

# TR90 Düzey 2 Bölgesi Alternatif Finansman Kaynakları Raporu

Doç.Dr. Bünyamin ER  
Doç.Dr. İlker Murat AR





# TR90 Düzey 2 Bölgesi

Alternatif Finansman  
Kaynakları Raporu

Doç.Dr. Bünyamin ER

Doç.Dr. İlker Murat AR

TRABZON, 2014

<b>İÇİNDEKİLER</b>	<b>1</b>
<b>1.KOBİ'ler ve GİRİŞİMCİLİK TR90 BÖLGESİ GİRİŞİMCİLİK ALTYAPISI</b>	<b>17</b>
1.1. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ)	18
1.2. Girişimcilik	20
1.3. Girişimcilik ve KOBİ'ler	21
1.4. TR90 Bölgesi Girişimcilik Altyapısı	21
1.4.1. TR90 Bölgesi Nüfus Hareketleri	22
1.4.2. TR90 Bölgesi'nde Oluşturulan Katma Değer	24
1.4.3. TR90 Bölgesi İşyeri İstatistikleri	24
1.4.2. TR90 Bölgesi'nde Oluşturulan Katma Değer	25
1.4.4. TR90 Bölgesi Girişimciliğine Yönelik Araştırmalar	29
<b>2. ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI</b>	<b>31</b>
2.1. Genel Olarak KOBİ'lerin ve Girişimcilerin Finansmanı	32
2.2. KOBİ'ler ve Banka Kredileri	35
2.3. Melek Sermaye ve Melek Yatırımcı	39
2.3.1. Genel Olarak Melek Yatırım ve Melek Yatırımcı	39
2.3.2. Türkiye'de Melek Yatırım	41
2.4. Girişim Sermayesi	46
2.4.1. Girişim Sermayesinin Tanımı, Kapsamı ve Nitelikleri	46
2.4.2. Girişim Sermayesi Finansman Modelinin Aşamaları	48
1- Sermaye Toplama Aşaması	48
2- Yatırım Aşaması	50
3- Büyüme ve Gelişme Aşaması	51
4- Yatırımdan Çıkış (Likidasyon)	52
2.4.3. Türkiye'de Girişim Sermayesi: Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları	52
2.4.4. Girişim Sermayesi ve Yenilik	56

2.5. Özel Sermaye Fonları	58
2.6. Diğer Yöntemler	62
2.6.1. Mikrofinansman	62
2.6.2. Faktoring	64
2.6.3. Leasing (Finansal Kiralama)	64
2.6.4. Türev Araçlar	65
<b>3.KOBİ'LERİN ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARINA BAKIŞI</b>	<b>67</b>
3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı	68
3.1.1. Araştırmanın Amacı	68
3.1.2. Araştırmanın Kapsamı	68
3.2. Araştırma Metodolojisi	68
3.2.1. Araştırma Veri ve Bilgilerini Toplama Yöntem ve Aracı	69
3.2.2. Araştırma Veri ve Bilgilerinin Analize Hazırlanması	69
3.3. Araştırmanın Bulguları	70
3.3.1. Katılımcı Kişi/KOBİ Bilgilerine İlişkin Bulgular	71
3.3.2. KOBİ'lerin İşletme, Büyüme ve Rekabet Politikalarına İlişkin Bulgular	79
3.3.3. KOBİ'lerin Finansman Politikalarına İlişkin Bulgular	84
3.3.4. KOBİ'lerin Alternatif Finansman Bilgi ve Eğilimlerine İlişkin Bulgular	92
<b>4. GİRİŞİMCİ ADAYLARININ ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARINA BAKIŞI</b>	<b>97</b>
4.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı	98
4.1.1. Araştırmanın Amacı	98
4.1.2. Araştırmanın Kapsamı	98
4.2. Araştırma Metodolojisi	98
4.2.1. Araştırma Veri ve Bilgilerini Toplama Yöntem ve Aracı	99
4.2.2. Araştırma Veri ve Bilgilerinin Analize Hazırlanması	99
4.3. Araştırmanın Bulguları	99
4.3.1. Girişimci Adaylarına İlişkin Genel Bilgiler	100

4.3.2. Girişimci Adaylarının Finansal Planlarına İlişkin Bulgular .....	102
4.3.3. Girişimci Adaylarının Alternatif Finansman Bilgi ve Eğilimlerine İlişkin Bulgular .....	106
<b>5. BÖLGESEL GİRİŞİM SERMAYESİ .....</b>	<b>115</b>
5.1. Girişim Sermayesi Uygulamalarında Devlet'in Rolü ve Devlet Destekleri.....	116
5.1.1. Girişim Sermayesi Uygulamalarında Devletin Rolü .....	116
5.1.2. Girişim Sermayesi Uygulamalarında Devlet Destekleri.....	121
5.2. Bölgesel Girişim Sermayesi ve Türkiye İçin Bir Model Önerisi .....	123
5.2.1. Bölgesel Girişim Sermayesine Doğru: Geleneksel Girişim Sermayesi .....	123
5.2.2. Bölgesel Girişim Sermayesi .....	124
5.2.2.1. Bölgesel Girişim Sermayesi: Kuruluş Öncesi .....	124
5.2.2.2. Bölgesel Girişim Sermayesi: Kuruluş Süreci .....	126
5.2.2.3. Bölgesel Girişim Sermayesi: Kuruluş Sonrası .....	130
<b>6. MODEL ÖNERİSİ ÇERÇEVESİNDE BÖLGESEL GİRİŞİM SERMAYESİ ve TR90 BÖLGESİ .....</b>	<b>135</b>
6.1. Türkiye İçin Bölgesel Girişim Sermayesi Model Önerisi:	
Kalkınma Ajansları Temelli Bölgesel Girişim Sermayesi .....	136
6.2. TR90 Bölgesi ve Bölgesel Girişim Sermayesi .....	139
KAYNAKÇA .....	145
Ek 1: Firmalar İle Yapılan Anket Çalışması Örneği.....	149
Ek 2: Girişimciler İle Yapılan Anket Çalışması Örneği .....	153

## **Tablolar Dizini**

Tablo 1-1: KOBİ Sınıflandırması .....	18
Tablo 1-2: Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri .....	19
Tablo 1-3: TR90 Bölgesi Toplam Nüfus (2007-2013) .....	22
Tablo 1-4: TR90 Bölgesi Yıllık Nüfus Artış Hızı.....	22
Tablo 1-5: TR90 Bölgesi İllerinin Göç Verileri (2008-2013).....	23
Tablo 1-6: TR90 Bölgesi İlleri Esnaf ve İşyeri Bilgileri (Ekim 2014) .....	25
Tablo 2-1: Gelişim Aşamasına Göre KOBİ'lerin ve Girişimlerin Finansman Kaynakları .....	33
Tablo 3-1: İşyerinde Çalışma Süreleri ve İşyeri Faaliyet Süreleri .....	72
Tablo 3-2: Firmaların Aktif Büyüklükleri ve Kapasite Kullanım Oranları.....	76
Tablo 3-3: Aile Kontrolünü Belirlemeye Yönelik Değerlendirmeler .....	78
Tablo 3-11: Proje Değerlendirme Süreci ve Finansal Ortağa Bakış .....	86
Tablo 3-12: Finansal Ortak Tercihine Göre Ortak Proje Yürütme Durumu.....	91
Tablo 4-2: Proje Değerlendirme Süreci ve Finansal Ortağa Bakış .....	110
Tablo 4-3: Finansal Ortak Tercihine Göre Ortak Proje Yürütme Durumu .....	111
Tablo 4-4: Girişimci Adaylarının İşletmelerinde Aile Kontrolünü Belirlemeye Yönelik Değerlendirmeleri (Genel) .....	112
Tablo 5-1: Farklı Ülkelerdeki Devlet Destekli Girişim Sermayesi Programları.....	118
Tablo 6-1: 2009-2014 Dönemi Teknogirişim Sermayesi Desteği Kapsamında Desteklenen Proje Sayıları .....	142

## Grafikler Dizini

Grafik 1-1: Açılan İşletme (Şirket, Kooperatif ve Gerçek Kişi Tic. İşl.) Sayıları .....	26
Grafik 1-2: Tasfiye Edilen İşletme (Şirket ve Kooperatif) Sayıları .....	27
Grafik 1-3: Kapanan İşletme (Şirket, Kooperatif ve Gerçek Kişi Tic. İşl.) Sayıları .....	27
Grafik 2-1: KOBİ Kredilerinin Toplam Krediler İçerisindeki Payı .....	35
Grafik 2-2: KOBİ Kredilerinin İşletme Ölçeğine Göre Dağılımı.....	36
Grafik 2-3: KOBİ Kredilerinin Bölgesel Gelişimi .....	38
Grafik 2-4: Avrupa Ülkelerinde Melek Yatırımcı Sayıları ve Ortalama Yatırım Miktarları (2013-milyon Euro) .....	39
Grafik 2-5: Çeşitli Ülkelerde Melek ve Küvez (İnkübatör) Yatırımları (2013, milyar \$) .....	40
Grafik 2-6: Ekim 2013-Eylül 2014 Dönemi BKY Sayıları ve Aylara Göre Değişim Oranları .....	45
Grafik 2-7: AB Ülkelerinde Yıllara Göre Melek Yatırımcı Ağları Sayıları ve Yıllık Büyüme Oranları.....	45
Grafik 2-8: AB Ülkelerinde Melek Yatırımcı Ağları Tarafından Yapılan Yatırımlar (milyon Euro) ve Büyüme Oranları.....	45
Grafik 2-9: Dünya’da Girişim Sermayesi Yatırımlarının Gelişimi (milyar \$) .....	47
Grafik 2-10: Avrupa’da Girişim Sermayesi Şirketleri Tarafından Toplanan Fonlar (milyar Euro) .....	49
Grafik 2-11: Dünya’da Aşamalara Göre Girişim Sermayesi Yatırımları (2013-milyar \$).....	50
Grafik 2-12: Dünya’da Gelişim Aşamalarına Göre Girişim Sermayesi Yatırımları (2013-milyar \$).....	50
Grafik 2-13: Dünya’da Girişim Sermayesi Destekli Birleşme ve Satınalmaların Gelişimi .....	51
Grafik 2-14: Dünya’da Girişim Sermayesi Destekli Halka Arzların Gelişimi .....	52
Grafik 2-15: Türkiye’de Kurulu GSYO Sayıları (Halka Açık) ve Piyasa Değerleri (milyon TL).....	54
Grafik 2-16: Türkiye’de Kurulu GSYO (Halka Açık)ların Portföy Değerleri (milyon \$) ve Girişim Sermayesi Yatırımlarının Portföy İçerisindeki Payı (%) .....	54
Grafik 2-17: Türkiye’de Kurulu GSYO’ların Portföy Ağırlıkları (%).....	55
Grafik 2-18: Avrupa Ülkeleri’nde Risk Sermayesi ve Ar-Ge Yatırımları İle Patent Ödenekleri (milyon \$).....	57
Grafik 2-19: Avrupa Ülkeleri’nde Risk Sermayesi ve Ar-Ge Yatırımları İle Patent Ödenekleri Karşılaştırması (%) ..58	
Grafik 2-20: Avrupa’da Özel Sermaye Fonu Şirketleri Tarafından Toplanan Fonlar (milyar \$).....	60
Grafik 2-21: Avrupa’da Özel Sermaye Fonu Yatırımları ve Finanse Edilen Firma Sayıları.....	60
Grafik 2-22: Türkiye’de İşlem Sayısına Göre Özel Sermaye Fonu İşlemleri (2011-2013) .....	62
Grafik 2-23: Türkiye’de Açıklanan İşlem Değerine Göre Özel Sermaye Fonu İşlemleri (2011-2013).....	62
Grafik 2-24: TGMP Kapsamında Verilen Kredilerin Dağılımı .....	63
Grafik 3-1: Katılımcı Firmaların İllere Göre Dağılımı.....	70

Grafik 3-2: Katılımcıların Yaşlarına Göre Dağılımı .....	71
Grafik 3-3: Katılımcıların Eğitim Seviyesine Göre Dağılımı .....	71
Grafik 3-4: Katılımcıların Firmada Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı .....	71
Grafik 3-5: İşletmelerin Faaliyet Süresi Açısından Dağılımı.....	72
Grafik 3-6: İşletmelerin Çalışan Sayısı Açısından Dağılımı .....	73
Grafik 3-8: İşletmelerin Faaliyet Gösterebildikleri Alt Sektörlere Göre Dağılımı.....	74
Grafik 3-7: İşletmelerin Hukuki Statülerine Göre Dağılımı.....	74
Grafik 3-9: İşletmelerin Yıllık Ortalama Satışları (Ciro) Açısından Dağılımı .....	75
Grafik 3-10: İşletmelerin Toplam Aktifleri (Varlıkları) Açısından Dağılımı .....	75
Grafik 3-11: İşletmelerin Kapasite Kullanım Oranları Açısından Dağılımı .....	76
Grafik 3-12: İşletmelerin Kurumsal İnternet Sayfası Sahipliği .....	77
3-13: İşletmelerin E-Ticaret Yapma Durumu .....	77
Grafik 3-14: Aile Kontrolünü Belirlemeye Yönelik Değerlendirmeler .....	78
Grafik 3-15: Faaliyette Bulunan Sektörün Sorunlarının Sıralanması .....	79
Grafik 3-16: İşletmelerin Karşı Karşıya Oldukları Rekabet Yoğunluğunun Derecesi.....	82
Grafik 3-17: İşletmelerin Karşı Karşıya Oldukları Rakiplerinin Yapısı .....	82
Grafik 3-18: İşletmenin Son Beş Yıl İçerisinde Satışlarında Meydana Gelen Değişim .....	83
Grafik 3-19: Firmaların Büyümesinin Önündeki Engeller.....	83
Grafik 3-21: Kuruluş Aşamasında İhtiyaç Duyulan Finansmanın Karşılandığı Kaynak .....	84
Grafik 3-20: Çeşitli Hedeflerin İşletmeye Uygunluğu .....	84
Grafik 3-22: Proje İçin Kredi Başvurusunda Bulunulduğunda Kredi Kurumunun Dikkate Aldığı Kriterler .....	85
Grafik 3-23: Proje İçin Kredi Başvurusunda Bulunulduğunda Kredi Kurumunun Dikkate Alması Gerektiği Düşünülen Kriterler .....	85
Grafik 3-24: Çalışılmak İstenen Finansal Ortak Türü.....	86
Grafik 3-25: Finansal Ortaktan Beklentiler .....	87
Grafik 3-26: Benzer Durumdaki Firmaların Finansmana Erişimi Konusundaki Değerlendirmeler .....	87
Grafik 3-27: Kredi Başvurusunda Bulunmama Nedenleri .....	88
Grafik 3-28: Kredi Başvurusunun Onaylanmama Nedenleri .....	88
Grafik 3-30: Banka Dışından Temin Edilen Kredilerin Kullanım Amaçları.....	89
Grafik 3-29: Kredi Başvurusu Kabul Edilen Firmaların Kredi Kullanım Amaçları.....	89
Grafik 3-32: İmkân Olması Durumunda Proje Finansman Desteği Alınmak İstenen Konuların Dağılımı .....	90
Grafik 3-31: İşletmelerin Kurumlar Tarafından Sağlanan Hibe/Teşvik Programları Hakkındaki Bilgi Düzeyleri.....	90

Grafik 3-33: İşletmelerin Çok Ortaklı Bir Proje Yürütme Konusundaki Düşünceleri .....	91
Grafik 3-34: Katılımcı Firmaların Alternatif Finansman Kaynakları Hakkındaki Düşünceleri .....	92
Grafik 3-35: Katılımcı Firmaların Eğitime Katılım Durumu .....	92
Grafik 3-37: Firmaların Alternatif Finansman Kaynakları Bilgi ve Kullanım Durumları .....	93
Grafik 3-36: Firmaların Eğitime Katılmama Nedenleri .....	93
Grafik 3-38: Firmaların Yenilik Geliştirme Alanları.....	95
Grafik 3-39: Yenilik Geliştirmeme Nedenleri .....	95
Grafik 4-1: Girişimci Adaylarının Yaşa Göre Dağılımı.....	100
Grafik 4-2: Girişimci Adaylarının Eğitim Seviyesine Göre Dağılımı .....	100
Grafik 4-4: Girişimci Adaylarının İş Kurmayı Planladığı Alt Sektörler .....	101
Grafik 4-3: Girişimci Adaylarının Kurmayı Planladığı İşletme Türü .....	101
Grafik 4-5: Girişimci Adaylarının Kişiliğini En İyi Tanımlayan Özellikler .....	102
Grafik 4-7: Kuruluş Finansmanı İçin Kullanılması Planlanan Kaynak .....	102
Grafik 4-6: Girişimci Adaylarının Genel Ruh Halini En İyi Tanımlayan Durumlar .....	102
Grafik 4-8: Kuruluş Sürecinde Öncelikli Olarak Kullanılacak Kaynaklar .....	103
Grafik 4-9: Hibe/Teşvik Programları Hakkında Bilgi Seviyesi .....	103
Grafik 4-11: Proje Finansman Desteği Alma İmkânı Olması Durumunda Öncelikli Olarak Destek Almak İstenen Konular .....	104
Grafik 4-10: Proje Başvurusunda Bulunmama Nedenleri .....	104
Grafik 4-12: Çok Ortaklı Proje Yürütme Konusundaki Yaklaşım .....	105
Grafik 4-14: Girişimci Adaylarının Alternatif Finansman Kaynakları Konusunda Eğitime Katılım Durumu .....	106
Grafik 4-13: Girişimci Adaylarının Alternatif Finansman Kaynakları Hakkındaki Algısı.....	106
Grafik 4-15: Girişimci Adaylarının Alternatif Finansman Kaynakları Konusunda Eğitime Katılmama Nedenleri .	106
Grafik 4-16: Girişimci Adaylarının Alternatif Finansman Kaynakları Hakkında Bilgi Düzeyleri .....	107
Grafik 4-17: Girişimci Adaylarının Uygun Bir Finansman Fırsatı Karşısında İşini Büyütme Konusundaki Görüşü .	108
Grafik 4-18: Girişimci Adaylarının Uygun Bir Finansman Fırsatı Karşısında Yeni İş Alanlarına Girme Konusundaki Görüşü .....	108
Grafik 4-19: Kredi Başvurusunda Kredi Veren Kurumun Dikkat Ettiği Konular .....	109
Grafik 4-20: Kredi Başvurusunda Kredi Veren Kurumun Dikkat Etmesi Gerektiği Düşünülen Konular.....	109
Grafik 4-21: Çalışılmak İstenen Finansal Ortak Türü .....	110
Grafik 4-22: Finansal Ortaktan Öncelikli Beklentiler .....	111
Grafik 4-23: Girişimci Adaylarının İşletmelerinde Aile Kontrolünü Belirlemeye Yönelik Değerlendirmeleri (%) .....	112

## Şekiller Dizini

Şekil 2-1: Gelişim Aşamasına Göre KOBİ'lerin ve Girişimcilerin Finansman Kaynakları .....	33
Şekil 2-2: İllere Göre Nakdi Kredi Dağılımları (2013/12) .....	37
Şekil 2-3: İllere Göre Gayri Nakdi Kredi Dağılımları (2013/12) .....	37
Şekil 2-4: İllere Göre Turizm Sektörü Kredileri .....	38
Şekil 2-5: Lisanslama ve Vergi Desteğine Hak Kazanma Süreci.....	42
Şekil 2-6: BKY Ortaklığı ve Sistemden Çıkış Süreci.....	42
Şekil 2-7: Girişim Sermayesi Finansman Modelinin Akışı .....	48
Şekil 2-8: Dünya'da Girişim Sermayesi Şirketleri Tarafından Toplanan Fonların Bölgesel Dağılımı (%) .....	49
Şekil 2-9: Girişim Sermayesi Değerlendirme Süreci .....	51
Şekil 2-10: Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının İşleyişi .....	53
Şekil 2-11: Özel Sermaye Fonu Piyasasının İşleyişi .....	59
Şekil 2-12: Dünya'da Özel Sermaye Fonu Şirketleri .....	61
Tarafından Toplanan Fonların Bölgesel Dağılımı (%) .....	61
Şekil 3-1: Araştırma Modeli.....	69
Şekil 4-1: Araştırma Modeli .....	98
Şekil 5-1: Girişim Sermayesi Finansman Modeli İçin Uygulanan Devlet Destekleri .....	122
Şekil 5-2: Bölgesel Girişim Sermayesi Kurma Nedenleri.....	126
Şekil 5-3: Bölgesel Girişim Sermayesi (BGS) Oluşturmak İçin Karar Verme Süreci Aşamaları.....	127
Şekil 5-4: Bölgesel Girişim Sermayesi Piyasa Analiz Süreci .....	128
Şekil 5-5: Bölgesel Girişim Sermayesi Piyasa Analiz Süreci .....	129
Şekil 6-1: Kalkınma Ajansları Temelli Bölgesel Girişim Sermayesi Modeli.....	137
Şekil 6-2: Bölgesel Girişim Sermayesi Uygulama Süreci.....	138
Şekil 6-3: Bölgesel Girişim Sermayesi Proje Değerlendirme Süreci.....	139

## Kısaltmalar Listesi

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ARD	: American Research and Development
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BGS	: Bölgesel Girişim Sermayesi
BKY	: Bireysel Katılım Yatırımcısı
CISDM	: Center for International Securities and Derivatives Markets
DOKA	: Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
EVCA	: European Venture Capital Association
GBA	: Galata Business Angels
GSKD	: Gayri Safi Katma Değer
GSYİH	: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
GSYO	: Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
OECD	: Organisation for Economic Cooperation and Development
SBIC	: Small Business Investment Company
SEGE	: Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
TGMP	: Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
TTCV	: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı

## Yönetici Özeti

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ)'ler, sahip oldukları istihdam ve yatırım potansiyeli açısından ülkelerin ekonomik gelişmişliğinde önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle KOBİ'lerin sorunları ve bu sorunların çözümü için geliştirilebilecek öneriler ülke ekonomileri için önemli bir sorumluluk alanıdır.

