bir pazar yaklaşımına sahip olan girişimciye sağlanan finansman aşamasıdır. Belirsizliğin çok olması nedeniyle en zor ve en riskli aşamadır. Araştırma, değerlendirme ve geliştirmeye dönük adımların atılmasına katkı sağlayan aşamadır (Yatmaz, 2012: 36).

1.4.3. Başlangıç / Start-up Finansmanı

Girişimcinin ihtiyaç duyduğu teknik ve yönetsel destekten en fazla faydalandığı, RS'nin en temel finansman türüdür. Yatırım miktarı çok yüksek olduğu için risklerde önceki aşamalara kıyasla daha yüksektir. Bu aşamada girişimci fikriyle ilgili araştırma ve iş planlarını bitirmiş hatta bazen işletmeyi bile kurmuş fakat ürünü henüz ticarileştirememiştir (Yatmaz, 2012: 37). Kuğu (2004: 8) bu aşamayı "Risk sermayedarının para, bilgi ve tecrübesini yoğun olarak aktardığı, genellikle 3-5 yıl arasında süren dönemdir." şeklinde tanımlamaktadır.

"Amerika'da her 10 start-up şirketten ikisinin ilk 2-3 yıl içinde battığı, 2'sinin 5.yıla kadar dayandığı, kalan 6'sından birinin büyük kar sağladığı, birinin ortalama getiri sağladığı diğer dördünün yetersiz kazanç sağladığı ortaya konmuştur. Yaygın ismiyle bunlara yaşayan ölümler denmektedir." (Tuncel, 1996: 54).

1.4.4. Erken Aşama / Geçit / 1.Devre Finansman

Bu aşamada işletme ürününü geliştirmiş ama marka imajı ve pazar payını henüz edinmemiştir. Bunları yapabilmek için ihtiyaç duyduğu fonu geleneksel yöntemlerle karşılaması zordur. İşte girişimcinin fon desteğine ihtiyaç duyduğu bu aşamada erken aşama/geçit/1.devre finansman olarak adlandırılır.

Bu aşamada firmanın yönetsel sorunları da vardır. Bu sorunlarla baş edebilmek için risk sermayedarının maddi ve yönetsel desteğinden faydalanılmaktadır (Çoban ve Saban, 2006:4). Bu aşama genellikle 1-3 yıl finansman süresine sahipken riski de orta – düşük seviyededir (İpekten, 2006: 11). Bu yatırım

aşamasında çok düşük veya sıfır satış hâsılatı, negatif net nakit girişi olmaktadır (Tuncel, 1996: 55).

1.4.5. Köprü ve Ara/Mezzazini Finansman

Çoban ve Saban (2006:4) köprü finansmanı şöyle tanımlamaktadır “Maksimum 1 yıl olacak şekilde kısa vadede halka açılmayı planlayan şirketlerin finansmanını sağlayan fondur.”

Tuncel (1996: 58), ara finansmanı “Aslında bir köprü finansmanı biçimi olup, iki yıldan az bir vade yapısına sahip olması beklenir. Bu finansman, getiri açısından özsermaye ve borç arasında bir yerde olup, iki özel şirkete devir veya satış ya da halka arza dek sağlanan son finansmandır” şeklinde tanımlamaktadır.

1.4.6. Büyüme/Gelişme Finansmanı

Baş baş noktasına gelmiş veya karlı çalışan bir işletmenin büyümesi ve gelişmesi için sağlanan fonlama aşamasıdır. Bu fonlar firmanın artan üretim kapasitesini, pazar payını, ürün geliştirmesini ve/veya ek çalışma sermayesinin finansmanı için kullanılmaktadır (Tuncel, 1996: 57). Bu aşamada risk düzeyi düşüktür. Ayrıca bu aşamada girişim sermayedarının teknik ve yönetsel desteği daha düşük düzeydedir (Yatmaz, 2012: 39).

1.4.7. Yerine Koyma Sermayesi

Oldukça sınırlı sayıda RS şirketince sağlanan bu finansman türünde, bir yatırımcının paylarının tamamını ya da bir kısmını satması için imkân verecek olan fonlardır. Genelde kote edilmemiş hatta kot dışı pazarda dahi bulunmamış şirketlerin acil nakit ihtiyaçları için veya kurucular arasındaki anlaşmazlık nedeniyle bir kısım hisse senetlerinin satılması şeklindeki bu sözleşmelere ‘para çıkışı sözleşmeleri’ denir (Tuncel, 1996: 58).

1.4.8. Geç Aşama Finansman / Şirket Varlıklarının Satın Alınması

İşletmelerde hissedarlar birçok sebepten dolayı mevcut paylarını satarak yatırımdan çıkış yapabilirler. Zaimoğlu (2001: 83) hisselerin 5 şekilde satın alınabileceğini belirtmektedir. Bunlar:

- Şirketin kendi yöneticilerince (Management Buy-Out: MBO)
- Üçüncü kişilerce (Leveraged Buy-Out: LBO)

- Başka şirket yöneticilerince (Management Buy-In: MBI)
- MBO ve MBI'nın birleşimi (Buy-In Management Buy-Out: BIMBO)
- Şirket çalışanlarınca (Employee Stock Ownership Plan: ESOP)

1.4.9. Yatırımdan Çıkış

Girişim sermayedarının hisselerini çeşitli çıkış yollarından birini satarak yaptığı elden çıkarma işlemidir. Yatırımdan çıkış 6 şekilde olabilir:

- Hisselerin şirketin kendisince geri alınarak,
- Başka bir şirkete satılarak,
- Başka bir yatırımcıya satılarak,
- Şirket halka açılarak,
- Şirket yeniden organize edilerek,
- Şirket tasfiye edilerek,

1970-1982 yılları arasındaki 12 yıllık süre boyunca yapılan 544 RS yatırımdan %35 i halka açılmayı tercih etmiş, %22 si ise diğer bir şirketçe ele geçirilmiştir. Halka açılmaların neredeyse tamamı olan %96'lık kısmında ve ele geçirilen şirketlerin %59'unda risk sermayedarları pozitif getiri elde etmişlerdir (Zaimoğlu, 2001: 84).

1.4.10. Şirket Kurtarma Sermayesi

Zaimoğlu (2001: 81) bu sermaye aşamasını “Başarısızlığa uğrayan firmalar çoğunlukla ilk destekleyicilerince erken aşamada kurtarılmaya çalışılırken kullanılan sermayedir.” şeklinde tanımlamaktadır.

RS bütün finansman aşamalarını içerecek biçimde ele alındığında, girişimcilerin yeni fikirlerinin hayata geçirilmesinden başlayarak fikrin gerçekleştirilmesi, işletmenin faaliyete geçmesiyle ürünün üretilerek pazarlanması ve pazarda tutunmasına kadar gelişerek kar eder düzeye gelmesiyle tamamlanır. Bu aşamaların tamamında ya da sadece ihtiyaç duyulan aşama/larda RS'nden yararlanılabilir.

1.5. RİSK SERMAYESİNİN YARARLARI

Mevcut işletmelerin büyümelerinin sağlanması ve yeni işletmelerin kurulabilmesini sağlamak için geliştirilen RS finansman yöntemini birçok ülke başarılı bir şekilde uygulamaktadır. Bu yöntem ile iş fikri olan girişimcileri işletmelerinin erken aşamalarında karşılaştıkları yüksek faiz ve anapara zorunluluğundan kurtararak, girişimcilere ortaklık şeklinde uzun vadeli finansman sağlanmaktadır.

Türkiye’de girişimcilerin temel sorunu finansman bulmaktır. Bankalar düşük riskli yüksek teminat veya ipotek gösterebilen işletmelere kredi vermeyi yeğlemektedir. Girişimciler, az miktardaki sermayelerini işletmelerini kurmakta kullanmakta, kalanı ise yatırım ve pazarda tutunabilmek için yeterli olmamaktadır.

Poyraz ve Tepeli (2016: 2) dış finansman kaynakları içinde ticari banka kredilerinin önemli bir yere sahip olduğunu belirtmektedir. Alınacak krediye karşılık istenen teminat veya ipotekler ve kredi maliyetlerinin yüksekliği girişimcilerin banka kredilerinden faydalanmalarını sınırlandırmaktadır. Girişimcilerin kaynak bulmada yaşadıkları bu zorluklar, yeni fikirlerin hayata geçmesini engellemektedir. İşte bu süreçte, RS işletmelerin fon gereksinimlerini gidermek amacıyla alternatif finansman modeli olarak devreye girmektedir.

Fikri henüz proje aşamasında olan girişimciler, fikrinin ilerlemesi için gerekli eğitim ve yeterliliğe sahip olmayabilirler. Girişimcilerin RS’den yararlanıp finansal, yönetsel ve danışmanlık destekleri almasıyla iş fikrinin hayata geçmesi sağlanır. Çünkü girişimci fikirlerinin riski yüksektir. Araştırma, geliştirme ve yeniliğe dayalı olduğu için kalifiye eleman sıkıntısı çekilmektedir. Ve pazarda henüz bir yer edinmediği için geçmişle karşılaştırma olanağı da bulunmamaktadır. Bu yüzden geleneksel finansal araçlarla kaynak temini zordur.

Yeni girişimlerin getirilerinin öneminin son zamanlarda artması ile birlikte yeni firmaların doğmasına özellikle ağırlık verilmektedir. Buradaki en önemli hususlardan biri, girişimci fikirlerinin gelir üreten şirketlere dönüşürken ki süreçte ihtiyaç duyulan sermayenin tedarik edilmesidir. Çünkü borç gibi geleneksel yollarla finansman sağlamak her zaman mümkün olmamaktadır. Böyle durumlarda girişimciler özkaynak imkânı sunan RS gibi alternatifler aramaktadır. (Wong, 2001:2)

Etkin uygulanması halinde hem kişilere hem de ülke ekonomisine büyük katkı sağlayan RS yönteminin birçok yararı vardır. Bunlar:

Çonkar (2007: 37-41) bu yararları;

- Yeni yatırımların ve sağlıklı büyüme çabalarının özkaynak bulma imkânını artırmak,
- Menkul kıymet borsasının gelişmesine destek olmak,
- Kamu İktisadi Teşebbüslerinin özelleştirilmesini kolaylaştırmak şeklinde özetlemiştir.

Çoban ve Saban (2006: 5) ise;

- Küçük işletmeler için yatırım yapılması şansını artırmak,
- Teknoloji transferi sağlamak,
- Sermaye piyasasının gelişmesine olanak sağlamak olduğunu belirtmiştir.

İpekten (2006: 12) de RS'nin yararları olarak aşağıdaki maddeleri göstermiştir:

- Yapılan yatırımlar büyük ölçüde teknolojik yenilik ve gelişmelere yönelik olduğu için, o ülkede teknolojinin hızla gelişmesine doğrudan katkı sağlamaktadır.
- Yeterli düzeyde geliştiği tüm ülkelerde, genellikle devlet desteği bekleyen KOBİ'lerin finansman sorununa çözüm teşkil etmektedir.
- RS yatırımları, yeni teknolojilerin transfer edilmesine olanak tanıdığından, yönetim desteği ile yatırım olgusunun güncelleştirilerek etkinliğinin artırılmasına da yardımcı olabilmektedir.
- Bu modelde, yeni buluş ve teknolojilerin daha sık ortaya çıkması teşvik edildiğinden, lisans, patent gibi kişisel hakların korunmasına imkân ve ortam sağlanabilmektedir.
- Ayrıca daha rasyonel kaynak kullanımına ve yabancı sermayenin daha hızlı transferine yol açarak, ihracat artışı sağlamakta, sermaye piyasasında yeni araçlar oluşmasına katkıda bulunmakta ve kendini geliştirme ihtiyacı içinde olanlar açısından bakıldığında ise beyin göçünü engellemektedir.
- “Borçlulardan teminat ve kefalet istemez.” (Apak vd., 2010:193).

1.6. RİSK SERMAYESİNİN UNSURLARI

Bu başlıkla ilgili literatür taraması yapıldığında yazarların tamamının üzerinde birleştiği RS unsurlarından aşağıda kısaca bahsedilmiştir.

1.6.1. Teknolojik Yenilik

Risk sermayesinin ana unsuru teknolojik inovasyondur. Teknolojik inovasyonun; üretim yöntemlerinde inovasyon, üretilen ürünlerde inovasyon, kaynaklarda inovasyon, organizasyonda inovasyon ve pazarlamada inovasyon olmak üzere beş farklı şekli vardır (Bayazıtlı, Özdemir ve Çolak, 2015:3). “Risk sermayesinin yüksek kazanç amacı spekülatif kara yönelik değildir. Bu kar teknolojinin getirdiği verimlilik artışından kaynaklanır. Teknolojik yenilik uzun araştırmalara dayanır. RS kaynak dağılımını düzenleyici, verimlilik artırıcı özelliğini bu ölçütler üstlenmektedir.” (Tuncel, 1996: 5)

1.6.2. Sermayeye Katılma

Bir yenilik ortaya koyabilmek için bilgi, zaman ve sermayeye ihtiyaç vardır. RS yatırımı temelinde bir özsermaye yatırımıdır. Risk sermayedarı yatırım yaptığı şirkete bir alacaklı olarak değil bir ortak olarak girer. Bu çerçevede de işletme yönetiminde söz sahibi olabilir (İpekten, 2006: 6).

1.6.3. Yönetime Katılma

Yukarıda da bahsedildiği gibi risk sermayedarı yatırım yaptığı işletmeye aynı zamanda ortak da olur. İpekten (2006: 6) risk sermayedarının yönetime katılma amacının yönetim kontrolünü ele almak değil, yönetim ve organizasyonda destek sağlamak olduğunu belirtmektedir.

1.6.4. Küçük İşletme / Hızlı Büyüme

İşletmelerin büyüklüğünden bağımsız olan RS yatırımının hisse senetlerinden yüksek bir kar elde etme amacı, küçük olan ama sahip olduğu yüksek teknolojiyle hızlı bir büyüme potansiyeli gösteren işletmelerce gerçekleştirilir. Bu nedenle erken aşamada fon desteği sağlanan teknolojik gelişmenin yüksek kar potansiyeli vardır. RS bu unsurla KOBİ’lerin gelişimine ortak olmaktadır (Tuncel, 1996: 6).

1.6.5. Uzun Vadeli Yatırım

Bir yenilik ortaya koymak uzun bir süreç ve kesintisiz bir para kaynağı gerektirmektedir. Bayazıtlı ve diğerleri (2015: 4) bir ürünün tasarım, üretim, pazarlama ve pazarda tutunma süresi ortalama 8-10 yıl arası olduğunu belirtmektedir. RS sürecinde belirli bir aşamaya gelene kadar maddi getiri sağlanamamaktadır. Bu yüzden RS yatırımları detaylı fizibilite çalışmaları, sağlam mali kaynak ve sabırla yatırımın sonucu bekleme gücü gerektirmektedir.

1.6.6. Yüksek Risk - Yüksek Getiri

Yeni iş fikirlerini hayata geçirmede karşılaşılan en büyük sıkıntı, fikirlerin geleceğinin belirsizlik içermesi bununda yüksek riski beraberinde getiriyor olmasıdır. Gelecek vaat eden bir fikir, doğru etüt edilip, doğru zamanda, doğru miktarda fon ile desteklendiği zaman yüksek getiri potansiyeline sahip olur.

Bayazıtlı ve diğerleri (2015: 4) erken aşama finansmanlarının yüksek belirsizliği nedeni ile daha riskli yatırımlar olduğunu belirtmektedir. Buna istinaden, doğru analiz edilmiş bir erken aşama yatırımı riskler ortaya çıkmazsa çok karlı bir yatırıma dönüşebilmektedir. Bu yüzden, yüksek karlılık için, teknolojik gelişmelerin erken aşamada desteklenmesi gerekmektedir. RS'nin KOBİ'lere ilişkin yatırım kararı almasının temelinde bu ölçütün esas alınması yatmaktadır.

1.7. RİSK SERMAYESİ MODELLERİ

Farklı tür RS'leri için aynı önlemler alınmaz. Bu yüzden farklı RS modelleri ortaya çıkmıştır. Yatmaz (2012: 23) bu modelleri aşağıdaki gibi 3 grupta toplamıştır.

1.7.1. Enformel Risk Sermayesi

Bu model girişimci firmalara yatırım yapan yaygın şekliyle “melek yatırımcılar” olarak adlandırılan yatırımcıların girişimcilere aracısız olarak doğrudan finansman sağlamasıdır. Melek finansman yöntemi ve melek yatırımcı kavramı üçüncü bölümde ayrı bir konu olarak ele alındığı için burada fazla değinilmeyecektir.

1.7.2. Kurumsal Risk Sermayesi

Sadece, finansal amaçlarla değil aynı zamanda stratejik hedeflere erişmek amacıyla büyük firmaların küçük işletmelere hisse senedi alımı yoluyla yatırım

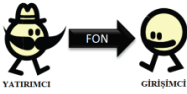
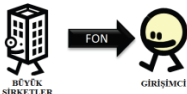

yapmasıdır. Bunun dayanağı ortaklığın her 2 taraf için de avantaj sağlamasıdır. Bu modelin büyük işletmelerin kontrolünde olması, devletin müdahale etmesini engellemektedir.

1.7.3. Geleneksel Risk Sermayesi

Uzun dönemli, kote ettirilmemiş yeni firmalara yapılan ve temel kazancı kar payı olan profesyonel şekildeki yatırımlardır. Yatırımcının kimliğinin önemli olmadığı bu model, girişimcileri finanse etmek için bankalar, emeklilik fonları, sigorta şirketleri ve diğer mali kurumlardan toplanan fonları kullanan profesyonel firmalar üzerine kuruludur.

Aşağıdaki tablo 4'te risk sermayesi modellerinin fon kaynağı, yasal statü, yatırım özellikleri ve izleme olarak kıyaslaması gösterilmektedir.

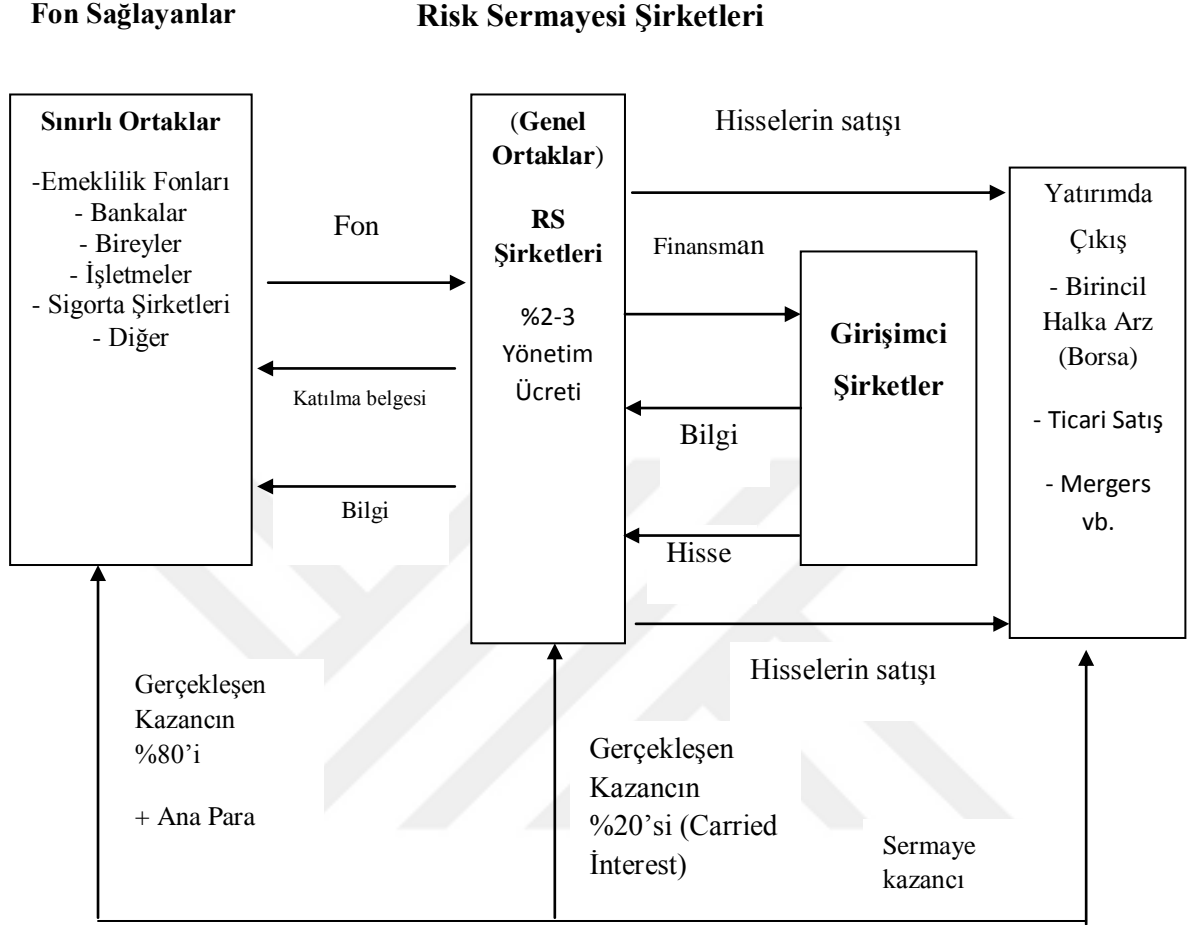
Tablo 4. Risk Sermayesi Modellerinin Karşılaştırılması

	ENFORMEL	KURUMSAL	GELENEKSEL
FON KAYNAĞI	Kişisel tasarruflar	İşletme fonları	Kurumsal RS şirketleri
YASAL STATÜ	Birey	Büyük şirketlerin iştirakleri	Limited ortaklıklar
YATIRIM ÖZELLİKLERİ	Kişisel motivasyon	Sektör/teknoloji deneyimi	Yatırım deneyimi
	Kişisel tecrübeler	Sektör/teknoloji deneyimi	Yatırım deneyimi
	Sınırlı yatırım kapasitesi	Büyük yatırım kapasitesi	Büyük yatırım kapasitesi
	Sınırlı proje değerlendirme	Kapsamlı proje değerlendirme	Kapsamlı proje değerlendirme
İZLEME	Gayri resmi kontroller	Firma kontrolleri	Resmi kontroller
MODEL	 Yatırımcı → Girişimci	 Büyük şirket → Girişimci	 Yatırımcı → RS Şirketi → Girişimci

Kaynak: Yatmaz, 2012: 44.

1.8. RİSK SERMAYESİNİN İŞLEYİŞİ

Şekil 2. Risk Sermayesi Modelinin İşleyişi



Kaynak: Aydemir, 2005: 10.

Girişimci, yatırımcı ve RS şirketinin işbirliği yaptığı RS sürecinin işleyiş biçiminin verildiği yukarıdaki şekilde ilk olarak; RS şirketi elindeki mevcut sermayeyi değerlendirerek uygun gördüğü proje için girişim şirketlerinin hisselerini alarak projeyi gerçekleştirmek amacıyla kullanır. İkinci olarak; RS şirketi belirli bir boyuta ulaştığında, çıkış yollarından birini kullanarak aldığı hisse senetlerini satar. Bu süreçten elde ettiği kazancı ise sermayedarlarına aktarır.

Gomber ve Lerner (2001: 9) RS endüstrisini anlamak için, girişim döngüsünün tamamını anlamak gerektiğini belirtmektedir. RS döngüsü, bir girişim fonu artışıyla başlar. Bu fonun yatırıma aktarılması yoluyla ilerler, izlenir ve firmalara katma değer ve kazanç sağlar. RS firmalarının destekledikleri projeler başarılı olduktan sonra anlaşmalar sonlandırılır ve sermaye yatırımcılara aktarılır.

Tablo 5. Yatırım Aşamalarında Süre ve Risk Karşılaştırması

<u>Erken Aşama Yatırımları</u>		
	<u>Süre</u>	
	<u>Yıl</u>	<u>Risk</u>
- Çekirdek Sermayesi	7-10	Son Derece Yüksek
- Başlangıç Sermayesi	5-10	Çok Yüksek
- Erken Aşama Sermayesi	3-7	Yüksek
<u>Geç Aşama Yatırımları</u>		
- Büyüme/Gelişme Sermayesi	1-3	Orta
- Köprü finansmanı ve Ara Finansman	1-3	Düşük
- Şirket Paylarının/Varlıklarının		
Satın Alınması (buy-out, buy-in)	1-3	Düşük/Yüksek
- Şirket Kurtarma Finansmanı	3-5	Ortadan Yüksekçe

Kaynak: Zaimoğlu, 2001: 84.

Yukarıdaki tabloda yatırım süresindeki gelişim aşamalarına bağlı olarak risk seviyesi gösterilmektedir. Şirketin başlangıç ve kuruluş aşamalarında risk maksimum seviyede iken, işletme esas faaliyetine geçince, ürün ve hizmet satmaya başladığında ve genişlediğinde risk seviyesi düşmeye başlar. Riskini düşüren işletmenin kaynak çeşitliği artar. Ayrıca kaynak yaratma maliyeti de düşer. Böylece kar eder duruma geçmeye başlar.

1.9. RİSK SERMAYESİNİN BAŞARI KOŞULLARI

RS'nin başarılı olabilmesi için gerçekleştirilmesi gereken birkaç şart vardır. Çonkar (2007: 67-83) bu şartları 6 başlıkta açıklamıştır. Aşağıda bu şartlar ve açıklamalarına yer verilmiştir.

1.9.1. Yaygın Yatırım Fırsatlarının Yeterliliği

RS'nin iyi bir şekilde faaliyet gösterebilmesi için RS şirketine gelişme potansiyeli olan ileride fayda sağlayabileceğine inanılan, yeterli sayıda proje başvurusu yapılmalıdır. Bunun içinde ülke çapında girişimcilik kültürünün yerleşmiş olması gerekmektedir. Gelişmiş girişimcilik kültürüne sahip olan bir toplum, gelişime, yeniliğe ve üretmeye daha hevesli olan toplumdur. Bu yüzden yeterli sayıda yatırım fırsatları RS şirketlerine sunulmalı ve şirketlerin bu fikirler arasından kişilere ve ülke ekonomisine en faydalı olacak yatırımı seçmesi sağlanmalıdır.

1.9.2. Risk Sermayesi Şirketlerinin Oluşturulması

Girişimcilerin hazırlayacağı iş planlarını değerlendirme işi, uzman kişilerin bulunduğu, RS şirketi olarak adlandırılan yeterli bilgi ve donanımına sahip tecrübeli kişilerce yapılmalıdır.

Girişimcinin projesi değerlendirilmeye geçmeden önce girişimciyle ilgili genel özelliklerin var olup olmadığı incelenmelidir. Daha sonra proje değerlendirilmesinde dikkate alınan standartlaştırılmış ölçütler göz önünde tutularak proje değerlendirmeye tabi tutulur. Standartlaştırılmış bu ölçütler şunlardır:

- Doğru bir “iş olanı”na sahip olmak,
- Pazarı doğru, sağlıklı bir biçimde incelemiş olmak,
- İçte ve dıştaki rakiplerini incelemek ve tanımak,
- Yatırımını, aynı iş kolundaki benzerlerinden farklı kılabilen bir teknolojik avantaja sahip olmak,
- Belirli ihtiyaçlarını karşılayabilme konusunda nerelerden destek sağlayabileceği konusunda bilgili olmaktır.

1.9.3. Belirli Ölçüde Riskli Girişimlere Aktarılabilir Fonların Varlığı

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (Organisation for Economic Cooperation and Development-OECD) ülkelerinde RS sektörüne fon arzının artması için kamu politikaları geliştirilmiştir. Çonkar (2007: 72) bu politikaları:

- RS şirketine veya küçük işletmelere RS fonlarının doğrudan sunumu,
- RS şirketine ve küçük işletmelere yatırımda finansal teşvikler,
- RS finansmanında yatırımcı çeşitlerini belirleyen yatırımcı düzenlemeleridir şeklinde açıklamaktadır.

Tablo 6. Üç Politika ve Amaçları ile Her Politikaya İlişkin Olarak OECD Ülkelerinden Bir Örnek

TÜRÜ	AMACI	ÖRNEK
DİREKT SERMAYE SUNUMU		
Kamunun Sermaye Yatırımları	RS şirketlerine veya küçük işletmelere direkt yatırımlar yapmak	Belçika- Investment Company for Flanders (GIMV)
Kamusal Krediler	RS şirketlerine veya küçük işletmelere düşük faizli, uzun dönemli ve/ya geri ödemesiz kredi sunumu	Danimarka- Vaekstfonden (Business Development Finance) Loan Programme
FİNANSAL TEŞVİKLER		
Vergi Teşvikleri	Küçük işletmelere veya RS fonlarına yatırımda bulunanlara yönelik vergi teşviklerinin (özellikle vergi indirimleri) sağlanması	İngiltere- Enterprise Investment Scheme and Venture Capital Trusts
Kredi Garantileri	Kriterlere uygun küçük işletmelerin kullanmış olduğu banka kredilerine belli oranda garanti sağlamak	Fransa- Societe Française de Garantie des Financements des Petites et Moyennes Entreprises (SOFARİS)
Sermaye Garantileri	Yüksek riskli RS yatırımlarının zararlarının belli bir oranına garanti sağlanması	Finlandiya- Finnish Guarantee Board
YATIRIMCI DÜZENLEMELERİ	Emeklilik fonları veya sigorta şirketleri gibi kurumların RS'ne yönelik yatırımlarına izin verilmesi	Amerika- Employment Retirement Income Security Act'in (ERİSA) düzenlenmesi

Kaynak: Çonkar, 2007: 73.

1.9.4. Hisse Senetlerinin ve Katılım Paylarının Satılarak Karların Realize Edilmesi İçin Uygun Koşullar

Hisse senedi ve katılım paylarının satılabilme koşullarını bünyesinde barındıran piyasaların mevcut olması gereklidir. Ayrıca RS şirketinden aldığı katılım payı karşılığı olarak tasarrufunu veren sermayedar için gelişmiş bir sermaye piyasasının gerekliliği yadsınamaz.

Kamu otoritelerine de daha fazla küçük ve orta ölçekli girişimin bu finansman sisteminden yararlanmasını sağlamaya yönelik bazı tedbir ve düzenlemelere aşağıda genel başlık olarak yer verilmiştir (Çonkar, 2007: 76)

- Anonim şirket statüsünün yaygınlaşmasının teşviki ve paylı limited şirket modelinin düşünülmesi
- Giriş ve kotasyon koşulları daha hafif olan ikinci bir piyasanın oluşturulması.
- Ortaklık sağlayan fakat yönetime katılmaya yol açmayan katılma intifa senetlerinin kullanımının yaygınlaştırılması

1.9.5. Girişimcilerle RS Şirketleri Arasında Katalizör Kurumların Yaygınlaştırılması

Burada benzer iki organizasyon olarak inkübatör ve teknopark kavramları ortaya çıkmaktadır. 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu'na göre;

İnkübatör: Özellikle genç ve yeni işletmeleri geliştirmek amacıyla; girişimci firmalara ofis hizmetleri, ekipman desteği, yönetim desteği, mali kaynaklara erişim, kritik iş ve teknik destek hizmetlerinin bir çatı altında tek elden sağlandığı yapıdır.

Teknoloji Geliştirme Bölgesi (TGB): Yüksek ve/veya ileri teknoloji kullanan ya da yeni teknolojilere yönelik firmaların, belirli bir üniversite veya yüksek teknoloji enstitüsü ya da AR-GE merkezinin olanaklarından yararlanarak teknoloji veya yazılım ürettikleri ve/veya geliştirdikleri, teknolojik bir buluşu ticari bir ürün, yöntem veya hizmet haline dönüştürmek için faaliyet gösterdikleri ve bu yolla bölgenin kalkınmasına katkıda buldukları, aynı üniversite, yüksek teknoloji enstitüsü ya da AR-GE merkezi alanı içinde veya yakınında; akademik, ekonomik ve sosyal yapının birleştiği siteyi ifade etmektedir. “Teknopark; Teknoloji Parkı, Teknokent, Bilim Parkı, Araştırma Park, Girişim Merkezi, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Merkezi, Teknoloji Koridoru, Yenilik Merkezi gibi isimlerle de anılır.” (www.ariteknokent.com). Günümüzde bir ülkenin küresel anlamda rekabet seviyesini belirlemek için ülkenin yeni bilgi ve teknoloji üretme ve geliştirme kapasitesine bakılır. Yeni bilgi ve teknolojinin bir araya getirildiği, ülkelerin teknolojik anlamda gelişmesinde katkısı olan modelde Üniversite-Sanayi İş Birliği Modelidir.

Bu yüzden yukarıda bahsedilen katalizör kurumların gelişmesi ve sayılarının artması, RS'nin gelişmesi için önemli bir adımdır. RS'nin gelişmesi de ülke için ilave katma değerdir diyebiliriz.

1.9.6. Ekonomik Ortamın Uygunluğu

RS yönteminin olumlu yöndeki gelişimi nasıl ülke ekonomisini direkt etkiliyorsa ülkenin mevcut mali ve siyasi yapısı da RS'nin gelişimi üzerinde direkt etkilidir. Bu yüzden RS'nin gelişebilmesi için ülke ekonomisinin buna elverişli olması gerekmektedir.

2. DÜNYA'DA RİSK SERMAYESİ

Günümüzde halen dünya çapında geniş bir ekonomide uygulanmakta olan RS, dünyadaki sermaye birikimlerine ve teknolojik ilerlemelere bağlı olarak gelişimine devam etmektedir. RS'nin ülke seçimini etkileyen faktörler aşağıda sıralanmıştır (Tuncel, 1996: 94-95):

- Politik riskin sınırlı olması,
- Ülkenin dış borçlara karşı sağlamlığı,
- Nakte çevirme riskinin sınırlı olması,
- Kar ve sermaye piyasalarının transferinde sınırlama olmaması,
- Çifte vergilendirmenin önlenmesi,
- Sermaye kazançlarında düşük vergileme,
- Gelişmiş bir borsanın ve ikincil piyasaların varlığı,
- Yeni ve ileri teknoloji yatırım fırsatlarının varlığı.

Beşkardeşler (2010: 7) RS'nin ilk ortaya çıkışından günümüze gelene kadar, 1946-56/ Durgunluk Dönemi, 1957-69/ Patlayış Dönemi, 1970-75/ Gerileme Dönemi, 1976-82/ İyileşme Dönemi ve 1983-.../ İkinci Patlayış Dönemi olmak üzere 5 dönemden geçtiğini belirtmiştir.

Gelişmiş ülkelerdeki sermaye birikimi, farklı aşamalarda gelişmekte olan ülkelere aktarılmıştır. Bu aşamalar şunlardır (Tuncel, 1996: 93):

- a) 1900-1950 yılları arasında gelişmiş ülkeler, ellerinde biriken fazla sermayeyi, politik amaçlarla ve kendi ürünlerine pazar oluşturma amacıyla gelişmekte olan ülkelere faiz karşılığı kredi, yardım veya bağış olarak kullandırmışlardır.

- b) 1950'den sonra artan teknoloji yarışı AR-GE/GSMH oranını arttırmış böylece borç verme yerine teknolojiyi geliştirmekte olan ülkelere satmak tercih edilmiştir.
- c) Son aşama ise, 80'li yılların başından bu yana gelişen uluslar arası risk sermayesidir. Burada teknoloji maliyetinin, firma/ülke üstünde kalmaması için, gelişmiş ülkeler teknoloji geliştirmeyi kendileri finanse etmemekte, yeni buluşlara yatırım yapmayı tercih etmektedir.

Dünya'da RS alanında faaliyet gösteren kuruluşlar çoğunluğu Avrupa ve Amerika'da bulunmaktadır. RS endüstrisinin artan önemini dikkate alan Avrupa Birliği (AB)'de sürdürdüğü programlarla endüstriyi desteklemektedir. AB' nin sürdürdüğü bu programlar şunlardır (Beşkardeşler, 2010: 30):

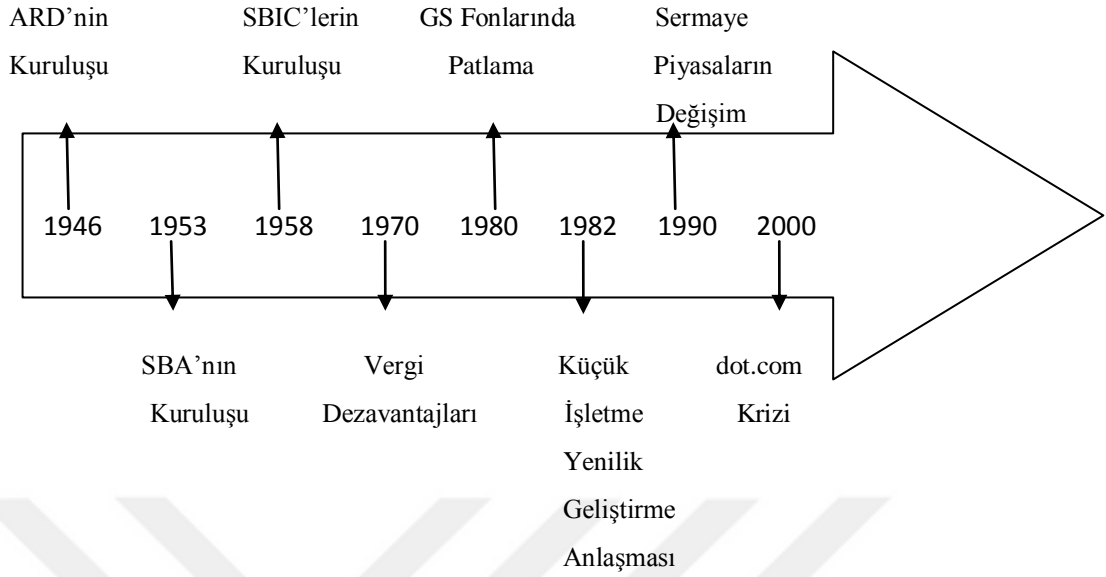
- Venture Consort: KOBİ'lere yatırım yapan uluslararası sendikasyonlara finansal destek sağlar.
- Eurotech Capital: Uluslararası yüksek teknoloji yatırımı yapan RS şirketlerini destekler.
- Seed Capital: Yeni oluşturulan şirketlere hayatta kalma desteği sağlar.
- Sprint: Direkt bir program değildir. Küçük işletmelerin inovasyon avantajlarını tanımlarına yardımcı olur.
- Value: KOBİ'lere teknik ve bilimsel yardım sağlar.
- Jopp: Doğu Avrupa geliştirme programlarıdır.

Çonkar (2007: 2) RS'nin ilk çıkış noktasının, bir tarafın emek, tecrübe ve bilgisini diğer tarafından sermayesini ortaya koymasıyla ortaya çıkan faaliyet olarak tanımlanan *mudaraba* ile olduğunu, Avrupa'da *commenda* olarak adlandırılan elinde likit fonu bulunan bireylerin üretim sürecine katılması ile de ticaret hayatına giriş yaptığını belirtmektedir.

Amerika ve Avrupa'da uygulanan RS yöntemleri özellikleri bakımından birbirinden farklılık göstermektedir. Amerika'da RS ve kurucu ortaklık hissedarlığı kavramları birbirinden ayrı kullanılırken, Avrupa'da bu kavramların eş anlamlı olarak kullanılması nedeniyle bu bölüm Amerika'da Risk Sermayesi ve Avrupa'da Risk Sermayesi olmak üzere iki kısımda incelenecektir.

2.1. ABD'DE RİSK SERMAYESİ

Şekil 3. ABD Girişim Sermayesinin Tarihsel Gelişiminde Dönüm Noktaları



Kaynak: Yatmaz, 2012: 74.

2. Dünya Savaşı sonrasında cephe arkadaşlarına savaştan sağ dönmeleri durumunda iş kurma sözü veren Laurence Rockefeller'in verdiği sözü tutması ilk RS uygulamasıdır. Rockefeller bu yardımın karşılığını borç ya da kredi olarak değil, arkadaşlarının kurduğu işletmelerden hisseler edinerek, işletmelere ortak olmak yoluyla almıştır. Bu girişim ilk RS uygulaması olarak literatürde yerini almıştır (Kuğu, 2004: 3).

1946 yılında kurulan ilk kurumsal RS şirketi olan American Research & Development (ARD) tarafından, 1957 yılında kurulan bir dönemlerin efsanevi bilişim markası olarak anılan Digital, modern anlamda RS'nden yararlanılarak kurulan ilk şirket olma özelliğine sahiptir. Başlangıçta 70.000 \$ ile kurulan Digital, piyasa değerini 15 yıl içinde 3.5 Milyar \$'a yükseltmiştir. Digital 1998 yılında 10 Milyar \$'a Compaq adlı şirkete satılmıştır (Kaya, 2001: 10).