KOBİ'lerin ülkemiz için en önemli fonksiyonlarından birisi de bölgesel kalkınmayı hızlandırmalarıdır. Bu nedenle KOBİ'ler, bir ülkedeki ekonomik faaliyetlerin bölgeler arasında dağılımına imkân tanıırken emek-yoğun özellikleri nedeniyle de bölgesel bazda istihdamın artırılmasına katkıda bulunurlar. Böylece bir yandan bölgesel istihdamın artırılmasını sağlayarak küçük yerleşim birimlerinden şehir merkezlerine göçün yavaşlatılmasına katkı sağlarken diğer yandan da bölgenin kendi potansiyeli içinde kalkınmasına temel oluştururlar.

Girişimcilik, bölgesel ve ulusal kalkınmanın bir diğer büyük itici gücü olarak dikkati çekmektedir. Ülkeler açısından işsizliği azaltması ve ekonomik büyümeye katkı sağlaması dolayısıyla önemli bir faktör olarak nitelendirilen girişimcilik, her yönüyle toplumsal fayda sağlamanın ötesinde yeni fikirlerin yol bularak yeni iş alanlarının oluşmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla girişimciliğin kültür haline getirildiği ve girişimcilik bilincinin geliştirildiği ülkelerin işveren sayısında, üretiminde ve ekonomisinde önemli ölçüde büyüme ve gelişme söz konusu olmaktadır.

Klasik anlamda girişimci, üretim faktörlerini organize ederek üretim faaliyetinde bulunan ve üstlendiği riskle birlikte sonuçta kâr elde etmeyi amaçlayan kişi olarak tanımlanmaktadır. Bununla birlikte günümüzde girişimciliğin tanımına "yeni veya farklı bir şeyler yapma ve topluma değer katma" unsurları da eklenmiştir. Girişimciliğin önemi, girişimcilerin toplumun ihtiyaçlarını belirleyip, bunu yatırıma, sonunda da bireysel ve toplumsal refaha dönüştürmelerinde yatmaktadır.

Çoğu ülkede bankalar, girişimcilerin ve girişimci adaylarının en önemli finansman kaynağı durumundadır. Küçük işletmelerin banka kredilerine erişimde, büyük işletmelere kıyasla daha fazla sorun yaşamaları nedeniyle bu işletmelerin krediye erişimlerinin artırılmasına yönelik olarak kamu tarafından çeşitli destek programları uygulanmaktadır. Bu destekler, politika öncelikleri doğrultusunda uygun koşullu (düşük faizli, uzun vadeli gibi) kredi programları yürütme, kredi garanti sistemleri ve mikro kredi sistemleri oluşturma gibi farklı biçimlerde olabilmektedir. Son yıllarda gelişmiş ülkeler, kredi garanti sistemleri geliştirme, makroekonomik ve finansal sisteme yönelik iyileştirmeler yapma gibi piyasaya daha az müdahaleci politikaları tercih etmektedirler.

Yukarıda bahsedilen avantajlara rağmen KOBİ'ler, yönetim süreçlerinde önemli engeller ile de karşı karşıyadırlar. Bu engellerin başında ise uygun koşullu finansmana erişim gelmektedir. Türkiye'de bankacılık kesiminin kullandığı toplam krediler içerisinde KOBİ kredilerinin %25 düzeylerinde kalması bunun en temel göstergesidir. Türkiye'de işletmelere sağlanan bankacılık sektörü kredilerinin düşük seviyede olmasının yanında, kredi faiz oranları da diğer ülkeler ile karşılaştırıldığında oldukça yüksektir. Özellikle mikro işletmeler, yeni girişimciler, yenilikçi ve hızlı büyüme potansiyeli olan riskli işletmeler, yeterli teminatı olmayan işletmeler ile gelişmişlik seviyesi düşük bölgelerdeki işletmeler krediye erişim bakımından en fazla sorun yaşayan kesimlerdir. Uygun koşullu finansmana erişimde yaşanan bu sıkıntılar, Türkiye'de mevcut girişimlerin büyümesinin ve yeni girişimlerin kurulmasının önünde önemli bir engel oluşturmaktadır.

Finansmana erişim noktasında yukarıda bahsedilen durumla ilişkili olarak girişimciler, başta girişim sermayesi (risk sermayesi) ve melek sermaye olmak üzere çeşitli alternatif finansman yöntemlerine yönelmektedirler. Alternatif finansman yöntemleri bu işletmelere sadece finansal destek değil aynı zamanda kurumsal yönetim anlamında da katkılar sağlamaktadır. Dolayısıyla, finansman desteğinin yanında yönetim ve organizasyon desteği sağlayan ve bu anlamda katılımcı finansman yöntemleri olarak da ifade edilebilecek olan girişim sermayesi ve melek yatırım finansman modelleri Türkiye'deki KOBİ'ler ve girişimci adayları için önemli bir fırsat alanını olarak değerlendirilmektedir.

Gelişmiş ülke uygulamaları incelendiğinde girişim sermayesi fonlarının coğrafi ve sektörel yoğunlaşma gösterdiği görülmektedir. Kırsal alanlarda bulunan daha geleneksel imalat sektörleri aksine çoğu girişim sermayesi kurumları yüksek teknoloji ve büyüme sektörlerinde yatırım yapmaktadırlar. Girişim sermayesi yatırımlarının riskli doğası göz önüne alındığında, girişim sermayesi firmaları belirli coğrafyaların ve sektörlerin riskini değerlendirme konusunda bir kapasite geliştirmekte ve birçok durumda, yatırımlarını belirli coğrafyalara ve sektörlerle yoğunlaştırmaktadırlar. Söz konusu firmalar daha çok yüksek büyüme özelliği gösteren alanlar için bir uzmanlaşma altyapısı oluşturmaktadırlar.

Geleneksel girişim sermayesi yatırımlarının coğrafi ve sektörel konsantrasyonu, öz sermayeye ihtiyaç duyan kırsal girişimciler ve iş sahiplerinin bu pazarlara erişimini zorlaştırmaktadır. Geleneksel girişim sermayesi kurumları, çoğunlukla küçük metropol ve kırsal alanlarda yatırım yapmaktan kaçınmaktadırlar.

Girişim sermayesi faaliyetinin sektörel ve coğrafi odaklanması, girişim sermayesi tarafından belirli sektörlerin ve coğrafi bölgelerin ihmal edildiğini göstermektedir. Girişim sermayesi piyasasında bu tür bir eksikliğe karşı, geleneksel girişim sermayesi tarafından ihmal edilen sektörlerdeki ve coğrafi bölgelerdeki girişim sermayesi ihtiyaçlarına cevap vermek ve ekonomik gelişmeyi iyileştirmek için fon ya da organizasyonlar olarak tanımlanan Bölgesel Girişim Sermayesi (BGS) kurumları ortaya çıkmıştır. BGS fonları, söz konusu sektörler, işletmeler ve girişimciler için önemli bir alternatifi ortaya koymaktadır.

Uygun küçük işletmeleri ve girişimci adaylarını finanse etmeyi amaçlayan BGS kurumları, konvansiyonel girişim sermayesi şirketlerinin odaklandığı endüstrilerin ve coğrafi bölgelerin dışındaki geleneksel endüstrilerde ve metropol olmayan yerlerde faaliyet göstermektedir. Ayrıca başarılı ülke uygulamaları, kamunun öncülüğünde kurulan alternatif finansal kaynak organizasyonlarının daha sonra özel sektör eline bırakıldığını göstermektedir. Dolayısıyla muhtemel bir bölgesel girişim sermayesi uygulamasında aktör unsurun kamu olması, özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için önemli bir gerekliliktir.

BGS kurumlarının yatırımlarından beledikleri, geleneksel girişim sermayesi şirketlerinde olduğu gibi sadece finansal değildir. Bu kurumlarda yatırımlardaki sosyal fayda ile finansal getiri birlikte düşünülür. BGS kurumları, kabul edilebilir finansal getirilere ilave olarak hizmet verilen bölgeye sosyal ve ekonomik fayda şeklinde iki temel fayda hedeflerler. BGS kurumlarının beledikleri finansal getiriler, geleneksel girişim sermayesi şirketlerince beklenenden çok daha düşüktür.

Buna göre BGS kurumu tesis etmedeki temel itici güçler;

- bölgesel ekonomik kalkınmayı teşvik etmek,
- kırsal bölgeler ve düşük gelir grupları için istihdam ve varlık oluşturmak,
- yerel girişim sermayesi piyasalarındaki bilgi boşluğunu ortaya koymak

olarak sıralanabilir.

5449 sayılı Kanununun 1. Maddesinde kuruluş amacı, kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak ve yerel potansiyeli harekete geçirmek suretiyle, ulusal kalkınma planı ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu olarak bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, sürdürülebilirliğini sağlamak, bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmak olarak tanımlanan Kalkınma Ajansları'na mali destek kapsamında gerçek ve tüzel kişilere, faizsiz kredi desteği sağlama yetkisi verilmiştir. Kalkınma Ajansları Destek Yönetimi Kılavuzu'nda faizsiz kredi desteği, "ajans tarafından kâr amacı güden gerçek ve tüzel kişilerin ilgili aracı kuruluş ile Ajans arasında imzalanacak protokolde belirtilen nitelikteki projeleri için, ilgili aracı kuruluşlar eliyle kredi verilmesini ve bu mali desteğin Kalkınma Ajansları Proje ve Faaliyet Destekleme Yönetmeliği ve bu Kılavuzda belirtilen usul ve esaslar dahilinde Ajans tarafından sağlanan mali desteğin faiz ödenmesiz taksitler halinde geri ödenmesine imkan veren karşılıksız yardım" şeklinde tanımlanmıştır.

Mali destek kapsamında kullanılan ve amacı yukarıda ifade edilen faizsiz kredi desteklerinin kullanılmasında Kalkınma Ajansları'na "Bölgesel (Konvansiyonel Olmayan) Girişim Sermayesi" statüsünün sağlanması, bölgesel kalkınma hedefleri doğrultusunda önemli bir kilometre taşı olarak değerlendirilmektedir. Bu sayede gerçek ve tüzel kişilere finansal destek sağlamanın yanında, az gelişmiş bölgelerdeki KOBİ'ler için daha büyük bir problem olan kurumsallaşma noktasında Kalkınma Ajansları'nın

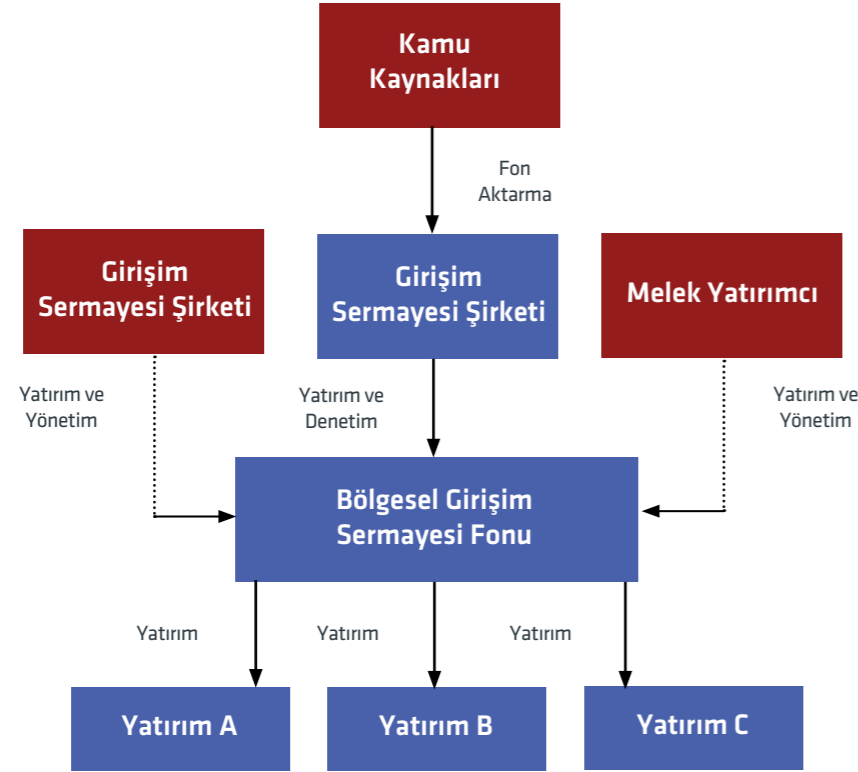
denetiminde konvansiyonel girişim sermayesi şirketlerinin söz konusu girişimcilere destek olmasının önü açılmış olacaktır. Böylece az gelişmiş bölgelerin Türkiye genelinde üretilen toplam Gayri Safi Katma Değer'e olan katkısı artırılabilir. Bu noktada Kalkınma Ajansları'nı da içine alan Kalkınma Ajansı Temelli Bölgesel Girişim Sermayesi Modeli oluşturulması önemli bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır.

Aşağıda özet olarak ortaya konan bu model ile Kalkınma Ajansları'nın konvansiyonel girişim sermayesi aracılığıyla veya doğrudan kendilerinin faizsiz kredi şeklinde bölgesel girişimci KOBİ'leri ve girişimci adaylarını finanse etmesi söz konusu olacaktır. Burada Kalkınma Ajansları'nın sorumluluğu kredinin sağlanması ve yatırım sürecinin denetimi ile sınırlıdır. Konvansiyonel girişim sermayesi şirketlerinin görevi ise yatırım sürecinin yönetimi ile ilgilidir. Bu modele göre konvansiyonel girişim sermayesi şirketleri ile Kalkınma Ajansları birlikte bir girişime finansman da sağlayabilmektedir.

TR90 bölgesinde nüfus yapısının genç ve dinamik olması girişimcilik konusunda ciddi bir fırsat olarak görülmektedir. Bölgenin bu özelliği en çok gündeme getirilen avantajlarından biri olarak değerlendirilebilir. Bununla birlikte mevcut veriler incelendiğinde bölgede yaşayan genç ve dinamik nüfusun daha gelişmiş bölgelere göç ettiği görülmektedir. Bu durumda göç alan gelişmiş bölgelerde istihdam ve üretim olanakları artmakta ancak göç veren bölgelerde ise tam tersi bir durum ortaya çıkmaktadır. Böyle bir sonuç da hem bölgelerin hem de bölge içerisindeki illerin gelişmişlik seviyeleri arasındaki farkı hızla açmaktadır. Bu durumun önüne geçilebilmesi için göç veren bölgelerde girişimciliğin yaygınlaştırılmasına ve desteklenmesine yönelik politikaların geliştirilmesini zorunlu hale gelmektedir.



Kalkınma Ajansları Temelli Bölgesel Girişim Sermayesi Modeli



Yukarıda ortaya konan Kalkınma Ajansları Temelli Bölgesel Girişim Sermayesi Modeli'nin TR90 Bölgesi'nde gerekliliğinin ve uygulanabilirliğinin ortaya konması amacıyla çalışma kapsamında bir saha araştırması gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında TR90 Bölgesi'ndeki 80 imalatçı KOBİ'ye ve 129 girişimci adayına ayrı ayrı anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Uygulama kapsamında katılımcıların;

- büyüme ve rekabet politikalarına,
- finansman politikalarına ve
- alternatif finansman bilgi ve eğilimlerine ilişkin görüşleri alınmıştır.

Gerçekleştirilen uygulama sonucunda elde edilen bulgular, TR90 Bölgesi için geliştirilebilecek bir BGS Modeli'nin bölgeye önemli katkıları olacağını ortaya koymuştur. Buna göre; çalışma sonuçları, özellikle Kalkınma Ajansı temelli oluşturulacak bir BGS sisteminin uygulanabilirliği konusunda önemli bulgular içermektedir:

Bölgede kurulu firmaların mevcut durumu incelendiğinde yoğunluğunun düşük kapasite ile çalıştığı ve büyümelerinin önündeki en önemli engelin finansmana erişim olduğu belirlenmiştir. Finansmana erişim, girişimci adayları için de önemli bir sorun olarak değerlendirilmektedir. Bu durum, mevcut firmaların büyümesi ve yeni girişimlerin kurulması noktasında BGS'nin Bölge'de uygulanabilirliği konusunda bir ihtiyacı ortaya koymaktadır.

Katılımcılar, kendilerine finansal desteğin yanı sıra yönetsel veya operasyonel anlamda katkı sağlayacak bir kamu kurumunun ortaklığına olumlu baktıklarını ifade etmiştir. Bu durumla birlikte çeşitli ülke uygulamalarında kamunun aktif müdahalesi ile ulaşılan başarı düzeyi düşünüldüğünde, Bölge firmalarının BGS kaynaklarına bakışı açısından olumlu değerlendirilmektedir.

Katılımcıların yenilik uygulamaları geliştirmelerinin önündeki en büyük engel, finansman ihtiyacıdır. Finansman ihtiyacı nedeniyle yenilik uygulamaları gerçekleştirilemeyen firmalara bu durumun ortadan kaldırılması (finansman ihtiyacını karşılayacak alternatif bir kaynak elde edilmesi) durumunda yenilik yapıp yapmayacakları sorulduğunda, tamamından olumlu cevap alınmıştır. Firmalara yenilik yapmanın yanı sıra bir finansman fırsatı olması durumunda bunu mevcut işlerini büyütme amaçlı kullanıp kullanmayacakları sorulduğunda da neredeyse tamamının (% 97,5) bu soruya olumlu cevap verdiği görülmüştür.

Yukarıdaki benzer bir durum girişimci adayları için de söz konusu olmuş ve iş fikirlerine göre değerlendirebilecekleri bir finansman fırsatı olması durumunda işlerini büyütme düşüncü düşünmeyecekleri ve yeni iş alanlarına girip girmeyecekleri sorulduğunda; % 98,4'ü işini büyütebileceğini ve % 77,2'si ise yeni iş alanlarına girebileceğini ifade etmiştir. Mevcut girişimcilerin ve girişimci adaylarının işini büyütme ve yeni iş alanlarını değerlendirme eğilimi, yenilik ve büyümeyi temel edinen BGS Modeli'nin Bölge'de uygulanabilirliği açısından son derece önemli bir göstergedir.

Geleneksel girişim sermayesi uygulamalarına bakıldığında hem coğrafi ve hem de sektörel açıdan bir yoğunlaşmanın olduğu görülmektedir. Bu anlamda girişim sermayesi piyasalarının daha çok metropol şehir ve bölgelere ve bunun yanında da belirli sektörlerle yoğunlaştığı dikkat çekmektedir. Girişim sermayesi yatırımları; fiili çalışma içeren,

pratik bir süreç olduğundan, yatırımcılar kendi ofislerinin (veya bölgelerinin) yakınında bulunan işletmelere yatırımı tercih etmektedirler. Bunun sonucunda da daha kırsal bölgelerde girişim sermayesi altyapısı gelişmemekte ve böylece bu bölgelerdeki girişimciler ve işletmeler girişim sermayesi fonlarından yeterince faydalanamamaktadırlar. Yatırımların bu coğrafi konsantrasyonu, girişim sermayesi kurumlarının ülke geneline dağılımının gerekliliğini yansıtmaktadır. Bu noktada, yukarıda uygulanabilirliği kısaca ortaya konulan BGS Modeli'nin TR90 Bölgesi için gerekliliği konusunda ise aşağıdaki değerlendirmelerde bulunulabilir:

Sosyo-ekonomik gelişmişlik açısından kıyı ve iç bölgelerdeki iller arasındaki farklılık Bölge için önemli bir sorunu oluşturmaktadır. Zira TR90 Bölgesi kıyı kesimi ve iç bölgeleri birbirinden izole gelişme eğilimi göstermektedir. Bu nedenle kır-kent fonksiyonel bütünleşmesini tanımlayacak ve değerlendirecek bütünleştirici finansman politikaları Bölge için önemli bir ihtiyacı ortaya koymaktadır. Alternatif finansman kaynaklarının tüm kesimlere ulaşmasına imkân tanıyan BGS Modeli bu anlamda önemli bir fırsatı ortaya koymaktadır.