ARD kurulmadan önce, küçük ölçekli işletmeler kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını ticari bankalar ve Küçük Ölçekli İşletmeler İdaresi (Small Business Administration-SBA) tarafından sağlamaktaydı. Uzun vadeli finansman ihtiyaçlarının karşılanamaması sebebiyle Küçük Ölçekli İşletmeler Yatırım Kanunu (Small Business Investment Act) yürürlüğe girmiştir. Bu kanun ile SBA denetim ve

iznine tabi kâr amaçlı küçük ölçekli özel sektör firmaları oluşturulmuştur (İpekten, 2010: 3)

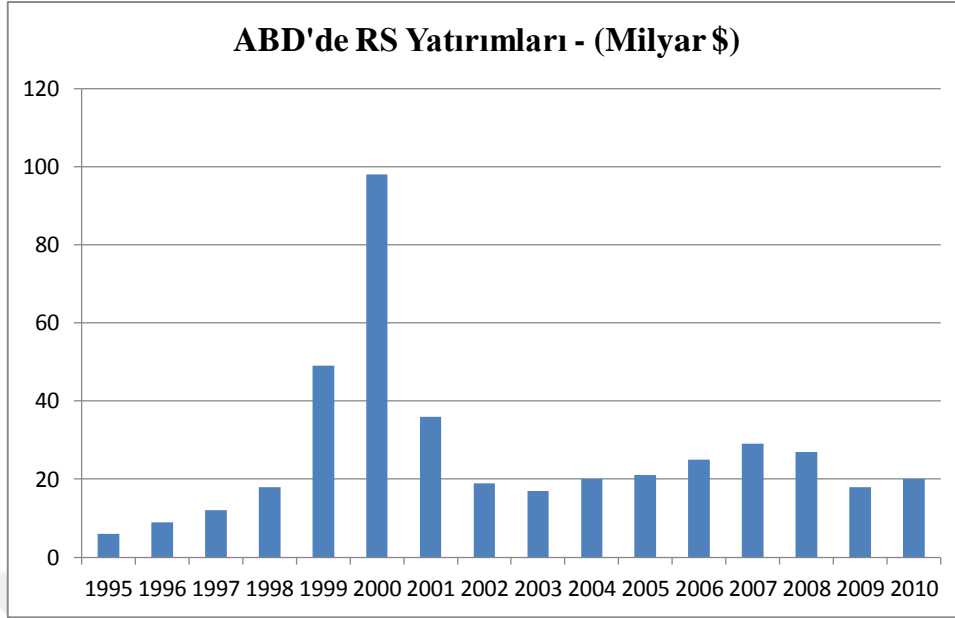
RS hareketleri 1970'lere gelindiğinde ise; sermaye piyasasının zayıflığı, yüksek vergilendirilen sermaye kazançları ve ekonomik resesyona gibi sebeplerden dolayı gelişim hızını düşürmek zorunda kalmıştır. RS sektöründeki hız düşüşünü ortadan kaldırmak ve sektörü harekete geçirmek için Amerikan hükümetince yasal ve vergisel düzenlemeler yapılmıştır. Bu değişiklikler RS'nin finansmanı için yeni sermaye kaynaklarının oluşmasını sağlamıştır.

Gelişmekte Olan Şirketler Borsası (National Association of Securities Dealers Automated Quotation-NASDAQ)'nın Amerika'da 1971 yılında kurulmasıyla KOBİ'lerin fon gereksinimlerine dönük işlemler bir kurum çatısında birleşerek daha düzenli bir işleyiş oluşturulmuştur. Günümüzde ulaştığı işlem hacmi ve sayısı ile dünyanın en büyük borsası olarak anılan borsa NASDAQ'dır. NASDAQ borsası RS yatırımcılarına karlı çıkış fırsatları sağlamıştır (Kuğu, 2004:4). "1997 yılında NASDAQ borsası, Avrupa borsaları EASDAQ, EURO NM ve AIM'in kombine sermaye yatırımlarının üç katı kadar yatırım sağlamıştır." (İktisadi Kalkınma Vakfı [İKV], 2005)

ABD 1978'den sonra çıkardığı yasalarla RS yatırımlarından kaynaklanan gelir vergisi muafiyetlerini artırmış ve emeklilik fonlarının önemli bir bölümünün RS fonlarına aktarılmasını teşvik etmiştir. 1980'de 1.2 milyar USD RS fonu kullanılırken, bu rakam 2000 yılında 60 milyar USD'nin üzerinde gerçekleşmiştir (Kuğu, 2004: 4).

ABD'deki RS yatırımlarının 1995-2010 yılları arasındaki gelişiminin gösterildiği grafik 1'de görüldüğü gibi 2000 yılına kadar yatırım miktarlarından sürekli bir artış vardır. 2000 yılında sürecin en yüksek yatırım miktarına ulaşılmış daha sonra keskin bir düşüş gerçekleşmiştir.

Grafik 1. ABD'de Risk Sermayesi Yatırımları



Kaynak: Yatmaz, 2012: 74.

Uluslar arası RS hareketleri için ABD, RS sektöründe çok önemli bir yere sahiptir. “1979-83 yılları arasında ABD özel risk sermayesi şirketlerine yapılan yabancı sermaye taahhüdü 531 milyon \$’dır. Uluslar arası RS hareketlerinin genel seyri ABD’deki dış yatırımlar, Avrupa ülkelerinin aralarındaki yatırımları ve ABD’nin dış yatırımları şeklinde olup, gelişmekte olan ülkelere akım çok sınırlıdır.” (Tuncel, 1996: 93)

Tablo 7. ABD’de Yapılan Risk Sermayesi Yatırımlarının Yıllar İtibariyle Dağılımı

Yıl	Fonlanan Firma Sayısı	Toplam Yatırım Tutarı (Milyon ABD Doları)
1990	1.317	3.376,21
1991	1.088	2.511,43
1992	1.294	5.177,56
1993	1.151	4.962,87
1994	1.191	5.351,18
1995	1.327	5.608,30
1996	2.004	11.277,05
1997	2.696	17.207,05
1998	3.155	22.576,49
1999	3.956	59.163,93
2000	5.458	103.848,59

Kaynak: Kaya, 2001: 11.

1990-2000 yılları arasında RS himayesinde bulunan fon tutarlarında artış olduğu dikkat çekmektedir. 2000 yılında yaklaşık 104 milyon dolarlık yatırım yapılmıştır.

1996-2000 yılları arasında Amerika'daki RS firma sayılarının gösterildiği tablo 8 'de firma sayılarında her geçen yıl artış olduğu göze çarpmaktadır.

Tablo 8. 1996-2000 Yılları Arasında Amerika Risk sermayesi Firma Sayısı

Yıl	1996	1997	1998	1999	2000
RS Firma Sayısı	458	528	610	779	1010

Kaynak: Aydemir, 2005: 69.

2001 yılında RS endüstrisi en büyük düşüşü görmüştür. Ulusal Risk Sermayesi Birliği (National Venture Capital Associatio-NVCA)'ne göre, 2001'in 4.çeyreğinde RS firmaları tarafından 7.1 milyar \$'lık yatırım yapılmıştır. Bu miktar 2000 yılındaki 20.9 milyar \$'ın yaklaşık olarak 3'te 1'idir. Benzer şekilde, 2001 yılının 4. çeyreğinde RS şirketleri tarafından 4,6 milyar dolar olan para miktarı bir önceki yıl ki 23,4 milyar dolara göre % 80 düşmüştür. 2001 yılının son çeyreğinde RS yatırımlarının seviyesi, 1999 yılının ilk çeyreğine göre biraz daha fazladır. 2001'de yatırım yapılan 36.5 milyar \$, 1995'de yatırım yapılan yıllık miktar 5.9 milyar \$'ın 6 katından daha fazladır (Hellmann ve Puri, 2002: 1).

Menkul Kıymetler Kanunu (1933) ile istisna sağlanmayan tüm fon aktarımlarının Securuties and Exchange Commission (SEC)'a kaydedilmesi zorunluluğu getirilmiştir. Kanundaki 146. Kural 1974 yılında düzenlenerek tahsisli sermaye işlemleri belirli muafiyet şartlarını yerine getirmek şartıyla kayıttan muaf tutulmuştur. Bu şartlar (Zaimoğlu, 2001: 177):

- Menkul kıymetlerin yatırımcı ile ihraç eden iletişimi direkt olmalıdır.
- SEC'e kayıt bilgileri, yatırımcı tarafından ulaşılabilir olmalıdır.
- Geniş bir topluluğa seslenecek reklam yapmak yasaktır.
- Yatırımcıların kendilerine sunulan verileri analiz edecek bilgiye sahip olduğunun gösterilmesi gerekmektedir.
- Birbirini takip eden 12 ay içerisinde paylar en fazla 35 kişiye satılmalıdır. Ancak firma yöneticileri ile 150.000 doların üzerinde alım yapan yatırımcılar bu sayıya dâhil edilmektedir.

- Bu menkul kıymetler “tahsisli sermaye” sayılmakta ve el değiştirmeleri çeşitli kısıtlamalara tabi olmaktadır.
- Satış sonuçlarına ilişkin bilginin SEC’ ye verilmesi gerekmektedir.

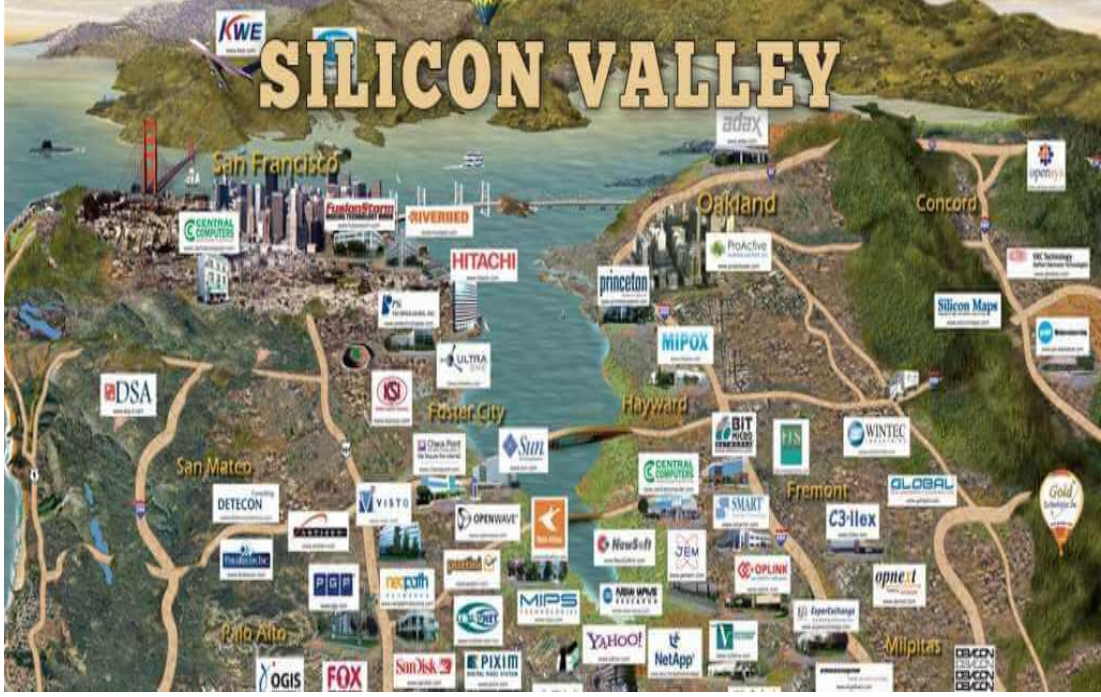
Fakat uygulanan sermaye tahsisi yukarıdaki şartları taşımazsa, ihraç edilen menkul kıymetler 1933 Menkul Kıymetler Kanunu’na göre kayda alınmaktadır. Buna göre bu menkul kıymetler “restricted” olarak kabul edilmektedir. Burada anlatılmak istenen asıl şey kısaca, restricted olarak adlandırılan menkul kıymetlerin kaydedilebileceği ama bu işlemin 1933 Kanunu’nun yükümlülüklerine tabi olunacağı için yüksek zaman ve yüksek maliyet yükü getirmiş olmasındır.

Sonuç olarak RS Amerikan ekonomisinde temel güç olma yolunda ilerlemesini sürdürmektedir. RS ile desteklenen firmalar Amerika’nın girişimcilik kültürüne g katmaktadır. Bu yüzden RS sektörü değişim ve yenilik için katalizör konumunda olmaktadır. Geçmişte başarılı girişimciler olan risk sermayedarları yeni girişimcilere potansiyellerini ortaya çıkarmalarında rehberlik etmektedir.

2.1.1. Silikon Vadisi ve Risk Sermayesi

Tarihsel gelişim olarak 1800’lerden itibaren adı sıkça anılan Silikon Vadisi, Amerika’nın Kaliforniya eyaletindeki San Francisco vadisinin bir parçası olan San Jose vadisine verilen isimdir. Bu vadi ismini, bölgede yoğun olarak üretilen silikon ip üretilmesinden almaktadır. Bölgede daha sonra Stanford niversitesi’nin açılmasıyla yakınında bir şirket kurulmuştur. Bunu takiben bölgenin tamamının teknoloji şirketlerine devredilmesiyle, bölge mucitlerin akın ettiği bir bölge olarak dünyada tüm dikkatleri üzerine toplayan bir teknoloji merkezi şekline gelmiştir. Birçok teknoloji tabanlı firmanın çıkış noktası/merkezi Silikon Vadisi’dir. Bunlara rnek olarak; Yahoo, Google, Facebook, Twitter, Microsoft, Intel, Mozilla, Cisco, HP, Maxtor, Apple, Nvidia, Softway Solutions, Oracle, AMD sayılabilir. Tüm bu markaların en önemli ortak özelliği, aynı niversite mezunu kurucularının olmasındır (www.muhendisbeyinler.net).

Resim 1. Silikon Vadisinin Görünümü



Kaynak: www.muhandisbeyinler.net

Silikon vadisinde her şey oldukça düzenli ve verimli bir sistem dâhilinde işlemektedir. Ürün geliştirmek için gereken ön araştırmalar yıllar sürmeden haftalar içinde üretime geçilebilmektedir. Hata ile karşılaşılması durumunda kendiliğinden düzelir diye beklemek yerine, tüm plan silinip iyileştirmiş bir planla yola devam edilmektedir. Vadideki herhangi bir markadan ayrılan bir çalışan, başka bir markada çalışmaya başlayabilmektedir (www.muhandisbeyinler.net).

Silikon vadisi küresel ekonominin tesisine yol açan ekonomik depremlere sebep olmuştur. Bu durum son 50 yıl içerisinde en az 3 kez ortaya çıkmıştır. Bunlar; 1960'larda entegre devrelerin (integrated circuit) ticarileştirilmesi, 1970'lerde kişisel bilgisayarın gelişimi ve 1990'larda internet uygulaması olarak sayılabilir. Bu yeniliklerin her biri köklü bir şekilde ekonominin yapısını değiştirmiştir (Aydemir, 2005: 72) Aşağıdaki tablo 9'da 1994-2004 yılları arasında Silikon Vadisi'ndeki işletmelere yönelik RS yatırımlarının ilerleyiş seyri gösterilmektedir. Buna göre 1994 yılından sonraki 6 yıl boyunca RS yatırımlarında sürekli bir artış olduğu görülmektedir. 2000 yılından sonra ise neredeyse %50'lik bir düşüş sergilemiştir.

Tablo 9. Silikon Vadisi Bölge İşletmelerinde RS Yatırımı

Yıl	RS'den Faydalanan İşletme Sayısı	Sözleşme Sayısı	Yatırım (Milyon \$)
1994	275	344	1100,3
1995	417	513	1893,9
1996	616	782	3735,7
1997	708	880	4713,8
1998	872	1062	6181,4
1999	1375	1746	18542,9
2000	1769	2214	34448,4
2001	949	1124	12680,8
2002	686	794	7123,8
2003	668	813	6296
2004	706	835	7113

Kaynak: Aydemir, 2005: 73.

1998 yılında Silikon vadisindeki RS anlaşma sayılarının (Aydemir, 2005: 74):

- %11'i (toplam yatırım tutarının %5'i) başlangıç aşamasındaki işletmelere,
- %31'i (toplam yatırım tutarının %33'ü) gelişme aşamasına,
- %54'ü (toplam yatırım tutarının %59'u) ürünlerini pazarlamış fakat henüz karlılık göstermemiş olan işletmelere,
- Geri kalan %4 ise risk sermayesini kullandıkları sırada karlılığa ulaşmış olan işletmelere yönelik gerçekleşmiştir.

2.2. AVRUPA'DA RİSK SERMAYESİ

Avrupa'da RS tanımı, borsada kotasyonu olmayan girişimlere hisse alım yolu ile kurucu ortak olunarak sağlanan sermayedir (Kuğu, 2004: 4). Avrupa' da RS için gerekli olan kaynaklar bankalarca tedarik edilmekteydi. Bu konuda İngiltere, en köklü uygulamalara sahip olan ülkedir.

RS konusunda Avrupa'daki ilk girişim (1983), Brüksel merkezli olarak kurulan ve temel amacı, RS'nin Avrupa'da benimsenip yaygınlaşmasını sağlamak ve ülkeler arasında bilgi alışverişine ve sermaye akışına yardımcı olmak olan Avrupa

Risk Sermayesi Birliği (European Venture Capital Association-EVCA)'dir. (Beşkardeşler, 2010: 42). EVCA, Avrupa'da RS ile ilgili her türlü desteği sağlayan, uluslar arası girişimleri düzenleyen, üyelerine yönetim geliştirme hizmeti veren, Avrupa'da RS'nin gelişimine yönelik olarak AB ile ortak çalışmalar yapan bir kurumdur. 1985 ve 1986 yıllarında 18 uluslararası projeye finansman kaynağı sağlanmıştır.

Avrupa'da RS, Comenda'dan sonra etkinliğini yitirmiş ve uzun zaman Amerika ve uzak doğu kaynaklı olarak büyümüştür. İngiltere'de KOBİ'lere RS yoluyla sermaye tedarik etmek için Ulusal Araştırma ve Geliştirme şirketi (The National Research and Development Corporation-NRDC) 1946 yılında kurulmuştur. Ayrıca İngiltere'de 1945'de Bank Of England tarafından ilk RS şirketi olarak kurulan 3 Corporation, 1980'e dek faaliyete geçmemiştir. Fransa'da da RS yöntemindeki ağrılık bankalardadır. Ulusal Geliştirme ve Araştırma Ajansı (ANVAR), KOBİ'lere destek amacıyla 1967 yılında kurulmuştur. Almanya'da ise RS uygulamaları kamunun gözetiminde gelişmiştir. 28 Alman bankasının katılımıyla 1978 yılında kurulan RS şirket zararlarının %75'e kadar ki kısmı devlet tarafından karşılanacaktır. Ama bu girişimden istenen amaca ulaşılamamış ve şirket yıllarca zarar etmiştir. (Kuğu, 2004: 4) "1980'den itibaren Avrupa'da yapılan risk sermayesi yatırımları 125 milyar sterline ulaşmış, sadece 1999 yılında İngiltere de 11.000 şirkete 2.500.000.£ tutarında risk sermayesi aktarılmıştır." (Kuğu, 2004: 5)

Avrupa'da, RS faaliyetleri 1980'lerden sonra ivme kazanmıştır. Avrupa Birliği'ne ye olan ülke düzenlemeleri ve ortak programlarla Avrupa'da RS yöntemi pozitif bir tablo sergilemeye başlamıştır.

Gelişmekte olan bazı ülkeler 1990'lardan itibaren ABD, İngiltere ve Japonya'daki kadar olmasa da RS piyasasını ülkelerinde oluşturmak için çalışmalar yapmışlardır. Bu konuda güney ve güneydoğu Asya lkeleri en başarılı ülkelerdir. Bu bölgede oluşturulan RS fonları, 1991 yılında 21,9 Milyar \$'dır. Asıl gelişimini ise 1998 yılından itibaren göstermiştir. Örneğin; yalnızca in ve Hong Kong'da 1998'de RS yatırım tutarı 3,1 Milyar \$'dır. Tayvan'da 1999 yılında 300 RS şirketince, 10 Milyar \$'lık fon oluşturulmuştur. Avusturalya' da da durum diğer Asya ve güneydoğu Asya lkeleriyle benzerdir. Hkmetin bu yönde gösterdiği çabaların neticesinde, 2000 yılında toplanan 1,2 Milyar \$'lık RS fonunun %24 gibi bir kısmı uluslararası kaynaklardan, özellikle Asya ülkelerinden gelmektedir (Beşkardeşler,

2010:32). Ayrıca Dünya Bankası (World Bank, WB), gibi bazı uluslararası kuruluşlar da, oluşturdukları RS fonlarını geliştirmekte olan ülkelere aktarmaktadırlar. 1997 yılında RS destekleri Rusya Federasyonu, Kazakistan ve Ukrayna'ya verilmeye başlanmıştır (Beşkardeşler, 2010: 33).

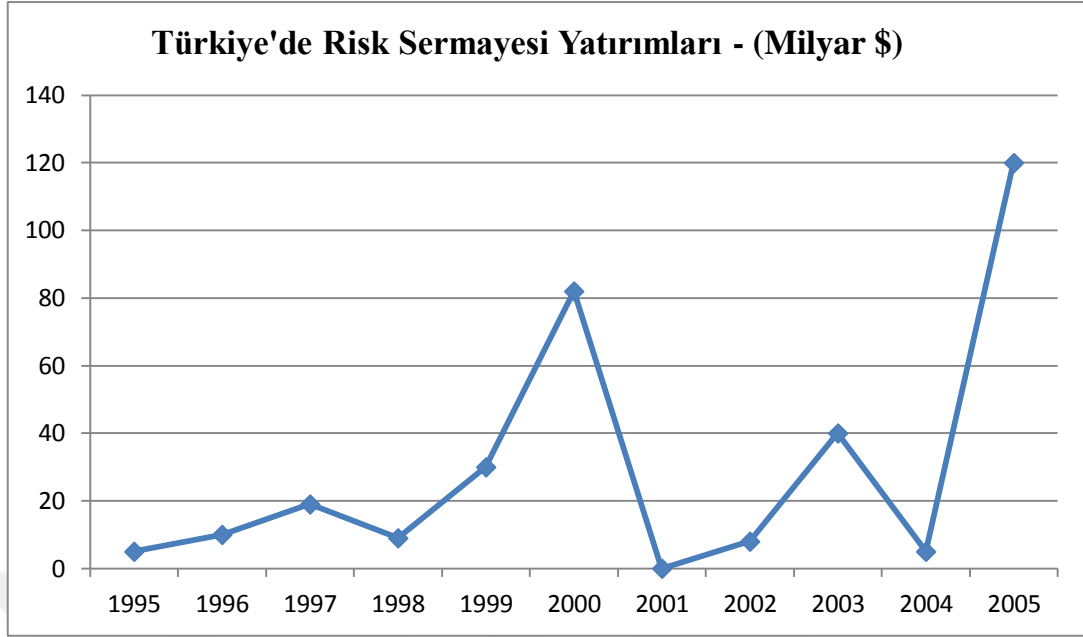
Kısaca özetlemek gerekirse; Avrupa'da RS yatırımlarında son yıllarda ilerleme görülmesine rağmen, Avrupa halen RS yatırımları konusunda Amerika'nın gerisinde kalmış durumdadır. Avrupa'daki RS uygulamaları, Amerika'daki RS uygulamalarına nispeten daha parçalı ve küçük boyutlardadır. Aydemir, (2005:69) Amerika ve Avrupa arasında doğrudan karşılaştırma yapmak mümkün olmadığını belirtmiştir. Çünkü Avrupa'da RS olarak kabul edilen bazı kategoriler aslında çoğunlukla geç aşama finansmanı niteliğindedir. Bundan dolayı, toplam RS verilerine dayalı olarak yapılacak bir değerlendirme başlangıç finansmanına giden fonları büyük oranda fazla gösterecektir.

3. TÜRKİYE'DE RİSK SERMAYESİ

RS uygulamaları, SPK tarafından yasal düzenlemeler yapılmadan önce, Türkiye'de yerleşik işletmelerin finansman ihtiyaçlarını karşılayabilmek amacıyla, yurt dışında ucuz maliyetli fon aramalar veya yurt dışında faaliyet gösteren RS fonlarının Türkiye'ye yatırım yapması fikrinden doğmuştur (Kuğu, 2004: 10). Türkiye'de 1993 yılına kadar ki süreçte çekici iş fırsatlarının fark edildiği alanlara, yurt dışı kaynaklı RS fonları kullanılarak yatırım yapılmıştır.

Türkiye'de kullanımı gelişmiş ülkelere nispeten çok kısa bir geçmişe sahip olan, alternatif bir finansman yöntemi olarak devreye giren RS alanındaki çalışmalar 1980'lerin başında ortaya çıkmaya başlamıştır. Ama, esas amacına ulaşması bu dönemde gerçekleşmemiştir. Türkiye'deki işletmelerin minimum riskli işlere başlama fikrini temel almaları ve Türkiye ekonomisinin hareketli bir yapıda olması özelliklerinin, RS yatırımlarını sınırlandırmasından dolayı RS yönteminin kullanımı çok sık görülmemiştir.

Grafik 2. Türkiye’de Risk Sermayesi Yatırımları



Kaynak: Yatmaz, 2012: 120.

Grafik 2’de 1995-2005 döneminin son yıllarındaki artışın dışında 2000 yılında önemli bir yükseliş seyri görülmektedir. Yatmaz (2012: 120) bu artışın temel nedenini teknolojideki hızlı gelişme ve sonucunda tüm dünyada 2000 yılında görülen risk sermayesi yönteminin etkisine bağlamıştır.

Tablo 10. Türkiye’nin Risk Sermayesi Yatırımlar Sıralaması

Türkiye’nin Dünya’daki Sıralaması					
2005/2006	2007	2008	2009/2010	2011	2012
45	43	44	44	53	61

Kaynak: Tuna ve İsabetli, 2014: 16.

Türkiye’de RS yatırımlarının diğer ülkelerle kıyaslandığı yukarıdaki tabloda da görüldüğü üzere; Türkiye’nin RS konusunda girişimcilik potansiyelinin yüksek olmasına rağmen düşük performans sergilediği dikkat çekmektedir.

Risk sermayesinin ilk yasal dayanağını, 2499 Sayılı Sermaye Piyasası Kanunu’na dayandırılarak 06.07.1993 tarihinde hazırlanan, Seri: VIII, No: 21 sayılı Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği oluşturmaktadır. 06/10/2004 tarih ve 41/1310 sayılı kararla RS şirketlerinin unvanlarında yer alan risk kelimesi yerini girişim kelimesine bırakmıştır. “Bu Tebliğ, girişim sermayesi yatırım ortaklıklarının kurucularına ve kuruluş usullerine, hisse senetlerinin Kurul kaydına alınması ve halka arzına, yönetimine ve yöneticilerinde aranacak niteliklere, faaliyet

konuları ve portföy sınırlamaları ile kamuyu aydınlatma yükümlülüklerine ilişkin esasları düzenlemektir.” (Bayar, 2012: 7) Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemelerine göre, Türkiye’ de RS kurumu olarak çalışma esaslarını düzenleme yetkisi SPK’ da olan, risk sermayesi yatırım ortaklıkları, yatırım fonları ve risk sermayesi yönetim şirketlerinden oluşan üçlü bir düzen mevcuttur.

Kuğu (2004: 10) yurt dışından Türkiye’ye ilk doğrudan RS yatırımının, 1991 yılında Banker Trust ile Türk Petrol Holding’in ortaklık ile gerçekleştiğini belirtmektedir. Bu girişim Banker Trust’un Türkiye ile ilgili politikalarında değişikliğe gitmesi sonucu, 50 milyon USD’in iade edilmesi karşılığında başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Ülkemizdeki ilk RS girişimi 1996 yılında Vakıfbank A.Ş. tarafından kurulan ve 2009 yılında Rhea Yatırım Grubu’na satılan Vakıf Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.’dir. 2000 yılında borsaya kote olan Vakıf RSYO A.Ş., yatırım için öncelikli sektörler olarak yazılım, biyoteknoloji, kompozit malzeme ve makine imalat sektörlerini seçmiştir. 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 üretmiştir. Vakıf RSYO A.Ş., sözleşmede yer alan beş yıllık süre bitiminde, hisseleri geri satarak veya şirket borsaya kota olursa borsada satarak yatırımdan çıkacaktır. Şirketin ikinci yatırımı ise, Ege Serbest Bölgesi’nde faaliyete başlayan Inova Biyoteknoloji A.Ş.’ dir. Şirket, Hepatit A, Hepatit B, HIV gibi çeşitli hastalıklar ile hamileliğin teşhisinde kullanılacak olan çeşitli tanı kitlerinin, biyoteknolojik yöntemlerle üretilmesinde faaliyet göstermektedir. Şirketin üçüncü yatırımı ise, bir internet servis sağlayıcını bünyesinde barındıran Ortadoğu Yazılım Hizmetleri A.Ş.’ dir. ODTÜ yerleşkesi içinde faaliyet gösteren şirket, Türkiye’nin ilk internet servis sağlayıcısı TR-NET’i kurmuştur.

Daha sonra 1999 yılında KOBİ’lerin fon ihtiyaçlarını gidermek amacıyla KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. oluşturulmuştur. Ortaklık Halk Bankası, TESK, TOBB, KOSGEB ve 16 Sanayi ve Ticaret Odası ortaklığında kurulmuştur (www.kobias.com.tr).

Günay ve Basalp (2011:4), Türkiye’deki diğer RS şirketler olarak Esas Holding A.Ş., İş Risk Sermayesi Anonim Ortaklığı, Superonline, İlab, Ladybird, Crea-World, Koç Bilgi Grubu ve Siemens Business Acelerator şirketlerini göstermektedir.

İlab Holding, 2000 yılında Access Turkey Capital Group bünyesinde, yüksek büyüme potansiyeli olan sektörlerde, şirketlere ve projelere yatırım yapmak üzere kurulan, internet ve teknolojiyi çalışmalarının odağına alan bir girişim sermayesi şirkettir. Kimya–plastik, demir–çelik, sigortacılık, insan kaynakları, e-iş danışmanlığı ve yazılım geliştirme sektörlerinde faaliyet gösteren firmalara yatırım yapmıştır (www.ilab.com.tr).

İstanbul Venture Capital Initiative (İVCI), Türkiye'nin ilk yatırım fonu ve eş-yatırım programı olarak 2007'de kurulmuştur. Başlıca yatırımcıları arasında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), Türkiye Kalkınma Bankası (TKB), Garanti Bankası, National Bank of Greece Grubu (NBG) ve European Investment Fund (Avrupa Yatırım Fonu-“EIF”) bulunmaktadır. EIF İVCI'nin danışmanlığını yapmaktadır. İVCI, Avrupa Birliği'nin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler) için uzman finansal kuruluşu ve European Investment Bank (Avrupa Yatırım Bankası-“EIB”)’in risk sermayesi kolu olan EIF’in tecrübesinden güç almaktadır. İVCI on adet fona 155 milyon Euro'ya ulaşan yatırım ile kaynaklarını bütünüyle Türk Risk Sermayesi sektörüne taahhüt etmiştir. (www.ivci.com.tr)

Türkiye’de KOBİ’lerin finansman araçlarından biri 1990 yılında kurulan, KOBİ’leri desteklemekle görevli bir kamu kuruluşu olan KOSGEB’tir. KOSGEB’in iştirakleri arasında İstanbul Girişim Sermayesi İnisyatifi, KOBİ Girişim Sermayesi ve Yatırım Ortaklığı A.Ş., Kredi Garanti Fonu A.Ş. ve Elektronik Sanayi İhtisas Merkezi (ESİM) Test Analiz Hizmetleri A.Ş. yer almaktadır. 1991 yılında kurulan TTGV bugüne kadar desteklediği 480'in üzerinde projeye 170 milyon ABD doları üzerinde fon sağlamıştır. Ayrıca İş Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., İstanbul Risk Sermayesi Girişimi ve Teknoloji Yatırım A.Ş. gibi RS şirketlerine yatırım yaparak yeni projelere destek vermektedir. Türkiye Halk Bankası, Türk Risk Sermayesi Derneği, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu, Hazine Müsteşarlığı, Vakıf Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı da bu alanda çalışan diğer kuruluşlardır (Bayar, 2012: 7)

3.1. GENEL OLARAK HUKUKİ ÇERÇEVE

RS şirketleri kavramlarıyla ilgili hukuki düzenlemeler 2499 sayılı Kanunun bazı maddelerini değiştiren 3794 sayılı Kanunla girmiştir. 3794 sayılı

Kanunla değişik 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanununun (Ser.P.K) 22/c maddesinde "risk sermayesi yatırım fonları, risk sermayesi yatırım ortaklıkları ve risk sermayesi yönetim şirketlerini denetlemek" denilmektedir. Öte yandan, Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 8/12-c maddesine göre de "risk sermayesi yatırım fonları ile yatırım ortaklıklarının kazançları" kurumlar vergisinden istisna tutularak sistem teşvik edilmek istenmiştir (Soydemir, 1994: 12).

Ülkemizde RS şirketleri 2 şekilde kurulabilir:

- a) Normal Şirket
- b) Sermaye Piyasası Kanunu'na Göre Kuruluş'tur.

Normal şirket olarak kuruluşta, komandit şirket uygulaması da kullanılabilir. Bu uygulamaya göre şirket yönetiminden sorumlu, risk sermayesi yapısını düzenleyen ve sorumlulukları sınırsız olan ve komandite ortak olarak anılan gerçek kişiler ile sorumlulukları sadece koydukları sermaye miktarıyla sınırlı olan komanditer ortaklardan oluşur. Böylece komandite ve komanditer ortaklar arasındaki çatışmalar ortadan kaldırılabilir ya da minimuma indirilebilir. Ser. P. K.ya göre kuruluşta ise, RS kuruluşlarının yatırım fonu veya yatırım ortaklığı şeklinde kurulması durumunda şirket Ser. P.K kapsamına girecektir. RS kuruluşunun yatırım ortaklığı şeklinde kurulması ise yine aynı Kanununun 36'nca maddesine göre kayıtlı sermayeli anonim ortaklık olmalarına bağlanmıştır. Kayıtlı sermaye sistemine göre kurulan anonim ortaklıklar da ise, ya hisse senetlerini halka arz etmek üzere kurulmuş olmaları ya da sermaye artırmak suretiyle hisse senetlerini halka arz edecek olmaları zorunluluğu aranmaktadır (Soydemir, 1994: 12).

3.2. VERGİ KANUNLARI KARŞISINDAKİ DURUM

RS'nde sermaye/değer artış kazancı sistemin temelini oluşturmaktadır. Mesela yatırım yapılan 10 işletmeden 6-7'si başarısız olsa bile başarılı olanlardan elde edilen kazanç zararı da karşılayabilecek düzeyde olmalıdır. Bu yüzden RS uygulamalarına kanunlar tarafından teşvikler verilmiştir. Bu teşviklerden ilki RS yatırım fonu ve ortaklık kazançlarının kurumlar vergisinden muaf tutulmasıdır.

Bu kurumlardan kazançlı çıkanların teşviki amacı ve bu kurumların Asgari Kurumlar Vergisi'nden olumsuz etkilenmemeleri için 31.12.1992 tarihli 92/3802

sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile gerçek kişiler için "sıfır" oranında stopaja tabi tutulan bu kurumlardan elde edilen kazançların tüzel kişiler için % 10 oranında tevkifata tabi tutulması getirilmiş ayrıca asgari Kurumlar Vergisi Oranını "sıfır" olarak belirlemiştir. Ancak 30.12.1993 tarih ve 21804 sayılı Vergi Kanunlarında değişiklikler getiren 3946 sayılı Kanunla RSYO'lann hisse senetlerini alan tüzel kişilere sağlanan avantajlar daha da arttırılmıştır (Soydemir, 1994: 12).

3.3. RİSK SERMAYESİ İLE KURULAN ŞİRKETLER

Dünya çapında RS'ne örnek olarak verilebilecek birçok başarılı işletme mevcuttur. Bu işletmelerin çoğu bilişim teknolojileri alanında faaliyet göstermektedir. Tuna ve İsabetli (2014: 16) Amazon, Cisco, Compaq, eBay, Federal Express, Intel, Lotus, Netscape, Sun Microsystem, Macintosh Computer, Yahoo, Starbucks şirketlerini örnek olarak göstermiştir.

Apple Computer Inc.1977'de Venrock RS kurumunca başlangıç sermayesi sağlanarak kurulmuş ve 6 yıl gibi kısa bir süre içerisinde hisseler 1'e 170 oranında kazanç getirmiştir. Apple'in kurucularından Steve Jobs ise aynı süre içerisinde 185 milyon \$'lık kişisel servet sağlamış ve 1985'te bu kez kendi sermayesi ile Next bilgisayar şirketini kurmuştur. Apple'in 1982 yılı satışları 583 milyon \$ (bir önceki yıla göre %75 artış) aynı yıldaki geliri 61.3 milyon \$ (%57 artış) istihdamı 3.800 kişidir (%27 artış). Diğer bir örnek ise, 1957'de Digital Equipment Corporation (DEC) kurulurken ARDC'ye ilk başvuru yapıldığında ilgi görmedi, fakat 3 ay kadar kısa bir süre sonra ARDC, şirketin %78 hissesi için 70 bin dolar vermeye razı oldu. ARDC, bu şirketteki hisselerini 15 yıl sonra Textron'a satarak 350 milyon \$ kazanmıştır (Zaimoğlu, 2001: 178).

1995 yılında Sparx Asset Management, Türkiye'de 7 işletmeye 40 milyon USD üzerinde yatırım yapmıştır. Yaptığı yatırımlardan Ünal Tarım ve Arat Tekstil, ikinci yılın sonunda hisselerini satarak halka açılmış ve büyük oranda kâr elde etmiştir. Aynı şirketin Aba Ambalaj'a yaptığı yatırım ise zararlı sonuçlanmış ve işletme kapatılmıştır. 1997 yılında Merrill Lynch Uluslararası Yatırım Fonu, Termo Teknik A.Ş. adında, ısı ekipmanları üreten şirkete yatırım yapmış ve hisselerini iki kat fazla fiyatla İngiliz Caradon şirketine satmıştır. Lehman Brothers Uluslararası Yatırım Fonu'nun, Superonline internet servis sağlayıcısına yaptığı 70 milyon USD

lık yatırım da risk sermayesi kapsamında sayılabilir. Doğuş Holding bünyesinde kurulan Okyanux Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., internet alanında kurulu bulunan bir şirket olan, İxir İnternet Hizmet A.Ş. ne yatırım yapmıştır. Okyanux'un yaptığı yatırım, firmanın bir marka olarak piyasada tutunma aşaması olan başlangıç evresinde (start-up) finansman desteğidir. 2001 yılında Koç Holding bünyesindeki yeni girişim araştırma ve uygulama birimi tarafından risk sermayesi finansman ile Biletix Bilet ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş. faaliyete geçmiştir. Çeşitli organizasyonlara internet üzerinden on-line rezervasyon ve bilet hizmeti veren şirket, Türkiye'de türünün ilk örneğidir (Kuğu, 2004: 10).

Kenney, Han ve Tanaka (2004: 1), RS dünyanın en dinamik, yenilikçi firmalar için finansman sağlamıştır. Geçtiğimiz yirmi yılda, RS yatırımları uluslararası alanda yayılmıştır. ABD şirketlerinin RS tarafından finanse edilenleri 3Com, Amgen, Cisco, DEC, Federal Express, Genentech, Intel, Oracle ve Sun Microsystems'i içermektedir. Tayvan'da dünyanın önde gelen notebook bilgisayar üreticisi, Quanta ve dünyanın en büyük anakart üreticisi, Asustek, risk sermayedarlarından finansal destek aldı. İsrail'de, RS finansmanı alan firmalar arasında Amdocs, Checkpoint ve Mercury Online bulunmaktadır. Bu örneklerden, RS'nin ekonomik büyümeye önemli katkıda bulunduğu açıktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GENEL OLARAK MELEK FİNANSMAN YÖNTEMİ VE MELEK YATIRIMCI KAVRAMI

1. MELEK FİNANSMAN VE MELEK YATIRIMCI KAVRAMI

Girişimcilik için finansman bulmak ve bulunan finansmanın devamlılığını sağlamak en önemli konulardan biridir. Çünkü sermayeye işletmenin yaşam döngüsünün her aşamasında ihtiyaç duyulacaktır ve sermaye yetersizliği yaşayan hiçbir işletme gelişimini devam ettiremez. Birçok girişimci fikrini finanse edebilecek yeterlilikte fona sahip olmadığı için bu fonu dışarıdan bulmaya çalışır. Ama girişimlerin başlangıç aşamalarının yüksek riskli olması, henüz bir getiri sağlamaması ve yetersiz teminat varlığı içermesi, bu aşamalarda geleneksel finansman kaynaklarıyla finansman sağlamanın mümkün olmadığını göstermektedir. Günümüzde girişimlerinin başlangıç aşamalarında olan işletmelerin gerek duyduğu özsermaye dışındaki sermayenin temininde ikinci bölümde detaylı olarak anlatılan risk sermayesi ve bu bölümde detaylandırılacak olan melek finansman yöntemleri ön plana çıkmaktadır.

Er, Şahin ve Mutlu (2015: 9) melek yatırım kavramını ilk kez Broadway gösterilerinin devamı için riskli yatırım yapan borsa tüccarı zenginlerini ifade ederken kullanılmış bir terim olduğunu belirtmiştir. Melek yatırımın tanımını yapmak için melek yatırımı oluşturan iki temel unsurdan bahsetmek gerekmektedir. Bunlardan ilki girişimci, ikincisi ise Türkiye'deki ilgili mevzuata göre Bireysel Katılım Yatırımcısı (BKY) olarak adlandırılan melek yatırımcıdır.

Melek finansman yöntemi bu konuda hem bir öz kaynak olarak hem de melek yatırımcıların girişimcilik tecrübesiyle danışmanlık hizmetleriyle adeta bir melek gibi girişimcinin imdadına yetişirler. 'Üstelik meleklerden alınabilecek olan yalnızca para değildir. Melek yatırımcılar ihtiyaç olduğunda tavsiyeleriyle ve

geribildirimleriyle girişimciye katkı sağlayan başarılı bireylerdir. Ayrıca girişimciye yardımı olabilecek değerli yerel ağlara sahiptirler. Bunlara ilave olarak melek yatırımcılar girişimcilerin ihtiyaç olduğunda bir hukukçu, muhasebeci, bankacı, tedarikçi, personel ve iş yeri için büro temin edilmesi gibi konularda girişimcilere destek sağlamaktadır.’ Bu nedenle girişimcinin hem finansman hem de diğer konulardaki ihtiyaçlarının karşılanmasında melek yatırımcılar çok önemli bir konuma sahiptir (Uluyol, 2008: 2).

Çalışmanın bu bölümünün amacı, öncelikle melek finansman modelinin tanımını, melek yatırımcıların özelliklerini, melek finansman yöntemin faydalarını, melek yatırımcılarla nasıl diyalog kurulacağını, bu yöntemin diğer yöntemlerden farkını, Türkiye ve Dünya’da uygulanışını detaylı açıklamaktır.

Literatürde melek sermaye, angel finance, angel capital, enformel yatırım gibi isimlerle de anılan melek finansman ile ilgili yapılan çeşitli tanımlara aşağıda yer verilmiştir:

Bayar (2012: 5) melek finansmanı, geleneksel finansman kaynaklarına erişimleri genellikle mümkün olmayan yeni girişimleri finanse etmenin yaygın yöntemlerinden birisidir şeklinde tanımlamaktadır. Bingöl ve Türkmen (2016: 4) ise melek finansmanın henüz yolun başındaki işlere, büyümeleri ve gelişmeleri için ortaklık karşılığında verilen sermaye desteği olduğunu belirtmiştir. Uçkun (2009: 8) da melek finansmanı şöyle tanımlamıştır “Başarı ihtimali yüksek potansiyel girişimcilerin desteklenerek hayata geçirildiği bir model olmanın yanında henüz belli bir büyüklüğe ulaşmamış ve teknolojik bir yeniliğe sahip olmayan şirketlere de finansal destek sağlayabilen bir finansman şeklidir.”

İş meleği, melek, angel investor gibi terimlerle ifade edilen çeşitli melek yatırımcı tanımları ise şöyledir:

Er, Şahin ve Mutlu (2015: 10) melek yatırımcıyı, “Türkiye’de Hazine Müsteşarlığı tarafından 15.02.2013 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanan Bireysel Katılım Sermayesi Hakkındaki Yönetmeliğe göre Bireysel Katılım Yatırımcıları olarak adlandırılan melek yatırımcılar; iki takvim yılı içerisinde yıllık geliri en az 200.000 TL veya menkul ve gayrimenkul varlıklarının toplamı 1.000.000 TL olan, son 5 yıl içerisinde en az iki yıl, yıllık cirosu 25.000.000 TL olan bir şirkette en az

Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonunda çalışılması vb. tecrübe kriterlerini sağlayan, kişisel maddi varlık ve tecrübelerini başlangıç aşamasındaki şirketlere aktaran gerçek kişiler olarak tanımlanmıştır. Öncü, Özdoğan, Ata ve Mollaoğlu (2013: 2) ise melek yatırımcıyı şu şekilde tanımlamıştır “Girişimlerin ayağa kalkması evresinde girişimcilere destek olan genelde bireysel destekler sunan yatırımcılardır. Ertuğrul, (2011: 55) melek yatırımcının kuruluş aşamasında olan işletmelere, kar elde etme amaçlı olarak finansal destek sağlayan bir finansman biçimi olduğunu belirtmiştir. Melek yatırımcılar aslında, profesyonel iş geçmişleri olan belli bir bilgi ve finansal geçmişe sahip kişilerdir (Uluyol, 2008: 7). Melek yatırımcı, başlangıç aşamasında olan bir iş fırsatına yatırım yapan, işletmelerin büyümeleri veya gelişmeleri için sermaye sağlayan kişidir (Bingöl ve Türkmen, 2016: 4). Başka bir ifade ile yüksek risk ve büyüme potansiyeli içeren firmalara, kuruluşlarının çok erken döneminde yatırım yapan özel bir yatırımcı tipidir. Yani melek yatırımcı, kar etmeyi isteyen ama yegâne hedefi kar olmayan, neyi nasıl yapacağını bilen, gerekli eğitimle donatılmış, tecrübeli, bilgisini paylaşmaya gönüllü olan, yetenekli, başarılı, yönetici ve müteşebbis kişilerdir.

Melek yatırımcılarla ilgili olarak kullanılan çeşitli kavramlar kısaca şu şekilde açıklanabilir (Uluyol, 2008: 8-9):

Bakir Melek: İlk defa bir projeyi destekleyecek olan kişilerdir.

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

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

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

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

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

İş Meleği Ağı (İMA) ya da İş Meleği Portalı: İş meleği ile girişimcileri bir araya getirmek üzere kurulmuş organizasyonlardır. İMA’lar bu organizasyonlarda

tarafsızdırlar ve birbiri ile uyuşabilecek melek ve girişimcilerin karşılaşabileceği bir pazar yeri konumundadırlar.

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

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

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

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

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

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

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

Aktif Melek Yatırımcılar: Ayrılan fonların %70 den daha azını yatırım için kullananlardır. (Uçkun, 2009: 6)

Potansiyel Melek Yatırımcılar: Yüksek ve net finansal değerlere sahip kişiler ve girişimci alt yapısına sahip olup, ilk girişim yatırımını yapmak isteyip yapamayan kişilerden oluşmaktadır. (Uçkun, 2009: 6)

Melek pazarının boyutunu tam olarak ölçmek zor olsa da gayri resmi nitelikte olmasından dolayı, bazı çalışmalar melek yatırımlarının boyutunu, kurumsal risk sermayesi piyasasının iki katı olduğunu tahmin etmektedir. (Wong, 2001: 2)

1.1. MELEK YATIRIMCILARIN ÖZELLİKLERİ

Melek yatırımcı profilleri incelendiğinde birçok özellik saymak mümkündür. Öncü ve diğerleri (2013: 3) bu özellikleri aşağıdaki şekilde sıralamışlardır:

- Çoğunluğu erkektir.
- Melek yatırımcılar 35-65 yaş aralığındadırlar.
- Bir girişimci ya da bir yönetici olarak başarılı bir deneyime sahiptirler.
- Melek yatırımcılar genellikle, proje başına Avrupa Birliği'nde 25 – 250 bin Euro, ABD'de 10-500 bin aralığında yatırımlara destek vermektedir veya kendi fonlarının %15'ine eşdeğer anlaşmalar yapmaktadır. İngiltere'de bu rakam 400.000 Euro'ya kadar çıkabilmektedir.

Uluyol (2008: 10) ise;

- Melek yatırımcılar başarılı olabilecek bir yatırımı desteklemenin yanında, kendilerinin değerlendirebileceği girişim fırsatlarını da takip etmektedirler.
- Sermaye sahipliklerinin yanı sıra genellikle yatırım yaptıkları alanla ilgili olarak kişisel deneyime de sahiptirler.
- Melek yatırımcı 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.

New Hampshire Üniversitesi'nde Girişim Araştırma Merkezi 'tipik Melek yatırımcı' profilini bahsettiği çalışmasıyla McKaskill (2009: 33) bu özelliklerden bazıları aşağıdadır:

- Bireysel melekler toplamda birkaç yüz bin doların üzerinde nadiren yatırım yapar.
- Melek yatırımcıları yaşlı, zengin ve ortalama vatandaşlardan daha iyi eğitim görme eğilimindedirler.
- Melekler, yatırımlarında ortalama % 26'lık bir getiriye öngörürler.

- Melek yatırımcıları, masalarından geçen her 10 fırsattan 7'sini reddetmektedirler.
- Yılda bir veya iki işlem yapmaktadırlar.
- Yatırım tutma süresi sekiz yıldır.
- % 22'den% 50'ye getiri oranlarını arar, minimum portföy getirisi % 20'dir.

Bingöl ve Türkmen (2016: 5) ise;

- Melek yatırımcılar, genelde başarılı birer girişimci oldukları için, yatırım yaptıkları firmalara iş konusunda sürekli danışmanlık yaparak ve tanıdık ağları ile bütünleştirerek, onlara katma değer yaratmaktadırlar. Yurtdışına bakıldığında son senelerde neredeyse birçok önemli şirketin başlangıçta melek yatırımcılar sayesinde hayat buldukları görülmektedir.
- Melek Yatırımcılar yatırımlarını üç şekilde yaparlar:
 - Maddi destek (Para yatırma)
 - Bilgi birikimi (uzmanlık, bilgi, ilişki ağı) aktarımı - Manevi yatırım
 - Maddi destek ve bilgi birikimi aktarımı
- Piyasa ve teknolojiyi iyi bilirler (Uçkun, 2009: 5).
- Daha çok bildikleri alanlara yatırım yapmayı severler.
- Melek Yatırımcılarda risk sermayedarları gibi finansman ihtiyacını giderdikleri şirketlerin yönetiminde aktif rol almak isterler.
- Melek yatırımcılar çoğunlukla günümüzün en önemli konularından sayılan sağlık, yazılım, medikal hizmetler ve biyoteknoloji gibi alanlara ilgi gösterirler.
- Melek yatırımcılar birbirlerinden bağımsız olarak ya da daha büyük ihtiyaçları karşılamak amacıyla grup olarak da faaliyette bulunabilirler şeklinde özetlemektedir.

Melek yatırımcıları yatırım için motive eden birçok faktör vardır. Bu faktörlere aşağıda yer verilmiştir (Uçkun, 2009: 5):

- Girişimci ve yönetim takımına güvenmek,
- Daha deneyimli yatırımcılarla birlikte yatırımlar yapabilme şansı,
- Yatırımın yapılabilmesi ve yapılandırılması hakkında tavsiyeler verebilmektir.

McKaskill (2009: 36) ise;

- Benlik imajını, benlik saygısını ve tanınmayı geliştirirken, "küçük bir şirket size dönene kadar ne kadar bildiğinizi asla bilemezsiniz",
- Endişeleri hafifletmek - başkalarına yardım etmek,
- Geri verme zorunluluğu - verme sevinci,
- Halka arz öncesinde bir sonraki yüksek katlı hisse senedinde 'ilk çatlak' almak,
- Yüksek riskli "acele" bağımlı alışkanlık,
- Eğlenceli ve heyecan verici,
- ROI (yatırımın geri dönüşü - Return On Investment) en az % 30,
- Stok seçim sürecinden daha doğrudan yararlanmak istemektedir.

Melek yatırımcıların fazla yatırım yapmamalarının birçok sebebi vardır. Bu sebepler (Uçkun, 2009: 5):

- Melek Yatırımcı yatırım kriterleri ile önerileri arası uyumsuzluk,
- İş önerilerinin kalitesizliği,
- Girişimci veya yönetim takımına güvensizlik,
- Fiyat belirleme anlaşmalarındaki deneyimsizlik,
- Gerekli özenin gösterilmesi ve gözlemlene ile ilgili deneyimsizlik olarak sayılabilir.

Melek yatırımın olumlu görülecek birçok avantajının yanında olumsuz görülen birçok dezavantajı da mevcuttur. Aşağıda bu konular maddeler halinde verilmiştir.

Melek Yatırımcıların Avantajları

Uçkun, (2009: 5-6) melek yatırımcıların avantajları olarak;

- Melek yatırımcılar nispeten daha küçük yatırımları seçmektedirler.
- Melek yatırımcılar genellikle işini yeni kurmak üzere olan ya da kuruluşunu tamamlamış ama ilk evrelerinde olan yatırımları desteklerler.
- Melek yatırımcılar hemen hemen her sektöre yatırım yapabilirler (hokey sahası, prototip bot vb.) fakat ileri teknoloji içeren işletmelere yatırım yapmak için ayrı isteklidirler.
- Melek yatırımcıların sağladıkları fonlar fiyatları artırmamaktadır.
- Melek yatırımcılar yatırımları sağlamanın yanında ayrıca kredi imkânı tanırırlar.
- Melek yatırımcılar sadece bir merkezde değil, pazarı geniş olan her coğrafya da bulunabilir.
- Melek yatırımcılar finansal kararlarda risk sermayedarlarına göre daha esnektir.
- Melek yatırımcıdan sağlanan para kaldıraç etkisi gösterir (Yatırım yapılan işletme diğer finansman sağlayıcıları için çekicilik oluşturur) maddelerini göstermektedir.
- Çoğu iş meleği yatırım yaptıkları şirketi geliştirerek ve kendi başına yatırım yapabilen bir şirket haline dönüştürerek katma değer yaratır (Bingöl ve Türkmen, 2016: 6-7).
- Toplumsal açıdan destek verdikleri projeler açısından sosyal sorumluluklarını yerine getirmektedirler (Bingöl ve Türkmen, 2016: 6-7).
- İş fikirlerini gerçeğe dönüştürerek, girişimciliğin gelişmesini sağladıklarından işsizliğin azalmasına imkân verirler. Böylelikle ekonomiyi olumlu yönde etkilemektedirler (Bingöl ve Türkmen. 2016: 6-7).

Melek Yatırımcıların Dezavantajları

- Melek yatırımcılar, aynı firmanın ardı sıra gelen yatırımlarını desteklemekten geri dururlar.
- Melek Yatırımcılar işlerin gidişatı hakkında kontrol ve söz hakkı edinmek isterler.

- Melek yatırımcıların küçük bir kısmı, firmanın amaçlarından saparak firmadan çok kendi çıkarlarını düşünebilirler (Bingöl ve Türkmen, 2016: 7).
- Melek yatırımcılar belli bir ün ve prestije sahip olmadıkları zaman güvenilirlikleri sorgulanmalıdır (Bingöl ve Türkmen, 2016: 7).

1.2. MELEK YATIRIMCININ DESTEK FAALİYETLERİ

Melek yatırımcının destek vereceği girişimci, girişimciliğin tüm özelliklerini üzerinde barındıracak meziyetteki bireyler olmalıdır. Melek yatırımcılar işletmelere katma değer sağlamak istedikleri için seçecekleri girişimci ile kendi misyon ve vizyonlarının uyumlu olup olmadığına da bakmaktadır. Melek yatırımcı çalışmaları, girişimci işletmelere kuruluşunda çekirdek sermayeyi sağlamada, sonrasında da bilgi desteği sağlamaktır. Melek yatırımcılar tarafından yapılan yatırımların miktarlarına, yatırımlar sonucu elde edilen gelire ve yatırımın geri dönüş oranı rakamlarına bakıldığında; finansal piyasalarda yapılacak yatırımlarda, kısa zamanda yüksek karlara ulaşmak teoride mümkün olmakla beraber, pratikte imkânsıza yakındır. Bu da melek yatırımcı ağlarının en önemli avantajlarından biridir.

Melek yatırımcıların son 50 yıl içinde faaliyette buldukları tespit edilmiştir. Meleklerin tek amacı kar elde etmek değildir. Bunun yanında yeni bir işletmenin büyümesinde sağladığı desteğin verdiği manevi tatmin hissi, yaşadığı heyecan, istihdam yaratma mutluluğu gibi nedenlerde melek yatırımcıların yatırım yapma nedenlerinden bazılarıdır.

1.3. MELEK FİNANSMAN YÖNTEMİNİN FAYDALARI

Melek finansman yönteminin ekonomik sisteme önemli katkıları vardır. Melek finansman yöntemi ne kadar etkin uygulanırsa ülke ekonomisi de o kadar kazançlı çıkar. Uluyol (2008: 26), bu yöntemin sağladığı katkılara aşağıda açıklanmıştır.

- Girişimciliğin Gelişmesine Katkı Sağlar:** Melek yatırımcılar, iş deneyimleriyle destekledikleri proje başarıya ulaşana kadar girişimcileri yönlendirerek onlar destek sağlarlar. Proje, planlanan başarıya ulaştıktan

sonra da melek yatırımcılar projeden çıkarak girişimcinin yola yalnız devam etmesini sağlayarak yeni projelere yönelirler. Kısaca, melek finansman risk sermayesi ile girişim fikrinin birleşmesiyle arada köprü vazifesi görmesi sonucu fikrin hayata geçip başarıya ulaşmasına yardım eden destek kuvvettir.

b) İstihdama Katkı Sağlar: Melek yatırımcılar umut vaat eden projelere destek sağlayıp projelerin başarıya ulaşmasında etkin rol oynamaktadır. Başarıya ulaşan işletmede büyüyerek kapasitesini artırır ve bu süreçte olmazsa olmaz sermaye olan entelektüel sermaye olarak tabir edilen insana ihtiyaç duyar ve ona iş imkânı sağlayarak işsizlik oranının azalmasına katkı sağlar. “Melek yatırımcılığın istihdama katkısı en somut olarak ABD’deki verilerde görülmektedir: 2005’te melek yatırımlar ile 49.500 şirkete (girişimciye) 23 milyar dolar sermaye yatırılarak, 198 000 kişiye yeni iş olanağı sağlanmıştır.” (Uluyol, 2008: 26)

c) Ülke Ekonomisinin Gelişmesine Katkı Sağlar: Melek yatırımcıların girişimciliğin ve istihdamın gelişmesine sağladığı faydalar direk olarak ülke ekonomisinin gelişmesine de katkı sağlar. Ayrıca melek yatırımcıların toplumsal olarak katma değer yaratacak projelerin başarıya ulaşmasında aktif rol almaları onların toplumsal bir fonksiyonlarının olduğunun göstergesidir.

Melek yatırımcıların ekonomiye katkılarını ortaya koyan 14.yıllık EBAN kongresi sonuçlarına göre Demir (2016: 10), 2004-2013 yılları arasında Avrupa’daki 3.208 başlangıç aşamasındaki şirkete yapılan yatırımlar 37 ülkede 1661 şirkete daraltılmış ve yatırım yapıldıktan sonraki üç yılın verileri incelenmiştir.

- İstihdam sonuçlarına göre; ortalama istihdam oranı 3 kat artmış ve ortalama çalışan sayısı 3 yılda 5’den 16,7’e yükselmiştir.
- Şirket gelir ve aktiflerine göre; ortalama %150 ve %156,5luk bir artış göze çarpmıştır. Gelirler 4 yılda ortalama 700.000 Avro’dan 1,8 milyon Avro’ya, aktifler de 800.000 Avro’dan 1,9 milyon Avro’ya yükselmiştir.

- Faiz ve Vergi Öncesi Kar (FAVÖK)'a göre; işletmenin ilk 4 yıl başabaş noktasına gelemediği görülmüştür ki bu beklenen bir durumdur ve zaten bu sebeple iş melekleri yatırımdan genelde beş yıldan sonra çıkmayı hedeflerler. Bilgi ve iletişim teknoloji sektöründe ise FAVÖK üçüncü yılın sonunda pozitif dönmüştür

d) Melek yatırım finansman modeli bir kazan-kazan modelidir: Melek finansman yönteminin işleyişinde bir aksaklık olmadığı sürece, işleyişe katılan girişimci, yatırımcı, devlet ve en önemlisi de toplum kazanır. Kaybedeni olmayan tüm tarafların kazançlı çıktığı bir modeldir.

1.4. MELEK YATIRIMCI İLE GİRİŞİMCİ İLİŞKİLERİ

Melek yatırımcılar genellikle tanıdıklarının önerdiği kişilerle daha kolay iletişime geçerler. Ama meleklerle iletişim kurmak her zaman bu şekilde olmayabilir. Bazen melek ağları olarak adlandırılan melek yatırımcıların kendi aralarında iletişim kurmak için oluşturdukları sistem vasıtasıyla da melek yatırımcılara ulaşılabilir.

Girişimcinin iş fikrini beğenen melek yatırımcı girişimci ile maddi ve maddi olmayan konularda anlaşma yapar. Melek yatırımcı, girişimciye belirli bir faiz oranı ile belli bir süre için borç verebilir. Anlaşma borcu hisseye dönüştürmek şeklinde kurulu olabilir. Yatırım imtiyazlı hisse senedi şeklinde olabilir. Melek yatırımcı adi hisse senedi de alabilir. Ayrıca melek yatırımcı, girişimin değer tespitinin yapılmasını yatırım kararı alırken talep edebilir. Değer tespiti, girişim yapacak kişinin sunumunun, iş planının niteliğini, anlaşma yapmaya ne kadar hevesli olduğunu ve melek girişimci için hisse senedi piyasası da dâhil diğer yatırım fırsatlarının özelliklerini özetler (Apak vd.,2010: 190).

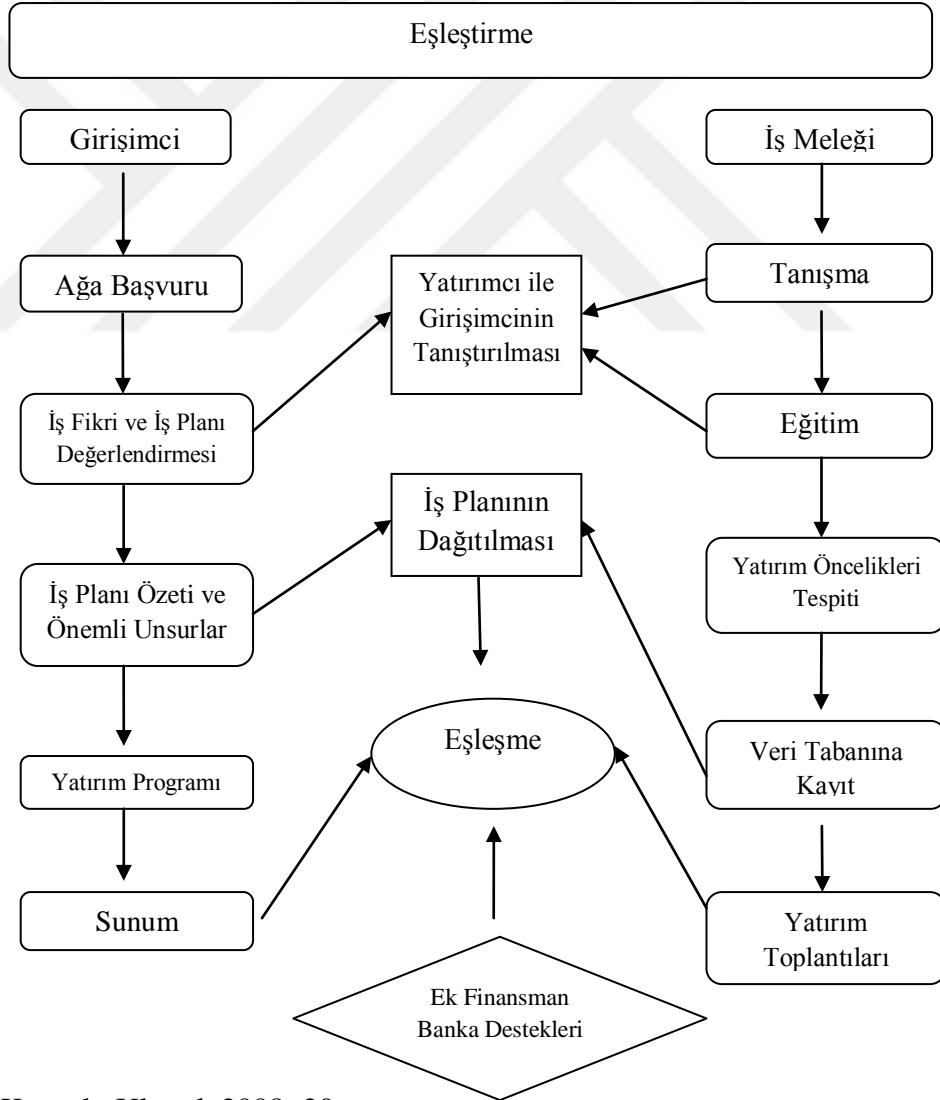
Dünya'da RS şirketleri ve melek yatırımcı ilişkilerini güçlendirmek ve tarafların bir arada hareket edebilmelerini sağlamak amacıyla başarılı çalışmaları olan, girişimciğe özendirilen ve melek yatırımcıları yatırım yapmaya teşvik eden ağlar kurulmaktadır. The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and other Early Stage Market Players (EBAN) ve Türkiye'de bu ağların ilk örneği olan ODTÜ Teknokent bünyesinde kurulan METUTECH-BAN–Teknoloji Yatırımcıları Ağı'nı bu konuya örnek olarak verilmiştir. Türkiye'de sayılan ağın

farkı, tüm ulusa hizmet vermek yerine önceliğini ODTÜ'lü mezun ve girişimcileri ile ODTÜ Teknokent firmalarının gelişimi için kullanmaktadır (Günay ve Basalp, 2011: 5).

1.5. MELEK YATIRIMCILARLA DİYALOG KURMA

İş meleği ağları, iş fikri olan girişimci ve sermayesi olan yatırımcının bulunduğu platformdur. Bu sistemde girişimci yatırımcının sermayesinden, yatırımcı ise girişimcinin iş fikrinin getirisinden faydalanmak amacıyla aralarında imzalanan anlaşma ile proje hayata geçirilmeye başlar. İş meleği sisteminin tarafların eşleşmesinin grafiği aşağıda verilmiştir.

Grafik 3. Melek Finansman Modelinde Girişimci ve Yatırımcı Eşleşmesi



Kaynak: Uluyol, 2008: 20.

Yukarıdaki grafikten de anlaşılacağı üzere süreç, girişimcinin yetersiz kalan sermaye ihtiyacını tedarik edebilmesi amacıyla melek yatırımcılara başvurmasıyla başlar. Melek yatırımcı, girişimcinin iş fikri ve planını inceleyerek değerlendirir ve kabul etme ya da reddetme kararını verir. Kabul edilmezse süreç burada sona erer. Ama kabul edilirse süreç grafikteki eşleşmeler sağlanarak devam eder.

Uluyol (2008: 21) melek finansman sistemini “Esasen sistem yapısı ile bir borsayı andırmaktadır. Nasıl ki şirketler, hisselerinden kar beklentisi olan yatırımcıları ortak olarak tamamen şeffaf bir piyasada bünyelerine katıyorlarsa, melek yatırımcı ağlarında da durum aynıdır.” şeklinde açıklamıştır. Melek finansman yönteminde yatırım beklentilere yapılmaktadır. Melek yatırımcı sürecin başından beklediği karı elde edene kadar girişimciye destek sağlar. Amacına ulaştınca da yatırımın hayat eğrisinden hisselerini satarak ayrılır ve farklı girişimlere destek olmak amacıyla faaliyetlerini sürdürür.

Girişimci, melek yatırımcı ararken en önemli amaç olan karlılığın dışındaki konularda da meleklerden faydalanmaya çalışılmalıdır. Çünkü melek yatırımcılar girişimcilik deneyimine sahip olan yatırımcılardır. Bu yüzden, onlardan sadece danışmanlık hizmeti almak bile girişimci için çok kıymetli bir nimettir.

Melek yatırımcılara yapılan başvuruların reddedilmesinin birçok sebebi vardır. Bunlar; sürece katılan kişi kaynaklı (girişimci, yönetici gibi) veya pazar/lama problemleri veya finansal problemler olabilir ve proje değerlendirilirken ilk göze çarpan önemli sorunlar bunlardır.

Uluyol (2008: 21), son yılların en büyük melek yatırımını Sun Microsystems’in kurucu ortağı Andy Bechtolsheim’in arama motoru yazılımını gördükten sonra Google’a yazdığı 100.000 dolarlık çek olduğunu belirtmiştir. Benzer şekilde Amazon.com, Apple, the Body Shop, Kinko’s ve Starbucks’ın hepsi şu an yükselen yıldızlar olan Digg, LinkedIn ve Simply Hired gibi başlangıçlarını melek finansman modeli ile yapmışlardır

1.6. MELEK YATIRIMCININ GİRİŞİME KATKISININ SONUCU

Uygulanabilir bir iş fikrine sahip olan girişimcinin projesi sorunsuz ve gelecek vaat ediyorsa girişimcinin iş fikrine melek yatırımcı bulması daha kolay

olacaktır. Günümüzde melek yatırımcıdan aldığı destek ile hayata geçerek halen faaliyet gösteren Facebook, Hotmail, Google, Apple, Youtube, Skype, Yahoo gibi firmalar bu konuya verilebilecek örneklerdendir.

Apak ve diğerleri (2010: 191), Apple Şirketi'nin kuruluşu ve gelişimi sadece Steve Jobs ve Steve Wozniak'ın buluşları ile değil, aynı zamanda melek yatırımcı olan Mike Markkula'nın doğru zamanda 92.000 \$ sermaye koyması ve 250.000 \$'ı Bank of Amerika'dan sağlaması sayesinde olduğunu belirtmişlerdir. Kuruculardan Steve Jobs, ilk sermayesini 1971 yılında kırmızı ve beyaz Volkswagen minibüsünü 1.500 \$'a, Wozniak ise programlanabilir HP 65 isimli hesap makinasını 250 \$'a satarak koymuşlardır. Süreç, Markkula'nın yatırımı ile devam etmiştir. Markkula'da Intel firmasında pazarlamacı olarak çalışırken firmanın çalışanlara verdiği bedava hisseleri toplamış ve Intel'in halka açılmasından sonra büyük bir servete kavuşmuştur. Markkula'da daha fazla kaynağa ihtiyacı olduğu zaman Xerox Development Corporation adlı RS şirketine hisselerin bir kısmını satmış ve gelen taze parayla firmayı daha da Steve Jobs ile büyütmüşler. 1980'de ise halka açılarak global şirket olmak için sermaye tabanlarını yaymışlardır. Xerox firması başta yatırdığı 1.050.000 \$'a karşılık 30 milyon \$'ın üzerinde para alarak yatırımdan ayrılmıştır.

2. MELEK FİNANSMANIN BENZER FİNANSMAN YÖNTEMLERİYLE KARŞILAŞTIRILMASI

2.1. RİSK SERMAYEDARI İLE MELEK YATIRIMCI ARASINDAKİ FARKLAR

Tablo 11. Melek Yatırımcı ve Risk Sermayedarı Karşılaştırması

Melek Yatırımcı	Risk Sermayedarı
Kendi sermayesini kullanır.	Kendilerine yatırım yapılan bireysel ve kurumsal yatırımcıların fonlarını kullanır.
Genellikle yeni kurulan küçük çaptaki işletmelere ve girişimcilere yatırım yaparlar.	Büyük ve kendini ispatlamış işletmelere yatırım yaparlar.
Her türlü yatırımı destekleyebilir.	Özellikle teknoloji tabanlı yatırımları destekler.
Yatırımda kullanacağı sermaye miktarı düşüktür.	Yatırımda kullanacağı sermaye miktarı yüksektir.
Yatırımın karar alma sürecine bizzat katılır.	Yatırımlarına stratejik denetimlerde bulunur.
Yatırımlarını maceracı ve amatör bir ruhla yapar.	Yatırımlarını profesyonel, organize ve yüksek getiri amacı ile yapar.
Daha önceden girişimcilik deneyimi yaşamış olabilir.	Önceden girişimcilik deneyimi olmayabilir.
Yatırım sayısı ve yatırım deneyimi azdır.	Yatırım sayısı ve yatırım deneyimi çoktur.
Daha fazla risk alır ve beklentileri düşüktür.	Daha az risk alırlar ve beklentileri yüksektir.
Genellikle amatör bir ruha sahiptir ve kendi şahsı adına, uygun yatırım fırsatları aramaktadır.	Daha profesyonel bir yatırımcı olarak görülmekte, yönettiği fon için uygun yatırım fırsatları aramaktadır.
Fazla organize değildirler. Bulmak ve ulaşmak zordur. Fazla dikkat çekmezler.	Daha organize dirler.
Daha az agresif ve yatırımın geri dönüşünün uzun zaman almasını bekleyebilirler.	Agresiftir. Yatırımın geri dönüşünün uzun zaman almasını beklemezler.
Daha sabırlı ve hoşgörülüdür.	Daha az sabırlı ve hoşgörülüdür.
Genellikle faaliyetleri ile bire bir meşgul olabilecekleri yatırımlar yapar.	Finansmanı sağlayıp sadece denetim yapmakla yetinir.
Yaş ve eğitim düzeylerine göre daha olgun ve düşük eğitim seviyesindedir.	Daha genç ve eğitim düzeyleri yüksektir
Aynı yatırıma tekrar yatırım yapmaz.	Aynı yatırıma ilerleyen aşamalarda tekrar tekrar yatırım yapabilir.
Araştırma ve değerlendirme süreci kısadır.	Araştırma ve değerlendirme süreci uzundur.
Özgeçmiş finans, danışmanlık, bazısı da endüstri içinden gelen bireylerdir.	Özgeçmiş girişimcidir.
Yatırım araçları imtiyazlı hisse senetleridir.	Yatırım araçları adi hisse senetleridir.
Yatırımların coğrafik yakınlığı, ulusal ve artan şekilde yerel ortaklarla uluslar arası yatırımlardır.	Çoğu yatırımlar yereldir. (birkaç saat uzaklıkta)

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

2.2. MELEK YATIRIMCILARIN EŞ DOST FİNANSMANI İLE KARŞILAŞTIRILMASI

- Meleklerden sağlanan finansman meleklerin özkaynağı olduğu için maliyeti daha düşüktür.
- Girişimcilerin kaynakları genellikle aile ve yakın çevrelerindeki destekçilerden sağlandığı için yatırım fikirden daha çok yakınlık duyulan girişimlere yapılır. Melek yatırımcılar ise başarı vaat eden potansiyeldeki girişimlere yatırım yapar.
- Çoğu zaman aile ve yakın çevredeki insanlar için birkaç kısa anlatım yeterli iken, melek yatırımcılar, fikre ilave olarak stratejik iş planlarını, iş hedeflerini, insan kaynağının becerisini ve somut geri dönüş beklentilerini görmek ve değerlendirmek isterler (www.lab-x.org).

3. DÜNYADA MELEK FİNANSMAN

Melek yatırımcı kavramının kullanımının geçmişi dünyadaki diğer ülkelere nispeten daha yeni olmasına rağmen, bu yöntemin uygulanması oldukça eskidir. Melek finansman ile ilgili Dünya'daki ilk girişimler;

- 1999- EBAN (European Trade Association for Business Angels, Seed Funds and other Early Stage Market Players)– Avrupa Melek Yatırım Ticaret Örgütü
- 2005- ACA (Angel Capital Association) – Amerika Melek Yatırımcılar Ticaret Örgütü
- 2014- ABAN – Afrika Melek Yatırımcılar Ticaret Örgütü ve Orta Doğu Melek Yatırımcılar Ticaret Örgütü'dür.

Bingöl ve Türkmen (2016: 8) Melek yatırımcılara ilişkin en çarpıcı verilere Amerika'da rastlandığını, ABD'de 1980 yılından bugüne kadar yeni istihdamın %80'ini, yeniliklerin ise %50'sini melek yatırımcılar tarafından desteklenen girişimcilerin gerçekleştirdiğini belirtmişlerdir. ABD' de en çok yatırım yapılan sektörler ve oranları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 12. ABD’de Melek Yatırımların Sektörlere Göre Dağılımı

Sektörler	Yazılım	Sağlık	Perakende	Biyoteknoloji	Endüstriyel/ Enerji	Medya
Pay	%23	%14	%12	%11	%7	%7

Kaynak: Öncü ve diğerleri, 2013: 3.

Veriler sektör tabanında incelediğinde ise yazılım sektörünün %23 ile en yüksek paya sahip olduğu görülmektedir. Yazılım sektörünü %14 ile sağlık, %12 ile perakende, %11 ile biyoteknoloji ve %7 oranı ile endüstriyel/enerji ve medya sektörleri izlemektedir.

2012’de Amerika’da toplam melek yatırım miktarı 22,9 milyar dolar olarak bir önceki yılın %1.8 üzerinde gerçekleşmiştir. Toplamda 67.030 girişimci, melek yatırım alma imkanına sahip olmuştur. Melek yatırımcılar, 2012 yılında Amerika’da yarattıkları 274.800 yeni istihdam ile de işsizlik rakamlarının düşmesine önemli oranda katkı sağlamışlardır (Öncü vd.,2013: 2).

ACA ve EBAN’dan elde edilen verilere göre aşağıdaki tablo oluşturulmuştur (Er, Şahin ve Mutlu, 2015: 11). Tablodan ABD’deki melek yatırım sayı ve tutarlarının Avrupa’ya göre oldukça ileri düzeyde bir gelişim sergilediği görülmektedir.

Tablo 13. ABD ve Avrupa’da Melek Yatırım Sayı ve Tutarları

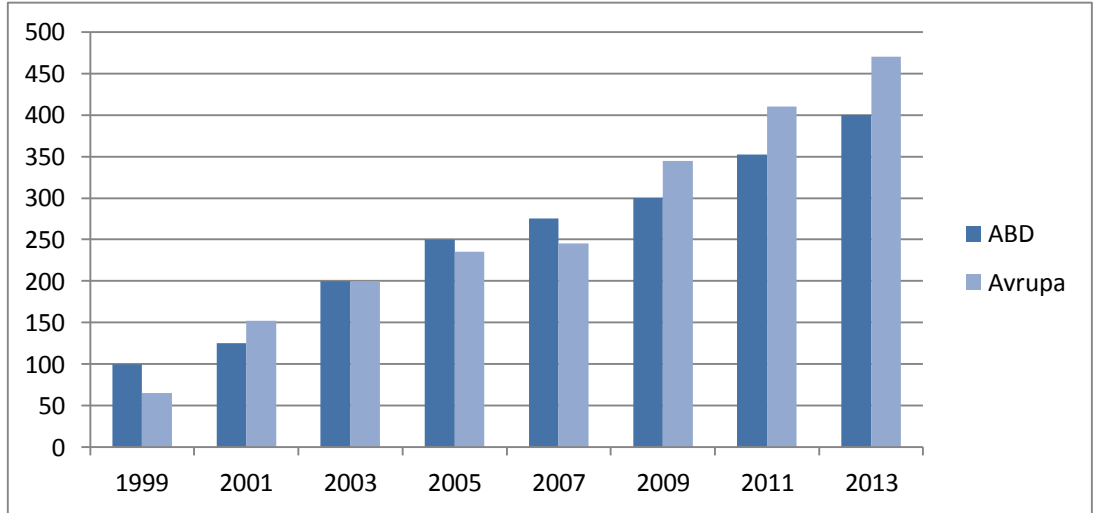
2013 Yılı	ABD	Avrupa
Bireysel Melek Yatırımcı	298.000	271.000
Çekirdek Evre	32.000	7.355 + 3.677 (Fikir evresi)
Başlangıç Evre	29.000	18.053
Büyüme Evre	9.000	2.340 + 2.005 (Diğer evreler)
Toplam Yatırım Anlaşması	71.000	33.430
Toplam Yatırım Tutarı	25 Milyar \$	6,8 Milyar \$

Uluyol (2008: 16) ABD’de 1980’den günümüze dek yeniliklerin %50’si, istihdamın ise %80’i melek yatırımcı desteğiyle ortaya çıktığını belirtmektedir. Ayrıca ABD’de 2005 yılında toplam 23 Milyar \$ sermaye ile 49.500 şirkete yatırım yapılmıştır. Melek yatırımcılar, Melek Yatırımcı Kulübü olarak adlandırılan 10-60

kişi arası değişen gruplar meydana getirerek profesyonel bir iş yaklaşımının yanında riski de paylaşmayı amaçlamaktadır. 2005 yılında Amerika'da 227.000 bireysel melek yatırımcı ve bunların da dâhil olduğu 250'den fazla aktif Melek Yatırımcı Kulübü bulunmaktadır. Ayrıca, AB ülkelerinde yıllık RS yatırımları ortalama GSYİH'nin %0.4, ABD'de %0.8, hatta İsrail'de %1.6'sına ulaşmışken; bu oran Türkiye'de ne yazık ki %0.003 civarında gerçekleştiğini ve A.Graham Bell'in 1874 yılında Bell telefon şirketini, Henry Ford'un, Ford fabrikasını ve Golden Gate köprüsünün yapımının melek yatırımcı fonları ile desteklendiğini belirtmiştir. Günümüzde ise amazon, yahoo, hotmail, skype, google, youtube, apple computer gibi tanınmış firmaların kuruluş aşamalarında da melek yatırımcı fonları kullanılmıştır

Yatırım yapılan girişimler büyümeye başladıkça ve sayı olarak arttıkça buna paralel olarak istihdam artışı da göze çarpmaktadır. Sadece bu açıdan bakılsa bile bu tür uygulamaların önemi oldukça net bir şekilde görülebilir. Kısaca, istihdamın artması yani işsizliğin azaltılması ve büyümenin devamlılığının sağlanması bile bu sistem için oldukça önemli katkıdır.

Grafik 4. Yıllara Göre Melek Yatırımcı Ağı (BAN) Sayısı



Kaynak: Er, Şahin ve Mutlu, 2015: 11.

Melek yatırım ağlarının ABD-Avrupa'nın sayı olarak kıyaslandığı yukarıdaki grafiğe bakarak melek yatırım ağlarının her geçen yıl artış eğiliminde olduğu gözlenmiştir. Grafikten ayrıca 2009 yılından itibaren Avrupa melek yatırım ağının

ABD melek yatırım ağını geçtiği görülmektedir. Yani Avrupa melek yatırımının önemini ABD'den daha geçte olsa fark ederek ağı güçlendirmek için atılımlar yapmıştır.