BGS Modeli, finansman desteğinin yanında önemli bir mentörlük desteği de gerektirdiği ve sağladığı için, nesiller arası devir gibi kurumsallaşma ile önemli ölçüde ortadan kaldırılacak bazı problemlerin çözümüne de katkı sağlayacaktır.

Banka kredisi kullanabilen firmaların, kullanmış oldukları kredileri çoğunlukla yatırımlarda kullanmaları da yine alternatif finansman kaynaklarının kullanılabilmesi adına bir başka fırsatı ortaya koymaktadır. Zira alternatif finansman kaynaklarında temel amaç büyümeye, dolayısıyla BGS kaynakları, sadece geleneksel finansal kaynaklara ulaşamayan firmalar için değil, diğer firmalar için de bir finansal seçenek olabilecektir.

Çalışma kapsamında anket uygulamasının ardından katılımcılara alternatif finansman kaynaklarına ilişkin kısa bir eğitim verilmiştir. Bu eğitimden sonra yapılan değerlendirmelerde, alternatif finansman kaynaklarının Bölge'deki ortaklık kültürünün geliştirilmesi noktasında bir fırsat olabileceği dolayısıyla alternatif finansman kaynaklarının Bölge için sadece bir finansal kaynak şeklinde değil, aynı zamanda ortaklık kültürünü geliştirme fırsatı olarak değerlendirilmesi gerektiği noktasında genel bir kanaat ortaya çıkmıştır.

Girişimci adaylarına alternatif finansman kaynakları ile ilgili olarak herhangi bir eğitim alıp almadıklarına bakıldığında % 81,3'ünün eğitim almadığını belirlenmiştir. Girişimci adaylarına böyle bir eğitimi almama nedenleri sorulduğunda ise % 54'ü imkân eksikliğinden (alternatif finansman kaynakları konusunda Bölge'de herhangi bir eğitim fırsatının bulunmaması) bahsetmiştir. Bu durum, oluşturulacak BGS Modeli'nde eğitim uygulamaları ile farkındalığın artırılmasının da önemli bir gereklilik olduğunu ortaya koymaktadır.

Sonuç olarak; kamu gözetimi ve denetiminde oluşturulacak Bölgesel Girişim Sermayesi kurumlarının, coğrafi ve sektörel kısıtlamalar nedeniyle finansmana erişim konusunda dezavantajlı girişimcileri ve girişimci adaylarını desteklemek suretiyle, buldukları bölgenin yenilik geliştirme kapasitesini ve istihdamını arttırmasının mümkün olacağı düşünülmektedir. Böylece, bölgeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarının giderilmesine ve bölgesel kalkınmanın sağlanmasına önemli bir katkı sağlanacaktır.

Bölgede kurulu firmaların mevcut durumu incelendiğinde çoğunluğunun düşük kapasite ile çalıştığı ve büyümelerinin önündeki en önemli engelin finansmana erişim olduğu belirlenmiştir. Finansmana erişim, girişimci adayları için de önemli bir sorun olarak değerlendirilmektedir. Bu durum, mevcut firmaların büyümesi ve yeni girişimlerin kurulması noktasında BGS'nin Bölge'de uygulanabilirliği konusunda bir ihtiyacı ortaya koymaktadır.



Günümüzde KOBİ'ler, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (Organisation for Economic Cooperation and Development-OECD)üyesi ülkelerde işletmelerin % 97'sinden fazlasını, istihdamın yaklaşık % 70'ini; Avrupa Birliği'nde (AB) ise işletmelerin % 99,8'ini, toplam istihdamın yaklaşık % 67'sini ve toplam katma değerini yaklaşık % 58'ini oluşturmaktadır. Yine Türkiye'de tüm işletmeler içinde KOBİ'ler % 98,8 oranında bir ağırlığa sahip iken; bu oran Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nde % 97,2, Japonya'da % 99,4 ve AB ülkelerinden İngiltere'de % 96,0, Fransa'da % 99,9 ve İtalya'da % 97,0'dır.



## KOBİ'ler ve GİRİŞİMCİLİK: TR90 BÖLGESİ GİRİŞİMCİLİK ALTYAPISI

## 1. KOBİ'LER ve GİRİŞİMCİLİK: TR90 BÖLGESİ GİRİŞİMCİLİK ALTYAPISI

### 1.1. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ)

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ)'ler, sahip oldukları istihdam ve yatırım potansiyeli açısından ülkelerin ekonomik gelişmişliğinde önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle KOBİ'lerin sorunları ve bu sorunların çözümü için geliştirilebilecek öneriler ülke ekonomileri için önemli bir sorumluluk alanıdır.

Küreselleşme ve gelişen internet teknolojileri KOBİ'lere önemli fırsatlar sunmakla birlikte KOBİ'leri ciddi bir rekabet savaşı ile de karşı karşıya bırakmıştır. Bu noktada KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biri de finansal kaynak sıkıntısıdır. Finansal kaynaklara ulaşım ve bu kaynakları kullanma noktasında KOBİ'lere sağlanacak kolaylıklar, firmaların büyümesine ve ulusal ekonomilerin kalkınmasına önemli bir katkı sağlayacaktır.

Ülkelerin sosyo-ekonomik gelişimi açısından büyük önem taşıyan KOBİ'ler daha çok el emeği ile çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile faaliyet gösteren ve ucuz üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olarak nitelendirilmektedirler.<sup>1</sup> Bu noktada KOBİ'lerin temel özelliklerine bakıldığında aşağıdaki gibi bir liste oluşturulabilir:

- Sınırlı üretim kapasitesi
- Düşük sermaye
- Yetersiz teknolojik altyapı
- Esnek operasyon kabiliyeti
- Zayıf rekabet gücü

KOBİ'ler Dünya'da çeşitli şekillerde tanımlanmaktadır. Türkiye'deki KOBİ tanımlamasına bakıldığında ise yakın bir zamana kadar ortak bir tanım geliştirilemediği görülmektedir. Ortak bir tanım kullanılmamasının getirdiği olumsuzluklar, 04.11.2012 tarihinde 28457 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan ilgili yönetmelik ile ortadan kaldırılmıştır. Buna göre KOBİ'ler aşağıdaki tabloda (Tablo 1-1) belirtildiği gibi; çalışan sayısı, mali bilanço değeri ve yıllık net satış hasılatı ölçütlerine göre sınıflandırılmıştır.

Tablo 1-1: KOBİ Sınıflandırması

Ölçüt	Sınıflandırma		
	Mikro	Küçük	Orta
Çalışan Sayısı (kişi)	< 10	< 50	< 250
Mali Bilanço Değeri (TL)	≤ 1.000.000	≤ 8.000.000	≤ 40.000.000
Net Satış Hasılatı (TL/Yıl)	≤ 1.000.000	≤ 8.000.000	≤ 40.000.000

Kaynak: Resmi Gazete (28457)

1970 öncesi dönemde büyük işletmeler, ölçek ekonomisinden faydalanarak düşük maliyetlerde üretim yapabilmeleri, gelişmiş teknikler kullanabilmeleri ve finansal durumlarının güçlü olması gibi birçok nedenden dolayı küçük işletmelere göre daha rekabetçi olarak görülmüşlerdir. Dolayısıyla hükümetler, büyük işletmelerin oluşmasına yönelik politikalar uygulamış ve işletme birleşme ile satın almalarına olumlu yaklaşım sergilemiş hatta bazı ülkelerde bu konuda teşvikler uygulanmıştır. Ancak özellikle 1970 sonrası dönemde bu politikaların, ülkelerin büyümesi üzerinde beklenen olumlu etkiyi oluşturmadığı görülmüştür. Ayrıca, büyük işletmelerin esnek olamama, değişen taleplere hızlı cevap verememe, piyasaların rekabetçiliğini azaltma gibi birtakım olumsuz yönlerinin olduğunun ortaya çıkmasıyla da söz konusu politikalar eleştirilmeye başlanmıştır. Bu noktadan sonra küçük işletmelerin dünya ekonomileri açısından önemi ve ağırlığı artmaya başlamıştır.

Kısaca KOBİ'ler olarak bilinen küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, her ülkede olduğu gibi ülkemiz ekonomisinde de son derece önemli bir yere sahiptir. Zira KOBİ'ler büyük işletmelerin ürettiği mal ve hizmetleri üretip onları rekabetçi ortama çekerek ekonomik canlılık kazandırmanın yanında, aynı zamanda büyük işletmelerin kullandıkları mamul ve yarı mamul girdilerini üreterek onların gelişimlerini de tamamlamaktadırlar. Başka bir deyişle KOBİ'ler, bir yandan kendi başlarına büyük işletmeleriyle rekabet içinde nihai ürün ve hizmet üretmek diğer yandan da büyük işletmeleri desteklemek suretiyle ekonomiye katkıda bulunmaktadır.

Günümüzde KOBİ'ler, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (Organisation for Economic Cooperation and Development-OECD) üyesi ülkelerde işletmelerin % 97'sinden fazlasını, istihdamın yaklaşık % 70'ini; Avrupa Birliği'nde (AB) ise işletmelerin % 99,8'ini, toplam istihdamın yaklaşık % 67'sini ve toplam katma değerini yaklaşık % 58'ini oluşturmaktadır. Yine Türkiye'de tüm işletmeler içinde KOBİ'ler % 98,8 oranında bir ağırlığa sahip iken; bu oran Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nde % 97,2, Japonya'da % 99,4 ve AB ülkelerinden İngiltere'de % 96,0, Fransa'da % 99,9 ve İtalya'da % 97,0'dır.

Tablo 1-2: Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri

Ölçek (Çalışan Sayısı)	İhracattaki Pay (%)	İthalattaki Pay (%)
Mikro (<10)	20,6	6,2
Küçük (<50)	24,3	14,3
Orta (<250)	17,7	17,9
Büyük (≥250)	37,2	61,4

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)

Tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye'de de ekonominin dinamik ve sürükleyici unsurlarının başında KOBİ'ler gelmektedir. Bununla birlikte Türk KOBİ'lerinin genel yapısı, işgücü ve yıllık cirolarının daha düşük olması nedeniyle, Avrupa Birliği veya birçok OECD ülkesindeki KOBİ'lere göre önemli farklılıklar gösterdiği görülmektedir. Bununla birlikte diğer birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'deki KOBİ'ler de finansman bulma konusunda çeşitli güçlükler yaşamaktadırlar.

KOBİ'lerin ülkemiz için en önemli fonksiyonlarından biri de bölgesel kalkınmayı hızlandırmalarıdır. Bu işletmeler genellikle büyük şehirler (metropoller) etrafında yoğunlaşmış büyük işletmelerin aksine irili ufaklı türlü coğrafik yer-

Tüm ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'ler istihdam sağlama ve yeni iş imkânı oluşturma açısından da büyük bir öneme sahiptirler. Bu işletmeler, daha az yatırım harcaması ile yeni iş imkânı oluşturma ve ekonominin durgunluk dönemlerinde ekonomik koşullara kolaylıkla uyum sağlayarak istihdam imkânlarını devam ettirme özellikleriyle tüm ekonomilerde istihdamın ana kaynağı konumundadırlar. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yayınlanan Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri'ne göre KOBİ'ler 2012 yılında ihracatın % 62,6'sını ve ithalatın ise % 38,5'ini gerçekleştirmiştir. Bununla birlikte KOBİ ölçeğine göre ihracat ve ithalat payları Tablo 1-2'de ayrıntılı olarak gösterilmiştir. Girişimin ana faaliyetlerine göre bakıldığında ise ihracat ve ithalat değerlerinin sırasıyla % 34,9'unun ve % 33,2'sinin sanayi ve % 60,1'inin ve % 55,7'sinin ise ticaret sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler tarafından yapıldığı tespit edilmiştir.

leşim alanlarına yayılmışlardır. Bu nedenle KOBİ'ler, bir ülkedeki ekonomik faaliyetlerin bölgeler arasında dağılımına katkıda bulunurlarken emek-yoğun özellikleri nedeniyle de bölgesel bazda istihdamın artırılmasına olanak sağlarlar. Böylece bir yandan bölgesel istihdamın artırılmasını sağlayarak küçük yerleşim birimlerinden büyük şehir merkezlerine göçün yavaşlatılmasına katkı koyarken diğer yandan da bölgenin kendi potansiyeli içinde kalkınmasına temel oluştururlar. Bu kapsamda KOBİ'lerin bölge ekonomisine; ekonomik ve sosyal refah artışı, istihdam yaratma ve girişimciliği teşvik etme gibi çeşitli etkileri bulunmaktadır. Ayrıca KOBİ'ler bölgeler arası gelişmişlik farkının azaltılmasında da önemli bir role sahiptir.

Türkiye’de bölgesel dengesizlikleri ortadan kaldırmak için, bir yandan bölgesel kalkınmaya önem verilmeli ve kalkınmayı sağlayacak projeler geliştirilerek uygulamaya konulmalı, diğer yandan ise bu bölgelerde girişimcilik kültürünün ve uygulamalarının yaygınlaştırılması sağlanmalıdır.

Günümüzün artan rekabet şartlarında işletmeler varlıklarını sürdürebilmek amacıyla yenilik yapmak zorunda kalmaktadırlar. İşletmelerin yenilik yapmak için güçlü finansmana ihtiyaçları vardır. Bu aşamada işletmelerin sermaye yapısı önem kazanmaktadır. Bu açıdan, firmalar kendilerine en kârlı finansmanı sağlayacak şekilde sermaye yapılarını belirlemek durumunda kalmaktadırlar. KOBİ’ler, büyük firmalara nazaran yabancı kaynak temin etme konusunda sıkıntı yaşamakta ve ihtiyaçlarını daha çok iç finansman ile karşılamaktadırlar. Bu nedenle de birçok finansal sıkıntı yaşamaktadırlar.

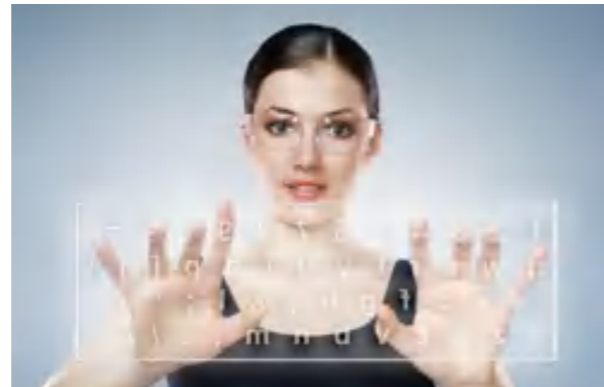
## 1.2. Girişimcilik

Girişimcilik son yıllarda araştırmacı ve uygulamacıların üzerinde durdukları önemli bir çalışma alanı olarak dikkat çekmektedir. İlgili çalışmalar incelendiğinde girişimciliğin ortaya çıkışında etkili faktörlerin neler olduğu ve çevresel faktörlerin girişimciliğe etkisi en çok araştırılan konular arasında dikkati çekmektedir.

Klasik anlamda girişimci, üretim faktörlerini organize ederek üretim faaliyetinde bulunan ve üstlendiği riskle birlikte sonuçta kâr elde etmeyi amaçlayan kişi olarak tanımlanmaktadır. Bununla birlikte günümüzde girişimciliğin tanımına “yeni veya farklı bir şeyler yapma ve topluma değer katma” unsurları da eklenmiştir. Girişimciliğin önemi, girişimcilerin toplumun ihtiyaçlarını belirleyip, bunu yatırıma, sonunda da toplumsal refaha dönüştürmelerinde yatmaktadır.

Girişimcilik günümüzde bölgesel ve ulusal kalkınmanın en büyük itici gücü olarak değerlendirilmektedir. Ülkeler açısından işsizliği azaltması ve ekonomik büyümeye katkı sağlaması dolayısıyla önemli bir değer olarak nitelendirilen girişimcilik, her yönüyle toplumsal fayda sağlamanın ötesinde yeni fikirlerin yol bularak yeni iş alanlarının oluşmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla girişimciliğin kültür haline getirildiği ve girişimcilik bilincinin geliştirildiği ülkelerin işveren sayısında, üretiminde ve ekonomisinde önemli ölçüde büyüme ve gelişme söz konusu olmaktadır.

Türkiye’de girişimcilik kültürünü arttırmak, girişimcilik bilincini oluşturmak ve istihdam olanaklarını geliştirmek için birçok kamu kurumu faaliyette bulunmaktadır. Bunlardan biri olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), uygulamalı girişimcilik eğitimleri ile girişimcilik ekosistemine katkıda bulunmaktadır. KOSGEB bu eğitimlerle sadece girişimcilik bilincini oluşturmamakta aynı zamanda iş fikri olan girişimcileri hibe ve kredi olanakları ile desteklemektedir. 2010-2013 yılları arasında yaklaşık 120.000 kişiye eğitim veren KOSGEB’in bu girişimcilik eğitimleri sonrası ödediği hibe ve kredi yaklaşık 85 milyon TL’yi aşmaktadır.



## 1.3. Girişimcilik ve KOBİ’ler

Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ekonomilerin itici gücünü oluşturan, ekonomiye canlılık kazandıran, işsizliğin önlenmesinde büyük faydalar sağlayan KOBİ’lerin sayısının artması oldukça önemlidir. Girişimci ruha sahip kişilerin artması, bu işletmelerin sayısının artması demektir. Girişimcilik faaliyetleri, özellikle gelişmekte olan ülkelerde KOBİ düzeyinde hayata geçmektedir. Dolayısıyla KOBİ’lerin sahip ve yöneticilerinin girişimcilik eğilim ve yeteneklerinin incelenmesi, oldukça önemli bir konu olarak değerlendirilmektedir.

Bilgi üretimine dayalı kalkınmanın sağlanabilmesi için yenilikçi girişimciliğin teşvik edilmesi gerekmektedir. Bu noktada “yenilik yapan girişimci firmalar” oluşturmak önemli bir gereklilik haline gelmiştir. Böylece firmaların buldukları ekonomik, sosyal ve politik ortamı iyileştirerek o bölgenin gelişimine katkı sağlamaları mümkün olmaktadır. Girişimci firmaların ortaya çıkardığı bu gelişimle birlikte ülke ekonomisi canlanmakta ve toplumsal refah artırılmaktadır. Artan toplumsal refah ise kişiler arasındaki ilişkilere olumlu yansiyarak inşa edilecek yeni işlerin meydana gelmesini de sağlamaktadır.

## 1.4. TR90 Bölgesi Girişimcilik Altyapısı

Ülkelerin gelişmesi ve kalkınması açısından önemli olan bir konu da bölgesel ekonomik farklılıklardır. Bu anlamda bölgesel ekonomik farklılıkların giderilmesinde en önemli unsurlardan biri de o bölgenin sahip olduğu girişimci sayısı ve girişimcilik kültürüdür. Bu açıdan bakıldığında girişimciler, bölgesel ekonomiye ivme kazandırmakta ve ölçek ekonomisi oluşturarak birçok yeni iş kolunun ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

TR90 Düzey 2 Bölgesi; Artvin, Giresun, Gümüşhane, Ordu, Rize ve Trabzon illerinden oluşmaktadır. Bölge’nin kapladığı alan Türkiye yüzölçümünün % 4,38’ine denk gelmektedir. TR90 Bölgesi kapsadığı iller ve illerin gelişmiş-

Faal bir organizasyondaki girişimcilik olarak tanımlanabilecek iç girişimcilik, işletme literatüründe sürekli gelişen ve giderek yaygınlaşan dinamik bir araştırma alanı olarak dikkati çekmektedir. Hızlı bir değişimin yaşandığı ve çevre koşullarının belirsiz olduğu günümüzde, iç girişimcilik örgütlere; kârlılık, kendini yenileme, bilgi edinimi, yenilikçi düşünce tarzı, beceri ve başarı elde etme becerisi gibi üstünlükler sağlamaktadır. İç girişimcilik ile işletmelerin gelişmesinin yanı sıra yeni iş alanlarının ortaya çıkartılması da mümkün olmaktadır.