2005 yılı itibariyle İş Melekleri Ağları'nın Avrupa ülkelerine göre coğrafi dağılımını aşağıdaki tabloda görmek mümkündür. Tabloda Türkiye'nin en düşük iki orandan birine sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 14. İş Meleği Ağlarının Avrupa Ülkelerinde Yüzde Dağılımı

Ülke	Oran %	Ülke	Oran %
Almanya	19	Polonya	1
Fransa	17	Çek Cumhuriyeti	1
İngiltere	15	Avusturya	0,5
İsveç	12	Finlandiya	0,5
İspanya	9	Yunanistan	0,5
İtalya	5	Macaristan	0,5
Belçika	3	İrlanda	0,5
Danimarka	3	Malta	0,5
Norveç	3	Lüksemburg	0,5
İsviçre	3	Letonya	0,5
Rusya	2	Portekiz	0,5
Hollanda	2	Slovenya	0,5
Türkiye	1		

Kaynak: Uluyol, 2008: 17.

Melek yatırımcı desteğiyle gelişen ve büyüyen bazı girişim örnekleri ve sağlanan melek yatırım tutarları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Tablodan Blue Rhine Şirketi'nin yararlandığı 500.000 \$'lık melek yatırım tutarı ilk sırayı almaktadır.

Tablo 15. İş Meleği Yatırımı İle Büyüyen Bazı Girişimler

ŞİRKET	İŞ MELEĞİ	SEKTÖR	M. YATIRIM TUTARI (\$)
Apple Computer	Adını açıklamak istemiyor	Bilgisayar donanımı	91.000
Amazon.com	Thomas Albeta	Online kitap satışı	100.000
Blue Rhine	Andrew Filipowsky	Propan silindir değiştirme	500.000
Lifeminders.com	Frans Kok	E-posta hatırlatma servisi	100.000
Body Shop	Ian Mc Glinn	Vücut Bakımı	4.000
MI Laboratories	Kevin Leech	Medikal	5.000
Matcon	Ivan Semenenko	Çöp konteyniri	15.000

Kaynak: Uluyol, 2008: 18.

4. TÜRKİYE'DE MELEK FİNANSMANI

Melek finansman yöntemi, Türkiye'de Dünya'daki gelişime kıyasla daha kısa bir geçmişe sahiptir. Bu yöntem Türkiye'de son 10 yıldır ön plana çıkmaya başlamıştır. Yapılacak yatırımların devlet eliyle yapılması, özel sektörün geri planda kalması, sık yaşanan ekonomik krizler, küresel ekonomiye entegre olma zorluğu yaşanması, ekonomik istikrarın sağlanamaması, yöntemin gelişimi için uygun piyasa koşulları ve yasal altyapının oluşturulamaması nedenleri ile melek finansman yönteminin işlerlik kazanması gecikmiştir.

Melek yatırımcı kavramı, 2012 yılında 6327 sayılı kanun ile mevzuata girmiş ve bu kanunda Bireysel Katılım Yatırımcısı (BKY), Melek Finansman ise Bireysel Katılım Sermayesi (BKS) olarak ifade edilmiştir. Bu yasayla melek yatırımcılık sektörü devletçe teşvik edilmiştir. Bu yasa ile ayrıca, girişimcilere melek yatırımcı olarak destek olan yatırımcılara %75 ile bazı durumlarda ise %100 olacak şekilde vergi muafiyeti tanınmaktadır. Bu oranda sağlanan vergi muafiyetleri bakımından Türkiye, Dünya sıralamasında ilk sıradadır. Bu konuda ilk sırada yer almakta yatırımcıların gözünde Türkiye'nin yatırım yapılabilirliği konusunda çekici hale gelmesine sebep olmaktadır.

2015 BKS İlerleme Raporu'na göre, Türkiye'de akredite edilmiş 308 BKS ve 11 BKY ağı bulunmaktadır. Akredite edilmiş BKY'ler %53'ü yazılım ve uygulama geliştirme, %40'ı e-ticaret ve %7'si bilimsel araştırma ve geliştirme faaliyetleri

olmak üzere toplamda 16 anlaşmaya 5,1 milyon TL kaynak aktarmışlardır. Türkiye’de ise melek yatırım anlaşma sayısı tam olarak bilinmemekle birlikte 258’i Hazine Müsteşarlığınca akredite olmuş toplam 750 dolaylarında bireysel melek yatırımcısı tarafından yaklaşık 18,4 milyon \$’lık yatırım gerçekleşmiştir. Bununla birlikte EBAN 2013 Raporu’nda melek yatırım sektörü %116’lık büyüme oranı ile en hızlı büyüyen ülke olan Türkiye ayrıca, BNP Paribas tarafından yayımlanan Global Girişimcilik Raporu’nda da melek yatırım açısından en cazip ülkeler içerisinde gösterilmiştir. Melek yatırım ağları performansı bakımından ise EBAN’ın 2013 yılı sonunda yaptığı çalışmada Türkiye’nin Avrupa ortalamasının üzerinde olduğu belirtilmiştir. Aynı çalışmaya göre Türkiye’de melek yatırım tutarının GSMH’ya oranı ise Avrupa ortalamasının altında kalmıştır (Er vd., 2015: 12).

2017 yılı ilk çeyreği itibariyle yayımlanan Bireysel Katılım Sermayesi İlerleme raporuna göre; Türkiye’de Hazine Müsteşarlığı tarafından 421 melek yatırımcıya lisans verilmiştir. Ayrıca akredite edilmiş ağlarda lisansı olmadan faaliyet gösteren 373 melek yatırımcı bulunmaktadır.

4.1. TÜRKİYE MELEK FİNANSMAN AĞLARI

Melek finansman sistemi, Türkiye’ye 2006 yılında Helix Yönetim Danışmanlığı’nca girişimcilik hizmetleri sunmak amacıyla kurulan LabX tarafından gelmiştir. LabX Türkiye’de faaliyete geçen İlk Girişimcilik ve Danışmanlık Şirketi’dir. Bu kuruluş girişimci ve melek yatırımcının bir araya gelmesinde etkin rol oynamıştır. Süreç, girişimcinin fikrini LabX’e sunmasıyla başlamaktadır LabX gerekli inceleme ve araştırmaları yaparak ön eleme yapmaktadır. Elenmeyen fikirler değerlemeye alınır ve bu fikir sahipleriyle ön görüşme yapılır. Daha sonra seçilen fikirler değerlendirilir ve fikir sabitleştirilip, melek yatırımcı bulma aşamasına girilir ve başlatılan işlerin desteklenmesiyle süreç devam etmektedir. LabX bu süreçte girişimciye hem danışmanlık yapmakta, hem de şirkete ortak olmaktadır. LabX, geleceğin patronlarını girişimcilik konusunda eğitmeyi, hayata geçirilmiş başarılı örnekler ile Türkiye’de girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmayı, %100 başarı hedefi ile iş fikirlerini melek yatırımcılar aracılığıyla şirketleştirmeyi ve devam eden projeleri geliştirmeyi hedeflemiştir (www.lab-x.org).

Halen 85 kişinin melek yatırımcı olarak yer aldığı Türkiye'nin ilk melek yatırımcı ağı olan LabX, EBAN üyesidir. Uluslar arası melek yatırımcı ağına üye olan ve kurduğu yerel işbirlikleri sayesinde LabX yatırımcı ve girişimcileri bir araya getirerek başarılı işler yapmalarına vesile olmaktadır. LabX, ayrıca girişimcilik bilgi ve farkındalığını toplumda oluşturmak için bir FİKRİN mi VAR? Girişimcilik Yarışması'nı organize etmiştir. Bu yarışma, Türkiye'nin 2007 yılından itibaren en büyük üniversitelerarası girişimcilik yarışmasıdır. 2010'dan itibaren de Bir Fikrin mi Var? TV Show'unu düzenlemektedir (www.lab-x.org).

Girişimcilerin finansman problemine çözüm bulmak amacıyla ilk önce Ankara ODTÜ ve ODTÜ Teknokent tarafından METUTECH-BAN-İş Melekleri Derneği adı altında melek yatırımcılar ağı kuruldu. Bu ağ sayesinde genç girişimcilerin sermaye ve danışmanlık ihtiyaçları giderilmektedir. Melek yatırımcılar ve girişimciler bir araya getirilmektedir. Yatırımcılarda kendilerine sunulan iş fikirlerinden kayda değer olanlarına destek olmaktadır. Bu dernek aynı zamanda EBAN'a üyesidir.

2009 yılında Türkiye'nin ilk ve bölgesel kalkınmayı hedefleyen melek yatırımcı ağı olan MersinBAN, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası tarafından oluşturulmuştur. Bu kuruluş da EBAN üyesidir.

Galata İş Melekleri (GBA)'de 2010 yılında girişimci-melek yatırımcı işbirliğini sağlamak amacıyla 16 yatırımcı tarafından kurulan kâr amacı gütmeyen bir melek yatırımcı ağıdır. Başlangıç aşamasındaki yenilikçi, yüksek teknoloji şirketlerinin pazarda lider olmalarını hızlandırmaya yardımcı olan yönetici, girişimci ve deneyimli melek yatırımcılardan oluşmaktadır. GBA'nın mevcut üyeleri arasında, Mynet, Airties, Gittigidiyor, Yemeksepeti, Markafoni, Pozitron, Vepa Grup, ReklamZ, DBI, 41-29 gibi dünya çapındaki şirketleri kurmuş ve yapılandırmış ve Apple, eBay, Maxim, Turkcell gibi öncü şirketlerde üst düzey yöneticileri yer almaktadır (www.galatabusinessangels.com.tr).

Bingöl ve Türkmen (2016: 9) Türkiye'de melek yatırımcı finansman yönteminde kurumsallaşmış yapıların henüz mevcut olmadığını belirtmişlerdir. Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) ve Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu'nun oluşturduğu Ulusal İnovasyon Girişimi (UİG)'in önerileri, Türkiye'deki

girişimciliğe destek vermek, melek finansman yöntemini yaygınlaştırmak ve yerel ağlarda buluşturmadır.

5. MELEK YATIRIMCI LİSANSLARI HAKKINDA

Türkiye'deki melek yatırımcı lisansı diğer bir adla BKY lisansı T.C. Hazine Müsteşarlığı'na verilmektedir. Lisansı alabilmek için T.C. Hazine Müsteşarlığı'na çıkarılan Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik'teki kriterler aranmaktadır. Bu kriterler şunlardır:

- Yıllık gayrisafi geliri 200 bin ve üzerinde veya kişisel servetinin toplam değeri 1 milyon liranın üzerinde olan; yüksek gelir veya servete sahip olan yatırımcılar,
- Banka ve finansal kuruluşlarda, yüksek ciro lu şirketlerde, yurtiçi kuluçka merkezlerinde yönetici olarak iş tecrübesine sahip ve BKY ağı üyesi olan yani tecrübeli olan yatırımcılardır.

Alınan lisansın süresi 5 yıldır. Bu sürenin bitiminde istenilirse lisans yeniden alınabilir. Bunun için kriterlerin sağlanıp sağlanmadığına tekrar bakılmaktadır. BKY lisansı için herhangi bir ücret ödenmemektedir. Ancak akredite ağlar belirli miktarda ücret talep edebilmektedir (www.melekyatirimplatformu.com).

Tablo 16. Lisans Başvuruları

Verilen Lisans Sayısı	Yıllar	Adet
	2013	155
	2014	119
	2015	68
	2016	71
	2017 (1.çeyrek)	8
Toplam		421

Kaynak: BKS İlerleme Raporu. 2017: 4.

Son 4 yıl için verilen lisans sayıları incelendiğinde; yıllar itibariyle verilen lisans sayısında düşüş olduğu göze çarpmaktadır.

Lisans başvurularının bölgesel dağılımı incelendiğinde %83 ile Marmara Bölgesi'nin ilk sırada yer aldığı görülmektedir. İstanbul, Bursa ve Kocaeli verilen lisans sayıları bölgede öne çıkan illerdir. Marmara Bölgesi'ni %10 ile İç Anadolu Bölgesi takip etmektedir. Ankara ise bu bölgede en yüksek orana sahip il konumundadır. %4 oranı ile Ege Bölgesi 3. sırada ve bu bölgede ise İzmir ili aynı orana ve 14 lisans sayısına sahiptir. Ege Bölgesi'ni de %1 ile de Karadeniz ve Akdeniz Bölgeleri takip etmektedir.

Verilen lisansların yüksek gelir/servet ve tecrübeye göre dağılımının incelendiği rapora göre; melek yatırım lisansı alanların %38'ine karşılık gelen 159 kişi yüksek mal varlığına, %33 oranına karşılık gelen 139 kişi iş tecrübesine ve %29'una karşılık gelen 123 kişi de yüksek gelir düzeyine sahip olduğu için bu lisansı almaya hak kazanmıştır.

Lisans başvurusu yapanların eğitim durumu dağılımları incelendiğinde görülüyor ki; en yüksek orana sahip 2 grup lisans ve yüksek lisans düzeyindeki kişilerden oluşmaktadır. Buradan lisans başvuru talebinde bulunan kişilerin yarısından fazlasının eğitim seviyesinin yüksek olduğu sonucuna varılmaktadır.

Lisans başvurusu yapanların yaş dağılımları incelendiğinde; 40-45 ve 45-50 yaş aralığında olanların en yüksek orana sahip olduğu görülmektedir. Buradan başvuru talebi yapanların çoğunluğu orta yaş düzeyinde kişilerden oluşmaktadır.

BKS olmayı seçenlerin bunu seçme nedenlerinden ilki, yenilikçi iş fırsatlarını yakalamaktır. İkincisi, büyüme potansiyeli ve yüksek getiri beklentisinde olmaktır. Üçüncü ve dördüncüsü ise, sırasıyla maddi ve manevi destek sağlamak ve alternatif yatırım olanaklarını değerlendirmek istenmesidir.

Yatırım başvurusu yapanların %55'i yazılım ve uygulama geliştirme sektörü, %10'u veri tabanı faaliyetleri sektörü, %7'si bilimsel AR-GE faaliyetleri sektörüne yapmıştır. Sektörlerin ilk 3'üne bakarak tercih edilen sektörler de geliştirme tabanlı sektörlerin öne çıktığı söylenebilir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLERİN MELEK FİNANSMAN VE RİSK SERMAYESİ FİNANSMAN TEKNİKLERİNE İLİŞKİN BİLGİ VE FARKINDALIKLARININ BELİRLENMESİ: AFYONKARAHİSAR VE UŞAK İLLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

1. ARAŞTIRMANIN AMACI

Gelişmekte olan ülkeler için ülke ekonomisinin en önemli dinamiklerinden biri olan girişimcilik kültürünün oluşturulması ve girişimciliğin finansmanını sağlayan risk sermayesi ve melek finansman yöntemleriyle ilişkisi üzerine bir çalışma yapılmıştır.

Hazırlanan bu çalışma ile aşağıdaki amaçlara ulaşılmak istenmiştir:

- Girişimcilik için gerekli görülen konuları girişimcinin uygulayıp uygulamadığını belirlemek,
- Risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkında girişimcinin bilgi düzeyini belirlemek,
- Risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkında girişimcilerin bilgi ve farkındalık seviyelerini belirlemek,
- Etkin uygulanması halinde ekonomiye katkısı çok yüksek olan bu yöntemler hakkında girişimcilerin bilgi ve farkındalık düzeyini artırmak için öneriler geliştirerek katkıda bulunmaktır.

Bu çalışmada risk sermayesi ve melek finansman yöntemlerinin seçilmesinin nedeni, bu yöntemlerin amaç ve işleyişlerinin birbirine benzer olması, aralarındaki farkların tespiti ve yöntemlerin genel ekonomik düzen içinde nasıl bir konumda

olduğunu belirlemektir. Yöntemlerin iş fikri olan ama sermaye yetersizliği çeken kişilerin yararlandığı yöntemler olması araştırmanın girişimciler üzerinde yapılmasını gerekli kılmıştır. Bizi bu araştırmaya iten gereklilik ise bu yöntemlerin ülkemizde henüz yeterli seviyede kullanılır olmaması, yöntemlerin gerektiği kadar tanınmaması ve bu konuda kişilerin bilgi eksikliğinin olmasıdır. Bu eksikliği gidermek ve bu konuda farkındalığı artırmak amacıyla bu çalışma yapılmıştır.

2. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE SINIRLILIKLARI

Çalışmanın ana kütesini Türkiye’de girişimcilik, risk sermayesi ve melek finansman teknikleri açısından örnek bir uygulama olarak Afyonkarahisar ve Uşak illerinde aktif olarak faaliyette bulunan 178 adet işletme oluşturmaktadır.

Örnekleme, 2017 yılının Nisan ve Mayıs aylarında Afyonkarahisar ve Uşak illerinde, mermer, gıda, tekstil, seramik, deri, turizm, inşaat ve diğer (kimya, eğitim vb.) sektörlerinde faaliyet gösteren işletmeler ile sınırlıdır.

3. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ

Araştırmada katılımcıların demografik özellikleri ile risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık düzeylerine göre bazı hipotezler geliştirilmiştir. Bu hipotezler şunlardır:

H₀₁: Girişimcilerin risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık düzeyi cinsiyete göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₀₂: Girişimcilerin risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık düzeyi yaş gruplarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₀₃: Girişimcilerin risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık düzeyi eğitime göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₀₄: Girişimcilerin risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık düzeyi faaliyette bulunulan sektöre göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₀₅: Girişimcilerin risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık düzeyi pozisyona göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H06: Girişimcilerin risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık düzeyi tecrübe yılına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H07: Girişimcilerin risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık düzeyi çalışan sayısına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H08: Girişimcilerin risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık düzeyi nasıl girişimci olduklarına yönelik anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H09: Girişimcilerin risk sermayesi ve melek finansman yöntemlerine olan bilgi ve farkındalık düzeyi işletme sermayesi kaynaklarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

4. LİTERATÜR TARAMASI

Bu çalışmada, ekonomik kalkınma ve girişimcilik başarısı üzerinde çok önemli bir yere sahip olan risk sermayesi ve melek finansman yöntemlerinin özellikleri, işleyiş şekilleri, faaliyet alanları, başarı koşulları, ekonomiye katkıları gibi konular aydınlatılmaya ve literatürdeki eksiklik giderilmeye çalışılmıştır. Girişimcilerin risk sermayesi ve melek finansman yöntemlerine olan bilgi ve farkındalık düzeylerinin belirlenebilmesi için ilk olarak araştırmanın teorik boyutuna yönelik literatür taraması yapılmıştır. Konunun detaylı şekilde ortaya konulabilmesi için yayınlanmış kitap, makale, tez ve internet gibi kaynaklardan yararlanılmıştır.

Risk sermayesi ve melek finansman yöntemlerine ilişkin Türkiye’de ve diğer birçok ülkede çıkarılmış çok sayıda çalışma mevcuttur. Bu çalışmalardan erişilebilenleri titizlikle incelenmiştir. Bahsi geçen çeşitli araştırma yayın ve çalışmalardan bazılarına aşağıda değinilmiştir.

Bingöl ve Türkmen (2016), melek finansmanın girişimcilik için önemini belirlemek için, Türkiye’deki melek yatırımcı ve girişimcilere yönelik yaptığı uygulama sonuçlarına göre, Türkiye’de erkeklerin kadınlardan daha girişimci olduğu, bunların çoğunluğunun da orta yaş düzeyinde ve üniversite eğitimi almış kişiler olduğu, bekâr katılımcıların evli katılımcılardan daha çok risk aldıkları tespit edilmiştir. Ayrıca melek finansmanla ilgili düzenlemelerin artması ve iş meleği-

girişimci ilişkisini sağlayacak bir yapının oluşturulmasının gerekliliğinden bahsetmişlerdir.

Karabayır ve diğerleri (2012) yaptıkları çalışma ile amaçlarının; Türkiye'deki melek yatırımcı profilini belirlemek, melek yatırımcı-girişimci ilişkisini ve boyutlarını belirlemek olduğunu göstermişlerdir. Bu amaçlara istinaden şu sonuçlara ulaşılmıştır. Melek yatırımcıların getiri sağlamak kadar ülkemizde yenilikçilik ve girişimciliğin desteklenmesi gibi sosyal sorumluklara da sahip oldukları belirlenmiştir. Ayrıca melek yatırımcıların, girişimci işletmelere kuruluş ve/veya erken aşamalarda finansman sağladıkları ve bu firmaların da ileri teknoloji içerikli sektörlerdeki firmalar olduğu tespit edilmiştir.

Özdemir ve Mazgal (2012) tarafından hazırlanan kariyer tercihlerinden biri olan girişimcilik olgusunu etkileyen dışsal faktörlerin analiz edilmesinin amaçlandığı çalışmaya göre; Sakarya ilindeki girişimciler arasından farklı sektörlerden olan 10 girişimciye mülakat uygulanmıştır. Çalışmada ailede girişimci olması, piyasadaki boşluğu doldurma isteği, arkadaş-ailenin işin devamına etkisi dışsal faktörlerden sayılmıştır. Katılımcıların %70'inin ailesinde bir girişimci olması, bu faktörün girişimcilik güdülerinin gelişmesi açısından etkin bir faktör olduğunu göstermektedir.

Araştırmada, eğitim durumlarının iş dalına avantaj ve dezavantajları, en belirgin özellikleri, riskin, belirsizliğin, cesaretin, bağımsız çalışmanın ne ifade ettiği, neden girişimci olduğu, çalıştığı sektörü neden seçtiği, girişimci olmaya iten faktörün ne olduğu, iş kurarken en çok kimden destek aldığı, işini özgür iradesiyle mi kurduğu, işinin devamında arkadaş/aile faktörünün varlığı, başka bir şehirde olsa yine girişimci olur muydu, ilk sermayeyi temin şekli, gelecek finans kaynağı, başlangıçta yaşadığı en büyük problem, ailede girişimci var mı, girişimcilik doğuştan mı gelir sonradan mı kazanılır, bilgi finans ve motivasyon kaynakları, devlet desteklerinden haberdar mı, kendi işiniz mi başkasının yanında yüksek kazançlı bir iş mi, başarılı olmayı etkileyen temel faktörler soruları sorulmuş ve kadın ve erkek girişimciler için ayrı ayrı analiz edilmiş ve birlikte yorumlanmıştır.

Kunday (2014), girişimcileri girişimci olmaya iten sebepler ile girişimci olurken karşılaştıkları zorluklar arasında nasıl bir ilişki olduğunu araştırmak ve

girişimci olma nedenleri ile karşılaşılan engeller arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla bir çalışma yapmıştır. Of Sanayi ve Ticaret Odası'na kayıtlı işletmeler bu araştırmanın evrenini oluşturduğu araştırmaya, 115 işletme sahibi üye katılmıştır.

Araştırma ile ulaşılan sonuçlar şu şekildedir:

- Girişimciliğe teşvik eden unsurlar ile karşılaşılan engeller arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Girişimcileri kendi işini kurmaya teşvik eden unsurlardan ilki “bir yeniliği sunmak”tır.
- İş kurarken karşılaşılan engellerle ilgili bulgulardan ilki “aile büyüklerinin izin vermemesi”dir.

İrmiş ve Barutçu (2012); öğrencilerin girişimcilik eğilimleri ile aile, eğitim ve diğer faktörler arasında bir ilişkinin var olup olmadığını belirlemek amacıyla bir çalışma yapmışlardır. Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular şu şekildedir:

Öğrencilerin girişimci kişilikleri üzerinde aile faktöründe babanın kendi işini kurması ve ailede birden çok girişimcinin olması etkilidir. Ailenin gelir düzeyi ile öğrencilerin girişimcilik fikirleri arasında bir ilişki bulunamamıştır. Eğitim faktörü incelendiğinde, girişimcilik ve işletmecilik konusunda daha fazla ders almış olan dördüncü sınıf öğrencilerinin, henüz yeterince girişimcilik ve işletmecilik dersi almamış olan birinci sınıf öğrencilerine göre kendilerini girişimci bir kişiliğe sahip görmeleri ve gelecekte kendi işlerini kurma niyetleri açısından yüzde oranları daha düşüktür. Diğer faktörlerde ise cinsiyet ve yerleşim yeri baz alınmıştır. Burada öğrencilerin cinsiyetleri ile girişimcilik nitelikleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Burada girişimci olmayı erkek öğrenciler kız öğrencilerden daha çok istemektedir sonucuna ulaşılmıştır. Yerleşim yeri ile girişimcilik nitelikleri arasında ise anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Bozkurt ve diğerleri (2012), Antalya ilindeki girişimcilerin girişimci özelliklerini ve bu özelliklerin geliştirilmesine yönelik görüş ve önerilerini tespit etmek amacıyla yaptıkları çalışmanın sonuçları şunlardır:

Eğitim ve tecrübe, girişimciliğin nesilden nesile geçmesinde en etkili unsur olarak öne çıkmıştır. Girişimciler, başarılı bir girişim için eğitimin çok önemli

olduğunu belirtmişlerdir. Sırasıyla özgüven, dürüstlük, ticari ahlak başarılı bir girişimcide bulunması gereken en önemli kişilik özellikleri olarak gösterilmiştir. Türkiye’deki girişimci sayısının artırılması önerilerinde, eğitim ve devlet teşviki unsurları öne çıkmıştır. Türkiye’de girişimciliği engelleyen unsurlar devletin yanlış politikaları, eğitim kurumlarının yetersizliği ve şiddetli rekabet olarak görülmektedir. Girişimcilerin büyük bir kısmı Türkiye’deki girişimcilik ruhunun Dünya’daki girişimcilik ruhunun dah gerisinde olduğu düşüncesinde hemfikirdirler.

Günay ve Basalp (2011), “Girişimciler, Melek Yatırımcılar ve Risk Sermayesi Firmaları Arasında Kurulacak Bir Ağ, Bu Ağın Yapısı ve Önemi” başlıklı çalışması ile Türkiye’deki KOBİ’lerin ve yeni girişimcilerin çoğunluğunun maddi desteğe ihtiyaç duyduğunu belirtmektedir. Ama bu desteğe nasıl ulaşılabileceği tam bilinmediği ve girişimcilerin fikirlerini tam olarak yatırımcılara tanıtamadığı görülmüştür. Bu çalışma sonucuna göre bir girişimci–melek yatırımcı risk sermayesi firmasından oluşacak girişimcilere birlikte çalışma davranışı, yenilik (inovasyon) ve bilgi akışı sağlanması beklenen bir ağa gereksinim olduğu görülmektedir. Bu ağı meydana getirebilmek için şirketler, teknoparklar ve üniversiteler arası bir işbirliği yapısına gerek duyulmaktadır.

Risk sermayesi modelinin işlerlik kazanabilmesi için Türkiye uygulamasında dikkate alınması gereken unsurları belirlemeye yönelik yaptığı araştırma ile İpekten (2006) bu unsurları aşağıdaki şekilde açıklamıştır:

Risk sermayesi politikaları aynı zamanda teknoloji, yenilik, girişimcilik politikaları ile bir bütünlük içinde olmalıdır. Türkiye kendi iş gücü, bilgi ve becerisine uygun olan belirli alanlarda yoğunlaşmalı ve bu alanları en olumlu şekilde geliştirmeli ve girişimcilik konusunda toplumsal alışkanlıkların değiştirilmesine çalışılmalıdır. Yabancı sermaye çekebilmek için bürokrasi azaltılmalı, yatırım indirimi, vergi muafiyeti, teşvik önlemleri cazip hale getirilmeli, ayrıca sermaye piyasasına girişi kolaylaştıran yeni finansal varlıklar ve finansal kurumlar geliştirilmeli, fonların sermaye piyasasına akışı sağlanmalıdır. İstikrarsız ekonomik ortam, yüksek faiz ve enflasyon sorunları çözülmeli, rant ekonomisine çözüm bulunmalıdır.

Poyraz ve Tepeli (2016), “Girişimciliğin Finansmanında Risk Sermayesi Finansman Sisteminin Önemi: Türkiye Uygulamaları” adı çalışması ile Türkiye’de risk sermayesini geliştirmek için çeşitli önerilerde bulunmuşlardır. Bu öneriler;

Girişimci ve yatırımcıların bilgilendirilmesi amacıyla eğitim seminerleri vermek, girişimci ve yatırımcının birbirinden haberdar olmasını sağlamak, çeşitli muafiyetler sağlayarak risk sermayesine çekicilik özelliği eklemek, girişimcilerin yeniliklerinin korunması için gerekli patent ve lisans yasalarının uygulanmaya konması da risk sermayesinin gelişmesinde önemli rol oynayacaktır.

Kinay (2006), Kütahya’daki KOBİ’lerin Girişimcilik Profilini belirlemeye yönelik yaptığı araştırma ile işletme sahiplerinin ve işletmelerle ilişkili bireylerin girişimcilik kişilik ve yeteneklerini ayrıca girişim şartlarını belirlemeyi hedeflemiştir.

Bu araştırma sonunda, hedef kitlenin girişimciliğin ayırt edici unsurlarına sahip olduğu görülmüştür. Özellikle, yenilik, yaratıcılık ve fırsatları görme yeteneklerinin bulunması, ayrıca orta vadeli deneyime sahip olmaları bu kitlenin güçlü taraflarıdır. Zayıf tarafları ise, girişimcilik eğitimi almamış olmaları, finansman olanaklarının kısıtlı olması, geliştirdikleri iş fikirlerini sınaî mülkiyete dönüştürememeleri, liderlik yeteneklerini sergilemekten kaçınmaları ve devlet teşviklerinden yararlanamamaları şeklinde özetlenebilir.

Er, Şahin ve Mutlu (2015), “Girişimciler İçin Alternatif Finansman Kaynakları: Mevcut Durum ve Öneriler” adlı çalışmasında ilk olarak alternatif finansman kaynaklarıyla ilgili açıklamalar yapıldıktan sonra bu yöntemlerin gelişimi ve kullanım alanının daha yaygın hale getirilmesi için aşağıdaki tespitlerde bulunulmuştur:

- Türk girişimcilerin in %78’inin girişimcilik üzerine aile geçmişi bulunan kişilerden oluştuğu ifade edilmektedir.
- Türkiye 17. büyük ekonomi olmasına rağmen girişimcilik sıralamasında 41. ve rekabet endeksinde 68. sırada yer almaktadır.
- AR-GE yatırımlarına harcanan paranın GSMH’ya oranı Avrupa’da %3,3 iken Türkiye’de %0,95 seviyelerindedir.

Çoban ve Saban (2006) tarafından yapılan “Türkiye’de Risk Sermayesi Uygulaması ve Sorunları” başlıklı araştırmalarına göre; işletmeler RS fonlarından yararlanabilmek için finansal tablolarının gerçeği yansıtır hale gelmesini sağlamalıdır. Bununla;

- KOBİ’lerin kurumsallaşma sürecine katkı sağlar,
- İşletmenin dış çevresiyle (tedarikçi, kredi kuruluşları, devlet vb.) olan ilişkilerinde itibarı artar,
- İşletme yönetiminin karar alma sürecinde işletmenin büyümesi ve gelişmesine katkıda bulunur.

Kaya (2001); İngiltere’de RS ile desteklenen 175 şirkete posta yoluyla anket uygulayarak Dünya’da ve Türkiye’de Risk Sermayesi başlıklı bir çalışma yapmıştır. Bu araştırma ile RS ile desteklenen şirketlerin ülke ekonomisinin performans ve rekabet gücüne önemli katkı sağladığı sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen diğer sonuçlar ise aşağıda verilmiştir:

- RS yatırımlarıyla desteklenen şirketler daha fazla istihdam yaratmaktadır. 1994-1998 yılları arasında İngiltere’de istihdam ortalama %1 oranında artarken, risk sermayesi yatırımlarıyla desteklenen şirketlerde istihdam artışı ortalama %24 olmuştur.
- RS yatırımlarıyla desteklenen şirketler, ülke ekonomisinde de ilave bir gelişmeyi tetiklemektedir. 1994-1998 yılları arasında ülkenin toplam ihracatı %8 oranında büyürken, RS yatırımlarıyla desteklenen şirketlerin ihracatları ortalama %40 oranında büyümüştür.
- Ankete katılan şirketlerin %95’inin RS’den faydalanmasalardı var olamayacakları ya da daha yavaş büyüyecekleri belirtilmiştir.

Sakaryalı (2014), “İnovasyon ve Risk Sermayesi” konulu çalışmasında ilk olarak inovasyon hakkında genel bilgileri verdikten sonra RS ve MF finansman yöntemleri açıklanarak, Türkiye’de Ar-Ge desteğiyle melek yatırımcılar alanındaki yasal düzenlemeler ve melek yatırımcılara sağlanan teşvikler belirtilmiştir. Bu açıklamalar Türkiye’nin inovasyon gerçeğini kavramış olmasına rağmen, bu alandaki çabaların yetersiz olduğunu göstermektedir. Türkiye’nin en önemli sorunu olan cari

açığın azaltılması ihracatın artırılması ile mümkündür. İhracatın artırılması ise inovasyon ile daha ucuz ve nitelikli ürünler üretmekten geçmektedir. Bunun için devletin, şirketlerin inovasyon faaliyetlerini etkileyen ve inovasyon süreçlerini başarıyla yönetmelerini sağlayan şartların oluşturulmasında yaptıklarından daha fazlasını yapması gerekmektedir önerilerinde bulunmuştur.

Demir (2016); “Girişimcilik, Yenilik ve İş Melekleri” konulu çalışmasında çeşitli önerilerde bulunmuştur. Bunlar;

Türkiye’de iş meleğinin yetişme ortamı açısından sıkıntıların bulunması dolayısıyla iş meleği arzı çok düşüktür. Bu nedenle iş meleklerinin yetişme ve gelişim çevreleri kurumsallaşmayı hızlandırıcı şekilde düzenlenerek teşvik edilmelidir. Kurumsallaşma sayesinde kaliteli yönetici insan kaynağı ortaya çıkacaktır. Birçok yenilikçi iş fikri ticarileşme olanağı elde edecektir. Böylece mevcut üretimlerde avantaj elde etmenin yanında yeni üretimler piyasaya sunulacak ve daha yüksek katma değer elde edilmesi ile ülkenin ekonomik kalkınmasına fayda sağlanacak ve gelişen ekonomi ile birlikte istihdam artışı sağlanmış olacaktır.

Uçkun (2009); “KOBİ’lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çare Olabilir mi?” konulu araştırmasında çeşitli önerilerde bulunmuştur. Gelişmekte olan ülkelerde devlet tarafından çeşitli vergi teşvikleri uygulanmalıdır. Böylece melek yatırımcı sayısı ve KOBİ seçenekleri ve girişimcilerin başarı oranları artacaktır. Birçok ülkenin melek yatırımcı potansiyelinin, ABD ile karşılaştırılması ile çoğu ülkede melek yatırımcı ortamının yeterli seviyede olmadığı görülmüştür. KOBİ’lerin kredi, finansman ve danışmanlık hizmetlerine ulaşmakta yaşadığı sıkıntılar göz önüne alındığında, bu yatırımcı tipinin yaygınlık kazanması gerekmektedir. Bunun için bir an önce gerekli yasal düzenlemelerin yapılması ve birtakım vergi avantajlarının sağlanarak yönteme girişimcilerin teşvik edilmesi gerekmektedir.

Acar (2001); “Dericilik Sektörüne Risk Sermayesi Modelinin Uygulanabilirliği” başlıklı tezinde RS’nin alternatif olmasını belirli şartlara bağlı kılmıştır. Bu şartlar;

- RS yatırımlarını çekip yönetebilecek yöneticilerin sektöre kazandırılması,

- Yatırımların işletme yönetimine yeni katkılar sağlayacak şekilde kullanılması,
- RS şirketlerinin yatırım yapmasını sağlayacak fizibilite çalışmalarının yapılması, dericilik sektörünün teknolojik yeniliği için yeterli Ar-Ge çalışmalarının başlatılmasıdır.

Alması (2014); “KOBİ’lerde Risk Sermayesinin Etkisi” başlıklı çalışmasında birçok bulguya ulaşmıştır. Bu bulgulardan bazılarını aşağıda kısaca yer verilmiştir.

- Başlangıç aşaması yatırımlarının RS’nin temel finansman aşaması olmasına karşın, 2007-2012 yılları arasında dünyadaki RS yatırımlarının çoğunluğu ileri ve geç aşama yatırımlarından meydana gelmektedir. Gün geçtikçe geç aşama yatırımları azalmaktadır.
- Büyüt olarak adlandırılan satın alma destek finansmanı yatırımları, RS sektöründe gün geçtikçe popüler olmaktadır.
- Erken aşama yatırımlarının azalması, KOBİ’lerin finansal sorunlarının çözümü açısından olumsuz bir gelişme olarak gözükmektedir.
- RS’ni en erken kuran ülke ve en önemli RS ülkesi ABD’dir. Bu doğrultuda diğer ülkelerde RS’nin gelişimi ABD’deki gelişimine benzerlik göstermektedir.

Beşkardeşler (2010), “Türkiye ve Dünyada Risk Sermayesi” konulu tezinde, çeşitli önerilerde bulunmuştur. Bunlar;

- Ülkemizde RS fonları daha çok stratejik ve hedef sektörlerle verilmelidir.
- Teşvik mevzuatı teknoloji ağırlıklı sektörlerle teşvik sağlayacak şekilde düzenlenmelidir.
- KOSGEB fonları, daha çok proje desteği vermek amacıyla kullanılmalı, Kalkınma ve Yatırım Bankaları aracı kurum olarak, hazinenin RS amaçlı vereceği fonları, RSYO’na aktarmalıdır.
- Sigorta şirketlerinin, emeklilik kuruluşlarının, bankaların ve ÖFK’ların kanuni teminatları konusu düzenlenerek, RS yatırımlarına girişmeleri serbestleştirilmelidir.

- RS fonuna bir destek olarak, Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları'nın yatırım portföylerinde belli oranda, RS şirketlerinin ihraç ettiği girişim şirketlerine ait hisse senetlerini bulundurmaları sağlanmalıdır.

Yatmaz (2012), "Girişim Sermayesi" konulu uzmanlık tezi ile girişim sermayesi politikalarını uygulamaya geçirecek bir model önerisi yapılmıştır.

- Modelde özel sektör ve kamu kaynaklarının TKB tarafından yönetilecek bir fon havuzunda toplanması ve iş planlarının bu fon havuzu katkısıyla hayata geçirilmesi öngörülmektedir.
- Modelin temel girdisi girişimciler tarafından sunulacak olan iş planlarıdır.
- Bölgesel olarak açıklanan modelin sağlıklı işleyişi ve en hızlı sonuca ulaşabilmek için aşamalı bir süreçte ülkeye yayılması öngörülmüştür.
- Modelin hangi aşamada hangi bölgede tesis edileceği belirlenirken temel alınan kriter bölgelerdeki girişimcilik ve yenilik potansiyelleridir.

5. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

5.1. SORU FORMUNUN TANITILMASI

Araştırmada veri toplamak amacıyla nitel araştırma yöntemi olan anket tercih edilmiştir. Anket toplamda 46 soru ve 4 kısımdan oluşmaktadır (Bkz, EK-1). Birinci kısımda girişimciye yönelik 9 tane demografik soruya, ikinci kısımda evet-hayır olarak cevaplandırılacak 2 seçenekli 9 tane soruya, üçüncü kısımda 4'lü likert tipinde 5 tane risk sermayesi, melek finansman ve devlet desteklerine yönelik bilgi düzeyi sorusuna ve son olarak dördüncü kısımda ise 5'li likert tipinde 23 tane risk sermayesi ve melek finansman hakkında bilgi ve farkındalık ölçmeye yönelik sorulara yer verilmiştir.

5.2. EVREN VE ÖRNEKLEM

Bu araştırmayla ilgili istenen bilgilere ulaşabilmek için Afyonkarahisar ve Uşak illerinde aktif olarak faaliyette bulunan girişimcilere anket çalışması yapılmıştır. Araştırmada Afyonkarahisar'da 117 tane, Uşak'ta 92 tane olmak üzere

toplamda 209 girişimci işletmeye hazırlanan anketi uygulamak için başvurulmuştur. Afyonkarahisar’da 15, Uşak’ta ise 16 işletme anketi doldurmayı reddetmiştir. Toplam 178 tane işletmeden ankete geri dönüş sağlanmıştır.

Araştırmanın ilk 3 sorusunu girişimcilerin cinsiyeti, yaşı, eğitimi olan demografik sorular oluşturmuştur. Daha sonra Afyonkarahisar ve Uşak illerinde öne çıkan sektörler belirlenmiştir. Bu sektörlerin çoğunluğunu Afyonkarahisar’da mermer ve gıda oluştururken Uşak’ta ise deri, kimya ve tekstil sektörleri oluşturmuştur. Bunlara ek olarak her iki ilde de inşaat, turizm sektörleri ile eğitim, maden gibi sektörlerde faaliyet gösteren işletmelere de anket yapılmıştır. Anket, işletme geçmişi hakkında bilgi sahibi olan, ulaşılabilen en yüksek pozisyondaki kişilerle yüz yüze görüşerek yapılmıştır. Bu kişiler; işletme sahibi, müdür/yönetici, genel müdür yardımcısı, müdür yardımcısı, finans/muhasebe müdürü, insan kaynakları müdürü, uzman ve kalite sistem temsilcisi pozisyonlarında çalışan kişilerdir.