İç girişimciliğe verilen önemin giderek artmasının nedenleri arasında; özellikle durgunluk ve gerileme evrelerinde mevcut pazarda yapılacak yeniliklere olan ihtiyacın artması, geleneksel olarak yönetilen işletmelerin yönetsel gelişime ihtiyaç duymaları ve yenilikçi kimliğe sahip çalışanların fikirlerinden yararlanma isteğinin artması sayılmaktadır.

lik düzeyleri bakımından farklılıklar gösteren bir bölgedir. Kalkınma Bakanlığı’nın yapmış olduğu 2011 yılı Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi (SEGE) çalışmasına göre 81 il içerisinde Trabzon 31., Rize 34., Artvin 44., Giresun 52., Ordu 61. ve Gümüşhane ise 62. sırada yer almaktadır. TR90 Bölgesi nüfusunun % 42,33’ü mevcut kırsallık tanımına giren belde ve köylerde yaşamakta ve istihdamının % 55,2’si tarım sektöründe yer almaktadır. Bu bulgular bölgenin ulusal ve uluslararası sınıflandırmalara göre yüksek kırsallık emaresi taşıyan bir özelliğe sahip olduğunu göstermektedir.

### 1.4.1. TR90 Bölgesi Nüfus Hareketleri

TR90 Bölgesi'nin girişimcilik altyapısını incelemeyen önce bazı demografik değişkenler açısından mevcut durumunu incelemek faydalı olacaktır. Bu açıdan bakıldığında 2007-2013 yılları arasında bölgedeki altı ilin nüfusu Tablo 1-3'ten görülmektedir. Buna göre, bölge nüfusunun ortalama 2,5 milyon civarında olduğu ve bunun da Türkiye toplam nüfusunun yaklaşık % 3,5'ine karşılık geldiği görülmektedir.

Tablo 1-3: TR90 Bölgesi Toplam Nüfus (2007-2013)

İl	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Artvin	168.092	166.584	165.580	164.759	166.394	167.082	169.334
Giresun	417.505	421.766	421.860	419.256	419.498	419.555	425.007
Gümüşhane	130.825	131.367	130.976	129.618	132.374	135.216	141.412
Ordu	715.409	719.278	723.507	719.183	714.390	741.371	731.452
Rize	316.252	319.410	319.569	319.637	323.012	324.152	328.205
Trabzon	740.569	748.982	765.127	763.714	757.353	757.898	758.237
Türkiye	70.586.256	71.517.100	72.561.312	73.722.988	74.724.269	75.627.384	76.667.864

Kaynak: TÜİK, 2014

Bölgenin yıllık nüfus artış hızına bakıldığında (Tablo 1-4) ise yıllar itibarıyla genel olarak Türkiye'deki ortalama artışın altında kaldığı görülmektedir.

Tablo 1-4: TR90 Bölgesi Yıllık Nüfus Artış Hızı

İl	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Artvin	-9,0	-6,0	-5,0	9,9	4,1	13,4
Giresun	10,2	0,2	-6,2	0,6	0,1	12,9
Gümüşhane	4,1	-3,0	-10,4	21,0	21,2	44,8
Ordu	5,4	5,9	-6,0	-6,7	37,1	-13,5
Rize	9,9	0,5	0,2	10,5	3,5	12,4
Trabzon	11,3	21,3	-1,8	-8,4	0,7	0,4
Türkiye	13,1	14,5	15,9	13,5	12,0	13,7
Türkiye	13,1	14,5	15,9	13,5	12,0	13,7

Kaynak: TÜİK, 2014

TR90 bölgesinde nüfus yapısının genç ve dinamik olması girişimcilik konusunda ciddi bir fırsat olarak görülmektedir. Bölgenin bu özelliği en çok gündeme getirilen avantajlarından biri olarak değerlendirilebilir. Bununla birlikte Tablo 1-5'teki veriler incelendiğinde bölgede yaşayan genç ve dinamik nüfusun daha gelişmiş bölgelere göç ettiği görülmektedir. Bu durumda göç alan gelişmiş bölgelerde istihdam ve üretim olanakları artmakta ancak göç veren bölgelerde ise tam tersi bir durum ortaya çıkmaktadır. Ayrıca bölge içerisinde diğer illerden farklı olarak Trabzon'un göç alan bir özelliğinin olduğu görülmektedir. Böyle bir sonuç da hem bölgelerin hem de bölge içerisindeki illerin gelişmişlik seviyeleri arasındaki farkı hızla açmaktadır. Bu durumun önüne geçilebilmesi için göç veren bölgelerde girişimciliğin yaygınlaştırılmasına ve desteklenmesine yönelik politikaların geliştirilmesini zorunlu hale gelmektedir.

Tablo 1-5: TR90 Bölgesi İllerinin Göç Verileri (2008-2013)

Dönem	İl	Toplam nüfus	Aldığı göç	Verdiği göç	Net göç	Net göç hızı (%)
2008 - 2009	Toplam	72 561 312	2 236 981	2 236 981	0	0
	Artvin	165 580	6 206	7 547	- 1 341	-8,1
	Giresun	421 860	16 970	19 567	- 2 597	-6,1
	Gümüşhane	130 976	8 681	10 444	- 1 763	-13,4
	Ordu	723 507	30 335	31 296	- 961	-1,3
	Rize	319 569	12 428	14 575	- 2 147	-6,7
	Trabzon	765 127	36 868	26 474	10 394	13,7
2009 - 2010	Toplam	73 722 988	2 360 079	2 360 079	0	0
	Artvin	164 759	7 115	7 988	- 873	-5,3
	Giresun	419 256	17 474	20 514	- 3 040	-7,2
	Gümüşhane	129 618	8 848	10 128	- 1 280	-9,8
	Ordu	719 183	27 896	36 241	- 8 345	-11,5
	Rize	319 637	13 070	14 819	- 1 749	-5,5
	Trabzon	763 714	29 130	36 546	- 7 416	-9,7
2010 - 2011	Toplam	74 724 269	2 420 181	2 420 181	0	0
	Artvin	166 394	7 948	7 948	0	0,0
	Giresun	419 498	17 058	19 346	- 2 288	-5,4
	Gümüşhane	132 374	10 426	8 988	1 438	10,9
	Ordu	714 390	23 963	34 472	- 10 509	-14,6
	Rize	323 012	14 558	14 560	- 2	0,0
	Trabzon	757 353	24 858	38 446	- 13 588	-17,8
2011 - 2012	Toplam	75 627 384	2 317 814	2 317 814	0	0
	Artvin	167 082	7 286	7 612	-326	-1,9
	Giresun	419 555	18 027	17 861	166	0,4
	Gümüşhane	135 216	11 166	9 001	2165	16,1
	Ordu	741 371	48 240	26 595	21645	29,6
	Rize	324 152	12 315	13 856	-1541	-4,7
	Trabzon	757 898	21 864	25 478	-3614	-4,8
2012 - 2013	Toplam	76 667 864	2 534 279	2 534 279	0	0
	Artvin	169 334	10 053	8 644	1.409	8,4
	Giresun	425 007	23 453	20 170	3.283	7,8
	Gümüşhane	141 412	16 677	11 162	5.515	39,8
	Ordu	731 452	30 792	46 332	-15.540	-21,0
	Rize	328 205	16 842	15 859	983	3,0
	Trabzon	758 237	25 115	29 988	-4.873	-6,4

Kaynak: TÜİK, 2014

### 1.4.2. TR90 Bölgesi'nde Oluşturulan Katma Değer

Üretilen yıllık katma değer ve üretimin sektörel dağılımına bakıldığında, 2008 yılında Türkiye genelinde üretilen toplam Gayri Safi Katma Değer (GSKD)'in % 2,64'ünün TR90 Bölgesi'nde gerçekleştiği görülmektedir. Bu payla TR90 Bölgesi, 26 Düzey 2 Bölgesi arasında 12. sırada yer almaktadır. Hizmetler sektörünün payı yıllar itibarıyla toplam GSKD ile benzerlik gösterse de, Bölge sanayinin Türkiye toplam GSKD'si içindeki payının % 2 düzeyini aşmadığı, tarımın payının ise beklenenin aksine yukarı yönlü hareket ettiği görülmektedir. Bölge sanayi üretiminin ülke genelinin % 2'si civarında katma değer üretmesi, üretimde verimlilik ve kaynak sorunları ile ölçek ekonomileri sorunlarına işaret etmektedir.

2004 ve 2008 yılları arasında Bölge içindeki GSKD üretiminde hizmetler sektörü % 63-65 aralığı ile birinci, sanayi sektörü % 20-22 aralığı ile ikinci ve tarım sektörü % 18-20 aralığı ile üçüncü sırada yer almaktadır. Sektörlerin genel GSKD paylarındaki bu sınırlı değişiklikler, TR90 Bölgesi'nde sektörel geçişliliğin kısıtlı olduğunu göstermektedir. Bir diğer deyişle; TR90 Bölgesi'nde özellikle sermaye ve işgücü gibi üretim faktörlerinin sektörler arası hareketliliğinin sınırlı olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, Bölge turizminin gelişmesiyle TR90 Bölgesi'nde sektörel baskınlığın hizmetler sektörü lehine değişim, tarımın payında ise, Bölge ekonomisinin fındık ve çaya bağımlılığının devam etmesi nedeniyle önemli oranda değişiklik görülmediği ifade edilebilir.

### 1.4.3. TR90 Bölgesi İşyeri İstatistikleri

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Sanayi Sicil Verilerine göre (2011) TR90 Bölgesi 2011 yılı itibarıyla Türkiye geneli işyeri sayısının % 1,62'sine sahiptir. 2010-2011 yıllarında Bölge imalat sanayiinde en yüksek işyeri sayısına sahip olan sektör, gıda ürünleri imalatı sektörüdür. Bu sektörü sırasıyla diğer madencilik ve taş ocakçılığı ve diğer metalik olmayan mineral ürünler imalatı sektörleri takip etmektedir. Söz konusu yıllarda Bölge'de sahip oldukları işyeri sayısı oranlarına göre ağaç ve mantar ürünleri imalatı, diğer metalik olmayan mineral ürünler imalatı ve diğer sektörlerin toplam payında artış yaşanırken diğer madencilik ve taş ocakçılığı, gıda ürünlerinin imalatı, kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı ve başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı sektörlerinde azalma gerçekleşmiştir.

TR90 Bölgesi'nin girişimcilik altyapısını ortaya koymada mevcut işyeri bilgileri önemli bir göstere olarak değerlendirilebilir. Buna göre Bölge'de kurulu esnaf ve işyeri bilgileri incelendiğinde (Tablo 1-6), esnaf yoğunluğunun Türkiye ortalamasının üstünde olduğu görülmektedir.

2004-2008 yılları arasında toplam GSKD'de artışa paralel olarak hem Türkiye'de hem de TR90 Bölgesi'nde kişi başına düşen GSKD'de artış gerçekleşmiştir. TR90 Bölgesi'nde kişi başına GSKD, 2004 yılında Türkiye ortalamasının % 69,47'sine denk gelirken, 2008 yılında yakınsama artmış ve % 75,22 seviyesine gelmiştir. Yıllar itibarıyla kişi başına GSKD ülke ortalamasının altında kalmasına karşın 2004 yılından 2008 yılına ülke ortalaması % 83 artarken TR90 Bölgesi ortalaması % 100'e yakın artış göstermiştir. Bu artışla beraber TR90 Bölgesi 26 Düzey 2 bölgesi arasında 18. sıradan 14. sıraya yükselmiştir.

Madencilik ve taş ocakçılığı, enerji (elektrik, gaz, su) ve imalat sanayi ana başlıklarında incelenen sanayi sektörü, TR90 Bölgesi'nin toplam ekonomik büyüklüğünün yaklaşık % 20'sini oluşturmakta olup istihdam, firma sayısı ve dış ticaret yapısı göz önüne alındığında TR90 sanayisi içinde imalat sanayinin ilk sırada yer aldığı görülmektedir.

### 1.4.2. TR90 Bölgesi'nde Oluşturulan Katma Değer

Üretilen yıllık katma değer ve üretimin sektörel dağılımına bakıldığında, 2008 yılında Türkiye genelinde üretilen toplam Gayri Safi Katma Değer (GSKD)'in % 2,64'ünün TR90 Bölgesi'nde gerçekleştiği görülmektedir. Bu payla TR90 Bölgesi, 26 Düzey 2 Bölgesi arasında 12. sırada yer almaktadır. Hizmetler sektörünün payı yıllar itibarıyla toplam GSKD ile benzerlik gösterse de, Bölge sanayinin Türkiye toplam GSKD'si içindeki payının % 2 düzeyini aşmadığı, tarımın payının ise beklenenin aksine yukarı yönlü hareket ettiği görülmektedir. Bölge sanayi üretiminin ülke genelinin % 2'si civarında katma değer üretmesi, üretimde verimlilik ve kaynak sorunları ile ölçek ekonomileri sorunlarına işaret etmektedir.

2004 ve 2008 yılları arasında Bölge içindeki GSKD üretiminde hizmetler sektörü % 63-65 aralığı ile birinci, sanayi sektörü % 20-22 aralığı ile ikinci ve tarım sektörü % 18-20 aralığı ile üçüncü sırada yer almaktadır. Sektörlerin genel GSKD paylarındaki bu sınırlı değişiklikler, TR90 Bölgesi'nde sektörel geçişliliğin kısıtlı olduğunu göstermektedir. Bir diğer deyişle; TR90 Bölgesi'nde özellikle sermaye ve işgücü gibi üretim faktörlerinin sektörler arası hareketliliğinin sınırlı olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, Bölge turizminin gelişmesiyle TR90 Bölgesi'nde sektörel baskınlığın hizmetler sektörü lehine değişim, tarımın payında ise, Bölge ekonomisinin fındık ve çaya bağımlılığının devam etmesi nedeniyle önemli oranda değişiklik görülmediği ifade edilebilir.

2004-2008 yılları arasında toplam GSKD'de artışa paralel olarak hem Türkiye'de hem de TR90 Bölgesi'nde kişi başına düşen GSKD'de artış gerçekleşmiştir. TR90 Bölgesi'nde kişi başına GSKD, 2004 yılında Türkiye ortalamasının % 69,47'sine denk gelirken, 2008 yılında yakınsama artmış ve % 75,22 seviyesine gelmiştir. Yıllar itibarıyla kişi başına GSKD ülke ortalamasının altında kalmasına karşın 2004 yılından 2008 yılına ülke ortalaması % 83 artarken TR90 Bölgesi ortalaması % 100'e yakın artış göstermiştir. Bu artışla beraber TR90 Bölgesi 26 Düzey 2 bölgesi arasında 18. sıradan 14. sıraya yükselmiştir.

Madencilik ve taş ocakçılığı, enerji (elektrik, gaz, su) ve imalat sanayi ana başlıklarında incelenen sanayi sektörü, TR90 Bölgesi'nin toplam ekonomik büyüklüğünün yaklaşık % 20'sini oluşturmakta olup istihdam, firma sayısı ve dış ticaret yapısı göz önüne alındığında TR90 sanayisi içinde imalat sanayinin ilk sırada yer aldığı görülmektedir.

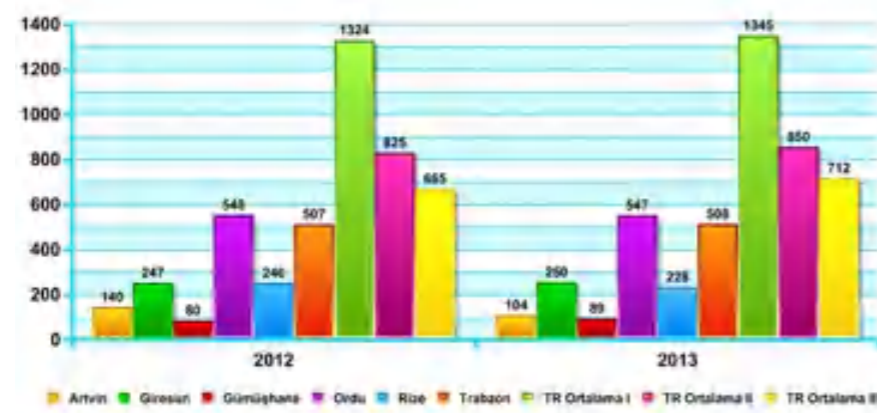
Tablo 1-6: TR90 Bölgesi İlleri Esnaf ve İşyeri Bilgileri (Ekim 2014)

İl	Esnaf Sayısı	İşyeri Sayısı	İlin Nüfusu	Esnaf/Nüfus
Artvin	5.678	6.151	169.334	%3,35
Giresun	12.827	13.595	425.007	%3,02
Gümüşhane	3.170	3.511	141.412	%2,24
Ordu	19.201	20.879	731.452	%2,63
Rize	10.499	11.367	328.205	%3,20
Trabzon	22.765	24.808	758.237	%3,00
Türkiye	1.572.344	1.694.290	76.667.864	%2,0

Kaynak: Türkiye Esnaf ve Sanatkarların Konfederasyonu (TESK)

Bölge'de kayıtlı işletme sayıları ayrıntılı olarak incelendiğinde; 2012 yılında Bölge'de, 490 tanesi şirket, 44 tanesi kooperatif ve 1234 tanesi ise gerçek kişi ticari işletmesi olmak üzere toplam 1768 işletme kurulmuş iken (Grafik 1-1), yeni kurulan işletme sayısı 2013 yılında % 2,37 oranında azalarak, 546 tanesi şirket, 33 tanesi kooperatif ve 1147 tanesi gerçek kişi ticaret işletmesi olmak üzere toplamda 1726 olarak gerçekleşmiştir.

Grafik 1-1: Açılan İşletme (Şirket, Kooperatif ve Gerçek Kişi Tic. İşl.) Sayıları



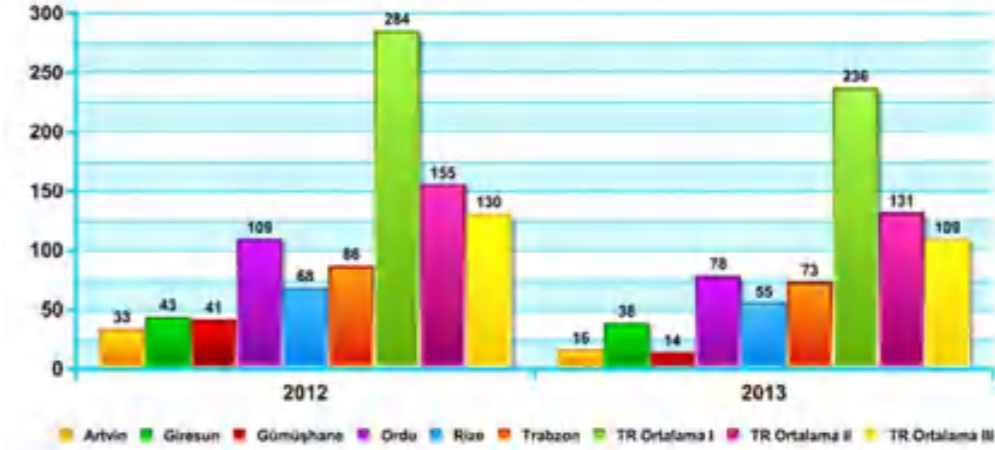
Kaynak: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)  
TR Ortalama I, tüm illere ait ortalama değerleri; TR Ortalama II, İstanbul dışındaki diğer illere ait ortalama değerleri; TR Ortalama III, İstanbul ve Ankara dışındaki diğer illere ait ortalama değerleri göstermektedir.

2012 yılı içerisinde TR90 Bölgesi'nde ortalama 295 işletme kurulmuş iken, bu sayı 2013 yılında 288 olarak gerçekleşmiştir. Aynı yıl içerisinde Türkiye'de ortalama olarak 1324 işletme kurulmuştur. Kurulan işletme sayısı ortalaması, İstanbul dışındaki diğer tüm illerde 824, İstanbul ve Ankara dışındaki diğer tüm illerde ise 665 olarak gerçekleşmiştir. 2013 yılı içerisinde ise Türkiye'de ortalama olarak kurulan işletme sayısı 2012 yılına göre % 1,51 oranında artış göstererek 1344 olarak gerçekleşmiştir. Kurulan işletme sayısı ortalaması 2013 yılında İstanbul dışındaki diğer tüm illerde 2012 yılına göre % 3,15 oranında artış göstererek 850, İstanbul ve Ankara dışındaki diğer tüm illerde ise 2012 yılına göre % 7,06 oranında artış göstererek 712 olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu dönemde TR90 Bölgesi'nde en fazla işletme açılan iller sırasıyla Ordu, Trabzon ve Giresun olurken, en az işletme açılan iller ise sırasıyla Gümüşhane, Artvin ve Rize olarak gerçekleşmiştir.

Diğer taraftan 2012 yılında Bölge'de 294 tanesi şirket ve 86 tanesi kooperatif olmak üzere toplam 380 işletme tasfiye edilmiş iken (Grafik 1-2), tasfiye edilen işletme sayısı

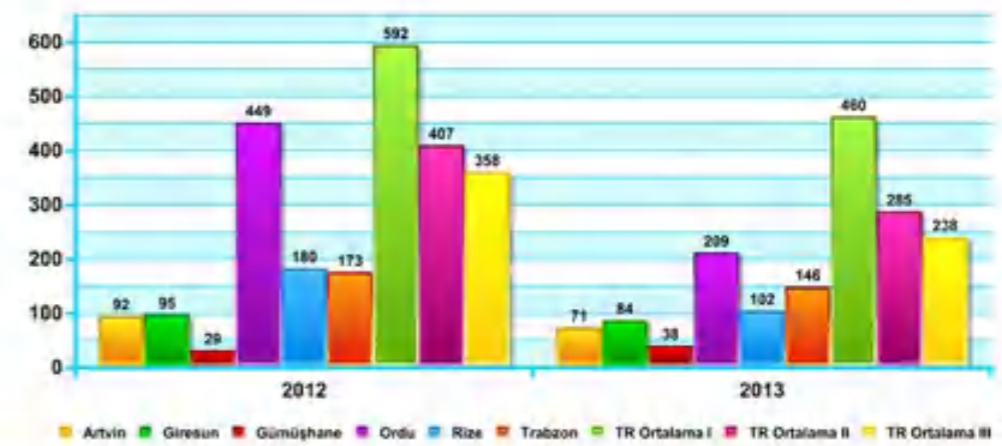
2013 yılında % 27,89 oranında azalarak, 227 tanesi şirket ve 47 tanesi kooperatif olmak üzere toplamda 274 olarak gerçekleşmiştir. Ortalama olarak bakıldığında 2012 yılı içerisinde TR90 Bölgesi'nde ortalama 63 işletme tasfiye edilirken, ortalama tasfiye edilen işletme sayısı 2013 yılında 46 olarak gerçekleşmiştir. Aynı yıl içerisinde Türkiye'de ortalama olarak tasfiye edilen işletme sayısı 2012 yılına göre % 16,9 oranında azalış göstererek 284 olarak gerçekleşmiştir. Tasfiye edilen işletme sayısı ortalaması İstanbul dışındaki diğer tüm illerde 2012 yılına göre % 15,48 oranında azalış göstererek 131, İstanbul ve Ankara dışındaki diğer tüm illerde ise 2012 yılına göre % 16,15 oranında azalış göstererek 109 olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu dönemde TR90 Bölgesi'nde en fazla işletme tasfiye edilen iller sırasıyla Ordu, Trabzon ve Rize olurken, en az işletme tasfiye edilen iller ise sırasıyla Artvin, Gümüşhane ve Giresun olarak gerçekleşmiştir.

Grafik 1-2: Tasfiye Edilen İşletme (Şirket ve Kooperatif) Sayıları



Kaynak: TOBB  
TR Ortalama I, tüm illere ait ortalama değerleri; TR Ortalama II, İstanbul dışındaki diğer illere ait ortalama değerleri; TR Ortalama III, İstanbul ve Ankara dışındaki diğer illere ait ortalama değerleri göstermektedir.

Grafik 1-3: Kapanan İşletme (Şirket, Kooperatif ve Gerçek Kişi Tic. İşl.) Sayıları



Kaynak: TOBB  
TR Ortalama I, tüm illere ait ortalama değerleri; TR Ortalama II, İstanbul dışındaki diğer illere ait ortalama değerleri; TR Ortalama III, İstanbul ve Ankara dışındaki diğer illere ait ortalama değerleri göstermektedir.



2012 yılında Bölge'de 225 tanesi şirket, 58 tanesi kooperatif ve 735 tanesi ise gerçek kişi ticari işletmesi olmak üzere toplam 1018 işletme kapanmış iken (Grafik 1-3), kapanan işletme sayısı 2013 yılında % 36,15 oranında azalarak, 226 tanesi şirket, 57 tanesi kooperatif ve 367 tanesi gerçek kişi ticaret işletmesi olmak üzere toplamda 650 olarak gerçekleşmiştir. Ortalama olarak bakıldığında 2012 yılı içerisinde TR90 Bölgesi'nde ortalama 171 işletme kapanmış iken, ortalama kapanan işletme sayısı 2013 yılında 109 olarak gerçekleşmiştir. Aynı yıl içerisinde Türkiye'de ortalama olarak 592 işletme kapanmıştır. Kapanan işletme sayısı ortalaması İstanbul dışındaki diğer tüm illerde 407, İstanbul ve Ankara dışındaki diğer tüm illerde ise 359 olarak gerçekleşmiştir. 2013 yılı içerisinde ise Türkiye'de ortalama olarak kapanan

işletme sayısı 2012 yılına göre % 22,29 oranında azalış göstererek 460 olarak gerçekleşmiştir. Kapanan işletme sayısı ortalaması 2013 yılında İstanbul dışındaki diğer tüm illerde 2012 yılına göre % 29,97 oranında azalış göstererek 285, İstanbul ve Ankara dışındaki diğer tüm illerde ise 2012 yılına göre % 33,70 oranında azalış göstererek 238 olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu dönemde TR90 Bölgesi'nde en fazla işletme kapanan iller sırasıyla Ordu, Trabzon ve Rize olurken, en az işletme kapanan iller ise sırasıyla Gümüşhane, Artvin ve Giresun olarak gerçekleşmiştir.

#### 1.4.4. TR90 Bölgesi Girişimciliğine Yönelik Araştırmalar

Yukarıdaki göstergelerin yanı sıra bölgedeki girişimcilik potansiyeli üzerine gerçekleştirilen bilimsel çalışmalar da dikkati çekmektedir. Bu kapsamda Akyüz vd. (2006) tarafından Rize ilindeki lise ve üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerine yönelik bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Bu araştırma kapsamında öğrencilere mezun olduktan sonra kendi işlerini mi kurmak istedikleri yoksa bir şirkette üst düzey yönetici olarak mı çalışmak istedikleri sorulmuştur. Verilen cevaplar lise (% 66,7) ve üniversite (% 69) öğrencilerinin büyük oranda kendi işini kurmak istediğini ortaya koymuştur. Aynı öğrenci grubuna bir girişim yapabilmek için girişimci adayında bulunması gereken en önemli niteliğin ne olduğu sorulduğunda ise ilk sırada (% 40,1) cesaret ve risk alabilme cevabı verilmiş ve onu sırasıyla para-sermaye (% 31,5) ve yaratıcılık (% 13) takip etmiştir. Bu sonuçlar, Rize ilindeki öğrencilerin cazip şartlarda kendilerine sunulabile-

cek yöneticilik alternatifi yerine kendi bilgi ve deneyimleri yardımıyla bağımsız bir çalışma ortamına girerek girişimci olmayı tercih ettiklerini göstermektedir.

Büte (2006) tarafından Trabzon iline yönelik gerçekleştirilen çalışmada ise ildeki girişimci özelliklerini belirleyerek girişimcilerin beklentilerini ortaya koymak amaçlanmıştır. Trabzon'da faaliyet gösteren 105 KOBİ yöneticisi üzerine gerçekleştirilen araştırma sonucunda, girişimcilerin en önemli üç sorunu sırasıyla; sosyo ekonomik sorunlar (% 45), aşırı bürokratik uygulamalar (% 45) ve finansal sorunlar (% 41) olarak sıralanmıştır. İfade edilen bu sorunların çözümü noktasında girişimcilerin en önemli (% 49) önerisi ise "merkezi ve yerel yönetimlerin bölgenin kalkınmasına katkı sağlamaları" olmuştur.





Yeni kurulan girişimlerin finansman gereksinimleri, biçimsel ve biçimsel olmayan olmak üzere iki şekilde sağlanmaktadır. Biçimsel kaynaklar; bankalar, devlet, kredi kuruluşları, girişim sermayesi fonları vb. iken, biçimsel olmayan kaynaklar ise kişisel tasarruflar, aile ve arkadaşlar ile melek yatırımcılardan oluşur. Yeni kurulan girişimlerin finansmanında biçimsel olmayan kaynaklardan, melek yatırımcıların önemi gün geçtikçe artmakta ve girişimcilik literatüründe her geçen gün daha fazla incelenmektedir.

## ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI

## 2. ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI

### 2.1. Genel Olarak KOBİ'lerin ve Girişimcilerin Finansmanı

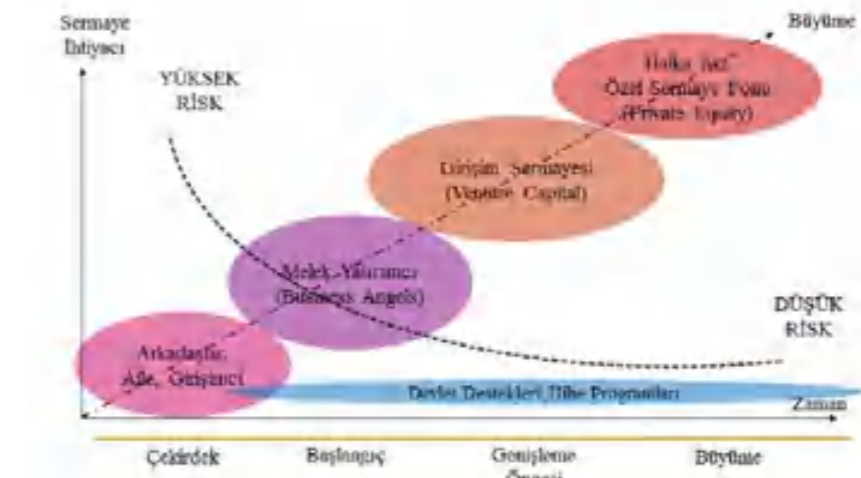
Özellikle toplam işletme sayısındaki ve istihdamdaki yüksek payları ile Türkiye ekonomisi ve sosyal yapısında önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin büyük bir kısmı yapısal özelliklerinden ve iş ortamından kaynaklanan çok sayıda sorunla karşı karşıya kalmaktadır. İş ortamının önemli unsurlarından biri olan finansmana erişim; bu işletmelerin büyümesi, gelişmesi, yeni yatırım yapması ve rekabet gücünü artırmasının önündeki önemli engellerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Finansman, bir işletmenin yatırımlarını ve devam eden faaliyetlerini veya işletme sermayesini finanse etmek için ihtiyacı olan para veya sermayenin sağlanmasıdır. İşletmeler ihtiyaç duydukları fonları iç kaynaklarından karşılayabildikleri gibi işletme dışı çeşitli kaynaklardan da temin edebilmektedirler. Öz kaynaklar olarak da ifade edilen iç kaynaklar, işletme sahibinin ve ortaklarının mal varlığı ile faaliyet kârından oluşmaktadır. İşletmeler özellikle kurulma aşamasında, diğer finansman kaynaklarına ulaşma konusunda yaşadıkları sıkıntıların da etkisiyle, kendi öz sermayelerini kullanırken büyüme ve gelişme evrelerinde çoğunlukla bu kaynaklar yeterli gelmemekte dışarıdan finansmana ihtiyaç duymaktadırlar. Banka kredileri, finansal kiralama (leasing), faktoring, girişim sermayesi, yurtiçi ve yurtdışı finansal kurumlar ile sermaye piyasalarından sağlanan çeşitli krediler şeklinde ifade edilebilen işletme dışı kaynaklar ise işletme içi kaynaklara göre daha çeşitli olabilmektedir. Bu kaynakların bir kısmından işletmeler borçlanma yoluyla fon sağlarken diğer kısmından sermaye artırımını şeklinde kaynak temin etmektedir.

Bir işletme, kuruluş aşamasından pazardan çekilene kadar sıralı aşamaları takip eder. Her işletmenin bu aşamaları aynı sürede ve yoğunlukta yaşaması gerekmemekle birlikte, biçimsel olarak bu aşamaları geçirdiğini söylemek mümkündür. İşletme biliminde yeni ürün geliştirme ve ürün yaşam eğrisi kavramlarıyla tanımlanan bu aşamalar birbirinden ayrı gibi görünse de birbirleriyle ilgili ve ardışık olarak gerçekleşir. Biçimsel olarak bir ürünün geçirmesi gereken aşamalar bu şekilde tanımlansa da, her ürünün bu süreci tamamlaması mümkün olmaz. Kimi ürünler, yeni ürün fikrinin doğuşundan pazardan çekilinceye kadar sağlıklı bir süreç izlerken, kimi ürünler ise ticari olmadan yok olabilmektedir.

Ürün yaşam sürecinin her aşamasında ihtiyaç duyulan finansmanın kapsamı ve yoğunluğu farklılık arz eder. Bu sebeple, işletmeler için en uygun sermaye yapısının ne olduğunun anlaşılması hayati önem arz eder. İşletmeler bu süreci biçimsel olarak tanımlama ve belirtilen bu sürecin neresinde olduklarını saptama çabası içerisinde olmalıdırlar. Şekil 2-1'de gelişim aşamalarına göre KOBİ'lerin kullanabilecekleri potansiyel finansal kaynaklar gösterilmiştir. Şekilden de görülebileceği gibi her aşamadaki finansman kaynak seçenekleri farklı risk özellikleri göstermektedir. Buna göre, erken aşamalardaki firma ve girişimler yüksek risk, gelişim açısından belirli mesafeler almış firma ve girişimler ise daha düşük risk içermektedirler.

Şekil 2-1: Gelişim Aşamasına Göre KOBİ'lerin ve Girişimcilerin Finansman Kaynakları



Kaynak: <http://kobias.com.tr/web/>

Çekirdek yatırım (seed investment), fiilen üretime geçmeyip, yalnızca fikir veya proje doğrultusunda yapılan yatırımlardır. Belirsizlikler nedeniyle en riskli yatırım aşamasıdır. Başlangıç sermayesi (start up investment) aşamasında üretim ve satış için fon ihtiyacı bulunan işletmelere yatırım yapılmaktadır. Genişleme öncesi dönem ise başlangıç dönemine göre prototip ürünler üzerine yapılan, seri üretime geçiş sürecini içeren yatırımları kapsamaktadır. Başlangıç aşamasına göre yatırım miktarı daha fazla ve riski daha düşüktür. Büyüme sermayesi (expansion) ve destek (bridge finance) aşaması ise, halka arz olmayı amaçlayan faal bir işletmenin halka arz gerçekleşene kadar faaliyetlerinin sürdürülebilmesine yardımcı olmak için yapılan yatırımdır.

Avrupa Komisyonu Strateji ve Değerlendirme Hizmetleri Merkezi Bölgesel Girişim Finansmanı Raporu'na göre ise girişimlerin gelişim aşamaları ve finansman kaynak seçenekleri Tablo 2-1'deki gibi tanımlanmıştır.

Tablo 2-1: Gelişim Aşamasına Göre KOBİ'lerin ve Girişimlerin Finansman Kaynakları

Gelişim Aşaması	Finansal Kaynak
Tohum (çekirdek) aşaması	Kurucular veya iştirakçiler tarafından sağlanan sermaye. Gerekli ve elde edilebiliyor ise banka kredileri de kullanılır.
Başlangıç aşaması	Kurucular, iştirakçiler veya diğer ilişkili taraflarca sağlanan sermaye ve melek yatırımcı. Gerekli ve elde edilebiliyor ise banka kredileri ve sabit varlıklar için kiralama seçeneği kullanılır.
Genişleme aşaması	Özgün kaynaklardan öz sermaye artı ticari yatırımlar ve girişim sermayesi. Bunun dışında banka kredileri ve leasing ve faktoring de kullanılabilir.
Yenileme / Yerine koyma sermayesi	Ticari yatırımlar, girişim sermayesi veya ilk halka arzlar.



Çok aza sayıda yeni girişim, kişisel fonları ya da kendi birikimleri olmaksızın faaliyete başlar. Bu tür fonlar, maliyet ve kontrol açısından daha düşük maliyetli fonlar olmalarının yanında dış kaynaklardan fon temin edilebilmesi açısından da önemli ve gereklidirler. Bunun yanında gerekli sermayenin girişimcinin kendi birikimleri ile karşılanan kısmı ne kadar az olursa -ki bu durumda dış sermaye ihtiyacı çoğalacaktır- girişimin gelecekteki nakit akımları üzerindeki baskı o derece artacaktır.

Girişimciden sonra, akraba ve arkadaşlar yeni girişimler için en yaygın sermaye sağlayıcılarıdır. Bu kişilerin girişimci ile olan yakınlıklarından dolayı, sermaye temini konusunda ikna edilmeleri dış kaynak tedarikçilerine göre daha kolaydır. Bununla birlikte aile yakınlarının, gerçekçi olmayan beklentiler içerisine girmeleri ve nispeten düşük bir sermaye teminine karşı girişimlerdeki sahiplik pozisyonlarından dolayı girişim faaliyetleri üzerinde doğrudan etkili olmak istemeleri gibi bazı sorunlar ile de karşılaşılabilir.

Küçük işletmelerin, alacakları krediler karşılığında gösterecekleri teminatların yetersiz olması, faaliyette buldukları iş alanlarının çok riskli olması veya bankaların daha çok büyük ölçekli kuruluşlara odaklanmaları gibi nedenlerle bankacılık sektöründen kredi sağlamaları çok zordur. Böyle bir durumda küçük işletmeler gerekli olan öz sermayeyi genellikle sınırlı olan işletme içi kaynaklardan veya bireysel imkânlardan elde etmeye çalışmaktadırlar. Bunun neticesinde, finansman eksikliği nedeni ile birçok proje dü-

şünce aşamasında kalmakta ve yatırıma dönüştürülememektedir. Öz kaynakları yetersiz ve dış finansman seçeneklerinden yararlanma imkânları sınırlı olan küçük işletmelerin faaliyetlerini devam ettirebilmeleri açısından gerekli finansmanı sağlayan girişim sermayesi ve melek yatırımcılar, bu tür işletmeler için alternatif bir finansman kaynağı oluşturmaktadır.

Yeni kurulan girişimlerin finansman gereksinimleri, biçimsel ve biçimsel olmayan olmak üzere iki şekilde sağlanmaktadır. Biçimsel kaynaklar; bankalar, devlet, kredi kuruluşları, girişim sermayesi fonları vb. iken, biçimsel olmayan kaynaklar ise kişisel tasarruflar, aile ve arkadaşlar ile melek yatırımcılardan oluşur. Yeni kurulan girişimlerin finansmanında biçimsel olmayan kaynaklardan, melek yatırımcıların önemi gün geçtikçe artmakta ve girişimcilik literatüründe her geçen gün daha fazla incelenmektedir. Girişimciler, kendi girişimlerini büyütebilmek için finansal desteğe ihtiyaç duymaktadır. Bu kaynağı da sıklıkla risk sermayedarları, melek yatırımcılar, arkadaşlar ya da aileden sağlamaktadırlar. Özellikle fon gereksinimine çok ihtiyaç duyulan erken dönemlerde, melek yatırımcıların rolü ve girişimcilik süreci üzerindeki etkisi oldukça önemlidir. Melek yatırımcıların içerisinde olan "girişimcilik tutkusu", yatırım kararlarının şekillenmesinde önemli rol oynamaktadır.