6. VERİLERİN ANALİZİ

Uygulama sonuçlarının istatistikî olarak analiz edilmesinde SPSS (Version 24) programından yararlanılmıştır. Araştırılan konuya yönelik olarak yapılan çalışmanın ilk aşamasında toplanan veriler kodlanarak analize uygun şekle getirilmiştir. Sonraki aşamada veriler okunmuş ve okunan veriler kendi içinde kategorilere ayrılarak, girişimcilerin verdiği cevapların frekansları bulunarak tablolar halinde sunulmuştur. Daha sonra veriler derlenmiş ve istatistikî tekniklerin yardımıyla hem coğrafi konum olarak hem de kültür ve yaşam şekli olarak birbirine yakın olan Afyonkarahisar ve Uşak arasında bilgi ve farkındalık düzeyleri arasında fark olup olmadığı sonucu ortaya konulmaya çalışılmıştır. Anket sonucuna göre ortaya çıkan fikir ve öneriler ile de çalışmanın amacına yönelik çıkarımlarda bulunulmuştur. Analizde kullanılan testler için aşağıdaki açıklamalar yapılabilir:

Verilerin yorumlanması için kullanılan ilk analiz; Frekans Analizidir. Frekans analizi anketin tamamına uygulanmıştır. Bu analiz ile verilerin doğru kodlanıp kodlanmadığı, hatalı veri girişi olup olmadığı, sorulara verilen cevap yüzdeleri ve kümülâtif oranları ile dağılım hakkında genel bilgilere ulaşılmıştır. “Frekansla

birlikte alınan aritmetik ortalama ve standart sapmalar betimleyici istatistik tekniği olarak araştırmalarda sıklıkla kullanılmaktadır.” (Görkemli, 2011: 83)

Güvenilirlik Analizi ise çalışmada kullanılan ikinci yöntemdir. “Güvenilirlik değeri bir ölçme aracının tekrarlanan ölçümlerde aynı sonucu verme derecesinin göstergesidir.” (Eymen, 2007: 74). Aydemir (2005:131)’e göre; bu analiz ile soruların aynı amaca hizmet edip etmediğinin belirlenmesi ile ölçeğin iç tutarlılığının sağlanması amaçlanmaktadır.

Güvenilirlik analizi için kullanılan temel analiz Cronbach Alpha (α) değerinin bulunmasıdır. Tüm sorular için elde edilen α değeri o anketin toplam güvenilirliğini gösterir. Alfa Katsayısı 0 ile 1 arasında değerler almaktadır. Ölçeğin güvenilirliğinin belirlenmesinde; $0.00 < \alpha < 0.40$ ise ölçek güvenilir değil, $0.41 < \alpha < 0.60$ ise ölçek düşük güvenilirlikte, $0.61 < \alpha < 0.80$ ise ölçek oldukça güvenilir ve $0.81 < \alpha < 1.00$ ise ölçek yüksek derecede güvenilir kabul edilmektedir. (Yaşar, 2014:5) Bu çalışma için yapılan güvenilirlik analizinde, Cronbach’s Alpha değeri Afyon ili için 0,880; Uşak ili için 0,834 iki il birlikte değerlendirildiğinde ise 0,867 çıktığı görülmektedir. Bu sonuçlar ile çalışmanın iyi düzeyde güvenilir olduğu çıkarımına ulaşılmaktadır.

Kullanılan üçüncü analiz tekniği ise Normallik Analizidir. Parametrik testlerin uygulanabilmesi için gerekli olan önşartlardan biri olan verilerin normal dağılım sergilemesi gerektiği şartı bu analiz ile tespit edilmektedir. Verilerin normal dağılımda olup olmadıkları, grafiksel olarak ve çarpıklık ile basıklık değerlerine bakarak öğrenilir. Altunışık (2010: 168-169)’a göre; parametrik testlerin uygulanabilmesi için merkez-limit teoremine göre örnek boyutunun minimum 30 olması gerekmektedir. Teorem, örnek boyutunun 30’un üzerinde olması halinde, örnek kitlenin normal dağılıma yaklaştığını varsaymaktadır.

Kısacası bu çalışmada, örnek sayının 30’dan çok olması, çarpıklık ve basıklık katsayılarının -1,5 ile +1,5 arasında olması ve verilerin tesadüfi örnekleme tekniği kullanılarak seçilmiş olması dolayısıyla dağılımın normal olduğu varsayılarak parametrik analiz tekniklerinden Tek Yönlü Varyans Analizi ve Bağımsız Örneklem T-Testi uygulanmıştır.

“İkiden fazla grup ortalamalarının karşılaştırıldığı tek yönlü varyans analizi, eğer gruplar arası fark varsa bu farkın kaynağı hakkında bilgi sağlanmaktadır. Bağımsız örneklem t-testi ise iki grup arasındaki farklılıkların incelenmesi amacıyla kullanılmaktadır.” (Altunışık, 2010: 181) Bu iki yöntem içinde p: sig. (anlamlılık değeri) önemlidir. Testlerde $p < 0,05$ ise incelenen veriler arasında anlamlı bir fark vardır. Yani ilişki yoktur.

7. BULGULAR VE DEĞERLENDİRİLMESİ

Çalışmanın bu bölümünde Afyonkarahisar ve Uşak illerinin öncü sektörlerinde faaliyette bulunan denek grubu üzerinde uygulanan anket çalışmasının verileri yer almaktadır.

Araştırmanın ilk aşamasında girişimcilere demografik özellikli sorular sorulmuştur. Bu bölümde Afyon için 102, Uşak için 76 veri girişi sağlanmış, her 2 il için de %100 cevaplanma oranına ulaşılmış, kayıp veriye rastlanmamıştır.

7.1. DEMOGRAFİK VE BETİMLEYİCİ SORULARA İLİŞKİN BİLGİLER

Bu bölümde, katılımcılarının cinsiyetleri, yaşları, öğrenim durumları, faaliyette buldukları sektörleri, işletmedeki pozisyonları, tecrübe yılları, çalışan sayıları, girişimci olma şekilleri ve sermaye kaynakları ile ilgili betimleyici istatistik sorularının yanıtları ve bu yanıtlara ait yorumlara yer verilmiştir.

Girişimcilerin risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık düzeylerinin tespiti için katılımcıların tümüne ulaşmak şüphesiz bir şekilde hem net hem de güvenilir ve doğru sonuçlar ortaya çıkarır. Fakat gerek maliyet gerekse süre kısıtından dolayı tüm girişimcilere ulaşmak mümkün olmamaktadır. Bu aşamada uygulanması gereken en makul durum örneklem uygulamasıdır. Çalışmada, katılımcıların risk sermayesi ve melek finansman hakkındaki bilgi ve farkındalık düzeyleri üzerindeki etkisini tespit etmek için, örneklem yöntemiyle veri toplama uygulaması yapılmıştır. Türkiye’deki Afyonkarahisar ve Uşak illerindeki girişimciler kolayda örnekleme yöntemine göre

belirlenerek çalışmaya dâhil edilmiştir. Bu amaçla toplam örneklem büyüklüğü 178 olarak belirlenmiştir.

Tablo 17'den de görüleceği üzere analize konu olan ilk demografik özellik, katılımcıların cinsiyetlerinin belirlenmesi üzerinedir.

Tablo 17. Katılımcıların Cinsiyeti Tablosu

Cinsiyet						
	Afyonkarahisar		Uşak		Afyon+Uşak	
	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
Erkek	94	92,2	72	94,7	166	93,3
Kadın	8	7,8	4	5,3	12	6,7
Toplam	102	100,0	76	100,0	178	100,0

Tablo 17'den görüleceği gibi ankete Afyonkarahisar ve Uşak illerinde toplam 178 işletme çalışanı katılım göstermiş ve katılımcıların cinsiyet dağılımları arasında oldukça yüksek fark olduğu görülmektedir. Anket çalışmasına katılanların %93,3'ü erkeklerden oluşmakta iken; %6,7'si ise kadınlardan oluşmaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde çalışmaya katılım gösterenlerin cinsiyet dağılımında bir homojenlik söz konusu değildir.

Cinsiyete göre Afyonkarahisar ve Uşak illeri kıyaslandığında; Afyonkarahisar'da ankete katılan 102 kişidir. Evrene göre örneklem grubunda erkekler %92,2, bayanlar da %7,8'lik bir orana sahiptir. Uşak'ta ise; ankete katılan 76 kişidir. Burada ise erkekler %94,7, bayanlar da %5,3'lük bir orana sahiptir.

Demografik değişken olarak ele alınan ikinci soru ise, katılımcıların yaşları ile ilgilidir. Anket soruları hazırlanırken, katılımcıların yaşları sorulmuş, analiz aşamasında ise belirtilen yaşlar belirli gruplara ayrılmış ve uygun düşen aralığına veri kaydedilmiştir.

Tablo 18. Katılımcıların Yaşları Tablosu

Yaş Grupları						
	Afyonkarahisar		Uşak		Afyon+Uşak	
Yaş Aralıkları	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
20-30 yaş aralığı	14	13,7	11	14,5	25	14,0
31-40 yaş aralığı	26	25,5	19	25,0	45	25,3
41-50 yaş aralığı	32	31,4	17	22,4	49	27,5
51-60 yaş aralığı	28	27,5	28	36,8	56	31,5
61 ve üstü yaş	2	2,0	1	1,3	3	1,7
Toplam	102	100,0	76	100,0	178	100,0

Tablo 18’te görüldüğü üzere ankete her yaş grubundan katılım sağlanmıştır. Toplam 178 işletme çalışanın katıldığı ankete, en yoğun katılım 51-60 yaş aralığından (%31,5) olmuştur. Katılımcıların %14’ü 20-30 yaş arasında olduğunu ifade ederken; %25,3’ü ise 31-40 yaş aralığında olduğunu belirtmiştir. 41-50 yaş grubundan katılımcı sayısı %27,5’tir. Çalışmaya en az katılım gösteren yaş grubu ise 61 ve üstü olarak tespit edilmiş olup, toplamda %1,7 bu yaş grubundan çalışmaya dâhil olmuştur. Genel olarak değerlendirildiğinde; çalışmaya katılım gösterenlerin önemli bir bölümü orta yaş grubundan oluşmaktadır.

Yaş tablosunda her 2 il kıyaslandığında; Afyonkarahisar’da en yoğun katılımı 41-50 yaş aralığındaki katılımcılar, Uşak’ta ise 51-60 yaş aralığındaki katılımcılar oluşturmuştur. 61 yaş ve üzeri yaşlarındaki katılımcı sayısı her 2 ilde de en düşük orana sahiptir.

Çalışmaya katılanların öğrenim durumuna göre dağılımı ise Tablo 19’da yer almaktadır.

Tablo 19. Katılımcıların Öğrenim Durumu Tablosu

Öğrenim Durumu						
	Afyonkarahisar		Uşak		Afyon+Uşak	
Öğrenim	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
Okuryazar değil	1	1,0	-	-	1	0,6
İlköğretim	21	20,6	13	17,1	34	19,1
Lise	32	31,4	26	34,2	58	32,6
Ön lisans	6	5,9	4	5,3	10	5,6
Lisans	32	31,4	27	35,5	59	33,1
Lisansüstü	10	9,8	6	7,9	16	9,0
Toplam	102	100,0	76	100,0	178	100,0

Çalışmaya katılan katılımcıların %19,1'i ilköğretim mezunu olduğunu beyan ederken; %32,6'sı ise lise mezunu olduğu tespit edilmiştir. %5,6'sı önlisans düzeyinde, %33,1'i ise lisans düzeyinde eğitime sahip olduğunu belirtmiştir. Lisansüstü eğitim mezunu olan katılımcı sayısı ise %9 olarak tespit edilmiştir. Genel olarak değerlendirildiğinde; katılımcıların %47,7'ine yakın bir oranın yükseköğrenim aldığını görmekteyiz. Dolayısıyla katılımcıların öğrenim durumları Türkiye ortalamasına yakın gerçekleşmiştir.

Eğitim durumu her 2 il için ayrı ayrı incelendiğinde ise; Afyonkarahisar'da anket yapılan örneklem içinde en yoğun katılım %31,4 oranı ile lise ve lisans mezunlarından oluşmaktadır. Bu oranı %20,6 ile ilköğretim, %9,8 ile lisansüstü, %9,8 ile lisansüstü eğitim düzeyine sahip katılımcılar takip etmektedir.

Uşak ilinde ise; ankete en yoğun katılım %35,5 ile lisans eğitim düzeyine sahip kişilerden oluşmuştur. Bu oranı ise %34,2 ile lise, %17,1 ile ilköğretim, %7,9 ile lisansüstü ve %5,3 ile önlisans eğitim düzeyine sahip katılımcılar takip etmektedir. Afyonda yükseköğretim eğitim seviyesindeki katılımcı oranı %47,1 iken, Uşak'ta ise bu oran %48,7'dir. Buradan Uşak ilinde eğitim düzeyinin Afyonkarahisar iline nispeten daha yüksek olduğu göze çarpmaktadır.

Tablo 20. Girişimde Bulunulan Sektör Tablosu

Sektör						
	Afyonkarahisar		Uşak		Afyon+Uşak	
Sektör	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
Mermer	37	36,3	5	6,6	42	23,6
Gıda	18	17,6	8	10,5	26	14,6
Tekstil	-	-	23	30,3	23	12,9
Seramik	-	-	2	2,6	2	1,1
Deri	1	1,0	6	7,9	7	3,9
Turizm	11	10,8	3	3,9	14	7,9
İnşaat	27	26,5	14	18,4	41	23,0
Diğer	8	7,8	15	19,7	23	12,9
Toplam	102	100,0	76	100,0	178	100,0

Tablo 20’de ise katılımcıların girişimde buldukları sektörler gösterilmektedir. Hazırlanan tabloda sektörler her 2 ilin ekonomisinde öne çıkan sektörlerden seçilmiş ve bu yolla analiz yapılmaya çalışılmıştır. Ankete katılım gösterenlerin %23,6’sı mermer sektöründe faaliyet gösterdiğin beyan ederken; %14.6’sı gıda sektöründe, %23’ü tekstil sektöründe faaliyette bulunduğunu belirtmiştir. Seramik sektöründe faaliyette bulunan katılımcı sayısı, örneklem içerisinde en düşük rakam olan %1,1 olarak tespit edilmiştir. %3,9 düzeyindeki katılımcının çalıştığı sektör ise deri sektörüdür. Turizm sektöründe çalışan katılımcı sayısı ise %3,9, inşaat sektöründe çalışan sayısı %23,0 ve bu sektörler dışında kalan sektörlerde faaliyet gösteren katılımcı sayısı ise %12,9 olarak tespit edilmiştir. Genel olarak değerlendirildiğinde; ankete katılımcılarının önemli bir bölümü mermer ve inşaat sektörü çalışanlarından oluşmuştur.

Katılımcıların faaliyette buldukları sektörlerinin analizi incelendiğinde Afyonkarahisar anket uygulanan işletmelerden, mermer sektöründe faaliyet gösterenlerin oranı %36,3 ile en yüksek düzeydedir. Bu sektörler dışında kalan sektörlerdeki katılımcılar ise %7,8 ile en düşük seviyededir. Uşak ili ekonomisinde önemli yere sahip olan tekstil sektörü %30,3 ile ilk sırada yer almaktadır. En düşük oran ise %2,6 ile seramik sektörü bulunmaktadır.

Katılımcın demografik özelliklerini irdeleyen diğer bir soru ise işletmedeki pozisyonları ile ilgili olan sorudur. Bu soruda katılımcılara işyerindeki pozisyonları

sorularak, kendilerine uygun düşen cevabı vermeleri istenmiştir. Çalışma sürecinde, katılımcıların tamamında işletme sahibi ya da kurucularına ulaşmanın mümkün olmamasından dolayı, anket işletme hakkında bilgi sahibi olan ulaşılabilen en yüksek pozisyondaki çalışanlara yapılmıştır.

Tablo 21. Katılımcıların İşletmedeki Pozisyonu Tablosu

İşletmedeki Pozisyon						
	Afyonkarahisar		Uşak		Afyon+Uşak	
Pozisyonlar	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
İşletme Sahibi	78	76,5	58	76,3	136	76,4
İşletme Müdürü	11	10,8	10	13,2	21	11,8
Genel Müdür Yardımcısı	2	2,0	-	-	2	1,1
Müdür Yardımcısı	1	1,0	-	-	1	,6
Finans/Muhasebe Müdürü	3	2,9	8	10,5	11	6,2
İnsan Kaynakları Müdürü	4	3,9	-	-	4	2,2
Uzman	2	2,0	-	-	2	1,1
Kalite Sistem Temsilcisi	1	1,0	-	-	1	,6
Toplam	102	100,0	76	100,0	178	100,0

Katılımcıların işletme pozisyonlarının dağılımının gösterildiği tablo 21'e göre; katılımcıların %76,4 ile işletme sahibi olduğunu beyan edenler ilk sırada iken; %11,8 ile işletme müdürleri ikinci sırada gelmektedir. Bu pozisyonları sırasıyla %6,2 ile muhasebe/finans müdürü, %2,2 ile insan kaynakları müdürü, %1,1 ile genel müdür yardımcısı ve uzman ve %0,6 ile müdür yardımcısı ve kalite sistem temsilcisi pozisyonları takip etmektedir.

Afyonkarahisar ve Uşak için seçilen örneklem içinde en yüksek paya işletme sahibi pozisyonu sahiptir. Bu pozisyonun il oranları sırasıyla %76,5 ve %76,3'tür. İşletme sahibi pozisyonunu işletme müdürleri takip etmektedir. Bu pozisyona karşılık gelen il oranları ise; %10,8 ve %13,2 olmuştur. Afyonkarahisar ilindeki pozisyon çeşitliliğinin fazla olmasının sebebi ulaşılabilen işletmelerin daha çok faaliyet alanlarına anket yapılmak için gidilmesi ve işletmenin üst yöneticilerinin yoğunluğu sebebiyle anket yapılma sürecinde zamanlarının olması sebebiyle anket uygulamasını başka personele yönlendirmeleridir.

Tablo 22. Yıl Bazında Tecrübe Tablosu

Tecrübe						
	Afyonkarahisar		Uşak		Afyon+Uşak	
Yıl Grupları	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
1-5	20	19,6	18	23,7	38	21,3
6-10	24	23,5	14	18,4	38	21,3
11-15	17	16,7	13	17,1	30	16,9
16-20	16	15,7	8	10,5	24	13,5
21+	25	24,5	23	30,3	48	27,0
Toplam	102	100,0	76	100,0	178	100,0

Tablo 22’den de görüldüğü gibi, anket çalışmasında “Kaç yıldır bu işle meşgulsünüz?” sorusu ile birçok tecrübe grubuna sahip katılımcı olmuştur. Toplam 178 kişinin katıldığı çalışmaya en fazla katılım 21 yıl ve üzeri tecrübe yılı grubundan olmuştur. Ankete katılım gösterenlerin %21,3’ü 1-5 yıl ile 6-10 yıl tecrübeye sahip çalışanlar iken; %16,9’u 11-15 yıllık tecrübeli; %13,5’i de 16-20 yıl arası tecrübeye sahip olarak şu anki işinde çalıştığını belirtmiştir.

Afyonkarahisar’da katılımcılardan 21 yıl ve üzeri tecrübesi olan katılımcılar toplam içinde %24,5 oranı ile ilk sırayı almaktadır. %23,5 ile 6-10 yıl arası tecrübeye grubuna sahip katılımcılar ise ikinci sırada yer almaktadır. %19,6 oranı ise 1-5 yıllık tecrübe grubundaki katılımcıları belirtirken; %16,7, 11-15 yıl aralığında tecrübeli ve %15,7, 16-20 yıl aralığında tecrübeli katılımcıları belirtmektedir.

Uşak’taki katılımcıların aynı soruya verdikleri cevaplar analiz edildiğinde ise; katılımcıların %30,3’ü 21 yıl ve üzeri tecrübeye sahip oldukları görülmektedir. %23,7 oranı 1-5 yıl arası tecrübelerdeki kişileri ifade etmektedir. 6-10 yıl arası tecrübesi olanlar ise %18,4 oranı ile ifade gösterilmektedir. %17,1’i 11-15 yıl arası tecrübeli, %10,5’i 16-20 yıl arası tecrübeli katılımcıları belirtmektedir. İki ilin analizinden de görülebileceği gibi 21 yıl ve üzeri tecrübeye sahip katılımcıların ilk sırada olduğu görülmektedir. Yani Afyonkarahisar ve Uşak’ta anket uygulanan işletme çalışanlarının büyük çoğunluğu 10 yıl ve üzeri tecrübeli katılımcılardır.

Ankete katılan işletmelerin çalışan sayılarını tespit etmek için, katılımcılara “Çalışan sayınız?” sorusu yöneltilmiştir. Bu soruya ilişkin verilen yanıtların analizi için çalışan sayıları;

- 1-9 arasında ise mikro ölçekli,
- 10-49 arasında ise küçük ölçekli,
- 50-249 arasında ise orta ölçekli işletme
- 250 ve üzeri büyük işletme olacak şekilde gruplara ayrılmıştır. Buna göre yapılan analiz aşağıdaki Tablo 23’te verilmiştir.

Tablo 23. İşletmenin Toplam Çalışan Sayısı Tablosu

Çalışan Sayısı Grupları						
	Afyonkarahisar		Uşak		Afyon+Uşak	
Çalışan Sayısı	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
1-9	25	24,5	17	22,4	42	23,6
10-49	53	52,0	34	44,7	87	48,9
50-249	20	19,6	21	27,6	41	23,0
250 ve üzeri	4	3,9	4	5,3	8	4,5
Toplam	102	100,0	76	100,0	178	100,0

Tablo 23’te görüleceği üzere, katılımcıların neredeyse yarısının (%48,9) 10-49 arası çalışanı bulunmaktadır. Katılımcıların %23,6’sı 1-9 arası çalışanı olduğunu beyan ederken; %23’ünün 50-249 arası çalışanı bulunduğunu ifade etmiştir. Katılımcıların %4,5’i ise 251 ve üzeri çalışanı olduğunu söylemiştir.

Afyonkarahisar için göre, katılımcıların yarısından fazlasına karşılık gelen %52’lik kısımda, 10-49 arası çalışanı bulunan küçük ölçekli sayılan işletmelerdir. Bunları %24.5 ile mikro ölçekli, %19.6 ile orta ölçekli ve %3.9 ile de büyük ölçekli işletmeler takip etmektedir.

Uşak için de katılımcıların %44,7’si 10-49 arası kişi çalıştırmaktadır. Yani %44,7 ile en yüksek orana sahip olan grup küçük ölçekli işletmelerdir. Bunları %27,6 ile orta ölçekli, %22,4 ile mikro ölçekli ve %5,3 ile de büyük ölçekli işletmeler takip etmektedir. Her iki il içinde anket yapılan işletmelerinden büyük işletme denilebilecek işletme sayısı toplam 178 işletmeden 8 tanesidir.

Katılımcılara “*Nasıl girişimci oldunuz?*” sorusu sorulmuştur. Bu soruya verilen yanıtlar Tablo 24’te yer almaktadır.

Tablo 24. Girişimci Olma Şekli Tablosu

Girişimci Olma Şekilleri						
Girişimcilik Şekli	Afyonkarahisar		Uşak		Afyon+Uşak	
	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
Kendim kurdum.	78	76,5	51	67,1	129	72,5
3. şahıstan devir aldım.	1	1,0	5	6,6	6	3,4
Aile büyüklerinden devir aldım.	19	18,6	17	22,4	36	20,2
Diğer	4	3,9	3	3,9	7	3,9
Toplam	102	100,0	76	100,0	178	100,0

Katılımcıların girişimci olma şekillerine göre verilen yanıtlar incelendiğinde; katılımcıların %72,5’i işletmesini kendisinin kurduğu yanıtını vermiştir. Bu soruya verilen diğer yanıtlara bakıldığında ise; katılımcıların %20,2’si aile büyüklerinden devir aldığını, %3,4’ü üçüncü şahıslardan devir aldığını ifade etmiştir. Katılımcıların %3,9’u ise işletmesini bu nedenler dışında kalan bir şekilde edinmiştir.

Afyonkarahisar’da araştırmaya katılanların %76,5’i işini kendi kuran kişilerdir. 2.sırada da %18.6’sı işini aile büyüklerinden devir aldığını belirtmiştir. Katılımcıların %1’i mevcut işletmesini üçüncü şahıslardan devir aldığını söylerken; %3,9 bu şekiller dışındaki bir nedenle işletmesini edinmiştir.

Uşak’ta ise araştırmaya katılanlar içinde %67,1 işini kendi kuran kişilerdir. 2.sıra %22,4 ile aile büyüklerinden devir işletmeler yer almaktadır. Katılımcıların %6,6’sı işletmesini üçüncü kişilerden devir aldığını belirtirken; %3,9’u diğer seçeneğini işaretlemeyi tercih etmiştir.

Katılımcılara yöneltilen bir diğer soru; “*İşletme sermayesi kaynaklarınızı ve kullanım oranlarınızı yazınız?*” sorusudur. Bu soruda katılımcıların kaynak dağılım oranlarını tam olarak bilmemelerinden dolayı kullanım oranları kısmı değerlendirilmeye alınmamıştır. Bu tabloda bir adet kayıp veri ile karşılaşılmasının sebebi de anketi dolduran katılımcının İnsan Kaynakları Müdürü olması dolayısıyla muhasebe bilgisine vakıf olmamasından kaynaklanmıştır. Kalan katılımcıların verdiği yanıtlar ise Tablo 25’te yer almaktadır.

Tablo 25. Sermaye Kaynakları Tablosu

İşletme Sermayesi Kaynakları						
Sermaye Kaynakları	Afyonkarahisar		Uşak		Afyon+Uşak	
	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
Özsermaye	55	53,9	44	57,9	99	55,6
Devlet Destekleri	1	1,0	-	-	1	0,6
Özsermaye+Banka Kredisi	26	25,5	22	28,9	48	27,0
Özsermaye+RS	2	2,0	-	-	2	1,1
Özsermaye+Devlet Destekleri	1	1,0	3	3,9	4	2,2
Özsermaye+Diğer	3	2,9			3	1,7
Ö.ser+B.Kred.+D.Des.	12	11,8	6	7,9	18	10,1
Ö.ser+B.Kred.+M.Fin	1	1,0	1	1,3	1	0,6
Ö.ser +B.Kred.+RS+ D.Des.	101	99,4	76	100,0	1	0,6
Toplam	55	53,9	44	57,9	177	99,4

Katılımcı işletmelerin sermaye kaynaklarının araştırıldığı bu soruda, katılımcıların %55,6'sı işletmesini %100 özsermaye ile kurduğunu beyan etmiştir. Katılımcıların %27'si ise işletmesini kurarken özsermayesine ek olarak banka kredisinden faydalanmıştır. %10,1 oranı ise özsermaye, banka kredisi ve devlet desteğinden bir arada yararlanan işletmeleri temsil etmektedir. Bu 3 veri toplamın %92,7'lik kısmını göstermektedir. Yani işletmelerin yarıdan fazlası kendine kendine yetmeyi tercih etmekte, yetemeyenler bir kısmı da çoğunlukla banka kredisine, kalan kısmı da banka kredisi ve şartlarına uyan devlet desteği varsa ondan faydalanmaktadır. Buradan risk sermayesi ve melek finansman yöntemlerinin kullanım azlığının nedeni olarak, bu yöntemlerin girişimciler tarafından yeterince bilinmemesi gösterilebilir.

İşletme sermayesi kaynakları dağılımında 2 ilin analizinde görüldüğü gibi; Afyonkarahisar'da katılımcıların %53,9'u %100 özsermaye ile kurulmuştur. %25,5 oranına karşılık gelen katılımcılar ise özsermaye ve banka kredisini bir arada kullanan işletmelerdir. İşletmelerin %11,8'i ise özsermaye, banka kredisi ve devlet desteğinden bir arada faydalanmıştır.

Uşak ilinde ise; katılımcıların yarısından fazlası (%57,9) işletmesini özsermaye ile kurmuştur. Geri kalan katılımcılardan özsermaye ve banka kredisinden bir arada faydalananlar %28,9 iken; özsermaye, banka kredisi ve devlet desteğinin

tamamından yararlananların oranı ise %7,9'dur. Her iki ilde de görüldüğü gibi işletmelerin yarısından fazlasının özsermaye ile kurulduğu, özsermayenin yeterli gelmediği durumlarda ise genellikle banka kredisi ve devlet desteğinden faydalandıkları görülmektedir.

7.2. RİSK SERMAYESİ VE MELEK FİNANSMAN YÖNTEMLERİ HAKKINDA GİRİŞİMCİLERİN BİLGİ DÜZEYLERİNE YÖNELİK ÖNERMELERİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Araştırmaya katılanların ankette ilk olarak girişimcilerin girişimcilik için gerekli görülen konuları uygulayıp uygulamadıklarını belirlemek, ikinci olarak risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkında girişimcilerin bilgi düzeylerine yönelik ve son olarak da risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkında girişimcilerin bilgi ve farkındalık seviyelerini tespit etmek için yöneltilen önermelere verilen cevaplar değerlendirilmiştir. Bu aşamadan sonra ise daha detaylı analizlere geçilmiş ve bağımsız örneklem t-testi ve tek yönlü varyans analizi uygulanmıştır.

7.2.1. Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulanıp Uygulanmadığına Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri

Araştırmaya katılanların ankette girişimcilik için gerekli görülen konuların katılımcılarca uygulanıp uygulanmadığını belirlemek amacıyla yöneltilen önermelere verdikleri yanıtlar 1 "Evet", 2 "Hayır" olacak şekilde değerlendirilerek analiz edilmiştir. Bu konuyla ilgili olarak öncelikle katılımcılara yöneltilen 9 önermeye verilen yanıtlara göre ortalamalar ve standart sapmalar hesaplanmıştır. Aşağıdaki tablo 26'da önermeler ve ortaya çıkan veriler gösterilmiştir.

Tablo 26. Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulanıp Uygulanmadığına Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri

Önermeler	N	Evet	Hayır	Ort.	S.S
Ailenizde girişimci var mı?	178	118	60	1,3371	0,47405
Girişimci olmadan önce iş deneyiminiz oldu mu?	178	134	44	1,2472	0,43260
Girişimcilik eğitimi aldınız mı?	178	36	142	1,7978	0,40281
Danışmanlık hizmeti aldınız mı?	178	119	59	1,3315	0,47207
Devlet desteği aldınız mı?	178	83	95	1,5337	0,50027
Hiç patent aldınız mı?	178	47	131	1,7360	0,44207
AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?	178	53	125	1,7022	0,45856
İhracat yapıyor musunuz?	178	92	86	1,4831	0,50113
İthalat yapıyor musunuz?	178	48	130	1,7303	0,44504

Not: S.S: Standart Sapma

“Girişimcilik eğitimi aldınız mı?” önermesi ile “Hiç patent aldınız mı?” önermeleri sırasıyla 1,79 ve 1,73 ortalamaları ile girişimcilik için gerekli olan özelliklerin uygulanıp uygulanmadığına yönelik önermeler arasında en az uyguladıkları önermeler olmuştur. Buna karşın “Girişimci olmadan önce iş deneyiminiz oldu mu?” önermesi ile “Danışmanlık hizmeti aldınız mı?” önermesinin almış olduğu değerler sırasıyla 1,24 ve 1,33 değerleriyle girişimcilerin bilgi düzeyleri arasında en fazla uyguladıkları önermeler olarak hesaplanmıştır. Bu sonuca göre; girişimcilik eğitimi ve patent alma girişimcilerde az karşılaşılan bir durum iken; girişimcilikten önce bir iş tecrübesinin varlığı ve danışmanlık hizmeti almak girişimcilerin çoğunda karşılaşılan bir durumdur.

Tablo 27. Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulanıp Uygulanmadığına Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar			Uşak		
		N	Ort.	S.S	N	Ort.	S.S
Ailenizde girişimci var mı?	Evet	63	1,3824	0,48836	55	1,2763	0,45015
	Hayır	39			21		
Girişimci olmadan önce iş deneyiminiz oldu mu?	Evet	77	1,2451	0,43227	57	1,2500	0,43589
	Hayır	25			19		
Girişimcilik eğitimi aldınız mı?	Evet	24	1,7647	0,42628	12	1,8421	0,36707
	Hayır	78			64		
Danışmanlık hizmeti aldınız mı?	Evet	60	1,4118	0,49458	59	1,2237	0,41948
	Hayır	42			17		
Devlet desteği aldınız mı?	Evet	45	1,5588	0,49898	38	1,5000	0,50332
	Hayır	57			38		
Hiç patent aldınız mı?	Evet	23	1,7745	0,41997	24	1,6842	0,46792
	Hayır	79			52		
AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?	Evet	32	1,6863	0,46630	21	1,7237	0,45015
	Hayır	70			55		
İhracat yapıyor musunuz?	Evet	52	1,4902	0,50237	40	1,4737	0,50262
	Hayır	50			36		
İthalat yapıyor musunuz?	Evet	15	1,8529	0,35591	33	1,5658	0,49895
	Hayır	87			43		

Afyonkarahisar ilinde en yüksek ortalaması olan iki önerme ve ortalamaları sırasıyla şu şekildedir: “İthalat yapıyor musunuz?” (1,85) ve “Hiç patent aldınız mı?” (1,77) önermeleridir. En düşük ortalamalı önermeler ise; “Girişimci olmadan önce iş deneyiminiz oldu mu?” (1,24) ve “Ailenizde girişimci var mı?” (1,38) önermeleridir.

Uşak ilinde ise en yüksek ortalamalı önermeler; “Girişimcilik eğitimi aldınız mı?” (1,84) ve “AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?” (1,72)’dur. “Danışmanlık hizmeti aldınız mı?” (1,22) ve “Girişimci olmadan önce iş deneyiminiz oldu mu?” (1,25) önermeleri ise Uşak ilindeki en düşük ortalamaya sahip olan önermelerdir. “Girişimci olmadan önce iş deneyiminiz oldu mu?” önermesi her iki ilde de en düşük ortalamaya sahip iki önermeden biridir.

7.2.2. Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleri Hakkında Girişimcilerin Bilgi Düzeylerine Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri

Araştırmaya katılanların ankette RS ve MF yöntemleri hakkında bilgi düzeyini belirlemek amacıyla yöneltilen önermelere verdikleri yanıtlar 1 “Tamamen Bilgi Sahibiyim”, 2 “Bilgi Sahibiyim”, 3 “Kısmen Bilgi Sahibiyim”, 4 “Bilgi Sahibi Değilim” olacak şekilde analiz edilmiştir. Bu konuyla ilgili olarak katılımcılara yöneltilen 5 önermeye verilen yanıtlara göre ortalamalar ve standart sapmalar hesaplanmıştır. Aşağıdaki tablo 28’de önermeler ve ortaya çıkan sonuçlar yer almaktadır.

Tablo 28. RS ve MF Yöntemleri Hakkında Girişimcilerin Bilgi Düzeylerine Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri

ÖNERMELER	N	Ort.	S.S
RS hakkında	178	3,1966	1,01991
MF hakkında	178	3,4551	0,89613
RS’nden yararlanma hakkında	178	3,3483	0,94601
MF’den yararlanma hakkında	178	3,5000	0,87817
Devlet destekleri hakkında	178	2,2079	0,88716

“Melek finansmandan yararlanma hakkında” önermesi ile “Melek finansman hakkında” önermeleri sırasıyla 3,50 ve 3,45 ortalamaları ile girişimcilerin bilgi düzeyleri arasında en az bilgi sahibi oldukları önermeler olmuştur. Buna karşın “Devlet destekleri hakkında” önermesi almış olduğu 2,20 değeriyle girişimcilerin bilgi düzeyleri arasında en fazla bilgi sahibi oldukları önerme olarak hesaplanmıştır. Bu sonuca göre; girişimcilerde melek finansman hakkında ve melek finansmandan yararlanma hakkında bilgi sahibi olma düzeyi kısmen iken; girişimcilerin devlet destekleri hakkında daha çok bilgi sahibi oldukları sonucu ortaya çıkmıştır.

Tablo 29. RS ve MF Yöntemleri Hakkında Girişimcilerin Bilgi Düzeylerine Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri - İl Kıyaslaması

Önermeler	Afyonkarahisar			Uşak		
	N	Ort.	S.S	N	Ort.	S.S
RS hakkında	102	3,0098	1,07625	76	3,4474	0,88536
MF hakkında	102	3,2941	0,98089	76	3,6711	0,71904
RS'nden yararlanma hakkında	102	3,1667	1,01556	76	3,5921	0,78617
MF'den yararlanma hakkında	102	3,3235	0,97657	76	3,7368	0,66067
Devlet destekleri hakkında	102	2,0980	0,87325	76	2,3553	0,89000

Afyonkarahisar ve Uşak illerinde en yüksek ortalamaya sahip iki önerme “*Melek finansman hakkında*” ve “*Melek finansmandan yararlanma hakkında*” önermeleridir. Bu önermelerin ortalamaları Afyonkarahisar’da 3,29 ve 3,32 iken, Uşak’ta ise 3,67 ve 3,73’tür. Ayrıca Afyonkarahisar’da 2,09 ve 3,00 ortalamalarıyla Uşak’ta 2,35 ve 3,44 ortalamaları ile en düşük ortalamalı önermeler ise, “*Devlet destekleri hakkında*” ve “*Risk sermayesi hakkında*” önermeleridir. Buna göre; katılımcılarda melek finansman hakkında ve melek finansmandan yararlanma hakkında bilgi sahibi olma durumu kısmen iken; devlet destekleri hakkında daha çok bilgi sahibi oldukları sonucuna ulaşılabilir.

7.2.3. Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleri Hakkında Girişimcilerin Bilgi ve Farkındalık Seviyelerine Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri

Araştırmaya katılanların ankette risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkında girişimcilerin bilgi ve farkındalık düzeylerini belirlemek amacıyla yöneltilen önermelere verdikleri yanıtlar 5’li likert ölçeği üzerinden alınmış ve analiz edilmiştir. 5’li likert ölçeğinde 1 “*Kesinlikle Katılıyorum*”, 2 “*Katılmıyorum*”, 3 “*Fikrim Yok*”, 4 “*Katılmıyorum*” ve 5 “*Kesinlikle Katılmıyorum*” olarak değerlendirilmiştir. Bu konuyla ilgili olarak öncelikle katılımcılara yöneltilen 23 önermeye verilen yanıtlara göre ortalamalar ve standart sapmalar hesaplanmıştır. Burada daha önceki bölümde açıklanan “*Risk sermayesi hakkında*” ve “*Melek finansman hakkında*” bilgi düzeyi önermelerinin ikisine de “*Bilgi Sahibi Değilim*” cevabı veren girişimcilere bu bölümdeki 11. önerme ve

sonrasındaki önermeler yöneltilmemiştir. Tablo 30’da önermeler ve ortaya çıkan veriler gösterilmiştir.

Tablo 30. Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleri Hakkında Girişimcilerin Bilgi ve Farkındalık Düzeyine Yönelik Önermelerin İstatistikî Bilgileri

Önermeler	N	Ort.	S.S
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, likitide sıkıntısıdır.	178	2,1404	1,10849
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, çalışma sermayesi yetersizliğidir.	178	2,4270	1,87994
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, kaynak bulamamaktır.	178	2,6124	1,28056
Ailede daha önceden yetişmiş bir girişimci olmasının yeni girişimciye olumlu katkı sağladığını düşünüyorum.	178	1,7303	0,72508
Daha önce başka bir iş tecrübesinin olmasının girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.	178	1,6067	0,63099
Finansal destek almanın girişimciye önemli oranda katkı sağladığını düşünüyorum.	178	1,7865	0,79507
Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.	178	1,9438	0,84184
Girişimcilik eğitimlerinin gerekli olduğunu düşünüyorum.	178	2,1124	0,93806
Türkiye’de girişimcilik eğitimlerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.	178	3,4775	1,04262
Devlet desteklerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.	178	3,1798	1,17470
Risk sermayesi, uzun süreli finansman sağlar.	178	2,5976	0,96686
Risk sermayesi, sadece başlangıç aşamasında değil, büyüme ve genişleme aşamalarında da faydalanılacak bir yöntemdir.	178	2,1481	0,77639
Risk sermayesi, işletmenin otofinansman imkânlarının genişlemesini sağlar.	178	2,2222	0,75829
Risk sermayesi, girişimci firmalara sermaye sağlamak için işletme yönetiminde aktif rol oynar.	178	2,3704	0,82832
Risk sermayesinin amacı, uzun süreli ortaklık değil belli bir süre sonra ortaklıktan ayrılmaktır.	178	2,6173	0,84510
Risk sermayesi, iş fikirlerini hayata geçirerek, girişimciliği geliştirip istihdam artışı sağlar.	178	1,9259	0,73786
Melek finansman yöntemi, iş fikirlerini hayata geçirerek, girişimciliği geliştirip istihdam artışı sağlar.	178	2,2963	0,91439
Melek finansman yöntemi, melek yatırımcılara işletme hakkında kontrol ve söz hakkı sağlar.	178	2,5926	0,91894
Risk sermayesi veya melek finansman yöntemlerinden faydalanan bir işletmeye diğer finans sağlayıcıları da olumlu bakmaya başlar.	178	2,3827	0,91608
Risk sermayesi ve melek finansman arasında profesyonellik farkı vardır.	178	2,6420	0,92613
Melek finansman yöntemi, risk sermayesi yöntemine göre daha esneklerdir.	178	2,5309	0,80756
Melek finansman yöntemi, risk sermayesi yöntemine göre daha kolaydır.	178	2,4691	0,75971
Risk sermayesi yöntemi, melek finansman yöntemine göre daha sistematiktir.	178	2,4815	0,83832

“Giriřimcilik eğitimlerinin yeterli olduğunu dűřünüyorum.” önermesi ile *“Devlet desteklerinin yeterli olduğunu dűřünüyorum.”* önermeleri sırasıyla 3,47 ve 3,17 ortalamaları ile risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkında girişimcilerin bilgi ve farkındalık düzeylerine yönelik önermeler arasında en az bilgi sahibi oldukları önermeler olmuştur. Buna karşılık *“Daha önce başka bir iş tecrübesinin olmasının girişimciye katkı sağladığını dűřünüyorum.”* önermesi ile *“Ailede daha önceden yetişmiş bir girişimci olmasının yeni girişimciye olumlu katkı sağladığını dűřünüyorum.”* önermesinin aldıkları 1,73 ve 1,60 ortalamalarıyla girişimcilerin bilgi ve farkındalık düzeyi olarak en fazla bilgi sahibi oldukları önermeler olarak karşımıza çıkmıştır. Bu sonuca göre; devlet destekleri ve girişimcilik eğitimlerinin yeterliliği hakkındaki ifadeler girişimcilerin çoğunluğu *“Fikrim Yok”* yanıtını vermiştir. Daha önce bir iş tecrübesi olması ve ailede yetişmiş bir girişimci olmasının girişimciye büyük katkı sağladığı ifadelerine ise girişimcilerin çoğunluğu *“Kesinlikle Katılıyorum”* yanıtı vermiştir.