## 2.2. KOBİ'ler ve Banka Kredileri

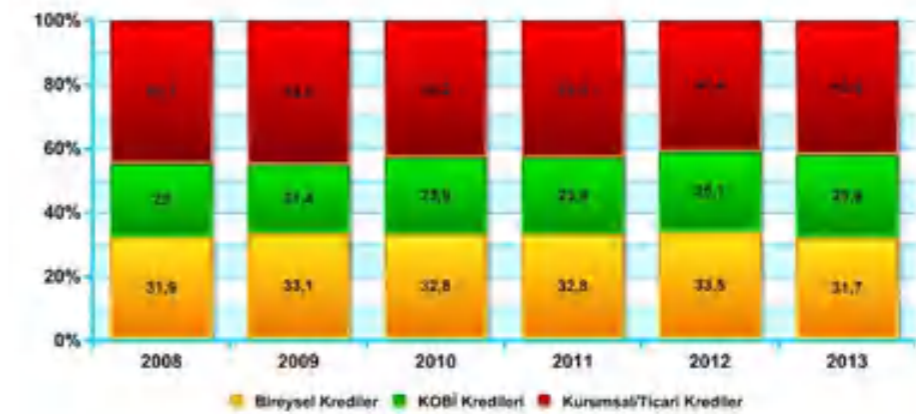
Finansal kesimin en önemli yapısı bankalardır. Bankalar şirketlere ve işletmelere en fazla kredi sağlayan kuruluşlar olarak bilinmektedir. Çoğu ülkede bankalar, KOBİ'lerin en önemli finansman kaynağı durumundadır. Küçük işletmelerin banka kredilerine erişimde, büyük işletmelere kıyasla daha fazla sorun yaşamaları nedeniyle bu işletmelerin krediye erişimlerinin artırılmasına yönelik olarak kamu tarafından çeşitli destek programları uygulanmaktadır. Bu destekler, politika öncelikleri doğrultusunda uygun koşullu (düşük faizli, uzun vadeli gibi) kredi programları yürütme, kredi garanti sistemleri ve mikro kredi sistemleri oluşturma gibi farklı biçimlerde olabilmektedir. Son yıllarda gelişmiş ülkeler, kredi garanti sistemleri geliştirme, makroekonomik ve finansal sisteme yönelik iyileştirmeler yapma gibi piyasaya daha az müdahaleci politikaları tercih etmektedirler.

KOBİ'lerin ölçeklerine ve buldukları iş ortamına bağlı olarak banka kredilerine erişimde yaşadıkları sıkıntıların niteliği ve boyutu da farklılık göstermektedir. Küçük ve genç işletmeler genellikle her koşulda krediye erişimde ve kredi maliyetinde sorun yaşarken; orta ölçekli işletmeler gelişmiş ülkelerde kredi hacminin yetersizliği ve koşulların uygun olmaması, gelişmekte olan ekonomilerde ise krediye erişim konularında sıkıntı yaşayabilmektedir. Bu durum, genellikle gelişmekte olan ülkelerde finansal sistemin daha az gelişmiş olması, likidite azlığı ve bankaların küçük ölçekli işletmeleri kredilendirme konusunda tecrübesiz ve isteksiz olmasından kaynaklanmaktadır. Son yıllarda KOBİ kredileri konusunda bankacılık sisteminde uzmanlaşma yönlü bir gelişme olmasına karşın durum yine de olması gereken noktadan uzağındadır.

Uygun koşullu finansmana erişimde yaşanan sıkıntılar, Türkiye'de KOBİ'lerin kurulma ve büyümeleri önünde de önemli bir engel oluşturmaktadır. Gelişmiş ve benzer gelişmişlik seviyesindeki ülkelerin birçoğuna kıyasla Türkiye'de işletmelere sağlanan bankacılık sektörü kredileri daha düşük seviyede olmasının yanında, kredi faiz oranları da bu ülkelerle karşılaştırıldığında daha yüksektir. Bunların yanı sıra Türkiye'de KOBİ'lerin büyük bir kısmının mikro ölçekli, mali ve kurumsal yapısı zayıf işletmeler olması da krediye erişimlerini zorlaştıran önemli bir faktördür.

Türkiye'de KOBİ'ler, ağırlıklı olarak mikro ölçekli bir yapıya sahip olup büyük bir kısmı aile işletmesi şeklinde faaliyet gösteren geleneksel yapıdaki işletmelerdir. Bu işletmelerde genellikle işletme sahibi ile yöneticisi aynı kişi olmakta veya işletme sahipleri çok yakın aile bireylerinden oluşmaktadır. Dolayısıyla bu tür işletmelerde alınan tüm kararlar bir kişiye veya gruba bağlı olmakta ve kişinin/kişilerin bilgi, beceri ve yönetim kapasitesi işletmelerin performansında belirgin bir role sahip olmaktadır. Bu işletmeler, kurumsallaşma düzeylerinin düşük olmasının yanı sıra insan kaynakları, finansal yönetim, pazarlama ve yeni ürün ve hizmet geliştirme gibi konularda da sıkıntılar yaşamaktadırlar. Bu veriler esasında Türkiye'deki KOBİ'lerin finansman yanında kurumsallaşma problemlerinin olduğunu da göstermektedir. Dolayısıyla, finansman desteğinin yanında yönetim ve organizasyon anlamında da destek sağlayan ve bu anlamda katılımcı finansman yöntemleri olarak da ifade edilebilecek olan girişim sermayesi ve melek yatırım finansman modelleri Türkiye'deki KOBİ'ler için önemli birer fırsat alanı olarak değerlendirilebilir.

Grafik 2-1: KOBİ Kredilerinin Toplam Krediler İçerisindeki Payı



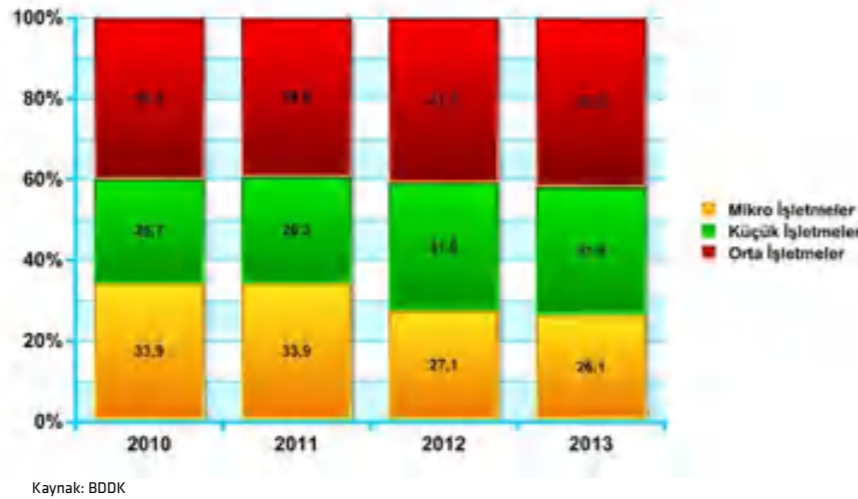
Kaynak: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK)

Grafik 2-1'de de görülebileceği gibi Türkiye'de toplam banka kredileri içerisinde KOBİ kredilerinin aldığı pay oldukça düşüktür. Küçük işletmeler bu nedenle ekonominin başka kanalları aracılığıyla kendilerine kaynak aramak zorunda kalmakta ve çoğu zaman da yeni ve büyüyen işlerinin ihtiyaçlarını karşılayabilecek yeterli kaynağı bulamamaktadır. Şahsi varlıklar, aile ve arkadaşlardan alınan krediler, malların ipotek edilmesi gibi potansiyel finansman kaynaklarının kullanımına ilişkin veri bulunmamaktadır. Girişim sermayesi ve iş melekleri gibi geleneksel olmayan finansman araçlarının gelişimi de yavaş ilerlemektedir.

Türkiye'de bankacılık kesiminin kullandığı toplam krediler içerisinde KOBİ kredilerinin payına bakıldığında bunun % 25 düzeyinde olduğu görülmektedir (Grafik 2-1). Bu oran ekonomiye katkıları açısından değerlendirildiğinde

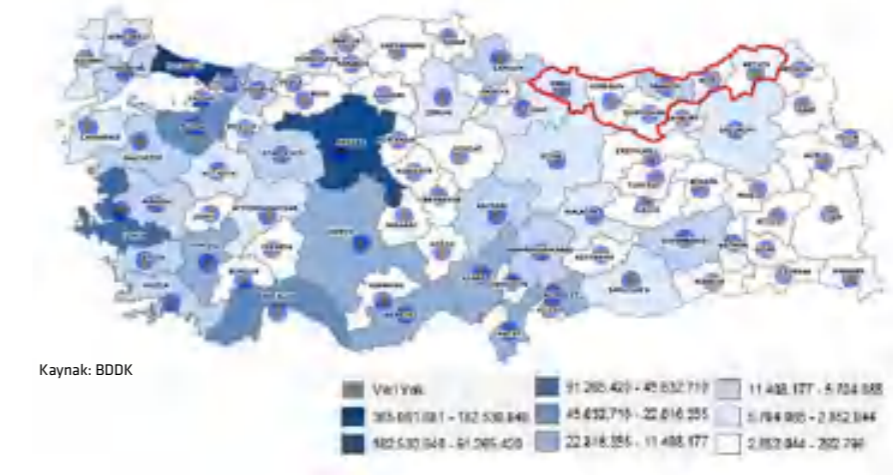
KOBİ'ler için oldukça düşüktür. Zira bu oran, gelişmiş ülkelerde % 50'lerin üzerindedir. Bu durum krediye erişim ve kredi koşulları bakımından Türkiye'deki KOBİ'lerin, gelişmiş ve benzer gelir düzeyindeki ülkelerin birçoğuna kıyasla daha fazla sorun yaşadığını göstermektedir. Mikro işletmeler, yeni girişimciler, yenilikçi ve hızlı büyüme potansiyeli olan riskli işletmeler, yeterli teminatı olmayan işletmeler ile gelişmişlik seviyesi düşük bölgelerdeki işletmeler krediye erişim bakımından en fazla sorun yaşayan kesimlerdir. Zira banka kredileri içerisinde bireysel ve ticari/kurumsal kredilere göre daha az paya sahip olan KOBİ kredilerinin dağılımına bakıldığında (Grafik 2-2), özellikle son yıllarda mikro ölçekli KOBİ'lerin KOBİ kredileri içerisindeki payının küçük ve orta işletmelere göre azaldığı görülmektedir.

Grafik 2-2: KOBİ Kredilerinin İşletme Ölçeğine Göre Dağılımı



KOBİ'ler için banka kredileri önemli bir finansman yöntemi olmasına karşın TR90 Bölgesi firmalarının bankacılık kredilerinden (nakdi ve gayri nakdi) faydalanma durumlarına bakıldığında (Şekil 2-2 ve Şekil 2-3), kullanılan kredi miktarlarının oldukça düşük seviyede olduğu görülmektedir.

Şekil 2-2: İllere Göre Nakdi Kredi Dağılımları (2013/12)



Şekil 2-3: İllere Göre Gayri Nakdi Kredi Dağılımları (2013/12)



TR90 Bölgesi'nde Gayri Safi Katma Değer oluşturma açısından ilk sırada yer alan hizmet sektörünün banka kredilerinden faydalanma durumunu incelemek de yerinde olacaktır. Buna göre, bölge için en önemli hizmet alanlarından biri olan turizm sektöründe kullanılan banka kredisi açısından bakıldığında (Şekil 2-4), bölge illeri en düşük grupta yer almaktadır.

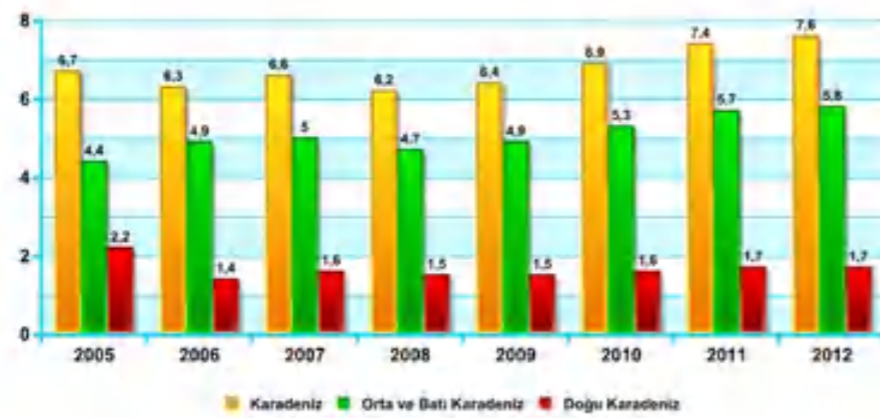
Şekil 2-4: İllere Göre Turizm Sektörü Kredileri



Kaynak: BDDK

Bankacılık sektörünün kullandığı KOBİ kredilerinin bölgesel dağılımı incelendiğinde (Grafik 2-3), Karadeniz Bölgesi firmalarının toplam KOBİ kredileri içerisindeki payında küçük bir artış söz konusu iken Doğu Karadeniz Bölgesi (TR90) firmalarının toplam KOBİ kredileri içerisindeki payının Karadeniz Bölgesi firmalarına göre azaldığı görülmektedir. Bu durum özellikle TR90 bölgesi firmalarının banka kredilerine erişiminin diğer bölge firmalarına göre daha zor olduğunu göstermektedir.

Grafik 2-3: KOBİ Kredilerinin Bölgesel Gelişimi



Kaynak: TÜİK, BDDK

## 2.3. Melek Sermaye ve Melek Yatırımcı

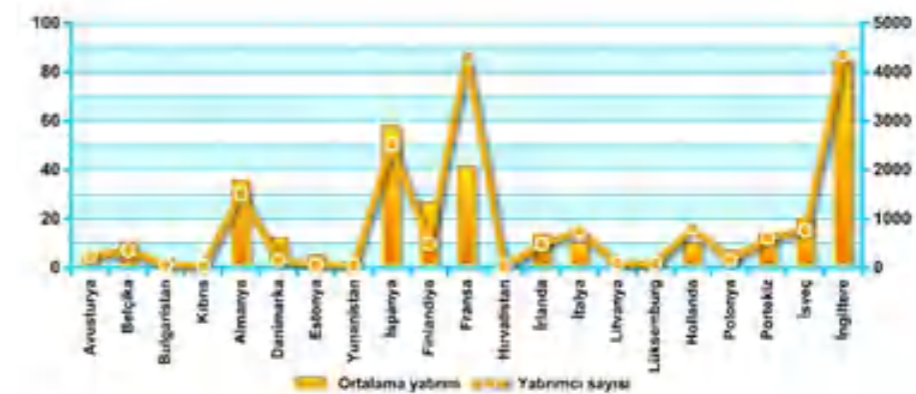
### 2.3.1. Genel Olarak Melek Yatırım ve Melek Yatırımcı

Girişimciler iş fikirlerini gerçekleştirebilmek için kaynaklarının yetmediği noktada dışarıdan kaynak bulmaya yönelirler. Bu kaynaklardan bir tanesi de melek sermayedir. Melek sermaye terimi, öz sermaye sağlamak amacıyla bir işe yatırılan parayı temsil etmektedir. Bu noktada iş başarıya ulaştığı zaman yatırımcı da kâr edebilmektedir. Melek yatırımcı ise, yeni bir fikir, buluş veya teknoloji geliştirmiş ancak bunu ticari bir ürün haline getirmek için yeterince kaynağı olmayan girişimci veya girişimci adaylarını öz kaynakla finanse eden veya fikir desteği veren yatırımcı olarak tanımlanmaktadır. Tipik bir melek yatırımcı;

- Kazancı 100,000 doları aşan,
- 40-60 yaşlarında olan,
- Sahip olduğu malvarlığı 1.000.000 dolardan fazla olan,
- Önceden başarılı girişimcilik tecrübesine sahip,
- 5-7 yıldan daha fazla bir süre için yatırımdan geri dönüş bekleyen,
- Kendilerine yakın bölgelerde yatırım yapmayı tercih eden,
- Girişimcilere tavsiyelerde bulunmaktan ve yapılan işin bir parçası olmaktan zevk alan,
- Bildikleri endüstriye yatırım yapmayı seven,
- Nakit girişine ve maddi gelire önem veren,
- Piyasa ve teknolojiyi iyi bilen,
- Katma değer sağlayan ve paranın danışmanı olan kişiler olarak tanımlanmaktadır.

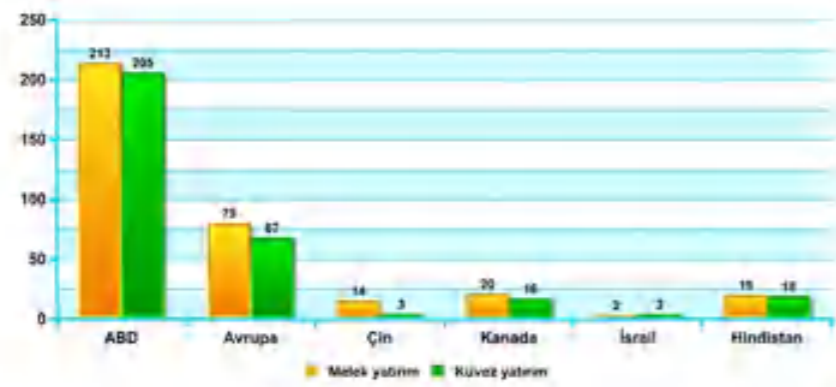
Melek yatırımcılar, genelde başarılı birer girişimci oldukları için, yatırım yaptıkları firmalara iş konusunda sürekli danışmanlık yaparak ve tanıdık ağları ile bütünleştirerek, onlara katma değer oluşturmaktadırlar. Yurtdışına bakıldığında son yılların neredeyse tüm önemli şirketlerinin (Facebook, Google, Yahoo, Apple, Youtube, Hotmail, Skype gibi) başlangıçta melek yatırımcılar sayesinde hayat buldukları görülmektedir. Bu doğrultuda Avrupa'da 2013 yılı için melek yatırımcı sayıları ve melek yatırım miktarları Grafik 2-4'te, çeşitli ülkelerde yine 2013 yılı için gerçekleşen melek ve küvez (inkübatör) yatırım miktarları ise Grafik 2-5'te görülmektedir.

Grafik 2-4: Avrupa Ülkelerinde Melek Yatırımcı Sayıları ve Ortalama Yatırım Miktarları (2013-milyon Euro)



Kaynak: European Commission, Enterprise and Industry, 2014

Grafik 2-5: Çeşitli Ülkelerde Melek ve Küvez (İnkübatör) Yatırımları (2013, milyar \$)



Kaynak: Ernst & Young Global Limited

Melek yatırımcılar, kendi para ve iş tecrübeleriyle genellikle kurulmakta olan veya yeni kurulmuş işletmelere yatırım yapan kişilerdir. Bu işletmelerin genellikle kapsamlı bir iş planına sahip olmaması nedeniyle melek yatırımcılar, birtakım işletme değerlendirme tekniklerini kullanmaktan ziyade bireysel değerlendirmeleriyle karar vermektedirler. Melek yatırımcıların yatırım miktarı, girişim sermayesi şirketlerine göre genellikle daha düşük olmaktadır.

Dışarıdan sağlanacak finansal kaynakların değerlendirilmesinde, kullanılacak fonların vadeleri, maliyeti ve yönetim üzerindeki kontrol etkisi olmak üzere, üç temel faktörün dikkate alınması gerekmektedir. Melek Yatırımcılar, girişimcilerin diğer dış finansman kaynaklarından olan aile ve arkadaşlar ile risk sermayedarlarına göre girişimciye yukarıda belirtilen faktörler bakımından bir takım kolaylıklar sağlamaktadır. Bu noktada melek yatırımcının aşağıdaki özellikleri dikkati çekmektedir:

- Melek yatırımcılar, bağımsız hareket edebildikleri gibi birleşerek grup olarak da hareket edebilmekte, bu şekilde daha büyük finansal ihtiyaçlara da cevap verebilmektedirler.
- Melek yatırımcılar, başarılı olabilecek bir yatırımı desteklemenin yanında kendilerinin değerlendirebileceği girişim fırsatlarını da takip etmektedirler.
- Melek yatırımcılar, sermaye sahiplikleri yanı sıra genellikle yatırım yaptıkları alanla ilgili 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.
- Melek yatırımcılar, finansman sağladıkları şirketlerin yönetiminde aktif rol almayı istemektedirler.
- Melek yatırımcıların büyük çoğunluğu, 35-65 yaş arası şirket sahibi iş insanlarından oluşmaktadır.
- Melek yatırımcılar, en çok sağlık, medikal hizmetler, yazılım ve biyoteknoloji sektörlerine ilgi duymaktadır.

Melek yatırımcının destek vermeyi tercih ettiği girişiminin genç, enerjik, dinamik, dürüst, yaşama pozitif bakabilen, işle ilgili yeni fikirler üretebilen, paylaşımına açık ve motivasyonu yüksek özelliklere sahip olması gerekmektedir. Melek yatırımcılar aynı zamanda firmalara değer katma arzusunda oldukları için, finansal destek talep eden iş sahiplerinin vizyonları ile kendi vizyonlarının örtüşmesine dikkat etmektedir. Bu hususlara sahip finansal ihtiyaç talebinin, melek yatırımcılar tarafından karşılanabilmesi için yatırımın geri dönüş oranının yüksek olması da ayrıca önem arz etmektedir.