Tablo 31. Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleri Hakkında Girişimcilerin Bilgi ve Farkındalık Düzeyine Yönelik Önergelerin İstatistikî Bilgileri - İl Kıyaslaması

Önergeler	Afyonkarahisar			Uşak		
	N	Ort.	S.S	N	Ort.	S.S
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, likitide sıkıntısıdır.	102	2,1176	1,11953	76	2,1711	1,10016
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, çalışma sermayesi yetersizliğidir.	102	2,2941	1,11327	76	2,6053	2,57205
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, kaynak bulamamaktır.	102	2,6667	1,26125	76	2,5395	1,31089
Ailede daha önceden yetmişmiş bir girişimci olmasının yeni girişimciye olumlu katkı sağladığını düşünüyorum.	102	1,7255	0,71969	76	1,7368	0,73699
Daha önce başka bir iş tecrübesinin olmasının girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.	102	1,6373	0,65686	76	1,5658	0,59633
Finansal destek almanın girişimciye önemli oranda katkı sağladığını düşünüyorum.	102	1,7843	0,73965	76	1,7895	0,86896
Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.	102	2,0784	0,95115	76	1,7632	0,62968
Girişimcilik eğitimlerinin gerekli olduğunu düşünüyorum.	102	2,2255	1,01383	76	1,9605	0,80731
Türkiye'de girişimcilik eğitimlerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.	102	3,3529	1,01383	76	3,6447	1,02897
Devlet desteklerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.	102	3,0980	1,21468	76	3,2895	1,11733
Risk sermayesi, uzun süreli finansman sağlar.	59	2,5424	0,98824	23	2,7391	0,91539
Risk sermayesi, sadece başlangıç aşamasında değil, büyüme ve genişleme aşamalarında da faydalanılacak bir yöntemdir.	58	2,1897	0,75989	23	2,0435	0,82453
Risk sermayesi, işletmenin otofinansman imkânlarının genişlemesini sağlar.	58	2,2069	0,71962	23	2,2609	0,86431
Risk sermayesi, girişimci firmalara sermaye sağlamak için işletme yönetiminde aktif rol oynar.	58	2,4310	0,79719	23	2,2174	0,90235
Risk sermayesinin amacı, uzun süreli ortaklık değil belli bir süre sonra ortaklıktan ayrılmaktır.	58	2,6724	0,82479	23	2,4783	0,89796
Risk sermayesi, iş fikirlerini hayata geçirerek, girişimciliği geliştirip istihdam artışı sağlar.	58	2,0345	0,74846	23	1,6522	0,64728,
Melek finansman yöntemi, iş fikirlerini hayata geçirerek, girişimciliği geliştirip istihdam artışı sağlar.	58	2,3276	0,88631	23	2,2174	0,99802
Melek finansman yöntemi, melek yatırımcılara işletme hakkında kontrol ve söz hakkı sağlar.	58	2,6557	0,88954	23	2,4348	0,99206
Risk sermayesi veya melek finansman yöntemlerinden faydalanan bir işletmeye diğer finans sağlayıcıları da olumlu bakmaya başlar.	58	2,3448	0,86960	23	2,4783	1,03877
Risk sermayesi ve melek finansman arasında profesyonellik farkı vardır.	58	2,4828	0,80003	23	3,0435	1,10693
Melek finansman yöntemi, risk sermayesi yöntemine göre daha esnekler.	58	2,5862	0,72631	23	2,3913	0,98807
Melek finansman yöntemi, risk sermayesi yöntemine göre daha kolaydır.	58	2,5000	0,65561	23	2,3913	0,98807
Risk sermayesi yöntemi, melek finansman yöntemine göre daha sistemattir.	58	2,4828	0,75490	23	2,4783	1,03877

Afyonkarahisar’da, ortalamaları 3,35 ve 3,09 ile en yüksek ortalamalı önermeler; *“Türkiye’de girişimcilik eğitimlerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.”* ve *“Devlet desteklerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.”* önermeleridir. En düşük ortalamalı önermeler ise 1,63 ve 1,72 ortalamaları ile *“Daha önce başka bir iş tecrübesinin olmasının girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.”* ve *“Ailede daha önceden yetişmiş bir girişimci olmasının yeni girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.”* önermeleridir. Buradan, katılımcıların girişimcilik eğitimleri ve devlet desteklerinin yeterliliği konusuna 2 açıdan bakılırsa; girişimcilik eğitimi almayan veya devlet desteği kullanmayanlar bu önermeyi fikrim yok, eğitim alan ya da devlet desteği kullananlar ise bunların yetersiz olduğunu düşünmektedir sonucuna ulaşılabilir. İş tecrübesinin olması ve ailede başka bir girişimcinin varlığının faydası ise katılımcıların kesinlikle katıldığı önermelerdendir.

Uşak ilinde de, en yüksek ortalamalı önermeler Afyonkarahisar ilindeki en yüksek ortalamalı önermeler ile aynı iken bu önermelerin ortalamaları sırasıyla 3,64 ve 3,28’dir. En düşük ortalamalı önermeler de; *“Daha önce başka bir iş tecrübesinin olmasının girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.”* ve *“Risk sermayesi, iş fikirlerini hayata geçirerek, girişimciliği geliştirip istihdam artışı sağlar.”* önermeleridir. Bu önermelerin ortalamaları ise sırasıyla 1,56 ve 1,65’tir. İş tecrübesinin varlığı ve risk sermayesinin istihdam artışı sağlaması önermeleri girişimcilerin “Kesinlikle Katılıyorum” yanıtını verdikleri önermelerdendir.

7.3. RİSK SERMAYESİ VE MELEK FİNANSMAN YÖNTEMLERİYLE İLGİLİ BİLGİ VE FARKINDALIK DÜZEYLERİNE YÖNELİK ÖNERMELERİN T-TESTİ VE TEK YÖNLÜ VARYANS ANALİZİ SONUÇLARI

Katılımcıların ankette yer alan; girişimcilik için gerekli görülen konuları girişimcilerin uygulayıp uygulamadıklarını belirlemek için 9 adet, girişimcilerin risk sermayesi ve melek finansman hakkındaki bilgi düzeyleri ile ilgili 5 adet ve risk sermayesi ve melek finansman hakkında girişimcilerin bilgi ve farkındalık seviyeleri ile ilgili 23 adet önermeye verdikleri yanıtların ortalamaları arasında cinsiyete göre, yaşa göre, eğitim durumuna göre, faaliyette bulunulan sektöre göre, işletmedeki pozisyona göre, tecrübe yılına göre, işletmenin kuruluş şekli ve işletme sermayesi

kaynaklarına göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla bağımsız örneklem t-testi ve tek yönlü varyans analizi uygulanmıştır. Bağımsız örneklem t-testi, yanıtlayan grubunun yalnız iki olduğu durumlarda, katılımcıların önermelere farklı yanıtlar verip vermediklerini belirlemek için kullanılmakta iken; yanıtlayan grubunun ikiden fazla olduğu durumlarda, katılımcıların önermelere farklı yanıtlar verip vermediğinin ve bu cevapların 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığının belirlemek için de tek yönlü varyans analizi kullanılmıştır.

7.3.1. Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleriyle İlgili Bilgi ve Farkındalık Düzeylerine Yönelik Önermelerin T-Testi Analizi Sonuçları

i. Cinsiyet – Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuların Girişimcilerce Uygulanıp Uygulanmadığı

Girişimcilik için gerekli görülen konuları girişimcinin uygulayıp uygulamadığını belirlemeye dönük olarak cinsiyet bazında sorulara verilen cevaplara uygulanan t-testi sonucuna göre ise 9 önermenin 1 tanesinde 0,05 anlamlılık düzeyinde kadın ve erkeklerin cevapları arasında istatistiksel anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. “İhracat yapıyor musunuz?” önermesinin uygulanma durumu erkeklerde 1,50 ortalamaya sahiptir. Kadınlarda ise 1,16 ortalamasındadır.

Girişimcilik için gerekli olan hususları anket katılımcılarının uygulayıp uygulamadıklarının tespiti Afyonkarahisar ve Uşak illeri için ayrı ayrı incelendiğinde; her 2 ilde de yöneltilen 9 önermenin yalnızca bir tanesinde istatistiksel olarak anlamlı farklılık belirlenmiştir. Bu önermeler; Afyonkarahisar’da “İhracat yapıyor musunuz?” önermesi, Uşak’ta ise “AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?” önermesidir. “İhracat yapıyor musunuz?” önermesinde erkekler için 1,52 kadınlar için 1,12 ortalamalarına sahiptir. “AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?” önermesi de erkek ve kadınlarda sırasıyla 1,70 ve 2,00 ortalamalarında. Geri kalan 8 önermeye kadınların ve erkeklerin cevapları arasında 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Buna göre; diğer önermelerde kadınlar ve erkekler benzer görüşlere sahiptirler.

ii. Cinsiyet - Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleri Hakkında Girişimcilerin Bilgi Düzeyleri

Risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkında girişimcilerin bilgi düzeylerine yönelik olarak cinsiyet bazında sorulara verilen yanıtlar arasında anlamlı farklılık olup olmadığını tespit etmek için bağımsız örneklem t-testi uygulanmıştır. 5 önermenin hiçbirinde kadınlar ve erkeklerin verdikleri yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu belirlenememiştir.

Afyonkarahisar ve Uşak illerindeki katılımcıların cinsiyetleri ile RS ve MF yöntemleri hakkında bilgi düzeyleri arasında anlamlı farklılık olup olmadığını bulmak için yapılan t-testine göre; Afyonkarahisar'da 5 önermeden ikisinde anlamlı farklılık olduğu görülürken; Uşak'ta bu 5 önermenin hiçbirinde anlamlı farklılık ortaya çıkmamıştır. Yani Uşak'ta bayanlar ve erkekler bu önermeler için benzer görüşlere sahiptirler. Afyonkarahisar'da farklılık çıkan 2 önermeden ilki; "*Risk sermayesi hakkında*" önermesi, ikincisi de; "*Risk sermayesinden yararlanma hakkında*" önermesidir. Bu önermeler için farkın kaynağını bulmak için grup istatistikleri tablosundan faydalanılmıştır. Bu tablo incelendiğinde çıkan sonuca göre; ilk önerme için bilgi sahibi olma düzeyi; erkekler için ortalaması 3,06, kadınlar için 2,37'dir. İkinci önerme için bu düzey; erkeklerde 3,23, kadınlarda 2,37 ortalamasındadır. Çıkan bu farklılık 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Buradan erkeklerin bilgi düzeyi genellikle kısmen iken kadınlar bu konularda daha çok bilgi sahibidirler sonucuna ulaşılabilir.

iii. Cinsiyet - Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleri Hakkında Girişimcilerin Bilgi ve Farkındalık Seviyeleri

Risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkında girişimcilerin bilgi ve farkındalık seviyelerini belirlemeye yönelik olarak cinsiyet bazında sorulara verilen cevapların t-testi sonucuna göre ise 23 önermenin 2 tanesinde 0,05 anlamlılık düzeyinde kadın ve erkeklerin cevapları arasında istatistiksel anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Bu 2 önermeden ilki olan "*Türkiye'de girişimcilik eğitimlerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.*" önermesinin uygulanma durumu erkeklerde 3,43 ortalamaya sahipken; kadınlar ise 4,08 ortalamasına sahiptir. "*Risk sermayesinin amacı, uzun süreli ortaklık değil, belli bir süre ortaklıktan*

ayrılmaktır.” önermesi de farklılık çıkan ikinci önermedir. Bu önermenin uygulanma durumu erkeklerde 2,52 ortalamasında iken, kadınlarda 3,30 ortalamasındadır. Ortaya çıkan bu farklılık 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

Afyonkarahisar ve Uşak’taki katılımcıların cinsiyetleri ile RS ve MF yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık seviyeleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla bağımsız örneklem t-testi yapılmıştır. t-testi sonucuna göre; Afyonkarahisar’da 23 önermenin hiçbirinde anlamlı farklılık bulunamazken; Uşak’ta ise yalnızca 1 tanesinde anlamlı farklılık bulunmuştur. Bu önerme, *“Risk sermayesi, iş fikirlerini hayata geçirerek, girişimciliği geliştirip istihdam artışı sağlar.”* önermesidir. Bu önermeye yanıt veren kadınların ve erkeklerin ortalaması sırasıyla; 2,00 ve 1,61’dir.

Sonuç olarak; burada katılımcıların içinde kadın ve erkek katılımcı dağılımları arasında büyük fark olması cinsiyetin anlamlı farklılıklara neden olup olmaması üzerinde net bilgi vermemektedir.

Çalışmanın devamında ise yanıt veren grup sayısının ikinin üzerinde olduğu için tek yönlü varyans analizi yöntemi uygulanmıştır.

7.3.2. Risk Sermayesi ve Melek Finansman Yöntemleriyle İlgili Bilgi ve Farkındalık Düzeylerine Yönelik Önermelerin Varyans Analizi Sonuçları

i. Yaş Grupları İle İlgili Varyans Analizi Sonuçları

Tablo 32. Yaş Grupları - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Girişimcilik eğitimi aldınız mı?	Gruplar arası	2,254	4	0,563	3,683	0,007
İhracat yapıyor musunuz?	Grupla arası	2,387	4	0,597	2,455	0,048

Not: KareTop: Kareler Toplamı

Katılımcıların yaşları ile ikinci değişken grubundaki önermelere verdikleri yanıtların ortalamaları arasındaki 9 önermenin 2 tanesinde anlamlı farklılık olduğu

belirlenmiştir. Tek yönlü varyans analizi sonuçlarına göre 0,05 anlamlılık düzeyinde analiz edilen bu önermelerden ilki “*Girişimcilik eğitimi aldınız mı?*” önermesinin almış olduğu düşük p değeri (0,007) ile anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir. Buna göre girişimcilik eğitimi almak yaş grupları arasında anlamlı bir farklılık yaratmaktadır. Ortaya çıkan bu sonucun hangi gruplar arası farktan kaynaklandığı Tukey Testi ile analiz edilmiştir. Farklılık; 20-30 yaş grubu ile 51-60 yaş grubunda yer alan katılımcıların farklı görüş bildirmeleri sonucu ortaya çıkmaktadır. 20-30 yaş grubunda yer alan katılımcılar bu önermeyi olumlu bulurken; 51-60 yaş grubundaki katılımcılar daha az olumlu görüş bildirmiştir. Bu sonuç ise tek yönlü varyans analizi sonucunda 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık ortaya çıkarmıştır. Farklılık çıkan ikinci önerme ise “*İhracat yapıyor musunuz?*” (p=0,048) önermesidir. Bu önermeye uygulanan Tukey Testi sonucuna göre, yaş grupları arasındaki farkın çok az olması sebebiyle anlamlı farklılığın hangi yaş grupları arasında olduğu belirlenememiştir.

Tablo 33. Yaş Grupları - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar					Uşak				
		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.	Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Girişimcilik eğitimi aldınız mı?	Gruplar arası	1,810	4	0,453	2,653	0,038	-	-	-	-	-
İhracat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	-	-	-	-	-	2,607	4	0,652	2,832	0,031
İthalat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	-	-	-	-	-	2,821	4	0,705	3,159	0,019

Yaş ile girişimcilik için gerekli görülen konuları girişimcilerin uygulayıp uygulamadıkları Afyonkarahisar ve Uşak illeri için ayrı ayrı incelendiğinde; Afyonkarahisar’da yöneltilen 9 önermenin yalnızca 1 tanesinde, Uşak’ta 2 tanesinde istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu belirlenmiştir. Bu önermeler Afyonkarahisar’da p değeri 0,038 olan “*Girişimcilik eğitimi aldınız mı?*” önermesi ile Uşak’ta p değerleri sırasıyla 0,031 ve 0,019 olan “*İhracat yapıyor musunuz?*” ve “*İthalat yapıyor musunuz?*” önermeleridir. Bu önermelerdeki anlamlı farklılığın hangi yaş grupları arasındaki farktan kaynaklandığı, katılımcı cevaplarının birbirine yakın olması dolayısıyla Tukey Testi’nden tespit edilememiştir. Buradan, katılımcıların yaşı arttıkça girişimcilik eğitimi alma düzeyi düşerken, daha genç katılımcıların eğitim alma düzeyi ise daha yüksektir sonucuna ulaşılabılır.

Katılımcıların yaşları ile önermelere verdikleri yanıtların ortalamaları arasında anlamlı farklılık olup olmadığını tespit etmek için tek yönlü varyans analizi uygulanmıştır. Tek yönlü varyans analizi sonuçlarına göre 0,05 anlamlılık düzeyinde katılımcıların yaşları ile önermelere verdikleri yanıtların ortalamaları arasında ilk 5 önermenin hiçbirinde anlamlı farklılık tespit edilememiştir. Bu sonuca göre; katılımcıların yaşlarının farklı olması, risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkında girişimcinin bilgi düzeyi ile ilgili anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Dolayısıyla yaş gruplarının bilgi düzeyleri benzerdir.

Tablo 34. Yaş Grupları - RS ve MF Bilgi Düzeyi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler	Gruplar arası	Afyonkarahisar				
		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
RS hakkında		12,554	4	3,139	2,915	0,025

Afyonkarahisar ve Uşak’taki katılımcıların yaşları ile RS ve MF yöntemleri hakkındaki bilgi düzeyleri arasında anlamlı farklılığın varlığının tespit edildiği tek yönlü varyans analizine göre; Afyonkarahisar’da 0,05 anlamlılık düzeyinde katılımcıların 5 önermeye verdikleri cevaplar ile yaşları arasında yalnızca 1 önermede anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir. Bu önerme; p=0,025 olan “*Risk sermayesi hakkında*” önermesidir. Bu farkın, 41-50 arası ve 51-60 arası yaş

grubundaki katılımcıların farklı cevaplar vermesi nedeniyle ortaya çıktığı Post Hoc Testleri bölümünden Tukey Testi analizi ile öğrenilmiştir. Burada yaş yükseldikçe bilgi seviyesi de artmaktadır sonucuna ulaşılmıştır. Uşak ilinde ise 0,05 anlamlılık düzeyinde yaş grupları ile verilen önermelerin hiçbiri arasında anlamlı farklılık bulunamamıştır.

Tablo 35. Yaş Grupları - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önerme		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, kaynak bulamamaktır.	Gruplar arası	25,002	4	6,251	4,077	0,003

Katılımcıların yaşları ile üçüncü değişken grubundaki önermelere verdikleri cevapların ortalamaları arasında 23 önermenin 1 tanesinde anlamlı olduğu belirlenmiştir. 0,05 anlamlılık düzeyinde yapılan tek yönlü varyans analizi sonuçlarına göre bu önerme “İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, kaynak bulamamaktır.” (p=0,003) önermesidir. Bu önerme için uygulanan Tukey Testi’ne göre bu farklılık; 31-40 yaş grubu ile 51-60 yaş grubunda yer alan katılımcılar arasında ortaya çıkmaktadır. 31-40 yaş grubunda yer alan katılımcılar bu önermeye olumlu bakarken; 51-60 yaş grubundaki katılımcılar daha az olumlu bakmaktadır. Bu sonuç ise tek yönlü varyans analizi sonucunda 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık ortaya çıkarmıştır.

Tablo 36. Yaş Grupları - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar					Uşak				
		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.	Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, likitide sıkıntısıdır.	Gruplar arası	-	-	-	-	-	12,078	4	3,020	2,724	0,036
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, kaynak bulamamaktır.	Gruplar arası	33,702	4	8,426	6,437	0,000	-	-	-	-	-
Girişimcilik eğitimlerinin gerekli olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	11,513	4	2,878	3,025	0,021	-	-	-	-	-
Devlet desteklerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	18,614	4	4,654	3,461	0,011	-	-	-	-	-
RS'nin amacı, uzun süreli ortaklık değil belli bir süre sonra ortaklıktan ayrılmaktadır.	Gruplar arası	5,252	3	1,751	2,820	0,047	-	-	-	-	-
MF yöntemi, RS yöntemine göre daha esneklerdir.	Gruplar arası	4,367	3	1,456	3,058	0,036	-	-	-	-	-

Yaşa göre anlamlı bir farklılık olup olmadığının incelendiği son değişken grubu da Afyonkarahisar'da ve Uşak'taki katılımcıların RS ve MF yöntemlerine hakkındaki bilgi ve farkındalık seviyeleridir. Afyonkarahisar'da 23 önermenin 5 tanesinde, Uşak'ta ise 1 tanesinde anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir. Uşak'ta anlamlı farklılık çıkan önerme, "İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, likitide sıkıntısıdır." (p=0,036) önermesidir. Afyonkarahisar'da ise istatistiksel olarak anlamlı farklılık çıkan önermeler sırasıyla; "İş hayatında yaşadığım en önemli

problemlerden biri, kaynak bulamamaktır.” (p=0,000), *“Girişimcilik eğitimlerinin gerekli olduğunu düşünüyorum.”* (p=0,021), *“Devlet desteklerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.”* (0,011), *“Risk sermayesinin amacı, uzun süreli ortaklık değil belli bir süre sonra ortaklıktan ayrılmaktadır.”* (0,047) ve *“Melek finansman yöntemi, risk sermayesi yöntemine göre daha esnektir.”* (0,036) önermeleridir. Burada anlamlı farklılığın hangi yaş grupları arasındaki katılımcıların verdikleri cevaplardan kaynaklandığının tespiti için Tukey Testi’ne başvurulmuştur. İlk önerme için anlamlı farklılık; 31-40 yaş aralığı ile 41-50 ve 51-60 arası yaş grupları arasındaki fark nedeniyle ortaya çıkmıştır. İkinci önerme için çıkan farklılık; 41-50 yaş aralığı ile 61 ve üzeri yaş grubundaki cevapların birbiriyle aynı olmamasından kaynaklanmıştır. Üçüncü önermedeki farklılık da; 41-50 yaş grubu ile 51-60 yaş grubu katılımcı yanıtlarının farklılığından ortaya çıkmıştır. Kalan iki önermedeki anlamlı farklılığın kaynağı olan gruplar, cevapların benzer olması dolayısıyla tam olarak belirlenememiştir.

ii. Eğitim Durumu İle İlgili Varyans Analizi Sonuçları

Çalışmada yapılan bir diğer tek yönlü varyans analizi, katılımcıların eğitim durumları ile ilgilidir. Bu aşamada, katılımcıların sahip olduğu farklı eğitim düzeyleri, önermelere verdikleri yanıtların ortalamaları arasında anlamlı farklılık oluşturup oluşturmadığı analiz edilmeye çalışılmıştır. Analiz edilen 9 önermeden 4 önermede 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmiştir.

Tablo 37. Eğitim Durumu - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Devlet desteği aldınız mı?	Grupla arası	2,870	5	0,574	2,384	0,040
Hiç patent aldınız mı?	Grupla arası	2,928	5	0,586	3,181	0,009
AR-GE faaliyetleri için düzenli bütçe ayırıyor musunuz?	Gruplar arası	2,352	5	0,470	2,321	0,045
İthalat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	2,409	5	0,482	2,538	0,030

Tablo 37’de gösterilen 4 önermeye verilen cevaplara bakıldığında; eğitim durumları farklı olan katılımcıların farklı yanıtlar verdikleri ortaya çıkmıştır. Bunların hangi eğitim düzeylerinden kaynaklandığını yine Tukey Testi ile belirlenmeye çalışılmıştır. Elde edilen test sonuçlarına göre; eğitim düzeyi yüksek olanlar ile düşük olanlar bu önermelere farklı yanıtlar vermişlerdir. Buna göre; eğitim durumu yüksek olanlara göre; girişimcilik gerekliliklerini uygulama oranı daha yüksek iken; eğitim durumu düşük olanlara göre bu gereklilikler uygulama oranı daha düşüktür.

Tablo 38. Eğitim Durumu - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar					Uşak				
		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.	Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Hiç patent aldınız mı?	Gruplar arası	2,091	5	0,4118	2,553	0,003	-	-	-	-	-
AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?	Gruplar arası	2,968	5	0,594	3,000	0,015	-	-	-	-	-
İhracat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	-	-	-	-	-	2,442	4	0,610	2,626	0,042
İthalat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	2,190	5	0,438	3,964	0,003	-	-	-	-	-

Eğitim durumlarının girişimcilik için gerekli konuları girişimcilerin uygulayıp uygulamamaları ile anlamlı farklılık içerip içermediğini il kıyaslaması bazında öğrenmek için Tek Yönlü Varyans analizi uygulanmış ve sonuçları tablo 38’de gösterilmiştir. Analize göre; Afyonkarahisar’da 9 önermenin 3 tanesinde,

Uşak'ta ise 1 tanesinde istatistiksel olarak anlamlı farklılık ortaya çıkmıştır. Afyonkarahisar'daki bu önermeler ve anlamlılık değerleri; “Hiç patent aldınız mı?” (0,003), “AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?” (0,015) ve “İthalat yapıyor musunuz?” (0,003) önermeleri iken; Uşak'taki önerme ve anlamlılık değeri, “İhracat yapıyor musunuz?” (0,042) önermesidir. Her iki il için bahsedilen önermelerdeki farklılığın hangi eğitim düzeyleri arasındaki farklılıktan kaynaklandığı Tukey Testi ile belirlenememiştir.

Tek yönlü varyans analizi ile eğitim durumu ile test edilen ikinci değişken grubu da girişimcilerin RS ve MF hakkındaki bilgi düzeylerinin tespitidir.

Tablo 39. Eğitim Durumu - RS ve MF Bilgi Düzeyi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
RS hakkında	Gruplar arası	36,775	5	7,355	8,586	0,000
MF hakkında	Gruplar arası	20,055	5	4,011	5,651	0,000
RS'nden yararlanma hakkında	Gruplar arası	28,420	5	5,684	7,521	0,000
MF'dan yararlanma hakkında	Gruplar arası	17,369	5	3,474	5,015	0,000

0,05 anlamlılık düzeyinde analize dâhil olan 5 önermenin 4 tanesinde “Risk sermayesi hakkında”, “ Melek finansman hakkında”, “Risk sermayesinden yararlanma hakkında”, “Melek finansmandan yararlanma hakkında” önermelerine verilen cevaplar ile eğitim durumu arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık söz konusudur. Yukarıdaki önermelere verilen yanıtların ortalamalarına göre (p=0,000) 0,05'in altında çıkan p değeri gruplar arasında bir farklılaşma olduğunu belirtmektedir. Farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını tespit etmek amacıyla tek yönlü varyans analizi Posthoc Modülü'nden Tukey Testi yapılmıştır. Tukey Testi sonucuna göre, katılımcıların yarıya yakınının eğitim durumlarının yükseköğretim olması sebebiyle Tukey Testinde farklılığın hangi eğitim düzeyinden kaynaklandığı net olarak görülememiştir. Buradan eğitim durumu yüksek olan katılımcıların bilgi

düzeyinin, eğitim düzeyi düşük olan katılımcıların bilgi düzeyine göre daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılabilir.

Tablo 40. Eğitim Durumu - RS ve MF Bilgi Düzeyi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar						Uşak					
		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.	Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.		
RS hakkında	Gruplar arası	28,444	5	5,689	6,168	0,000	11,168	4	2,792	4,163	0,004		
MF hakkında	Gruplar arası	17,320	5	3,464	4,164	0,002	7,912	4	1,978	4,550	0,002		
RS'den yararlanma hakkında	Gruplar arası	23,387	5	4,677	5,559	0,000	7,971	4	1,993	3,686	0,009		
MF'den yararlanma hakkında	Gruplar arası	14,485	5	2,897	3,398	0,007	6,607	4	1,652	4,488	0,003		

Afyonkarahisar ve Uşak'taki katılımcıların eğitim düzeyleri ile RS ve MF yöntemleri hakkındaki bilgi düzeyleri arasında anlamlı farklılığın varlığının tespit edildiği tek yönlü varyans analizine göre; Afyonkarahisar ve Uşak'ta 0,05 anlamlılık düzeyinde katılımcıların 5 önermeye verdikleri cevaplar ile yaşları arasında 4 önermede anlamlı farklılık belirlenmiştir. Bu önermeler sırasıyla; “Risk sermayesi hakkında”, “Melek finansman hakkında”, “Risk sermayesinden yararlanma hakkında” ve “Melek finansmandan yararlanma hakkında” önermeleridir. Bu önermelerin anlamlılık değerleri ise sırasıyla; Afyonkarahisar'da, 0,000, 0,002, 0,000 ve 0,007 iken; Uşak'ta, 0,004, 0,002, 0,009, 0,003'tür. Önermelerdeki anlamlı farklılığın hangi eğitim düzeyleri arasındaki farktan kaynaklandığı Afyonkarahisar'da cevapların benzer olması nedeniyle belirlenememiştir. Uşak'ta ise anlamlı farklılık, ilköğretim ve lisans ile lise ve lisans eğitimi mezunu katılımcı cevaplarının farklı olmasından kaynaklanmıştır. Buna göre, eğitim düzeyi arttıkça

bilgi seviyesi yükselmektedir. Aksi durumda ise düşük bilgi düzeyi ile karşılaşmaktadır.

Eğitim durumu ile analiz edilen üçüncü değişken grubu da girişimcilerin bilgi ve farkındalık seviyeleridir. Bu durumu incelemek için de tek yönlü varyans analizi kullanılmıştır. Analiz edilen 23 önermeden 3 önermede 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu belirlenmiştir.

Tablo 41. Eğitim Durumu - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Daha önce başka bir iş tecrübesinin olmasının girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.	Gruplar arası	5,474	5	1,095	2,897	0,015
Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum	Gruplar arası	15,344	5	3,069	4,794	0,000
Girişimcilik eğitimlerinin gerekli olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	15,339	5	3,068	3,758	0,003

Yukarıdaki tablo 41’de 3 önermeye verilen yanıtlar incelendiğinde; eğitim durumlarındaki farklılığın hangi eğitim düzeylerinden olduğunu belirlemek için Tukey Testi’nden yararlanılmıştır. Tukey Testi sonuçlarına göre; eğitim düzeyi yüksek olanlar ile düşük olanlar bu önermelere farklı yanıtlar vermişlerdir. Ve eğitim durumu yüksek olanların RS ve MF yöntemlerine olan bilgi ve farkındalık seviyesi daha yüksek iken; eğitim durumu düşük olanların bu yöntemler hakkındaki bilgi ve farkındalık seviyesi daha düşüktür.

Tablo 42. Eğitim Durumu - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar				
		Kare Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, kaynak bulamamaktır.	Gruplar arası	19,405	5	3,881	2,637	0,028
Daha önce başka bir iş tecrübesinin olmasının girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.	Gruplar arası	5,438	5	1,088	2,738	0,023
Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.	Gruplar arası	15,560	5	3,112	3,941	0,003
Girişimcilik eğitimlerinin gerekli olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	13,101	5	2,620	2,773	0,022

Eğitim durumu açısından 2 ilin kıyaslandığı son aşamada ise; 0,05 anlamlılık düzeyinde, Afyonkarahisar’da 23 önermenin 4’ünde anlamlı farklılık görülürken, Uşak’ta ise 23 önermenin hiçbirinde anlamlı çıkmamıştır. Burada Uşak için eğitim düzeyi farklılığı girişimcilerin RS ve MF yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık seviyeleri üzerinde etkin bir faktör değildir sonucuna ulaşılabılır. Afyonkarahisar için bahsedilen önermeler ise $p=0,028$ olan “*İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, kaynak bulamamaktır.*”, $p=0,023$ olan “*Daha önce başka bir iş tecrübesinin olmasının girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.*”, $p=0,003$ olan “*Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.*” ve $p=0,022$ olan “*Girişimcilik eğitimlerinin gerekli olduğunu düşünüyorum.*” önermeleridir.

iii. Faaliyette Bulunulan Sektör İle İlgili Varyans Analizi Sonuçları

Katılımcıların girişimde buldukları sektörleri ile önermelere verdikleri yanıtların ortalamalarının farklılaşıp farklılaşmadığının tespiti için tek yönlü varyans analizine başvurulmuştur. Buradaki temel amaç, sektör farklılaşmasının katılımcıların bilgi, gereklilik ve farkındalık düzeyleri üzerinde etki edip etmediğini tespit etmektir.

Çalışmada analize konu olan bir diğer tek yönlü varyans analizi, katılımcıların girişimcilik için gerekli görülen konuları girişimcilerin uygulayıp uygulamamaları hangi sektörlerde daha dikkat çekici bulması ile önermelere verilen yanıtların ortalamalarının karşılaştırılması için yapılmıştır. Bu analizi yapmaktaki temel amaç, sektör farklılaşmasının, girişimcilik için gerekli görülen konuların uygulanıp uygulanmadığı sorularına verilen yanıtların bulunması içindir.

Tablo 43. Sektör - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Girişimcilik eğitimi aldınız mı?	Gruplar arası	3,337	7	0,477	3,192	0,003
Danışmanlık hizmeti aldınız mı?	Gruplar arası	8,088	7	1,155	6,264	0,000
Devlet desteği aldınız mı?	Gruplar arası	4,924	7	0,703	3,037	0,005
Hiç patent aldınız mı?	Gruplar arası	3,322	7	0,475	2,580	0,015
AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?	Gruplar arası	5,121	7	0,732	3,874	0,001
İhracat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	21,876	7	3,125	23,534	0,000
İthalat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	11,502	7	1,643	11,860	0,000

Tek yönlü varyans analizi tablo 43'te görüleceği üzere analiz edilen 9 önermenin 7 tanesinde 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını bulmak için yapılan analiz sonucunda ise; mermer sektörü girişimcilik eğitimi alırken, inşaat sektörü almamaktadır. İnşaat sektörü genellikle danışmanlık hizmetlerinden yararlanmazken; mermer ve tekstil sektörleri danışmanlık hizmetlerinden faydalanmaktadır. Ayrıca mermerciler devlet desteği alma konusunda inşaatçılardan daha öndedirler. Patent alma önermesinde ise tekstil sektörü patent alımında inşaat

sektörüne göre daha öncü konumdadır. Mermer sektöründe AR-GE faaliyetleri için düzenli bütçe ayrılırken; inşaat sektöründe bu ayırım yapılmamaktadır. İhracat önermesinde ise mermer sektörü, turizm ve inşaat sektörüne göre doğal olarak daha öncelikli faaliyet olarak işleyişinde yer edinmiştir. Ve son olarak tekstil ve gıda sektörlerinde ithalat yapma oranının mermer ve deri sektörlerindeki ithalat yapma oranlarına göre daha yüksek olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır.

Tablo 44. Sektör - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önergeler		Afyonkarahisar					Uşak				
		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.	Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Girişimcilik eğitimi aldınız mı?	Gruplar arası	2,409	5	0,482	2,900	0,018	-	-	-	-	-
Danışmanlık hizmeti aldınız mı?	Gruplar arası	4,261	5	0,852	4,001	0,002	3,960	7	0,566	4,165	0,001
Devlet desteği aldınız mı?	Gruplar arası	-	-	-	-	-	3,450	7	0,493	2,156	0,049
AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?	Gruplar arası	4,706	5	0,941	5,237	0,000	-	-	-	-	-
İhracat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	15,275	5	3,055	28,711	0,000	8,478	7	1,211	7,866	0,000
İthalat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	1,826	5	0,365	3,195	0,010	7,993	7	1,142	7,272	0,000

Katılımcıların faaliyette buldukları sektörler ile girişimcilik için gerekli görülen konuların uygulanıp uygulanmadığını belirlemek için yapılan tek yönlü varyans analizi 2 il içinde ayrı ayrı uygulanmıştır. Buna göre; Afyonkarahisar’da katılımcılara yöneltilen 9 önermeden 5 tanesinde, Uşak’ta 4 tanesinde istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunmuştur. “*Girişimcilik eğitimi aldınız mı?*” önermesi anlamlılık değeri 0,018 ile Afyonkarahisar’da farklılık çıkan ilk önerme iken; $p=0,000$ değeri ile “*AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?*” önermesi de farklılık görülen ikinci önermedir. Bu önermelerde Uşak’ta anlamlı farklılık çıkmamıştır. Uşak’ta farklılık çıkan ama Afyonkarahisar’da çıkmayan tek önerme ise; $p=0,049$ olan “*Devlet desteği aldınız mı?*” önerimidir. İki ilde birlikte farklılık çıkan önermeler, “*Danışmanlık hizmeti aldınız mı?*”, “*İhracat yapıyor musunuz?*” ve “*İthalat yapıyor musunuz?*”) önermeleridir. Bu önermelerden “*Danışmanlık hizmeti aldınız mı?*” önermesinin anlamlı farklılık değerleri Afyonkarahisar’da 0,002 iken; Uşak’ta 0,001’dir. Kalan 2 önermenin anlamlılık değerleri ise her 2 il içinde 0,000’dır. Bu kıyaslamadaki anlamlı farklılığın hangi sektörler arasındaki farktan kaynaklandığını bulmak için Tukey Testi yapılmıştır. Tukey Testi’ne göre; Afyonkarahisar’daki katılımcı cevaplarının birbirine benzer olması sebebiyle farklılığın kaynağı belirlenemezken; Uşak’ta danışmanlık hizmeti almak, tekstil ve inşaat sektörleri arasında anlamlı farklılık ortaya çıkmıştır. “*Devlet desteği aldınız mı?*” önermesine benzer yanıtlar verilmesi nedeniyle farklılığın hangi sektörler arası olduğu bulunamamıştır. İhracat önermesinde; mermer-turizm, mermer-inşaat, tekstil-inşaat, deri-turizm, deri-inşaat, turizm-deri, inşaat-diğer sektörleri arasında anlamlı farklılık görülürken; ithalat önermesinde de; gıda-tekstil, gıda-deri, tekstil-inşaat, deri-turizm, deri-inşaat, inşaat-diğer sektörleri arasında anlamlı farklılık görülmüştür. Buradan, inşaat ve turizm sektörlerinin ithalat/ihracat yapamayacak olmaları bu sonucu destekler niteliktedir. Onun dışında deri, mermer, tekstil sektörleri ise iç ve dış bağlantılarla desteklenebilir sektörlerdendir.

Tablo 45. Sektör - RS ve MF Bilgi Düzeyi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
RS hakkında	Gruplar arası	22,381	7	3,197	3,361	0,002
MF hakkında	Gruplar arası	18,382	7	2,626	3,607	0,001
RS'nden yararlanma hakkında	Gruplar arası	16,957	7	2,422	2,911	0,007
MF'den yararlanma hakkında	Gruplar arası	14,193	7	2,028	2,818	0,008
Devlet destekleri hakkında	Gruplar arası	13,022	7	1,860	2,504	0,018

Ankete katılan 178 katılımcının faaliyette buldukları sektörler ve RS ve MF yöntemleri hakkındaki bilgi düzeyi ile ilgili olan 5 önermeye verdikleri yanıtlar analiz edildiğinde farklı sektörler için farklı yanıtlar verildiği ortaya çıkmıştır. İncelemeye konu olan 5 önermenin tamamında; 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Bu sonuçların hangi gruplar arasından kaynaklandığını tespit etmek amacıyla destekleyici analiz olan Tukey Testi yapılmış ve farkın mermer ve turizm sektörlerinde çalışan katılımcıların bilgi düzeyinin, inşaat sektöründe çalışan katılımcılara göre daha yüksek olmasından kaynaklandığı tespit edilmiştir. Bu sonuca göre; araştırma ve gelişmeye daha açık sektörlerde çalışan katılımcılar, dünyadaki ilerlemelere ayak uydurmak için kendilerini geliştirmenin gereğinin farkına varmışlardır ve bilgi ve farkındalık seviyeleri daha yüksek çıkmıştır. Buna karşılık, gelişim ve yenilik imkânı daha sınırlı olan, daha çok geleneksel yöntemlerle işleyişini sürdüren sektörlerde bilgi ve farkındalık seviyeleri daha düşük çıkmıştır.