Melek yatırımcı faaliyetleri; girişimci işletmeye kuruluşunda gerekli çekirdek sermayeyi oluşturan finansal desteği sağlamak, girişimci işletmenin kuruluş aşaması veya sonrasında ihtiyaç duyduğu bilgi desteğini sağlamak, girişimci işletmeye hem finansal hem de bilgi desteği sağlamak olarak sıralanmaktadır. Melek yatırımcıların avantajları aşağıdaki şekilde ifade edilebilir:

- Melek yatırımcılar düşük düzeydeki yatırımları tercih ederler.
- Melek yatırımcılar genellikle yeni başlayan ve ilk evrelerinde olan işletmelere yatırım yaparlar.
- Melek yatırımcılar tüm sektörlerde yatırım yapabilirler (hokey sahası, prototip bot vb.) fakat yüksek teknolojiye sahip firmalara ayrı bir ilgi vardır.
- Melek yatırımcılar finansal kararlarda risk sermayedarlarına göre daha esnekler.
- Melek yatırımcıların sağladıkları fonlar fiyatlarda artışa neden olmaz.
- Katma değer yatırımcılardır (yatırım yapılan şirket yatırım yapan şirkete dönüşebilir.)
- Pazarı geniş bir coğrafyada yer alır.
- Melek yatırımcıdan sağlanan para kaldıraç etkisi gösterir (yatırım yapılan işletme diğer finansman sağlayıcıları için çekicilik oluşturur).
- Melek yatırımcılar yatırımları dışında da kredi imkânı sağlarlar, ödünç garantisi verir.
- Melek yatırımcıların dezavantajları ise şu şekilde özetlenebilir:
- Aynı firmayı takip eden yatırımlar yapmaktan kaçınmaları.
- Girişimcinin kontrol gücünden ödün vermesine sebep olabilecek söz hakkına sahip olmak istemeleri.
- Kontrol edilmezlerse olumsuz bir unsura dönüşebilmeleri.
- Güvenilirlik açısından ülke içinde ve dışında isme, üne ve prestije sahip olmamaları.

### 2.3.2. Türkiye'de Melek Yatırım

Birçok ülkede business angel, angel investor gibi isimlerle anılan ülkemizde de bir süredir melek yatırımcı olarak kullanılmaya başlanan melek yatırım kavramı;

- finansmana erişim sıkıntısı çeken erken aşama şirketler için yeni bir finansal enstrüman oluşturulması,
- bu piyasada belirli bir davranış kültürünün ve etik kuralların hakim kılınması ve profesyonelliğin artırılması,
- melek sermayenin kurumsallaştırılarak girişimcilerin güven duyacağı bir finans piyasası haline getirilmesi ve
- melek yatırımların devlet destekleri ile cazip hale getirilmesi

amaçlarına yönelik olarak hazırlanan yönetmelikle Bireysel Katılım Yatırımcısı (BKY) olarak mevzuatımızda yerini almıştır. Söz konusu yönetmeliğe göre; BKY, kişisel maddi varlıklarını ve tecrübelerini başlangıç aşamasındaki

şirketlere aktaran gerçek kişiler olarak tanımlanmaktadır. BKY'lerin yaptıkları yatırımlar, fonlar ya da stratejik ortaklarla kıyaslanınca düşük seviyelerde olup bu tip yatırımların amacı başlangıç aşamasındaki şirketin belli bir noktaya kadar ilerlemesini sağlamaktır.

BKY olarak faaliyette bulunan gerçek kişilerin vergi desteğinden yararlanabilmeleri için BKY lisansına sahip olmaları gerekmektedir. Yönetmelik kapsamında sadece gerçek kişilerin BKY olabilecekleri yani kurumlara BKY lisansı verilmeyeceği ifade edilmektedir. Bu durumda BKY sisteminde dikkat edilecek ilk önemli nokta lisanslı yatırımcıların sadece gerçek kişiler olabileceği hususudur. Buna göre; lisanslama ve vergi desteğine hak kazanma süreci Şekil 2-5'te, sitemden çıkış süreci ise Şekil 2-6'da ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

Şekil 2-5: Lisanslama ve Vergi Desteğine Hak Kazanma Süreci



Şekil 2-6: BKY Ortaklığı ve Sistemden Çıkış Süreci



İlgili yönetmelik kapsamında BKY olabilmek için Hazine Müsteşarlığı'na başvurarak BKY lisansı almak gerekmektedir. BKY lisansı alabilmek için Hazine Müsteşarlığı bazı şartların varlığını aramaktadır. Bu şartlar, yüksek gelir veya servet sahibi yatırımcılar ve tecrübeli yatırımcılar için olmak üzere iki temel grupta toplanmaktadır. Buna göre;

- a. Yüksek gelir veya servete sahip yatırımcılar;
- başlangıç veya büyüme aşamasındaki şirketleri desteklemek amacıyla kurulmuş olan yurt içi kuluçka merkezlerinde ya da teknoloji geliştirme merkezlerinde en az iki yıl tecrübesi bulunan ve bu merkezlerdeki başlangıç veya büyüme aşamasındaki en az üç şirketin her birine en az 20.000 TL sermaye koyan kişileri ifade etmektedir.
- Yönetmelik kapsamında bir anonim şirkete yapılan yatırım nedeniyle devlet desteği alabilmek için; BKY tarafından iktisap edilen anonim şirket hisselerinin en az iki yıl boyunca elden çıkartılmaması gerekmektedir. Bu şekilde elde tutulan hisseler için Gelir Vergisi Kanunu'nun geçici 82. maddesinde belirtildiği üzere aşağıda detayları verilen kapsamda vergi teşviki sağlanmaktadır. Yani bu yönetmelik kapsamında şu an için BKY'ye sağlanan devlet desteği vergi teşviki olarak uygulama alanı bulmaktadır.
- lisans almadan önceki iki takvim yılı için, yıllık gelir vergisi beyannamesinde yer alan gelir unsurlarının gayrisafi tutarları toplamı olarak ifade edilen yıllık gayrisafi geliri 200.000 TL ve üzerinde olan veya,
  - müracaat anında sahip oldukları her türlü menkul ve gayrimenkul varlıklarından oluşan kişisel servetin toplam değeri 1.000.000 TL ve üzerinde olan yatırımcıları ifade etmektedir. Ancak; ikamet edilen konut veya bu konutu ipotek ederek alınan herhangi bir kredi, sigorta sözleşmelerinden doğan haklar ve emeklilik primi şeklinde kazanılan mali haklardan ölüm veya emeklilik halinde ödenecek tutarlar, kişisel servetin hesaplanmasında dikkate alınmamaktadır.

b. Tecrübeli yatırımcılar ise;

- banka ve finansal kuruluşlarda fon veya portföy yöneticisi olarak ya da banka ve finansal kuruluşların küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin finansmanı, proje finansmanı veya kurumsal finansman birimlerinde veya girişim sermayesi yatırım ortaklıkları dahil girişim sermayesi şirketlerinde müdür veya dengi bir pozisyonda ya da daha üst bir pozisyonda en az iki yıl iş tecrübesine sahip olan veya,
  - lisans alınmadan önce son beş yıl içinde en az iki yıl, yıllık cirosu en az 25.000.000 TL olan bir şirkette genel müdür yardımcısı veya dengi bir pozisyonda ya da daha üst bir pozisyonda çalışan veya,
  - BKY ağlarının birine lisans alınmadan önce en az bir yıl süreyle üyeliği bulunan ve müracaat sırasında halka açık olmayan en az üç şirkette BKY olarak ortak olan veya,
- Lisanslı BKY'ler, yönetmelik kapsamındaki anonim şirketlere ait iştirak hisselerini en az iki tam yıl elde tutmaları şartıyla, 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun değerlemeye ait hükümlerine göre hesapladıkları hisselerin tutarlarının %75'ini yıllık beyannamelerine konu kazanç ve iratlarından hisselerin iktisap edildiği dönemde indirebilirler. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından belirlenen araştırma, geliştirme ve yenilikçilik programları kapsamında projesi son beş yıl içinde desteklenmiş kurumlara iştirak sağlayan BKY'ler için bu oran %100 olarak uygulanmaktadır.*
- Yine ilgili yönetmeliğe göre, yıllık indirim tutarı 1.000.000 TL'yi aşamaz. İlgili yıl kazancından indirilemeyen kısım, izleyen yıllarda 213 sayılı Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre bu yıllar için belirlenen yeniden değerlendirme oranında artırılarak dikkate alınır.

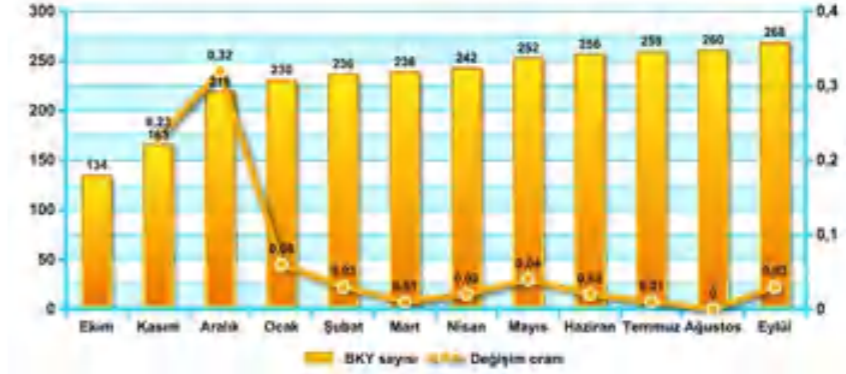
BKY'lerin devlet desteğinden yararlanabilmesi için sermaye koydukları şirketin anonim şirket türünde olması şarttır. Kurulacak bir şirkete yatırım yapılabileceği gibi aşağıdaki şartları taşıması koşuluyla kurulu bir şirkete de yatırım yapılabilir. Kurulu şirketin taşıması gereken şartlar;

- Şirketin BKY'nin iştirakinden önceki son iki mali yılıdaki net satışlarının yıllık 5.000.000 TL'den fazla olmaması,
- En fazla 50 çalışanı bulunması,
- Şirketin, BKY'nin kendisine, eşine, kendisinin veya eşinin altsoyu ve üstsoyu ile üçüncü derece dâhil yansoy hısımlarına ve kayın hısımlarına idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunmaması ya da nüfuzu altında olmaması,
- Başka bir şirketin kontrolünde olmaması,
- Müsteşarlıkça belirlenen devlet desteği sağlanacak sektörlerle ilişkin listedeki sektörlerde veya faaliyetlerde bulunması,
- Paylarının halka arz edilmemiş olması olarak sıralanmıştır.
- BKY'lerin vergi desteğinden faydalanması konusunda bir yatırım üst sınırı belirlenmiştir. Bu kapsamda;
- BKY'ler, lisanslarının 5 yıllık geçerlilik döneminde bireysel olarak en fazla 20 farklı anonim şirkete yaptıkları yatırım için vergi desteği alabilir ve bu sınırı aşan yatırımlar için vergi desteği sağlanmaz.
- En az 2 lisanslı BKY tarafından ortak yatırım yapıldığında BKY'ler, lisanslarının 5 yıllık geçerlilik döneminde kendilerinin bireysel katılım yatırımları hariç, en fazla 20 farklı anonim şirkete yaptıkları ortak yatırım için devlet desteği alabilir.
- Diğer taraftan yönetmelik kapsamında BKY'lerin yapabileceği yatırımlara asgari ve azami yatırım sınırı da tanımlanmıştır. Bu kapsamda;
- BKY'lerin bir şirkete yatırım yapacakları tutarın alt sınırı 20.000 TL üst sınırı 1.000.000 TL'dir.
- Alt sınır BKY'lerin hem tek başlarına hem de ortak olarak gerçekleştirmek istedikleri yatırımlar için geçerlidir.
- BKY tarafından farklı girişim şirketlerine yapılan yatırımların toplamı üst sınırı aşabilir.
- BKY'lerin ortak yatırımı söz konusu olduğunda ise bir şirkete yapabilecekleri azami yatırım tutarı 2.000.000 TL'dir.

Eylül (2014) ayı itibari ile Türkiye'de BKY sisteminde kayıtlı toplam 268 melek yatırımcı bulunmakta olup, bunlardan 253 tanesi BKY lisansı almış, 15 tanesinin ise başvuru süreci devam etmektedir.

Hazine Müsteşarlığı tarafından açıklanan Eylül 2014 BKY İlerleme Raporu'na göre, sistemde kayıtlı BKY'lerin % 76'sı İstanbul'dan, % 66'sı 40-45 yaş aralığında, % 89'u erkek yatırımcılardır. Yine aynı rapora göre, Eylül (2014) ayı itibari ile sisteme kayıtlı BKY'ler toplam 10 yatırım yapmış, bu yatırımların 7'si başarı ile sonuçlanmış ve 3'ünün ise işlem süreci devam etmektedir. Söz konusu bu yatırımların toplam tutarı 2.970.882 TL ve % 10 hisse bedeli 157.798 TL'dir. Ekim 2013-Eylül 2014 dönemi için Türkiye'deki BKY sayıları ve aylara göre artış oranları Grafik 2-6'da ortaya konmuştur. Ayrıca AB ülkelerinde yıllara göre melek yatırımcı ağları sayıları ve yıllık büyüme oranları (Grafik 2-7) ile melek yatırımcı ağları tarafından yapılan yatırımlar ve büyüme oranları (Grafik 2-8) aşağıda gösterilmiştir.

Grafik 2-6: Ekim 2013-Eylül 2014 Dönemi BKY Sayıları ve Aylara Göre Değişim Oranları



Kaynak: European Commission, Enterprise and Industry, 2014

Grafik 2-7: AB Ülkelerinde Yıllara Göre Melek Yatırımcı Ağları Sayıları ve Yıllık Büyüme Oranları



Kaynak: European Commission, Enterprise and Industry, 2014

Grafik 2-8: AB Ülkelerinde Melek Yatırımcı Ağları Tarafından Yapılan Yatırımlar (milyon Euro) ve Büyüme Oranları



Kaynak: European Commission, Enterprise and Industry, 2014

2 Ocak 2014 tarihinden itibaren Bireysel Katılım Sermayesine ilişkin lisans ve yatırım başvuruları ile ilgili tüm işlemler akredite edilmiş Bireysel Katılım Yatırımcısı Ağları (BKY Ağı) üzerinden yapılmaktadır. BKY ağları, dernek, şirket vb. türde herhangi tüzel bir kişiliğe sahip olan ve BKY'lerin bir araya geldikleri oluşumlardır.

Hazine Müsteşarlığı BKY'ler ile tüm irtibatı üyesi olduğu BKY Ağı vasıtasıyla gerçekleştirmekte olup, bu nedenle her BKY'nin bir BKY Ağına üye olması gerekmektedir. BKY Ağları gerekli şartları taşımaları koşulu ile Hazine Müsteşarlığı tarafından akredite edilerek duyurulmaktadır.

Bir BKY'nin birden fazla BKY Ağı'na üye olması mümkündür. Akredite olmuş BKY Ağları'nın yükümlülükleri şu şekildedir:

- Kendi ağlarına üye BKY'ler tarafından Müsteşarlığa sunulan iş planlarına uyumun takip edilmesi amacıyla Müsteşarlıkça istenen raporları hazırlama ve Müsteşarlığa altı aylık dönemler itibarıyla bu raporları sunma,
- Kendi üyeleri ile ilgili usulsüzlükleri Müsteşarlıkça belirlenen şekle uygun olarak raporlama,
- Müsteşarlıkça talep edilen istatistik bilgileri zamanında sağlama.

Türkiye'de Ekim 2014 ayı itibarı ile akredite edilmiş 5 adet BKY Ağı bulunmaktadır. Bunlar Galata Business Angels (GBA), Keiretsu Forum İstanbul, E-Tohum, BIC Angel Investmens ve Şirketortağım BKY Ağları'dır.

## 2.4. Girişim Sermayesi

### 2.4.1. Girişim Sermayesinin Tanımı, Kapsamı ve Nitelikleri

Girişim sermayesi, bir girişim yaşam eğrisinin herhangi bir aşamasında söz konusu olabilecek, konvansiyonel banka sisteminde kredilerden kendini ispatlamış büyük işletmelerin faydalanması ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin faydalanamaması olan ve "MacMillan Boşluğu" olarak bilinir.

nen boşluğu dolduran ve yeni ürün ve/veya yöntem düşünceleri ile teknoloji geliştirebilecek yüksek riskli girişimlere, uzman bir kuruluş olan girişim sermayesi şirketleri tarafından "alan uzmanlığı" destekle birlikte sunulan öz sermaye şeklindeki bir finansman türüdür.

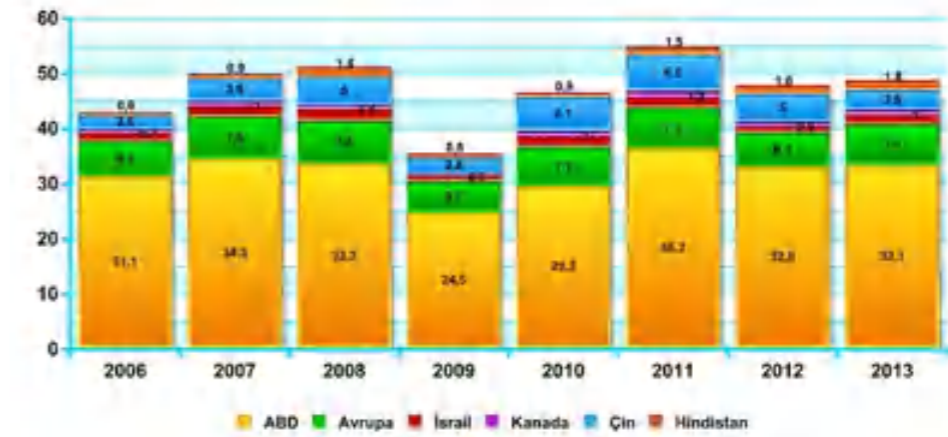
Birçok kaynağa göre girişim sermayesi uygulamalarının kurumsal bir kimlik kazanarak ortaya çıkmasının kanıtı olarak gösterilen, 1946 yılında kurulan American Research and Development (ARD) adlı kamu kuruluşu tarafından kabul edilen ilkelere göre girişim sermayesi;

- Yeni bir teknoloji geliştirmeye yönelik olarak hazırlanan yatırımlara uygulanır.
- Zorunlu olmamakla birlikte şirket yönetimine aktif olarak katılan katılımcıların aynı zamanda kontrol mekanizması içerisinde de yer almalarını öngörür.
- Üretim zincirinin ilk aşamasından geçen ürünlerin patentlerle korunmasını gerektirir.
- Seçkin özelliklere sahip insanların projelerde görev almasını arzular.
- Yatırımdan çıkış anına kadar projenin gerekli olgunluğa ulaşmasını ister.

İlk uygulamalarında sadece zengin bireyler ile girişimciler arasında ikili anlaşmalarla yürütülen girişim sermayesi finansman modeli, 1946 yılında Harvard üniversitesi öğretim elemanlarından Geogres F.Doriot öncülüğünde ve girişimci şirketlerin finansman ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak yönetim ve teknik açıdan da destek vermeye amaçlayan ARD firmasının kurulması ile kurumsal bir yapı kazanmıştır. Bunu takiben 1953 yılında KOBİ'lere finansal destek sağlamak amacıyla Küçük İşletmeler İdaresi (Small Business Administration) kurulmuştur. 1958 yılında bu kuruluş tarafından finanse edilen Küçük İşletmeler Yatırım Şirketi (Small Business Investment Companies) adındaki kurum oluşturulmuştur.

Bu tür kuruluşlara sağlanan devlet desteği ile birlikte girişim sermayesi yatırımlarında artışlar görülmüştür. Özellikle 1970'li yıllarda ABD Çalışma Bakanlığı'nın emekli fonlarının kullanımını düzenleyen "Employees Retirement Income Security Act" yasasına aynı yıllarda getirilen yeni bir yorumla emekli fonlarından girişim sermayesi şirketlerine fon aktarılmasına başlanması ile girişim sermayesi yatırımları önemli derecede artmıştır. 2006-2013 yılları arasında dünyada girişim sermayesi yatırımlarının gelişimi Grafik 2-9'da görülmektedir.