Tablo 46. Sektör - RS ve MF Bilgi Düzeyi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar				
		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
RS hakkında	Gruplar arası	27,154	5	5,431	5,803	0,000
MF hakkında	Gruplar arası	12,699	5	2,540	2,886	0,018
RS'nden yararlanma hakkında	Gruplar arası	23,058	5	4,612	5,458	0,000
Devlet destekleri hakkında	Gruplar arası	16,805	5	3,361	5,359	0,000

Afyonkarahisar ve Uşak illerindeki sektör farkının, RS ve MF bilgi düzeyine etkisinin analiz edildiği yukarıdaki tablo 46'ya göre; Afyonkarahisar'da 5 önermenin 4 tanesinde anlamlı farklılık ortaya çıkmıştır. Uşak'ta ise 5 önermenin hiçbirinde anlamlı farklılık ortaya çıkmamıştır. Afyonkarahisar'da farklılık çıkan önermeler; “Risk sermayesi hakkında” (0,000), “Melek finansman hakkında” (0,018), “Risk sermayesinden yararlanma hakkında” (0,000) ve “Devlet destekleri hakkında” (0,000) önermeleridir. Bu önermelerdeki farklılığın hangi sektörler arasındaki farktan kaynaklandığını belirlemek amacıyla Tukey Testi yapılmış fakat cevapların birbirine benzer olması dolayısıyla net olarak belirlenememiştir.

Son tek yönlü varyans analizi, sektör farklılaşmasının RS ve MF yöntemleri hakkında girişimcilerin bilgi ve farkındalık seviyeleri arasında anlamlı bir farklılık var mı sorusuna verilen yanıtlar ile 23 önermeye verilen yanıtların ortalamalarını karşılaştırmak amacıyla yapılmıştır. Bu yolla sektör farklılaşmasının hangi sorularda bilgi ve farkındalık oluşturduğu ve önermeler üzerinde nasıl farklılaştırma yaptığı tespit edilmeye çalışılacaktır.

Tablo 47. Sektör - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığımı düşünüyorum.	Gruplar arası	11,408	7	1,630	2,430	0,021
Girişimcilik eğitimlerinin gerekli olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	17,785	7	2,541	3,131	0,004
RS ve MF arasında profesyonellik farkı vardır.	Gruplar arası	12,709	7	1,816	2,371	0,031

Tek yönlü varyans analizi sonuçlarının gösterildiği tablo 47’de görüleceği üzere analiz edilen 23 önermenin 3’ünde katılımcıların verdikleri yanıtlar birbirinden farklıdır. Bu farklılık istatistiksel açıdan da 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir farklılıktır. Buna göre; finansman yöntemleri hakkında verilen yanıtlar ile katılımcıların sektörleri açısından farklı tutumlar ortaya çıkmaktadır. Ortaya çıkan bu farkın hangi gruplar arasındaki farktan kaynaklandığını tespit etmek amacıyla yapılan ileri düzey analizde (Tukey Testi) danışmanlık hizmetlerinden mermer sektöründe faydalanılırken, inşaat sektöründe ise faydalanılmadığı; girişimcilik eğitimlerinin turizm ve mermer sektörlerinde çalışanlarca alındığı, inşaat ve deri sektörlerinde çalışanlarca alınmadığı ve RS ile MF yöntemleri arasındaki profesyonellik farkının kesin olarak hangi sektörler arasında olduğu net olarak belirlenemediği sonuçlarına ulaşılmıştır.

Tablo 48. Sektör - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İİ Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar						Uşak					
		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.	Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.		
Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.	Gruplar arası	19,503	5	3,901	5,210	0,000	-	-	-	-	-		
Girişimcilik eğitimlerinin gerekli olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	24,109	5	4,822	5,808	0,000	-	-	-	-	-		
RS, girişimci firmalara sermaye sağlamak için işletme yönetiminde aktif rol oynar.	Gruplar arası	-	-	-	-	-	8,880	5	1,776	3,342	0,028		
RS, iş fikirlerini hayata geçirerek, girişimciliği geliştirip istihdam artışı sağlar.	Gruplar arası	-	-	-	-	-	5,351	5	1,070	4,705	0,007		
MF yöntemi, RS yöntemine göre daha kolaydır.	Gruplar arası	4,882	5	0,976	2,588	0,036	-	-	-	-	-		

Katılımcıların RS ve MF yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık seviyeleri ile sektörleri arasında anlamlı farklılık olup olmadığını bulmak için katılımcılara 23 önerme yöneltilmiştir. Bu önermelerin, Afyonkarahisar’da 3 tanesinde, Uşak’ta 2 tanesinde sektörler ile anlamlı farklılık çıktığı görülmüştür. Afyonkarahisar’da $p=0,000$ olan “Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum” ve “Girişimcilik eğitimlerinin gerekli olduğunu düşünüyorum.” önermelerine ek olarak $p=0,036$ anlamlılık değerli “Melek finansman yöntemi, risk sermayesi yöntemine göre daha kolaydır.” önermesinde sektöre göre istatistiksel anlamda farklılık olduğu tespit edilmiştir. Uşak’ta ise “Risk sermayesi, girişimci firmalara sermaye sağlamak için işletme yönetiminde aktif rol oynar.” (0,028) ve “Risk sermayesi, iş fikirlerini hayata geçirerek, girişimciliği geliştirip istihdam artışı sağlar.” (0,007) önermelerinde anlamlı farklılık görülmüştür. Farklılığın hangi sektörlerden kaynaklandığı Tukey Testi ile tespit edilememiştir.

iv. İşletmedeki Pozisyon İle İlgili Varyans Analizi Sonuçları

Katılımcıların işletmedeki pozisyonları ile önermelere verdikleri cevapların farklılık gösterip göstermediğini belirlemek için tek yönlü varyans analizi kullanılmıştır. Buradaki temel amaç, farklı pozisyonlarda çalışan katılımcıların bilgi, gereklilik ve farkındalık düzeyleri arasında fark olup olmadığını belirlemektir.

“Girişimcilik için gerekli görülen konuları girişimcilerin uygulayıp uygulamaması ile işletmedeki pozisyonları arasındaki farklılık var mı?” sorusuna cevap aramak için de tek yönlü varyans analizinden yararlanılmıştır. Aşağıda varyans analizi tablo 49’da gösterilmiştir.

Tablo 49. Pozisyon - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler	Gruplar arası	Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Danışmanlık hizmeti aldınız mı?	Gruplar arası	3,422	7	0,489	2,307	0,029
Hiç patent aldınız mı?	Gruplar arası	4,756	7	0,679	3,872	0,001
İthalat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	4,201	7	0,600	3,307	0,003

Tek yönlü varyans analizi tablosu 49’da görüleceği üzere; analiz edilen 9 önermenin 3’ünde katılımcıların verdikleri yanıtların 0,05 anlamlılık düzeyinde birbirlerinden farklı olduğu görülmektedir ve bu farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılıktır. Belirlenen bu farklılığa hangi gruplar arasındaki farkın sebep olduğunu belirlemek için yapılan Tukey Testi’nde belirgin bir farklılığa rastlanmamıştır.

Tablo 50. Pozisyon - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar				
		Kare Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Girişimcilik eğitimi aldınız mı?	Gruplar arası	2,590	7	0,370	2,206	0,040
Hiç patent aldınız mı?	Gruplar arası	4,888	7	0,698	5,078	0,000
AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?	Gruplar arası	3,294	7	0,471	2,369	0,028
İthalat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	5,266	7	0,752	9,392	0,000

Afyonkarahisar ve Uşak illerinin kıyaslamasının yapıldığı tablo 50’ye göre; Afyonkarahisar’da 9 önermeden 4 tanesinde anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Tukey Testi’nde bu farklılığın hangi pozisyonlar arası farktan kaynaklandığı net olarak ortaya çıkmamıştır. Uşak’ta ise 9 önermenin hiçbirinde anlamlı farklılık olduğu görülmemiştir.

İkinci olarak, katılımcıların pozisyonları ile RS ve MF yöntemleri hakkındaki bilgi düzeylerini tespit etmek için sorulan 5 önermenin hiçbirinde anlamlı bir farklılık görülmemiştir. Afyonkarahisar ve Uşak için analiz ayrı ayrı yapıldığında da her 2 ilde pozisyon ile RS ve MF yöntemleri hakkındaki bilgi düzeyi arasında anlamlı bir farklılık görülmemiştir.

Üçüncü olarak ise katılımcıların bahsedilen finansman yöntemlerine yönelik bilgi ve farkındalık düzeyleri ile pozisyonları arasında anlamlı bir farklılık olup

olmadığının tespiti için yöneltilen 23 önermenin hiçbirinde anlamlı bir farklılıkla karşılaşılmamıştır.

Tablo 51. Pozisyon - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar						Uşak						
		Kare.	Top.	df	Ort.	Kare.	F	Sig.	Kare.	Top.	df	Ort.	Kare.	F
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, çalışma sermayesi yetersizliğidir	Gruplar arası	-	-	-	-	-	-	42,589	2	21,294	3,427	0,038		
RS ve MF arasında profesyonellik farkı vardır.	Gruplar arası	8,177	6	1,363	2,456	0,037	-	-	-	-	-	-	-	-

Pozisyon ile RS ve MF yöntemleri hakkında bilgi ve farkındalık seviyelerinin 2 ilde kıyaslandığı yukarıdaki tablo 51'e göre; Afyonkarahisar'da; "*Risk sermayesi ve melek finansman arasında profesyonellik farkı vardır.*" (p=0,037) önermesinde, Uşak'ta da "*İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, çalışma sermayesi yetersizliğidir.*" (p=0,038) önermesinde anlamlı farklılık olduğu belirlenmiştir. Çalışma sermayesi yetersizliği önermesindeki anlamlı farklılık işletme sahibi ve finans/muhasebe müdürü pozisyonlarındaki katılımcı cevaplarının farklı olması sonucu ortaya çıkmıştır. Pozisyon başlığı ile yapılan analizler gösteriyor ki; RS ve MF yöntemleri hakkındaki bilgi, gereklilik ve farkındalık düzeyleri üzerinde pozisyon çok etkin bir faktör değildir.

v. Tecrübe Yılı İle İlgili Varyans Analizi Sonuçları

Tek yönlü varyans analizinin kullanıldığı diğer bir aşama ise; katılımcıların "*Kaç yıldır bu işle meşgulsünüz?*" sorusuna verdikleri cevaplar ile girişimcilik gerekliliklerini uygulayıp uygulamadıklarına yönelik anlamlı bir farklılığın olup olmadığının tespitidir.

Tablo 52. Tecrübe Yılı - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Ailenizde girişimci var mı?	Gruplar arası	2,573	4	0,643	2,991	0,020

Tecrübe yılı ile girişimcilik için gerekli görülen konuların girişimcilerce uygulanıp uygulanmaması arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığının tespit edilmesi amacıyla yapılan tek yönlü varyans analizine göre 9 önermenin sadece 1 tanesinde anlamlı farklılık olduğu ortaya çıkmıştır. Bu önerme p değeri 0,020 çıkan “Ailenizde girişimci var mı?” önermesidir. Bu önermedeki anlamlı farklılığın 6-10 yıl grubu ile 21 yıl ve üzeri tecrübe yıl grupları arasındaki katılımcı cevaplarından kaynaklandığı Tukey Testi ile belirlenmiştir.

Tablo 53. Tecrübe Yılı - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu- İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar						Uşak					
		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.	Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.		
Ailenizde girişimci var mı?	Gruplar arası	-	-	-	-	-	2,016	4	0,504	2,715	0,037		
Girişimcilik eğitimi aldınız mı?	Gruplar arası	1,871	4	0,468	2,753	0,032	-	-	-	-	-		
Devlet desteği aldınız mı?	Gruplar arası	2,526	4	0,631	2,708	0,035	-	-	-	-	-		

Tecrübe yılının 2 ilde girişimcilik için gerekli konuların girişimciler tarafından uygulanıp uygulanmaması kıyaslandığı tablo 53’te görüldüğü gibi; Afyonkarahisar’da 9 önermenin 2’sinde, Uşak’ta 1’inde istatistiksel açıdan anlamlı farklılık görülmüştür. Afyonkarahisar’da girişimcilik eğitimi ve devlet desteği alma konusundaki önermelerin p değerleri sırasıyla 0,032 ve 0,035’tir. Bu önermelerdeki farklılığın kaynağı belirgin olarak tespit edilememiştir. Uşak’ta ailesinde girişimci

olan ve olmayan katılımcıların verdikleri yanıtların p değeri 0,037'dir. Bu önermedeki anlamlı farka, 6-10 tecrübe grubu ile 21 yıl ve üzeri tecrübe grubu arasındaki fark neden olmuştur.

Tablo 54. Tecrübe Yılı - RS ve MF Hakkında Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
MF hakkında	Gruplar arası	12,593	4	3,148	4,204	0,003
RS'nden yararlanma hakkında	Gruplar arası	10,114	4	2,529	2,950	0,022
MF'den yararlanma hakkında	Gruplar arası	12,687	4	3,172	4,432	0,002

Yapılan varyans analizi sonucunun gösterildiği tablo 54'e göre; katılımcıların tecrübe yılları ile önermelere verdikleri cevaplar değerlendirildiğinde 5 önermeden 3 tanesinde anlamlı bir farklılık olduğu dikkat çekmektedir. Tek yönlü varyans analizi sonuçlarına göre 0,05 anlamlılık düzeyinde analiz edilen bu önermelerden ilki "*Melek finansman hakkında*" önermesinin aldığı $p=0,003$ değeri ile anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Buna göre tecrübe yılı ile melek finansman hakkında bilgi sahibi olmak arasında anlamlı bir farklılık vardır. Çıkan bu sonuca hangi tecrübe yılı grupları arasındaki farkın sebep olduğunu bulmak için Tukey Testi uygulanmıştır. Farklılık; 1-5 yıl tecrübe grubu ile 16-20 yıl tecrübe grubu ve 16-20 yıl tecrübe grubu ile 21 yıl ve üzeri tecrübe grubundaki katılımcıların görüşlerinin birbirinden çeşitli olması nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Anlamlı farklılık olduğu belirlenen önermelerden ikincisi "*Risk sermayesinden yararlanma hakkında*" önermesidir. Bu önermenin p değeri 0,022 çıkmıştır. Buna göre uygulanan Tukey Testi'nde yıl grupları arasındaki farkın çok az olması nedeniyle farklılığın hangi yıl gruplarından kaynaklandığı belirlenememiştir. "*Melek finansmandan yararlanma hakkında*" önermesinin anlamlılık değerinin 0,002 çıkması nedeniyle anlamlı farklılık çıkan üçüncü önermedir. Bu önermeye yapılan Tukey Testi'ne göre ise; 6-10 tecrübe yıl grubu ile 16-20 tecrübe yıl grubu ve 16-20 tecrübe yıl grubu ile 21 yıl ve üzeri tecrübe yıl grubu arasında anlamlı farklılıklar çıktığı belirlenmiştir. Buna göre; katılımcıların tecrübe yılları arttıkça bilgi düzeyleri de artmakta, iş hayatının

başlangıç yıllarında olan daha az tecrübeli katılımcıların bilgi düzeyleri düşük seviyededir sonucuna varılabilir.

Tablo 55. Tecrübe Yılı - RS ve MF Hakkında Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar				
		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
RShakkında	Gruplar arası	11,087	4	2,772	2,539	0,045
MF hakkında	Gruplar arası	14,079	4	3,520	4,109	0,004
RS'nden yararlanma hakkında	Gruplar arası	10,437	4	2,609	2,700	0,035
MF'den yararlanma hakkında	Gruplar arası	12,886	4	3,221	3,745	0,007
Devlet destekleri hakkında	Gruplar arası	9,344	4	2,336	3,348	0,013

Tecrübe yılı ile RS ve MF hakkındaki bilgi düzeylerinin Afyonkarahisar ve Uşak için ayrı ayrı analiz edildiğinde; Afyonkarahisar'da 5 önermenin tamamında anlamlı farklılık görülürken, Uşak'ta önermelerin hiçbirinde 0,05 anlamlılık düzeyinde farklılık tespit edilememiştir. Afyonkarahisar'daki farklılık çıkan önermelerin hangi tecrübe gruplarından kaynaklandığı için yapılan Tukey Testi sonucu şu şekildedir: ilk önermedeki farklılık; 6-10 tecrübe grubu ile 11-15 tecrübe grubu farkından kaynaklanmıştır. 2.önermedeki farklılık; 11-15 tecrübe grubu ile 21 yıl ve üzeri tecrübe grubu ve 16-20 tecrübe grubu ve 21 yıl ve üzeri tecrübe grubu farkından oluşmuştur. 3.önermede, farklılığın kaynağı tespit edilememiştir. 4.önermedeki farklılık; 16-20 tecrübe grubu ve 21 yıl ve üzeri tecrübe grubu farkından ortaya çıkmıştır. Son önermedeki farklılık ise; 6-10 tecrübe grubu ve 11-15 tecrübe grubu arasındaki farktan doğmuştur. Buradan tecrübe yılı arttıkça, bilgi farkındalık düzeyinin yükseldiği görülmektedir.

Tablo 56. Tecrübe Yılı - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler	Gruplar arası	Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, kaynak bulamamaktır.	Gruplar arası	19,649	4	4,912	3,140	0,016
Melek finansman yöntemi, risk sermayesi yöntemine göre daha kolaydır.	Gruplar arası	10,253	4	2,563	5,423	0,001
RS yöntemi, MF yöntemine göre daha sistematiktir.	Gruplar arası	7,740	4	1,935	3,033	0,022

Tek yönlü varyans analizi uygulanan üçüncü değişken grubu ise; tecrübe yılı ile RS ve MF yöntemleri hakkında girişimcilerin bilgi ve farkındalık seviyeleri arasında bir farklılık olup olmadığının tespit edilmesidir. Burada, 23 önermeden 3 tanesinde anlamlı bir farklılık ortaya çıkmıştır. “İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, kaynak bulamamaktır.” önermesi bunlardan ilkidir. Bu önermenin, 0,016 olarak çıkan p değerine göre uygulanan Tukey Testi’nde farklılığın, katılımcıların farklı cevaplar vermesi nedeniyle, 11-15 tecrübe yılı grubu ile 16-20 tecrübe yılı grubu arasında olduğu belirlenmiştir. İkinci önerme ise p değeri 0,001 çıkan, “Melek finansman yöntemi, risk sermayesi yöntemine göre daha kolaydır.” önermesidir. Tukey Testi’ne göre bu önerme için ortaya çıkan anlamlı farklılık, 1-5 yıl grubu ile 16-20 yıl grubu, 6-10 yıl grubu ile 16-20 yıl grubu, 11-15 yıl grubu ile 16-20 yıl grubu ve 16-20 yıl grubu ve 21 yılı üzeri tecrübe yılı gruplarından kaynaklanmıştır. Üçüncü önerme ise “Risk sermayesi yöntemi, melek finansman yöntemine göre daha sistematiktir.” (p=0,022) önermesidir. Burada da görüldüğü gibi, tecrübe yılı ile bilgi ve farkındalık düzeyi arasında doğru orantı vardır. Yani katılımcıların tecrübe yılları arttıkça, bilgi ve farkındalık düzeyleri artarken; tecrübe yılı daha düşük olanların bilgi ve farkındalık düzeyleri de daha düşüktür.

Tablo 57. Tecrübe Yılı - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar						Uşak							
		Kare.	Top.	df	Ort.	Kare	F	Sig.	Kare.	Top.	df	Ort.	Kare	F	Sig.
Devlet desteklerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	-	-	-	-	-	-	12,980	4	3,245	2,857	0,030			
RS, işletmenin otofinansman imkânlarının genişlemesini sağlar.	Gruplar arası	-	-	-	-	-	-	6,685	4	1,671	3,085	0,042			
MF yöntemi, RS yöntemine göre daha esneklerdir.	Gruplar arası	5,137	4	1,284	2,730	0,039	-	-	-	-	-	-			
MF yöntemi, RS yöntemine göre daha kolaydır.	Gruplar arası	6,477	4	1,619	4,761	0,002	-	-	-	-	-	-			

2 ilin tecrübe yılı açısından karşılaştırıldığı son değişken grubunda, Afyonkarahisar’da 23 önermenin 2 tanesinde anlamlı farklılık ortaya çıkmıştır. Bu önermelerin ilkinde anlamlı farklılığın kaynağı net olarak belirlenemezken; ikinci önermedeki farklılık, 1-5 tecrübe grubu ile 16-20 tecrübe grubu ve 11-15 tecrübe grubu ile 16-20 tecrübe grubu ve 16-20 tecrübe grubu 21 yıl ve üzeri tecrübe grubu arasındaki cevapların farklılık göstermesinden kaynaklanmıştır. Uşak ilinde anlamlı farklılık çıkan 2 önermedeki farklılığın kaynağını bulmak için yapılan Tukey Testi’nde belirlenememiştir.

vi. Çalışan Sayısı İle İlgili Varyans Analizi Sonuçları

Tek yönlü varyans analizinin kullanıldığı diğer bir aşama da; katılımcıların “Çalışan sayınız?” sorusuna verdikleri cevaplar ile girişimcilik gerekliliklerinin uygulanıp uygulanmadığına yönelik farklılığın belirlendiği aşamadır.

Tablo 58. Çalışan Sayısı - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Danışmanlık hizmeti aldınız mı?	Gruplar arası	5,312	3	1,771	9,027	0,000
Devlet desteği aldınız mı?	Gruplar arası	8,222	3	2,741	13,219	0,000
Hiç patent aldınız mı?	Gruplar arası	4,835	3	1,612	9,424	0,000
AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?	Gruplar arası	2,501	3	,834	4,179	0,007
İhracat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	5,070	3	1,690	7,467	0,000
İthalat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	4,732	3	1,577	9,051	0,000

Girişimcilik için gerekli görülen konuların girişimcilerce uygulanıp uygulanmaması ile çalışan sayısı arasındaki anlamlı farklılıkların tespiti için yapılan Tek Yönlü Anova testine göre, 9 önermenin 6 tanesinde anlamlı farklılık olduğu belirlenmiştir. Bu önermelerden p değeri 0,007 çıkan “AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?” önermesi hariç geri kalan 5 önermenin anlamlılık değeri 0,000 olarak çıkmıştır. Anlamlı farklılığın hangi çalışan grupları arasındaki farktan kaynaklandığını bulmak için yapılan Tukey Testi’ne göre; “Danışmanlık hizmeti aldınız mı?” önermesinde, 1-9 arası ile 10-49, 50-249 ve 250 ve üzeri çalışan sayısına sahip olan tüm gruplar arasında anlamlı bir farklılık çıkmıştır. “Devlet desteği aldınız mı?” önermesinde de yine 1-9 arası ile 10-49, 50-249 ve 250 ve üzeri tüm çalışan sayısı grupları arasında, ayrıca 10-49 arası ile 50-249 arası çalışana sahip katılımcılar arasında farklılık olduğu belirlenmiştir. “Hiç patent aldınız mı?” önermesindeki farklılık ise 1-9 arası ile 50-249 arası ve 250 ve üzeri çalışan sayı gruplarına ek olarak 10-49 arası ile 50-249 arası ve 250 ve üzeri çalışan sayı grupları arasında oluşmuştur. “Ar-Ge faaliyetleri için düzenli bütçe ayırıyor musunuz?”, “İhracat yapıyor musunuz?” ve “İthalat yapıyor musunuz?” önermelerindeki anlamlı farklılık ise; 1-9 arası ile 50-249 arası ve 10-49 arası ile 50-

249 arası çalışan sayısı olan katılımcıların farklı yanıtlar vermesi nedeniyle ortaya çıkmıştır.

Tablo 59. Çalışan Sayısı - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar						Uşak					
		Kare.	Ton.	df	Ort.	Kare	F	Sig.	Kare.	Ton.	df	Ort.	Kare
Danışmanlık hizmeti aldınız mı?	Gruplar arası	2,577		3	0,859	3,805	0,013	2,451		3	,817	5,473	0,002
Devlet desteği aldınız mı?	Gruplar arası	3,280		3	1,093	4,899	0,003	5,350		3	1,783	9,407	0,000
Hiç patent aldınız mı?	Gruplar arası	2,187		3	0,729	4,51	0,005	2,551		3	0,850	4,413	0,007
İhracat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	2,848		3	0,949	4,109	0,009	2,842		3	0,947	4,234	0,008
İthalat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	1,313		3	0,438	3,737	0,014	4,067		3	1,356	6,684	0,000

Afyonkarahisar’da ve Uşak’ta çalışan sayısı ile girişimcilik için gerekli görülen konuların girişimciler tarafından uygulanıp uygulanmaması arasında anlamlı farklılık olup olmadığını belirlemek için yapılan tek yönlü varyans analizinde yöneltilen 23 önermeden 5 tanesinde farklılık olduğu belirlenmiştir. “*Danışmanlık hizmeti aldınız mı?*”(p=0,013 ve 0,002), “*Devlet desteği aldınız mı?*” (p=0,003 ve 0,000) ve “*İhracat yapıyor musunuz?*” (p=0,009 ve 0,008) önermelerindeki farklılık; 1-9 arası ile 10-49 arasında ve 1-9 arası ile 50-249 arasındaki çalışanı olan katılımcı yanıtlarının birbirinden farklı olmasından kaynaklanmıştır. Farklılık olduğu belirlenen diğer bir önerme de “*Hiç patent aldınız mı?*” (p=0,005 ve 0,007) önermesidir. 1-9 arası ile 50-249 arasında çalışan grupları arasındaki farklılık bu önermede anlamlı farklılığa yol açmıştır. 1-9 arası ve 50-249 arası, 1-9 ve 250 ve üzeri çalışan sayısı gruplarındaki farklılık “*İthalat yapıyor musunuz?*” (p=0,014 ve

0,000) önermesindeki farklılığa neden olan gruplardır. Uşak'taki ilk önermede farklılık, 1-9 aralığı ile tüm çalışan grupları arasında; ikinci ve üçüncü önermelerde farklılık, Afyonkarahisar'dakilerle aynı; dördüncü önermedeki farklılık, 1-9 arası ve 50-249 arası ile 10-49 arası ve 50-249 arası çalışan grupları arasında; son önermedeki farklılık ise 10-49 arası ve 50-249 arası çalışan grupları arasındaki farklılıktan kaynaklanmıştır.

Tablo 60. Çalışan Sayısı - RS ve MF Hakkında Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
MF hakkında	Gruplar arası	8,348	3	2,783	3,619	0,014

Çalışan sayısı ile girişimcilerin RS ve MF hakkındaki bilgi düzeyi arasında anlamlı bir farklılığın varlığının araştırıldığı bu aşamada 5 önermenin yalnızca 1 tanesinde anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir. Bu önerme, p değeri 0,014 çıkan, “Melek finansman hakkında” önermesidir. Bu önerme için yapılan Tukey Testi sonucuna göre çıkan anlamlı farklılık, 1-9 arası ile 50-249 arası çalışan sayısına sahip işletmeler ve 10-49 arası ile 50-249 arası çalışan sayısına sahip işletmelerin farklı cevaplar vermesinden kaynaklanmıştır. Buna göre; çalışan sayısı yüksek olan işletmelerin daha kurumsal bazda çalışmaları ve ar-ge faaliyeti gibi gelişime yönelik çabalarının aktif olması dolayısıyla bilgi düzeyleri, daha az çalışanı olan küçük işletmelere nispeten daha yüksektir.

Tablo 61. Çalışan Sayısı - RS ve MF Hakkında Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar				
		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
RS hakkında	Gruplar arası	10,222	3	3,407	3,127	0,029
MF hakkında	Gruplar arası	10,618	3	3,539	4,007	0,010

İllerin kıyaslandığı yukarıdaki tablo 61'e göre; Afyonkarahisar'da "*Risk sermayesi hakkında.*" (p=0,029) ve "*Melek finansman hakkında.*" (p=0,010) önermelerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Bu önermelerden ilkindeki anlamlı farklılığın hangi çalışan sayısı grupları arasındaki farkın sebep olduğu bulunamazken; ikinci önermede 1-9 arası 50-249 arası ve 10-49 arası ve 50-249 arası çalışanı bulunan işletmelerdeki katılımcı cevaplarındaki farklılıktan kaynaklanmıştır. Uşak'ta ise önermelerin hiçbirinde farklılık tespit edilememiştir.

Tablo 62. Çalışan Sayısı - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, likitide sıkıntısıdır.	Gruplar arası	12,955	3	4,318	3,674	0,013
Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.	Gruplar arası	7,452	3	2,484	3,663	0,014
Devlet desteklerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	14,313	3	4,771	3,611	0,015

Çalışan sayısı ile RS ve MF yöntemleri hakkında girişimcilerin bilgi ve farkındalık seviyeleri arasındaki anlamlı farklılığın tespiti için yapılan tek yönlü varyans analizine göre 23 önermenin 3 tanesinde anlamlı farklılık olduğu ortaya çıkmıştır. Bu önermelerden ilk ikisi; "*İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, likitide sıkıntısıdır.*" ve "*Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.*" önermeleridir. Bu önermelerin p değerleri sırasıyla, 0,013 ve 0,014'tür. Önermelerdeki anlamlı farklılık, 1-9 arası ile 50-249 arası çalışan sayısına sahip katılımcı cevaplarının birbirinden farklı olması sebebiyledir. Farklılık çıkan son önerme ise; "*Devlet desteklerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.*" (p=0,015) önermesidir. Buna göre uygulanan Tukey Testi'nde çalışan sayısı grupları arasındaki farkın çok az olması nedeniyle farklılığın hangi çalışan gruplarından kaynaklandığı belirlenememiştir.

Tablo 63. Çalışan Sayısı - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar				
		Kare Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, likitide sıkıntısıdır.	Gruplar arası	20,964	3	6,988	6,483	0,000
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, çalışma sermayesi yetersizliğidir.	Gruplar arası	16,906	3	5,635	5,101	0,003
Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığımı düşünüyorum.	Gruplar arası	11,440	3	3,813	4,675	0,004
MF yöntemi, RS yöntemine göre daha kolaydır.	Gruplar arası	6,477	4	1,619	4,761	0,002

Afyonkarahisar ve Uşak illerinde katılımcıların çalışan sayıları ile RS ve MF yöntemlerine olan bilgi ve farkındalık seviyeleri arasındaki istatistikî açıdan anlamlı farklılık olup olmadığını bulmak için yapılan tek yönlü varyans analizi neticesinde; Uşak ilinde 23 önermenin hiçbirinde anlamlı farklılık bulunamamıştır. Afyonkarahisar’da ise 4 önermede anlamlı farklılık bulunmuştur. Bu önermelerden birinci ve ikincisindeki farklılık; 1-9 arası ve 50-249 arası, 10-49 arası ve 50-249 arası çalışan grupları arasındaki farklılıktan doğmuştur. Üçüncü önermedeki farklılık ise ilk iki önermedeki farklılıklara ek olarak 50-249 arası ve 250 ve üzeri çalışan sayısındaki farklılıktan ve son önermedeki farklılık net olarak belirlenememiştir.

vii. Girişimci Olma Şekli İle İlgili Varyans Analizi Sonuçları

Katılımcıların “Nasıl girişimci oldunuz?” sorusuna verdikleri cevaplar ile girişimcilik gerekliliklerini uygulayıp uygulamadıklarına yönelik farklılığın tespiti için tek yönlü varyans analizi kullanılmıştır.

Tablo 64. Girişimci Olma Şekli - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Ailenizde girişimci var mı?	Gruplar arası	12,955	3	4,318	3,674	0,013
Girişimci olmadan önce iş deneyiminiz oldu mu?	Gruplar arası	7,452	3	2,484	3,663	0,014

“Nasıl girişimci oldunuz?” sorusu ile girişimcilik için gerekli görülen konuların katılımcılarca uygulanıp uygulanmadığı arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan tek yönlü varyans analizi tablosu 64’e göre, verilen 9 önermenin 2 tanesinde anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Bu önermelerden ilki, p değeri 0,013 olan “Ailenizde girişimci var mı?” önermesidir. Bu farklılığın hangi cevaplar arasındaki farktan kaynaklandığının tespiti için Tukey Testi yapılmıştır. Bu test sonucuna göre farklılık, işletmesini aile büyüklerinden devir alanlar ile diğer seçeneğini işaretleyen katılımcılardan kaynaklanmıştır. İkinci önerme ise, p değeri 0,014 çıkan “Girişimci olmadan önce iş deneyiminin oldu mu?” önermesidir. Bu önermedeki anlamlı farklılık ise; işini kendi kuran ve aile büyüklerinden devir alan katılımcıların verdikleri yanıtların birbirinden farklı olması nedeniyle ortaya çıkmıştır. Burada işini kendi kuran kişilerin, girişimcilikten önce iş deneyimi olmuşken; aile büyüklerinden devir alan kişilerin genellikle iş deneyimi bulunmamaktadır.

Tablo 65. Girişimci Olma Şekli - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar						Uşak					
		Kare.	Ton.	df	Ort.	Kare	F	Sig.	Kare.	Ton.	df	Ort.	Kare
Ailenizde girişimci var mı?	Gruplar arası	-	-	-	-	-	-	-	2,468	3	0,823	4,653	0,005
Girişimci olmadan önce iş deneyimini z oldu mu?	Gruplar arası	2,658	3	0,886	5,354	0,002	1,521	3	0,507	2,867	0,042		
Hiç patent aldınız mı?	Gruplar arası	1,819	3	0,606	3,716	0,014	-	-	-	-	-		
AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?	Gruplar arası	3,184	3	1,061	5,540	0,001	-	-	-	-	-		
İthalat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	1,457	3	0,486	4,197	0,008	-	-	-	-	-		

Katılımcıların girişimcilik için gerekli görülen konuları uygulayıp uygulamadıkları ile girişimci olma şekilleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olup olmadığını tespit etmek için tek yönlü varyans analizi, Afyonkarahisar ve Uşak illeri için tek tek yapılmış ve Afyonkarahisar’da 9 önermenin 4 tanesinde, Uşak’ta ise 2 tanesinde anlamlı farklılık olduğu belirlenmiştir. Afyonkarahisar’da farklılık çıkan ilk önerme; “Girişimci olmadan önce iş deneyiminiz oldu mu?” (p=0,002), ikinci önerme; “Hiç patent aldınız mı?” (p=0,014), üçüncü önerme; “AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?” (p=0,001) ve son

önerme de , “İthalat yapıyor musunuz?” (p=0,008) önermesidir. Uşak’ta farklılık çıkan 2 önermeden ilki “Ailenizde girişimci var mı?” iken; ikincisi de “AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?” önermesidir. Bu önermelerdeki anlamlılık değerleri ise sırasıyla; 0,005 ve 0,042’dir. Afyonkarahisar’da anlamlı farklılık olduğu belirlenen önermelerin hangi girişimci şekilleri arasındaki farktan kaynaklandığı belirlenememiştir. Uşak’ta da, “Ailenizde girişimci var mı?” önermesindeki farklılık, katılımcılardan işini kendi kuranlar ile diğer ve işini aile büyüklerinden devir alanlar ile diğer seçeneğini işaretleyenler arasındaki farktan kaynaklanmıştır. “AR-GE faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?” önermesinde ise anlamlı farklılığın kaynağı tespit edilememiştir.

Katılımcıların “Nasıl girişimci oldunuz?” sorusuna verdikleri yanıtlar ile RS ve MF yöntemleri hakkındaki bilgi düzeyi arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığının belirlenmesi amacıyla tek yönlü varyans analizinden yararlanılmıştır. Bu aşamada yapılan analize göre, verilen 5 önermenin hiçbirinde anlamlı farklılık tespit edilememiştir.

Tablo 66. Girişimci Olma Şekli - RS ve MF Bilgi Düzeyi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önerme		Afyonkarahisar						Uşak							
		Kare.	Top.	df	Ort.	Kare	F	Sig.	Kare.	Top.	df	Ort.	Kare	F	Sig.
MF’den yararlanma hakkında	Gruplar arası	7,947		3	2,649		2,937	0,037	4,149		3	1,383		3,483	0,020

Katılımcıların girişimci olma şekilleri ile RS ve MF yöntemleri hakkındaki bilgi düzeyinin 2 il için teker teker incelendiği yukarıdaki tablo 64’ten görüldüğü gibi; Afyonkarahisar ve Uşak’ta 0,05 anlamlılık düzeyinde farklılık çıkan tek önerme, “Melek finansmandan yararlanma hakkında” önermesidir. Bu önermenin p değerleri Afyonkarahisar ve Uşak’ta sırasıyla 0,037 ve 0,020’dir. Buradaki anlamlı farklılığa hangi girişimci olma şekilleri arasındaki farkın neden olduğunu öğrenmek yapılan Tukey Testi ile Afyonkarahisar’da katılımcıların cevapları birbirine benzer olduğu için tespit edilemezken; Uşak’ta farklılığın nedeninin işini kendi kuran ve aile büyüklerinden devir alan girişimcilerin melek finansmandan yararlanma hakkındaki

bilgi düzeyi arasındaki fark olduğu tespit edilmiştir. Buradan; girişimcilerden işini kendi kuranların bilgi düzeyinin, işini aile büyüklerinden devir alanların bilgi düzeyine göre daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılabilir.

Girişimci olma şekli ile RS ve MF yöntemleri hakkında girişimcilerin bilgi ve farkındalık seviyeleri arasındaki anlamlı farklılığı bulmak için yapılan tek yönlü varyans analizi ile verilen 23 önermenin hiçbirinde anlamlı farklılık olduğu belirlenmemiştir. Buradan girişimci olma şeklinin girişimcilerin bilgi ve farkındalıkları üzerinde çok etkin bir faktör olmadığı sonucuna ulaşılabilir.

viii. İşletme Sermayesi Kaynakları İle İlgili Varyans Analizi Sonuçları

Katılımcıların işletmelerini kurarken kullandıkları sermaye kaynakları ile girişimcilik gerekliliklerini uygulayıp uygulamamaları arasında anlamlı bir farklılığının varlığının belirlenmesi için tek yönlü varyans analizi kullanılmıştır.

Tablo 67. Sermaye Kaynakları - Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Girişimcilik eğitimi aldınız mı?	Gruplar arası	3,628	8	0,454	3,042	0,003
Danışmanlık hizmeti aldınız mı?	Gruplar arası	4,444	8	0,556	2,675	0,009
Devlet desteği aldınız mı?	Gruplar arası	8,615	8	1,077	5,111	0,000

Tek yönlü varyans analizi uygulanan diğer bir değişken grubu da, girişimcilik için gerekli görülen konuların katılımcılarca uygulanıp uygulanmaması ile sermaye kaynakları arasında anlamlı bir farklılığın varlığının tespiti aşamasıdır. Bu aşamada verilen 9 önermenin 3 tanesinde anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Bu önermelerden ilki p değeri 0,003 olan “*Girişimcilik eğitimi aldınız mı?*” önermesidir. p=0,009 olan “*Danışmanlık hizmeti aldınız mı?*” önermesi ise ikinci önermedir. Bu bölümde anlamlı farklılık ortaya çıkan son önerme ise “*Devlet desteği aldınız mı?*” (p=0,000) önermesidir. Bu önermelerdeki anlamlı farklılığın hangi sermaye kaynakları

arasındaki farktan ortaya çıktığını bulmak için yapılan Tukey Testi'nde katılımcı cevaplarının çoğunluğunun aynı cevaplar üzerinde yoğunlaşması sebebiyle fark net olarak belirlenememiştir.

Tablo 68. Sermaye Kaynakları- Girişimcilik İçin Gerekli Görülen Konuları Girişimcilerin Uygulayıp Uygulamadıklarına Yönelik Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar						Uşak					
		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.	Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.		
Girişimci olmadan önce iş deneyiminiz oldu mu?	Gruplar arası	2,529	7	0,361	2,131	0,048	1,521	3	0,507	2,867	0,042		
Girişimcilik eğitimi aldınız mı?	Gruplar arası	-	-	-	-	-	1,878	4	0,469	4,052	0,005		
Danışmanlık hizmeti aldınız mı?	Gruplar arası	4,443	7	0,635	2,938	0,008	-	-	-	-	-		
Devlet desteği aldınız mı?	Gruplar arası	0,920	7	0,846	4,158	0,001	3,364	4	0,841	3,818	0,007		
Hiç patent aldınız mı?	Gruplar arası	-	-	-	-	-	2,042	4	0,511	2,521	0,049		
İthalat yapıyor musunuz?	Gruplar arası	1,796	7	0,257	2,325	0,031	-	-	-	-	-		

Kullanılan sermaye kaynağı ile girişimcilik için gerekli görülen konuların girişimcilerce uygulanıp uygulanmadığı Afyonkarahisar ve Uşak için hangi önermelerde anlamlı farklılık çıktığını belirlemek için tek yönlü varyans analizi yapılmıştır. Varyans analizi sonucuna göre; Afyonkarahisar ve Uşak'ta 9 önermeden 4 tanesinde anlamlı farklılık olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. “Girişimci olmadan

önce iş deneyiminiz oldu mu?” önermesi her iki ilde birlikte anlamlı farklılık çıkan ilk önermedir. Bu önermeye karşılık gelen p değerleri Afyonkarahisar’da 0,048, Uşak’ta 0,042’dir. *“Devlet desteği aldınız mı?”* önermesi ise her 2 ilde birlikte anlamlı farklılık çıkan ikinci önermedir. Bu önermenin anlamlılık değerleri Afyonkarahisar ve Uşak için sırasıyla 0,001 ve 0,007’dir. *“Girişimcilik eğitimi aldınız mı?”* önermesinde Afyonkarahisar’da anlamlı farklılık çıkmamış ama Uşak’ta anlamlılık değeri 0,005 olarak çıkmıştır. *“Danışmanlık hizmeti aldınız mı?”* önermesinde ise; Uşak’ta anlamlı farklılık çıkmamışken, Afyonkarahisar’da 0,008 değeriyle anlamlı farklılık çıkmıştır. Uşak’ta farklılık çıkan diğer bir önerme de *“Hiç patent aldınız mı?”* önermesiyken; Afyonkarahisar’da ki diğer önerme de *“İthalat yapıyor musunuz?”* (p=0,031) önermesidir. Burada da farklılığın hangi sermaye kaynaklarının neden olduğu net olarak belirlenememiştir.

Tablo 69. Sermaye Kaynakları - RS ve MF Hakkında Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
RS hakkında	Gruplar arası	25,234	8	3,154	3,336	0,001
MF hakkında	Gruplar arası	30,848	8	3,856	5,934	0,000
RS’den yararlanma hakkında	Gruplar arası	28,480	8	3,560	4,608	0,000
MF’den yararlanma hakkında	Gruplar arası	27,583	8	3,448	5,330	0,000

Uygulanan tek yönlü varyans analizi sonucunun gösterildiği tablo 69’a göre yöneltilen 5 önermenin 4 tanesinde anlamlı farklılık olduğu ortaya çıkmıştır. Bunlardan *“Risk sermayesi hakkında”* önermesi (p=0,001) hariç kalan 3 önermede p=0,000 olarak çıkmıştır. Bu önermelerdeki anlamlı farklılığın hangi sermaye kaynakları arasındaki farktan kaynaklandığını öğrenmek için Tukey Testi yapılmış ama cevapların birbirine benzer ya da çok yakın olması nedeniyle anlamlı farklılığın hangi sermaye kaynakları arasındaki farktan kaynaklandığı belirlenememiştir. Anket uygulanan örneklemin yarısından fazlasının işletmeni kurarken %100 özsermaye

kullanması cevapların birbirine yakın olmasını ve Tukey Testi'nin bu farkı tam olarak belirleyememesine sebep olmuştur.

Tablo 70. Sermaye Kaynakları - RS ve MF Hakkında Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar						Uşak					
		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.	Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.		
RS hakkında	Gruplar arası	17,321	7	2,474	2,309	0,032	10,236	4	2,559	3,742	0,008		
MF hakkında	Gruplar arası	19,503	7	2,786	3,410	0,003	12,117	4	3,029	8,068	0,000		
RS'nden yararlanma hakkında	Gruplar arası	20,477	7	2,925	3,252	0,004	9,105	4	2,276	4,339	0,003		
MF'den yararlanma hakkında	Gruplar arası	19,530	7	2,790	3,383	0,003	10,381	4	2,595	8,242	0,000		

Sermaye kaynakları ile RS ve MF yöntemleri hakkında girişimcilerin bilgi düzeyi 2 il bazında teker teker incelenmiştir. Her iki ilde de yöneltilen 5 önermenin 4'ünde anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Farklılık çıkan önermelerin p değerleri Afyonkarahisar ve Uşak'ta sırasıyla "*Risk sermayesi hakkında*" önermesi için 0,032 ve 0,008'dir. "*Melek finansman hakkında*" önermesi için p değerleri de sırasıyla 0,003 ve 0,000'dir. Sırasıyla 0,004 ve 0,003 p değerlerine sahip önermeler, "*Risk sermayesinden yararlanma hakkında*" önermesidir. "*Melek finansmandan yararlanma hakkında*" önermesine karşılık gelen anlamlılık değerleri ise 0,003 ve 0,000 olarak çıkmıştır. Önermelerdeki anlamlı farklılığın hangi sermaye kaynaklarını kullanan katılımcı yanıtlarındaki farklılığın neden olduğu, katılımcıların büyük çoğunluğunun işletmesini %100 özsermaye ile kurması nedeniyle yanıtların benzerliğinden tespit edilememiştir.

Tablo 71. Sermaye Kaynakları - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu

Önermeler		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.
Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.	Gruplar arası	13,408	8	1,676	2,513	0,013
Devlet desteklerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	24,602	8	3,075	2,359	0,020
RS, sadece başlangıç aşamasında değil, büyüme ve genişleme aşamalarında da faydalanılacak bir yöntemdir.	Gruplar arası	8,538	7	1,220	2,255	0,039
RS, işletmenin otofinansman imkânlarının genişlemesini sağlar.	Gruplar arası	8,411	7	1,202	2,340	0,033
RS, girişimci firmalara sermaye sağlamak için işletme yönetiminde aktif rol oynar.	Gruplar arası	10,184	7	1,455	2,365	0,031
RS veya MF yöntemlerinden faydalanan bir işletmeye diğer finans sağlayıcıları da olumlu bakmaya başlar.	Gruplar arası	12,059	7	1,723	2,258	0,039

İşletme sermayesi kaynakları ile RS ve MF yöntemleri hakkında katılımcıların bilgi ve farkındalık seviyeleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını tek yönlü varyans analizi ile anlayabiliriz. Burada yöneltilen 23 önermenin 6'sında farklılık olduğu tespit edilmiştir. Önceki iki değişken grubunda görüldüğü gibi, bu önermeler ile sermaye kaynakları arasında anlamlı farklılığın kaynağı belirgin olarak belirlenememiştir. Buradan, kullanılan sermaye ile katılımcıların RS ve MF yöntemlerine hakkında bilgi ve farkındalık seviyeleri arasında çok belirgin olmamakla birlikte bazı önermelerde anlamlı farklılık bulunmaktadır. Ama bu sorunun katılımcılarınca %100 özsermaye ile işletmeleri kurmaları nedeniyle cevaplar birbirine yakın çıkmıştır. Bu da Tukey Testi'nde farklılığın hangi sermaye türleri arasındaki farktan kaynaklandığı belirlenememiştir.

Tablo 72. Sermaye Kaynakları - RS ve MF Bilgi ve Farkındalık Seviyesi Tek Yönlü Varyans Analizi Sonucu - İl Kıyaslaması

Önermeler		Afyonkarahisar						Uşak					
		Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.	Kare. Top.	df	Ort. Kare	F	Sig.		
İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, kaynak bulamamaktır.	Gruplar arası	-	-	-	-	-	16,283	4	4,071	2,567	0,045		
Ailede daha önceden yetişmiş bir girişimci olmasının yeni girişimciye olumlu katkı sağladığını düşünüyorum.	G. arası	-	-	-	-	-	5,161	4	1,290	2,575	0,045		
Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum.	G. arası	13,573	7	1,939	2,318	0,032	-	-	-	-	-		
RS, sadece başlangıç aşamasında değil, büyüme ve genişleme aşamalarında da faydalanılacak bir yöntemdir.	G. arası	8,605	6	1,434	3,033	0,013	-	-	-	-	-		
RS, işletmenin otofinansman imkânlarının genişlemesini sağlar.	G. arası	7,977	6	1,330	3,181	0,010	-	-	-	-	-		
RS, girişimci firmalara sermaye sağlamak için işletme yönetiminde aktif rol oynar.	G. arası	11,073	6	1,845	3,717	0,004	-	-	-	-	-		
RS, iş fikirlerini hayata geçirerek, girişimciliği geliştirip istihdam artışı sağlar.	G. arası	-	-	-	-	-	3,773	4	0,943	3,118	0,041		
RS veya MF yöntemlerinden faydalanan bir işletmeye diğer finans sağlayıcıları da olumlu bakmaya başlar.	G. arası	10,360	6	1,727	2,647	0,026	-	-	-	-	-		
RS yöntemi, MF yöntemine göre daha sistematiktir.	G. arası	7,811	6	1,302	2,668	0,025	-	-	-	-	-		

Sermaye kaynakları ile girişimcilerin RS ve MF yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık seviyeleri arasında anlamlı farklılık olup olmadığı Afyonkarahisar ve Uşak'ta değerlendirilmiştir. Burada Afyonkarahisar'da 23 önermeden 6 tanesinde anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir. Bu önermeler sırasıyla; *“Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığını düşünüyorum”*(0,032), *“Risk sermayesi, sadece başlangıç aşamasında değil, büyüme ve genişleme aşamalarında da faydalanılacak bir yöntemdir.”*(0,013), *“Risk sermayesi, işletmenin otofinansman imkânlarının genişlemesini sağlar.”*(0,010), *“Risk sermayesi, girişimci firmalara sermaye sağlamak için işletme yönetiminde aktif rol oynar”* (0,004), *“Risk sermayesi veya melek finansman yöntemlerinden faydalanan bir işletmeye diğer finans sağlayıcıları da olumlu bakmaya başlar.”* (0,026) ve *“Risk sermayesi yöntemi, melek finansman yöntemine göre daha sistematiktir.”* (0,025) önermeleridir. Uşak'ta $p=0,045$ olan *“İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, kaynak bulamamaktır.”* , *“Ailede daha önceden yetişmiş bir girişimci olmasının yeni girişimciye olumlu katkı sağladığını düşünüyorum.”* önermeleri ile p değeri 0,041 olan *“Risk sermayesi, iş fikirlerini hayata geçirerek, girişimciliği geliştirip istihdam artışı sağlar.”* önermesi de farklılık çıkan 3 önermedir. Burada anlamlı farklılık çıkan 9 önermedeki farklılığın, hangi sermaye kaynaklarını kullanan katılımcıların farklı yanıtlar vermesinden meydana geldiği Tukey Testi ile belirlenememiştir.

Uygulanan bu son kıyaslama ile çalışmaya yapılması gereken Tek Yönlü Anova analizleri tamamlanmıştır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Teknolojik gelişmelerin hızlanması ve küreselleşmenin artması sebebiyle işletmeler artık eskisinden daha fazla bir rekabetle karşı karşıya kalmaktadır. Rekabet üstünlüğü sağlamak için de işletmenin tamamının gelişime ve yeniliğe hemen adapte olabilecek yeterlilikte olması gerekmektedir.

İşletmelerin en temel gereksinimleri kuruluşundan, faaliyetlerini sürdürmesine kadarki her aşamada ihtiyaç duyduğu maddi kaynağı doğru koşullarda, doğru zamanda, doğru kullanabilmektir. Ama yeni kurulan ya da kurulmaya niyetlenen işletmeler ne yazık ki istenen miktarda sermayeyi her zaman elinde bulunduramayabilir. Özkaynaklarının yetersiz kaldığı durumlarda, ihtiyaçlarını dış kaynaklardan destek sağlayarak gidermeye çalışır. Ama yeni kurulan ya da kurulmakta olan bir işletmenin yüksek risk ve belirsizlik içermesi, henüz kar edebilir seviyede olmaması, istenen teminatları karşılık gösterememesi gibi birçok nedenden dolayı geleneksel finans yöntemleriyle sermaye tedarik edebilmesi zorlaşmaktadır. Geleneksel finans yöntemlerinin gideremediği ihtiyaçlardaki boşluğu doldurabilmek için alternatif finansman yöntemleri geliştirilmiştir. Bu yöntemlerden ikisi bu çalışmanın temel konularını oluşturan Risk Sermayesi Finansman Yöntemi ve Melek Finansman Yöntemidir. Risk sermayesi, fikri olan ama bu fikrini hayata geçirecek sermaye, tecrübe, yönetim ve organizasyon becerisi bulunmayan girişimcilere destek sağlayan sisteme verilen isimdir. Melek finansman ise; yıllık geliri, varlıkları toplamı, şirketlerdeki pozisyonu, tecrübesi Bireysel Katılım Sermayesi Hakkındaki Yönetmelik'te belirtildiği limitlere ulaşmış, İş Meleği olarak adlandırılan kişilerin iş fikri olan girişimcilere sağladığı destektir.

Bu araştırmada, girişimcilerin risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkında bilgi ve farkındalık seviyelerini ölçmek amacıyla anket uygulaması yapılmıştır. Anket değerlendirilmesi sonucunda; girişimcilerin risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık seviyelerinin düşük seviyede olduğu tespit edilmiştir.

Araştırma sonucunda elde edilen bulgulara göre katılımcıların cinsiyetleri ile RS ve MF yöntemleri hakkındaki bilgi düzeyleri arasında kadınlar erkeklerden daha çok bilgi sahibi olduğunu belirtirken; RS ve MF hakkında bilgi ve farkındalık

seviyesi açısından ise, erkekler kadınlardan daha çok bilgi sahibi olduğunu belirtmiştir. Burada toplam örneklem içinde kadın katılımcı oranının düşük olması, çıkan sonucun niteliğini etkilemiştir. (H₀₁ hipotezi kabul edilmektedir.)

Katılımcıların yaşları ile bilgi ve farkındalık seviyeleri arasında anlamlı bir ilişkinin varlığının araştırılmasıyla çıkan sonuçlar araştırmanın diğer bulgularını oluşturmaktadır. Buna göre; katılımcıların yaşları ile bilgi düzeyleri arasında çok az önermede anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Bu önermelerdeki istatistiksel açıdan anlamlı farklılığa göre; 31-40 arası yaş grubundaki katılımcıların bilgi düzeyi, 51-60 arası yaş grubundaki katılımcılara göre daha yüksektir sonucuna ulaşılmıştır. Yani orta yaş düzeyi katılımcılar, yaşlı katılımcılara nispeten daha çok bilgi sahibidirler. (H₀₂ hipotezi kabul edilmektedir.)

Çalışma sonuçlarına göre; eğitim durumu ve bahsedilen finansman yöntemlerine olan bilgi ve farkındalık seviyesi arasındaki ilişki de incelenmiştir. Buna göre, katılımcıların eğitim düzeyi yükseldikçe bilgi düzeyi, girişimcilik gerekliliklerinin uygulanma düzeyi ve farkındalık seviyesi artmaktadır. Yani eğitim ile bilgi ve farkındalık seviyesi arasında doğru ilişki vardır. (H₀₃ hipotezi kabul edilmektedir.)

Çalışma ile ulaşılan diğer bir sonuç ta girişimcilerin faaliyette oldukları sektör ile RS ve MF yöntemleri hakkındaki bilgi ve farkındalık seviyeleri arasında anlamlı bir farklılık ilişkisi analiz edilmiştir. Buna göre; inşaat sektöründe bilgi düzeyi konusunda girişimcilik gerekleri konusunda ve bilgi ve farkındalık seviyesi konusunda inşaat sektörü ile mermer, turizm, tekstil sektörleri arasında farklılık olduğu ortaya çıkmıştır. İnşaat sektörü, sayılan sektörlerle göre daha statik ve gelişme yönü sınırlı olan bir sektör olduğu için, mermer, turizm, tekstil gibi sektörlerle göre bilgi düzeyinin düşük olması normal görülmektedir. (H₀₄ hipotezi kabul edilmektedir.)

Girişimcilerin işletmedeki pozisyonları ile RS ve MF hakkında bilgi düzeyi, girişimcilik gerekliliklerini uygulayıp uygulamadıkları ve RS ve MF hakkında bilgi ve farkındalık seviyeleri arasında istatistiksel açıdan net olarak anlamlı farklılık (birkaç önerme hariç) tespit edilememiştir. Farklılık çıkan önermelerin hangi

pozisyonlar arasındaki anlamlı farktan kaynaklandığı cevapların birbirine yakın olması nedeniyle bulunamamıştır. (H_{05} hipotezi reddedilmektedir.)

Bu araştırma ile elde edilen bulgulardan bir diğeri de; girişimcilerin tecrübe yılları ile RS ve MF hakkında bilgi düzeyi, girişimcilik gerekliliklerini uygulayıp uygulamadıkları ve RS ve MF hakkında bilgi ve farkındalık seviyesi arasındaki ilişkinin varlığını tespit etmek için uygulanan analiz neticesinde, tecrübe yılı arttıkça bilgi düzeyi ile bilgi ve farkındalık seviyesinin de arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Ama genç girişimcilerin girişimcilik gerekliliklerini uygulaması, yaşlı sayılabilecek grupta yer alan girişimcilere göre daha yüksektir. (H_{06} hipotezi kabul edilmektedir.)

Çalışmanın başka bir sonucu da; uygulamaya katılan işletmelerin çalışan sayıları arttıkça, RS ve MF hakkında bilgi düzeyi, girişimcilik gerekliliklerinin uygulanıp uygulanmaması ve RS ve MF hakkında bilgi ve farkındalık seviyeleri de artmaktadır. Çalışan sayıları yüksek olan işletmeler, büyük ve orta ölçekli işletmeler oldukları için küçük işletmelere göre, daha çok rekabet ortamında bulunmaktadır. Rekabetle başa çıkıp ayakta kalabilmek için gelişim ve yeniliğe açık olmak zorundadırlar. Bu nedenle bilgi ve farkındalık seviyeleri daha yüksektir. (H_{07} hipotezi kabul edilmektedir.)

Girişimci olma şekli ile bilgi düzeyi ve girişimcilik gerekliliklerinin uygulanıp uygulanmaması arasında, işini kendi kuranların ailesinden devir alanlara göre daha çok bilgi sahibi oldukları belirlenmiştir. İşini kendi kuran kişiler, işini ilerletebilmek için gerekli olan iş deneyimine sahip olmak, gerekli eğitimleri almak gibi donanımlara sahip olabilmek için çabalamaktadır. Ama işini ailesinden devir alan kişiler, hazır kurulmuş ve belirli bir düzeye getirilmiş işletme yönetimine getirildikleri için bilgi düzeyleri daha düşük seviyededir. (H_{08} hipotezi kabul edilmektedir.)

Çalışmada analiz edilen diğeri bir değişken de; girişimcilerin kullandıkları sermaye kaynaklarıdır. Burada girişimcilerin yarıdan fazlasının işletmesini %100 özsermaye ile kurup, faaliyetlerine devam etmesi, cevapların benzer olmasına neden olmuştur. Bilgi düzeyi ile bilgi ve farkındalık seviyesi açısından bazı önermelerde anlamlı farklılıklar ortaya çıkmış ama bu farkın hangi sermaye kaynaklarını kullananların yanıtları arasındaki farktan kaynaklandığı belirlenememiştir. Burada

katılımcıların kullandıkları sermaye kaynakları çeşitliliğinin az olması istatistiksel açıdan anlamlı belirgin bir farklılığın çıkmasını engellemiştir. Ama katılımcıların çoğunluğu %100 özsermaye kullanmamış olsalardı, bilgi ve farkındalık seviyesi daha yüksek çıkabilirdi. Çünkü özkaynakları yetersiz kalan bir işletme, ihtiyaç halinde dış kaynak aramaya yönelecek ve RS, MF ve devlet desteği gibi çeşitli alternatif kaynakları kullanmaya başlayacaktır. (H₀₉ hipotezi kabul edilmektedir.)

Bu çalışma ile risk sermayesi ve melek finansman yöntemlerinin önemi ve yaratacağı katma değeri hakkında bilgiler verilmiştir. Usulünce uygulanması halinde; hem bireylerin, hem işletmelerin, hem de ülke ekonomisinin kazanacağı bu yöntemler ülkemizde yeterince kullanılmamaktadır. Bunun en önemli nedeni de, bu yöntemlerin yeterince bilinmemesidir. Anket uygulanan girişimcilerin bir kısmı sadece RS yöntemini duyduğunu ama detaylı bilmediğini, MF'ı ise hiç duymadığını belirtirken; büyük kısmı ise bu yöntemlerin ikisini de ilk kez bu çalışmada duyduklarını belirtmişlerdir. Dünya ekonomisinde aktif olarak kullanılan bu yöntemlerin, ülkemizde de istenen işlerlik düzeyine getirilmesi için öneriler aşağıda sıralanmıştır.

- Türkiye'de RS ve MF yatırımları devlet eliyle yönlendirilmeli ve bu konuda profesyonelleşmiş yeterli donanıma sahip kişilerce yürütülmelidir.
- Türkiye'de girişimcilik kültürü boyutları genişletilerek, toplumun tamamını içerecek şekilde getirilmelidir.
- Girişimcilik, RS ve MF ile ilgili eğitim ve danışmanlık hizmetleri yaygınlaştırılmalıdır.
- Üniversitelerdeki girişimcilik dersleri, son sınıfların müfredatlarına eklenerek, okul bitiminde öğrencilerin hayata girişimcilik kültürüne sahip bireyler olarak dönmesi sağlanmalıdır.
- Girişimcilik, RS ve MF ile ilgili teşvikler, tanıtım faaliyetleri, yarışmalar gibi destekleyici eylemler yapılmalıdır.
- Üniversitelerde, iş dünyası, girişimcilik, RS ve MF hakkında öğrenci toplulukları oluşturularak; girişimci, risk sermayedarı ve melek yatırımcılar arasında ortak faaliyetler yürütülmelidir.
- AR-GE çalışmaları artırılmalıdır.

- Üniversite, iş dünyası, araştırmacılar ve konuyla ilgili kuruluşlardan oluşan işbirliği grupları oluşturulmalıdır.
- RS ve MF ile ilgili teşvik mevzuatı ve yönetmelikler gözden geçirilerek eksiklikler varsa tamamlanarak aktif hale getirilmeye çalışılmalıdır.
- İş fikri olan girişimciler ile iş melekleri bir araya getirilerek iş fikirleri desteklenip hayata geçirilmeye çalışılmalıdır.
- Ülkemizde RS ve MF fonları çoğunlukla teknoloji ve yenilik ağırlıklı hedef sektörlerle yönlendirilmelidir.
- Girişimcilere sağlanan teşvikler artırılmalıdır. (devlet, bankalar, aile teşvikleri gibi)
- Devletin kontrolünde girişimcilik birimleri açılmalıdır.
- Resmi prosedür ve bürokrasi işlemleri azaltılmalıdır.
- Girişimcilik eğitimleri uygulamalı şekilde yapılmalıdır.
- Ekonomik istikrar sağlanmalıdır.

KAYNAKÇA

- Acar, D. (2001). *Dericilik Sektörüne Risk Sermayesi Modelinin Uygulanabilirliği*. Yüksek Lisans Tezi. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Ağca V. ve Yörük, D. (2006). Bağımsız Girişimcilik ve İç Girişimcilik Arasındaki Farklar: Kavramsal Bir Çerçeve. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, C.VIII, S.2, 155-173*.
- Alması, M. (2014). *KOBİ'lerde Risk Sermayesinin Etkisi*. Yüksek Lisans Tezi. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Erzurum.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2010). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri (6)*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Apak, S., Taşçıyan, K. ve Aksoy, M. (2010). *Girişimcilik ve Sermaye Tedarik Yöntemleri (1)*. İstanbul: Altan Basım.
- Aypek, N. (1998). *Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği*. Ankara: Tübitak Matbaası.
- Aydemir, O. (2005). *Teknoparklar ve Risk Sermayesi Finansmanı: Odtü-Teknokent ve Ankara Cyberpark İşletmelerinde Bir Uygulama*. Doktora Tezi. Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Bayar, Y. (2012). Girişimcilik Finansmanında Risk Sermayesi ve Melek Finansmanı. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, Cilt 7, Sayı 2, 133-144*.
- Bayazıtlı, E. Özdemir, F. ve Çolak, A. (2015). Risk Sermayesi Yatırımı ve Rüzgâr Enerji Sektöründe Örnek Olay İncelemesi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 8, Sayı 3, 83-100*.
- Beşkardeşler, H. (2010). *Türkiye ve Dünyada Risk Sermayesi*. Yüksek Lisans Tezi. Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bingöl, G. ve Türkmen, S. (2016). Girişimciliğin Finansmanında Melek Finansman ve Türkiye Uygulamaları. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, Cilt 12, Sayı 45, 357-373*.

- BKS İlerleme Raporu Birinci Çeyrek. (2017). T.C.Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı. Ankara.
- Bozkurt, Ö. (2006). Girişimcilik Eğiliminde Kişilik Özelliklerinin Önemi. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Dergileri Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, Cilt.1, Sayı.2*, 93-111.
- Bozkurt, Ö., Kalkan, A., Koyuncu, O. ve Alparslan A. (2012). Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerine Nitel Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:15*, 229-247. 31-54.
- Cansız, M. (2016). Türkiye’de Akademik Girişimcilik. *Kalkınma Bakanlığı. Yayın No 2682*, 5-372.
- Çapanoğlu, S. (Ed.). (2005). *Avrupa Birliği’nde Risk Sermayesi Uygulamaları ve Türkiye*. İstanbul: İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları.No:190.
- Çoban, M. ve Saban, M. (2006). Türkiye’de Risk Sermayesi Uygulaması ve Sorunları. *Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı 31*, 131-140.
- Çonkar, K. (2007).*Risk Sermayesi Finansman Yöntemi (61)*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.
- Demir, A. (2016). Girişimcilik, Yenilik ve İş Melekleri. *International Periodical for the Languages, Literature and History of Turkish or Turkic Volume 11/2*, 307-320.
- Dikmenoğlu, B. (2014). Girişimcilerin En Sık Karşılaştıkları Sorunlar. <https://bogaziciangels.wordpress.com/2014/12/05/girisimcilerin-en-sik-karsilastigi-sorunlar/>.
- Duran, C., Büber, H. ve Gümüştekin, G. (2013). Girişimcilik Hislerine Eğitimin Katkısı: Kütahya Meslek Yüksek Okulu Makine Programı Örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi. Cilt 8, Sayı 2*, 88-56.
- Er, B., Şahin, Y. ve Mutlu M. (2015). Girişimciler İçin Alternatif Finansman Kaynakları: Mevcut Durum ve Öneriler. *Uluslar arası Ekonomi ve Yenilik Dergisi, Cilt 1, Sayı 1 (23)*, 31-54.

- Ertuğrul, A. (2011). *Yenilikçi Küçük İşletmelerin Finansmanı: Türkiye Uygulaması*. Yüksek Lisans Tezi. Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Eymen, U. (2007). SPSS 15.0 Veri Analiz Yöntemleri. www.istatistikmerkezi.com.
- Gartner, W. B. (2002). Who Is An Entrepreneur? Is The Wrong Question. *Critical Perspectives on Business and Management*, 2, 153, 47-67.
- Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği (2013), T.C. Resmi Gazete, 28790, 9 Ekim 2013.
- Gompers, P. ve Lerner, J. (2001). The Venture Capital Revolution. *The Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145-168.
- Görkemli, N. (2011). Bölgesel Kalkınmada Teknoparkların Önemi ve Konya Teknokent Örneği. Doktora Tezi. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Konya.
- Günay, S. ve Basalp, A. (2011). Girişimciler, Melek Yatırımcılar ve Risk Sermayesi Firmaları Arasında Kurulacak Bir Ağ, Bu Ağın Yapısı ve Önemi. *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, Cilt 2, Sayı 2, 153-164.
- Hellmann, T. ve Puri, M. (2002). On The Fundamental Role of Venture Capital. *Economic Review-Federal Reserve Bank of Atlanta*, 87(4), 19.
- İçerli, M. ve Akkaya, G. (2001). Kobi'lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 3, Sayı 3, 61-70.
- İpekten, B. (2006). Risk Sermayesi Finansman Modeli. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 7, Sayı 1 (23), 385-408.
- İrmiş, A. ve Barutçu, E. (2012). Öğrencilerin Kendilerini Girişimci Bir Kişiliğe Sahip Görmelerini ve İş Kurma Niyetlerini Etkileyen Faktörler: Bir Alan Araştırması. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 26, Sayı: 2, 1-25.

- Karaaliolu, Z. (2015). *Spss'de Output Analizi*. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Karabayır, M., Gülşen, A., Çifci, S. ve Muzaffer, H. (2012). Melek Yatırımcıların Yatırım Kararlarında Girişimci Odaklılığın Rolü: Türkiye'deki Melek Yatırımcılar Üzerine Bir Çalışma. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, Cilt 67, No 2*, 69-93.
- Karasioğlu, F. ve Duman, H. (2006). Gelişmekte Olan Ülkelerde Girişimcilik Kültürü ve Risk Sermayesi Üzerine Bir İnceleme. *Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi Yayınları: 86, Kongreler Dizisi: 11*, 148-159.
- Kaya, A. (2001). Dünya'da ve Türkiye'de Risk Sermayesi. Ankara
- Kaya, M. (2013). Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Tutum Ölçeği Geliştirme Çalışması. *Marmara Coğrafya Dergisi, Sayı 28*, 175-193.
- Kenney, M., Han, K. ve Tanaka, S. (2004). Venture Capital Industries. *Global change and East Asian policy initiatives*, 391-427.
- Kinay, H. (2006). *Girişimcilik, Kalkınma ve Rekabet İlişkisi*. Yüksek Lisans Tezi. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Kuğu, T. (2004). Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Cilt 11, Sayı 2*, 141-153.
- Kunday, Ö. (2014). Girişimci Olma Nedenleri İle Karşılaşılan Engeller Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, Cilt 9, Sayı 2*, 309-322.
- McKaskill, T. (2009). *Raising Angel & Venture Capital Finance*. Melbourne, AUS: Breakthrough Publications.
- Önce, A., Marangoz, M. ve Erboy, N. (2014). Ekonomik Büyüme ve Kalkınmada Girişimciliğin Rolü ve Önemi. *International Conference On Eurasian Economies*. 1-11.
- Öncü, S., Gacar, A., Özdoğan, B., Ata, F. ve Mollaoğulları, B. (2013). Yeni Türk Ticaret Kanunu Kapsamında Melek Yatırımcı Kavramı ve Melek Yatırımcının Ekonomi İçerisindeki Değişen Rolü. *жинагы= Procedia V*

International Congress on Entrepreneurship.–Алматы, 2013.-324 б. 151-155.

Özdemir, Y. ve Mazgal, S. (2012). Bir Kariyer Tercihi Olarak Girişimcilikte Dışsal Faktörlerin Etkisi: Sakarya Örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi. Cilt 7, Sayı 1 (15)*, 87-102.

Özer, Ö. (2011). *Kurumsal Girişimcilik ve İşletme Performansı İlişkisi: Dört ve Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Uygulama*. Doktora Tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Poyraz, E. ve Tepeli, Y. (2016). Girişimciliğin Finansmanında Risk Sermayesi Finansman Sisteminin Önemi: Türkiye Uygulamaları. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 31, Sayı 1 (21)*, 35-56.

Sakaryalı, A. (2014). İnovasyon ve Risk Sermayesi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, Cilt 9, Sayı 1 (27)*, 183-210.

Soydemir, S. (1994). Risk Sermayesi. *Ekonomik Yaklaşım Dergisi, Cilt 4, Sayı 11*, 77-94.

Soysal, A. (2010). Kadın Girişimcilerin Özellikleri, Karşılaştıkları Sorunlar ve İş Kuracak Kadınlara Öneriler: Kahramanmaraş İlinde Bir Araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 5(1)*, 71-95.

Tavukçu, E. (2014). Girişimcilerin Motivasyonunu Düşüren 12 Neden. <http://www.girisimhaber.com/post/2014/02/19/Motivasyonu-Dusurecek-12-Neden.aspx>

Taymur, A. ve Türkçapar, M. (2012). Kişilik: Tanımı, Sınıflandırılması ve Değerlendirmesi. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar, 4(2)*, 154-177.

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği (2014), T.C. Resmi Gazete, 28939, 12 Mart 2014.

Tuna, K. ve İsabetli, İ. (2014). İnovasyonun Finansmanı ve Risk Sermayesi. *İktisat Fakültesi Mecmuası, Cilt 64*, 27-47.

- Tuncel, K. (1996). *Risk Sermayesi Finansman Modeli Dünya Uygulamalarının Analizi ve Türkiye İçin Özgün Bir Model Önerisi* (1). Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu.
- Uçkun, N. (2009). KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çare Olabilir mi?. *Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı 41*, 121-131.
- Uludağ, İ. (1996). *Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli*. İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 42.
- Uluyol, O. (2008). Girişimcilikte Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Melek Finansman Yöntemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, Cilt 3, Sayı 2*, 43-68.
- Yaşar, M. (2014). İstatistiğe Yönelik Tutum Ölçeği: Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması. *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, Sayı 36*, 59-75.
- Yatmaz, F. (2012). *Girişim Sermayesi*. Uzmanlık Tezi. Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Yılmaz, E. ve Sünbül, A. (2009). Üniversite Öğrencilerine Yönelik Girişimcilik Ölçeğinin Geliştirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 21*, 195-203.
- Yılmaz, H. ve Görmüş, A. (2012). Stratejik Girişimciliğin, Algılanan Örgütsel Destek ve Örgütsel Öğrenme Üzerine Etkilerinin Araştırılması: Tekstil Sektöründe Ampirik Bir Çalışma. *Yaşar Üniversitesi Dergisi, 26 (7)*, 4483-4504.
- Zaimoğlu, T. (2001). *Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları* (2). Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu.
- Wong, A. (2001). Angel Finance: The Other Venture Capital. in Douglas Cumming, ed. *Venture Capital: Investment Strategies, Structures, and Policies* (John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey). 66.

İNTERNET KAYNAKLARI

<http://www.ariteknokent.com.tr/tr/nerede/teknopark-nedir>

Erişim Tarihi: 13.09.2015

<http://www.spk.gov.tr>

Erişim Tarihi: 18.06.2016

<https://www.muhendisbeyinler.net/silikon-vadisi-nedir/>

Erişim Tarihi: 29.09.2015

<http://www.lab-x.org/melek.html>, 2008; s. 1

Erişim Tarihi: 10.09.2015

http://lab-x.org/hakkimizda/2-biz_kimiz.html

Erişim Tarihi: 10.09.2015

<http://www.lab-x.org/melek.html>, 2008; s. 1

Erişim Tarihi: 10.09.2015

<http://www.galatabusinessangels.com/tr/hakkimizda/galata-is-melekleri-kimdir>

Erişim Tarihi: 10.09.2015

<https://vergidosyasi.com/2017/03/03/vergi-tesviki-kavrami-vergi-tesviki-nedir-vergi-tesviki-turleri/>

Erişim Tarihi: 29.01.2017

<https://www.melekyatirimplatformu.com/tr/sss>

Erişim Tarihi: 10.09.2015

<https://anahtar.sanayi.gov.tr/tr/news/turkiyede-girisimcilik-ve-kadin/1970>

Erişim Tarihi: 11.03.2017

<https://www.dergipark.gov.tr>

Erişim Tarihi: 01.08.2016

<https://www.tobb.org.tr/KobiArastirma/Sayfalar/KOBITanimi.php>

Erişim Tarihi: 18.04.2017

<http://www.iskur.gov.tr/isarayan/giri%C5%9Fimcilik.aspx>

Erişim Tarihi: 21.04.2017

<http://spssanalizi.com/uygulama/independent-samples-t-test>

Erişim Tarihi: 27.05.2017

<http://www.yeniisfikirlerin.com/2015/03/girisimcilerin-karsilastiklari-sorunlar.html>

Erişim Tarihi: 09.05.2017

<http://www.tdk.gov.tr>

Erişim Tarihi: 12.09.2016

<http://www.kobias.com.tr>

Erişim Tarihi: 18.04.2017

<http://www.ilab.com.tr>

Erişim Tarihi: 25.03.2017

<http://www.ivci.com.tr>

Erişim Tarihi: 25.03.2017

http://www.academia.edu/5680238/Fakt%C3%B6r_Analizi

Erişim Tarihi: 01.07.2017

<https://girisimcilikveinovasyon.wordpress.com/sosyal-girisimcilik-nedir>

Erişim Tarihi: 02.03.2016

OECD 2006:50

EKLER DİZİNİ

Ek 1: Girişimcilerin Melek Finansman ve Risk Sermayesi Finansman Tekniklerine İlişkin Bilgi ve Farkındalıklarının Belirlenmesi Anket Formu



ANKET FORMU

Bu anket Türkiye'nin gelişimi için gerekli faktörlerinden olan girişimcilik, risk sermayesi ve melek finansman tekniklerini inceleyerek, girişimcilerin bu teknikler hakkındaki bilgi ve farkındalıklarını belirlemek amacıyla Afyonkarahisar ve Uşak illerindeki aktif girişimciler üzerine uygulanmaktadır.

Bu şekilde elde edilen veriler, "GİRİŞİMCİLERİN MELEK FİNANSMAN VE RİSK SERMAYESİ FİNANSMAN TEKNİKLERİ'NE İLİŞKİN BİLGİ VE FARKINDALIKLARININ BELİRLENMESİ: AFYONKARAHİSAR VE UŞAK İLİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA." konulu yüksek lisans tezi kapsamında ve akademik çalışmalarda kullanılacak olup 3.kişilerle paylaşılmayacaktır.

Zaman ayırıp çalışmama katkı sağladığınız için çok teşekkür ederim.

Selcan ARSLAN GARİPCİN

Afyon Kocatepe Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü – İşletme ABD

- 1) **Cinsiyetiniz:** E () K ()
- 2) **Yaşınız:**
- 3) **Eğitim düzeyiniz:**
- a) Okuryazar değil b) İlköğretim c) Lise
- d) Önlisans e) Lisans f) Lisansüstü
- 4) **Şu an girişimde bulunduğunuz sektör:**
- a) Mermer b) Gıda c) Tekstil d) Seramik
- e) Deri f) Turizm g) İnşaat e)Diğer (Lütfen belirtiniz):
- 5) **İşletmedeki pozisyonunuz:**
- 6) **Kaç yıldır bu işle meşgulsünüz? :**
- 7) **Çalışan sayınız:**
- 8) **Nasıl girişimci oldunuz?**
- a) Kendim kurdum. b) 3.şahıstan devir aldım.
- c) Aile büyüklerinden devir aldım. d) Diğer (Lütfen belirtiniz.):
- 9) **İşletme sermayesi kaynaklarınızı ve kullanım oranlarınızı lütfen yazınız.**
- a) Özsermaye - % ... b) Banka kredisi - % ...
- c) Risk sermayesi - % ... d) Melek yatırımcı - % ...
- e) Devlet destekleri - % ... f) Diğer (Lütfen belirtiniz) - % ...

	EVET	HAYIR
1) Ailenizde girişimci var mı?		
2) Girişimci olmadan önce iş deneyiminiz oldu mu?		
3) Girişimcilik eğitimi aldınız mı?		
4) Danışmanlık hizmeti aldınız mı? (yönetim, hukuk, muhasebe vs)		
5) Devlet desteği aldınız mı?		
6) Hiç patent aldınız mı?		
7) Ar-Ge faaliyetleri için düzenli olarak bütçe ayırıyor musunuz?		
8) İhracat yapıyor musunuz?		
9) İthalat yapıyor musunuz?		

A) **Amaç:** Girişimcilik için gerekli görülen konuları girişimcinin uygulayıp uygulamadığını belirlemektir.

	TAMAMEN BİLGİ SAHİBİYİM	BİLGİ SAHİBİYİM	KISMEN BİLGİ SAHİBİYİM	BİLGİ SAHİBİ DEĞİLİM
1) Risk sermayesi hakkında				
2) Melek finansman hakkında				
3) Risk sermayesinden nasıl yararlanacağım hakkında				
4) Melek finansmandan nasıl yararlanacağım hakkında				
5) Devlet destekleri hakkında				

B) **Amaç:** Risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkında girişimcinin bilgi düzeyini belirlemektir.

	KESİNLİKLE KATILYORUM	KATILYORUM	FİKRİM YOK	KATILMIYORUM	KESİNLİKLE KATILMIYORUM
1) İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, likitide sıkıntısıdır.					
2) İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, çalışma sermayesi yetersizliğidir.					
3) İş hayatında yaşadığım en önemli problemlerden biri, kaynak bulamamaktır.					
4) Ailede daha önceden yetişmiş bir girişimci olmasının yeni girişimciye olumlu katkı sağladığımı düşünüyorum.					
5) Daha önce başka bir iş tecrübesinin olmasının girişimciye katkı sağladığımı düşünüyorum.					
6) Finansal destek almanın girişimciye önemli oranda katkı sağladığımı düşünüyorum.					
7) Danışmanlık hizmeti almanın girişimciye katkı sağladığımı düşünüyorum.					
8) Girişimcilik eğitimlerinin gerekli olduğunu düşünüyorum.					

9) Türkiye’de girişimcilik eğitimlerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.					
10) Devlet desteklerinin yeterli olduğunu düşünüyorum.					
11) Risk sermayesi, uzun süreli finansman sağlar.					
12) Risk sermayesi, sadece başlangıç aşamasında değil büyüme ve genişleme aşamalarında da kullanılacak bir yöntemdir.					
13) Risk sermayesi, işletmenin oto finansman imkânlarının genişlemesini sağlar.					
14) Risk sermayesi, girişimci firmalara sermaye sağlamak için işletme yönetiminde aktif rol oynar.					
15) Risk sermayesinin amacı, uzun süreli ortaklık değil, belli bir süre sonra ortaklıktan ayrılmaktır.					
16) Risk sermayesi, iş fikirlerini hayata geçirerek, girişimciliği geliştirip istihdam artışı sağlar.					
17) Melek finansman yöntemi, iş fikirlerini hayata geçirerek, girişimciliği geliştirip istihdam artışı sağlar.					
18) Melek finansman yöntemi, melek yatırımcılara işletme hakkında kontrol ve söz hakkı sağlar.					
19) Risk sermayesi veya melek finansman yöntemlerinden faydalanan bir işletmeye diğer finans sağlayıcıları da olumlu bakmaya başlar.					
20) Risk sermayesi ve melek finansman arasında profesyonellik farkı vardır.					
21) Melek finansman yöntemi, risk sermayesi yöntemine göre daha esneklerdir.					
22) Melek finansman yöntemi, risk sermayesi yöntemine göre daha kolaydır.					
23) Risk sermayesi yöntemi, melek finansman yöntemine göre daha sistemattir.					

C) Amac: Risk sermayesi ve melek finansman yöntemleri hakkında girişimcilerin bilgi ve farkındalık seviyelerini belirlemektir.