Grafik 2-9: Dünya'da Girişim Sermayesi Yatırımlarının Gelişimi (milyar \$)



Kaynak: Ernst & Young Global Limited

Uluslararası alanda girişim sermayesinin gelişimi, gelişmiş ülkelerin birçok nedenden dolayı teknolojiye önem vermesi ile hız kazanmış, teknolojik rekabetle birlikte araştırma geliştirme maliyetlerinde artışlar olmuş ve artan maliyetleri azaltmak amacıyla, gelişmiş ülkeler kendileri teknoloji geliştirmek yerine yeni buluşlara yatırım yapma seçeneğine yönelmişler ve böylece de girişim sermayesi uluslararası bir boyut kazanmıştır.

Girişim sermayesinin hem bir finansman kaynağı ve hem de bir yatırım aracı olarak kullanıldığını söylemek mümkündür. Çünkü girişim sermayesi ile riskli girişimlere kaynak aktarılmakla birlikte, aynı zamanda sermayedar da yeni yatırımları, büyümeye çalışan genç işletmeleri finanse ederek büyük kazançlar elde edebilmektedir.

Risk sermayedarı, özellikle yeni ve riskli yatırımlara ortak olmayı amaçlar. Girişim sermayesinin temel ölçütü teknolojik yeniliktir. Bununla birlikte girişim sermayesi firmalarının yatırım yelpazesinin sektörel açıdan bakıldığında son yıllarda, tarımdan inşaata ve endüstriyel ürün ve hizmetler sektörünü de içine alacak şekilde genişlediğini söylemek mümkündür. İleri teknolojiye yönelik yatırım alanları olarak görülebilecek iletişim, bilgisayar, biyoteknoloji, tıp ve enerji gibi alanlardaki girişim sermayesi yatırım yüzdelerinin diğer alanlara göre azalan bir eğilim içinde olduğunu belirtmek gerekmektedir. Bunun nedenleri olarak;

- ileri teknoloji yatırımlarının çok büyük oranlarda fon transferi gerektirmesi,
- teknolojiye yaşanan hızlı gelişmeler nedeni ile, yatırımın üzerine oturtulduğu teknolojik tabanın yeni teknolojilere göre geride kalma olasılığı,
- bu alanda yaşanan nitelikli çalışan eksikliği,
- ileri teknolojinin günlük yaşama uyarlanmasında geçecek sürenin uzunluğu,
- ileri teknolojiye dayalı olarak üretilen yeni bir ürünün ya da ortaya konan yeni bir üretim sürecinin birim maliyetinin yüksek olması gibi sebepler sayılabilir.

Genç ve gelişmelerinin ilk aşamalarında olan firmaların girişim sermayesinin temel hedefi olduğu ortadadır. Ancak bu tür firmaların, risk düzeylerinin yüksek olması nedeni ile geleneksel kredi kuruluşlarından gerekli finansman desteğinin elde edilmesi konusunda büyük firmalara oranla dezavantajlı olduğu da bilinen bir gerçektir. Bu noktada girişim sermayesi yatırımcıları küçük işletmelerin finansmanında çok önemli bir rol üstlenmektedir. Hâlihazırda girişim sermayedarları daha ziyade finansal aracı durumundadırlar.

Risk sermayedarları, kârlı olması beklenmeyen projelerin elenmesi gibi çok önemli bir fonksiyona sahiptirler. Ayrıca, yönetimin ve firma kararlarının izlenmesinde aktif ve müdahaleci bir rol üstlenmektedir. Sonuçta, risk sermayedarlarının eylemleri firmaların hayatta kalma oranlarını artırmaktadır. Risk sermayedarları ayrıca, genç firmaların halka arzlarındaki payların izlenmesinde, fiyatlandırılmasında ve zamanlamasında yönetsel bir katkı sağlamaktadırlar.

#### 2.4.2. Girişim Sermayesi Finansman Modelinin Aşamaları

Girişim sermayesi, yeni iş fikirlerinin ortaya çıkışından, bu fikirlerin yatırıma dönüştürülüp ortaya çıkan ürünlerin pazara sunulmasına kadarki süreçte yapılması gereken faaliyetlerin desteklenmesini ifade etmektedir. Bu süreçteki aşamalar her ne kadar değişik kaynaklarda farklı şekillerde sınıflandırılrsa da, girişim sermayesi ile ilgili dört temel aşamadan söz etmek mümkündür. Bu aşamalar arasındaki akış Şekil 2-7'de ortaya konmuştur. Ayrıca aşamalara ilişkin ayrıntılı açıklamalar aşağıda verilmiştir.

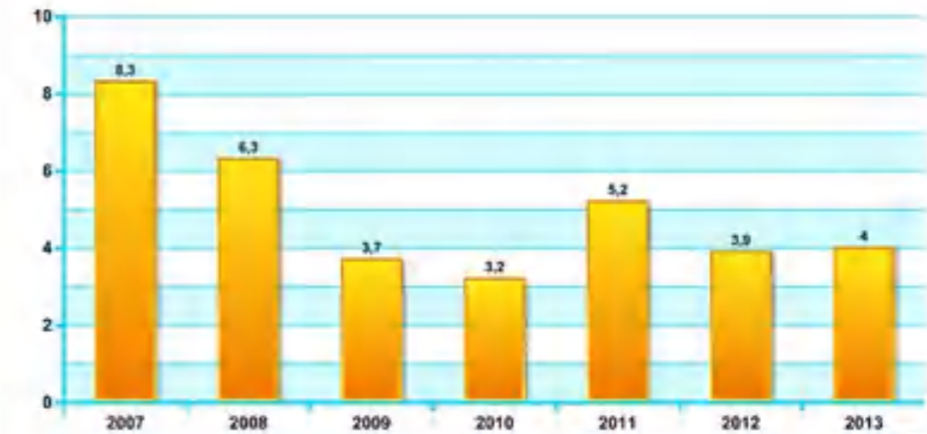
##### 1- Sermaye Toplama Aşaması

Girişim sermayesi şirketleri; bireysel tasarruflular, emekli sandıkları, sigorta şirketleri fonları, bankalar, kamu ve özel sektör kuruluşları gibi çeşitli kaynaklardan, hiçbir kâr payı veya faiz ödemesi taahhüdünde bulunmadan fon temin ederek bu fonları söz konusu girişim sermayesi yatırımlarında kullanırlar. Avrupa'da 2007-2013 yılları arasında girişim sermayesi şirketleri tarafından toplanan fon miktarları Grafik 2-10'da görülmektedir. Bunun yanı sıra girişim sermayesi şirketleri tarafından toplanan fonların bölgesel dağılımı, Şekil 2-8'de ortaya konmuştur.

Şekil 2-7: Girişim Sermayesi Finansman Modelinin Akışı

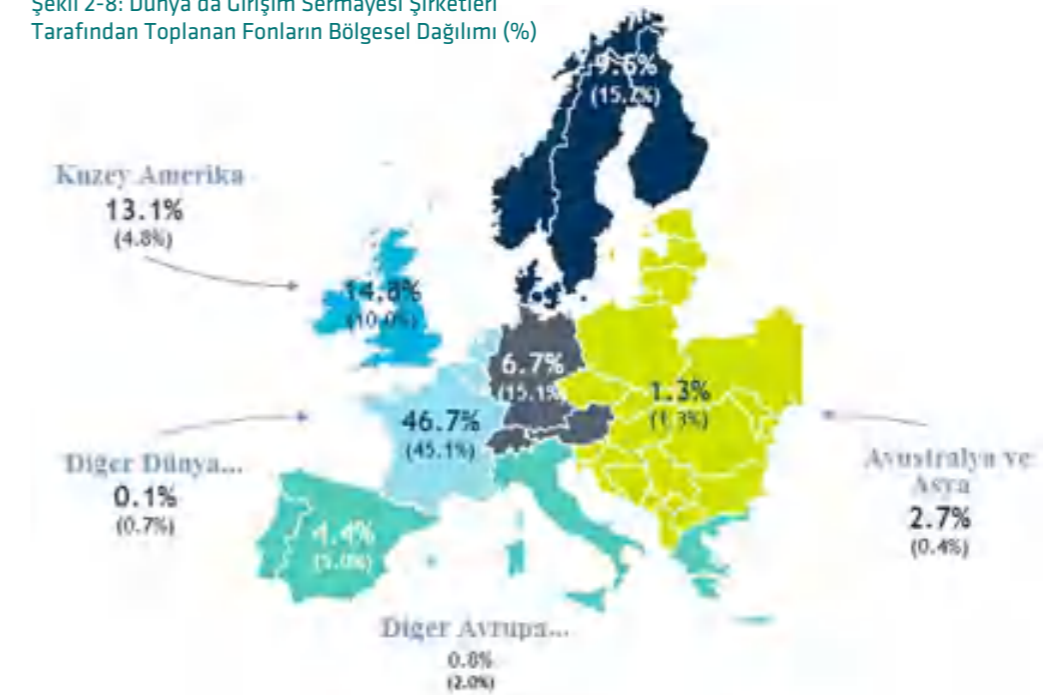


Grafik 2-10: Avrupa'da Girişim Sermayesi Şirketleri Tarafından Toplanan Fonlar (milyar Euro)



Kaynak: Kraemer-Eis, H., Lang, F. and Gvetadze, S., 2014

Şekil 2-8: Dünya'da Girişim Sermayesi Şirketleri Tarafından Toplanan Fonların Bölgesel Dağılımı (%)



Kaynak: European Venture Capital Association (EVCA)

Sermaye toplama aşamasında en önemli konulardan biri, toplanacak fon tutarının büyüklüğünün ya da oluşturulacak fonun boyutunun ne olacağıdır. Girişim sermayesi tarafından oluşturulacak fon tutarı; yatırım yapılacak projenin yapısı, girişim sermayesi firmasının yatırımda bulunduğu endüstri dalı, yapılan sözleşmelerin kapsamı, girişim sermayesi şirketinin kabul edebileceği risk derecesi, girişim sermayesi şirketinin faaliyette bulunduğu ülke ve bu ülkedeki vergi düzenlemeleri, şirketin gelişme durumu ve katılım süresi gibi çeşitli değişkenlere bağlı olarak değişmektedir.

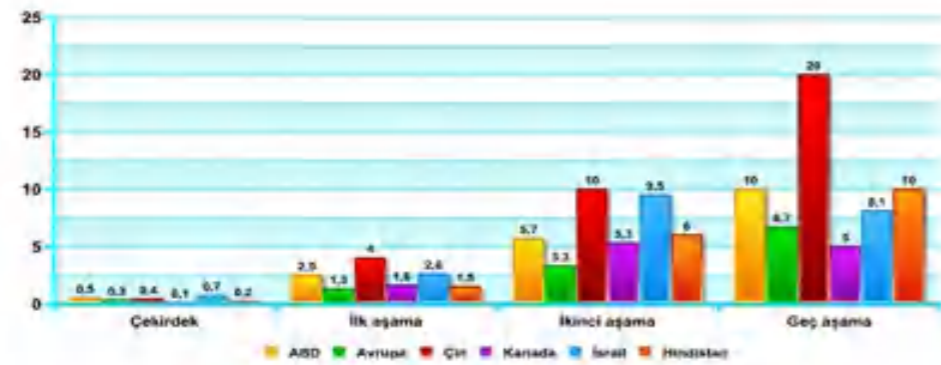
## 2- Yatırım Aşaması

Girişim sermayesi sürecinin en karmaşık ve aynı zamanda en uzun süreli aşamasıdır. Sabır ve yoğun emek çalışması gerektiren bu aşama, yatırım yapılacak alanların seçilmesi ve değerlendirilmesi, yönetici kadrolarının belirlenmesi, finansman kaynak ve yöntemlerinin belirlenmesi ve yapılan yatırımların izlenmesi ve denetimi gibi faaliyetleri içermektedir.

Girişim sermayesi şirketi bu aşamada, oluşturmuş olduğu fonlardan faydalanmak isteyen iş fikri sahiplerinden gelen iş planlarını ya da yatırım önerilerini alır. Aralarında; yeni bir iş fikri sahibi bireyler, yarım kalmış yatırımlarını tamamlamak isteyen işletmeciler, mevcut işletmelerini genişletmek ya da büyümek isteyen işletmeciler veya satılmak üzere olan bir işletmeyi satın almak isteyen girişimciler gibi çeşitli kimselerin bulunduğu öneri sahipleri, iş planları-

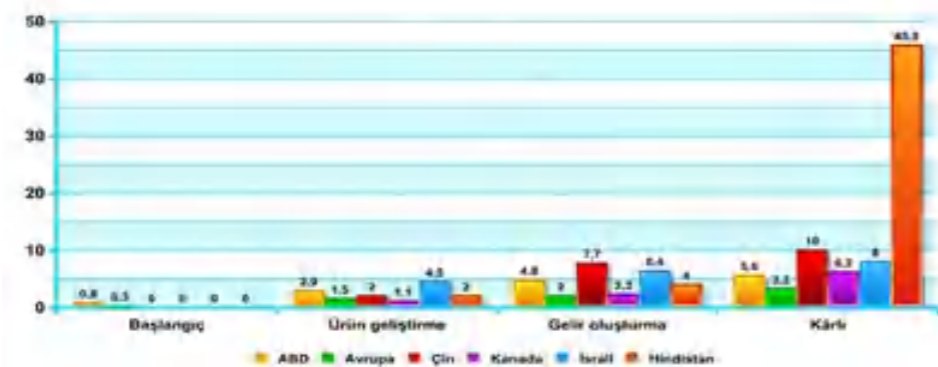
nı gerçekleştirmek adına yeterli finansal güce sahip olmadıkları durumlarda bir girişim sermayesi şirketine başvururlar. Girişim sermayesi yatırımları, girişimin aşamasına göre de farklılık gösterebilmektedir. Dünya'da 2013 yılında aşamalarına göre girişim sermayesi yatırımlarının dağılımına bakıldığında (Grafik 2-11 ve Grafik 2-12), geç aşamada yapılan girişim sermayesi yatırımlarının daha yüksek olduğu ve şirketlerin gelişim aşamasında kârlı girişimlere yatırım yaptıkları görülmektedir. Girişim sermayesi şirketleri ayrıca birleşme ve satınalma gibi farklı oluşumlara da yatırım yapabilmektedir (Grafik 2-13).

Grafik 2-11: Dünya'da Aşamalara Göre Girişim Sermayesi Yatırımları (2013-milyar \$)



Kaynak: Ernst & Young Global Limited

Grafik 2-12: Dünya'da Gelişim Aşamalarına Göre Girişim Sermayesi Yatırımları (2013-milyar \$)



Kaynak: Ernst & Young Global Limited

Grafik 2-13: Dünya'da Girişim Sermayesi Destekli Birleşme ve Satınalmaların Gelişimi



Kaynak: Ernst & Young Global Limited

Yeni bir girişim fikrine sahip girişimciler, girişimleri için gerekli olan finansmanı temin etmek için nereye başvuracakları konusunda genellikle bilgisizdirler. Özellikle, girişim sermayesi sektörünün gelişmediği ya da yeni yeni gelişmeye başladığı ülkelerde bu konudaki bilgisizlik daha da yoğundur. Bu nedenle girişim sermayesi şirketinin, sadece yatırım önerilerini beklemekle kalmayıp aynı zamanda yatırım önerilerinin girişim sermayesi şirketine ulaşmasını sağlayacak ortamı da organize etmesi gerekmektedir.

Girişim sermayesi şirketleri için yatırım yapılacak girişimin seçilmesi dikkatle incelenmesi gereken bir süreçtir. Bu süreçte izlenecek adımlar Şekil 2-9'da özet olarak verilmiştir. Bununla birlikte girişim sermayesi şirketleri kendilerine gelen yatırım önerilerini değerlendirirken, yatırım ve girişimci firma ile ilgili olarak yatırımın büyüklüğü, yatırımın teknolojisi ve pazar durumu, yatırımın bulunduğu safha ve girişimci firmanın coğrafi durumu gibi çeşitli faktörleri göz önüne alır.

Şekil 2-9: Girişim Sermayesi Değerlendirme Süreci



## 3- Büyüme ve Gelişme Aşaması

Bu aşama aslında yatırım aşaması kapsamında da değerlendirilebilmektedir. Girişim sermayesi şirketlerini diğer şirket türlerinden ayıran en önemli özelliklerden bir tanesi, yatırım yapıldıktan sonra, bu şirketlerin yatırım yapılan şirketin faaliyetlerini takip etme yönünde duydukları istektir.

Girişim sermayesi şirketleri, kayıpları en düşük, kazançları en yüksek düzeyde tutmak amacı ile, yatırım yapacakları firmanın faaliyetlerini izler ve profesyonel danışmanlık yaparlar. Böylece yatırımda meydana gelebilecek olası problemlerin çözüm sürecine katılırlar ve girişimcilerin sağ-

lıklı karar alabilmeleri için onlara bilgi sağlarlar. Küçük çaplı firmalar ürün ya da hizmetin teknik özelliklerini bilmelerine rağmen, firma gelişme aşamasında iken ürünün pazarda tanıtılması, hizmetlerin yerine getirilmesi ve yönetim konularında daha yetersiz bilgiye sahiptirler. Yatırımcılar ise aksine bu konularda oldukça geniş bir bilgi ağına sahip bulunmaktadırlar. Bununla birlikte girişim sermayesi şirketlerinin yatırım kararı verdikleri firmaları yakın takibe almaları, yeni kurulan şirketler tarafından yaptıkları işe ve kendilerine bir müdahale olarak görülebilmektedir.

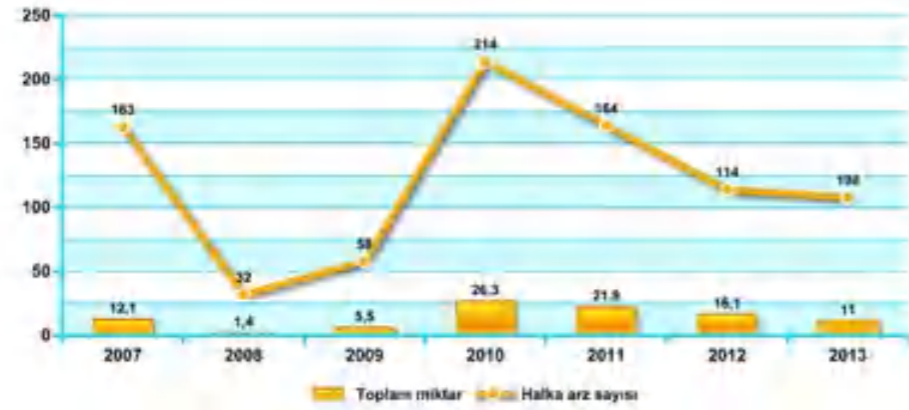
#### 4- Yatırımdan Çıkış (Likidasyon)

Yatırımın likidasyonu olarak da bilinen bu aşama girişim sermayesi sürecinin en son halkasını oluşturmaktadır. Daha önce de bahsedildiği gibi girişim sermayesi finansmanını, belirli bir vadeyi içermesi nedeniyle tam olarak bir öz kaynak finansmanı olarak düşünmek yanlış olabilir. Girişim sermayesi şirketleri finansman sağladıkları yatırımları, genellikle 3-7 yıl arası bir zamanda veya bu süre sonunda, yatırımın gerekli büyüklüğe ulaştığı anda likit hale getirerek yatırımdan çıkmak isterler. Girişim sermayesi yatırımlarının getirisi, destek sağlanan işletmelerin hisse senetlerinin piyasada değer kazanmasına bağlı olarak değişir. Risk sermayedarları ellerindeki hisse senetlerini, değerlerinin en yüksek olduğu noktada satarak yatırımdan bekledikleri maksimum faydayı sağlamaya çalışırlar.

Yatırımdan çıkış, doğru bir zamanlamada yapıldığı anda gerek girişimci ve gerekse girişim sermayesi şirketi için bir değer ifade edecektir. Yatırımdan çıkış için söz konusu zaman aralığı ne kadar uzun olursa daha doğru bir zamanlama yapabilmek ihtimali o kadar yüksek olacaktır. Bunun yanında zamanlama, girişim sermayesi şirketinin portföyünde bulunan yatırımların özelliklerine ve finansman şekillerine de bağlıdır.

Yatırımdan çıkış şekilleri konusunda literatürde çeşitli yöntemlerden bahsedilmekle birlikte, yaygın olarak; işletmenin bir bütün olarak satılması ya da işletmenin hisse senetlerinin halka arz edilmesi şeklinde iki yöntem kullanılmaktadır. Girişim sermayesi destekli firmaların gelişim ve büyümesinde başvurulan yollardan biri olan halka arzların gelişimi Grafik 2-14'te ortaya konmuştur.

Grafik 2-14: Dünya'da Girişim Sermayesi Destekli Halka Arzların Gelişimi



Kaynak: Ernst & Young Global Limited

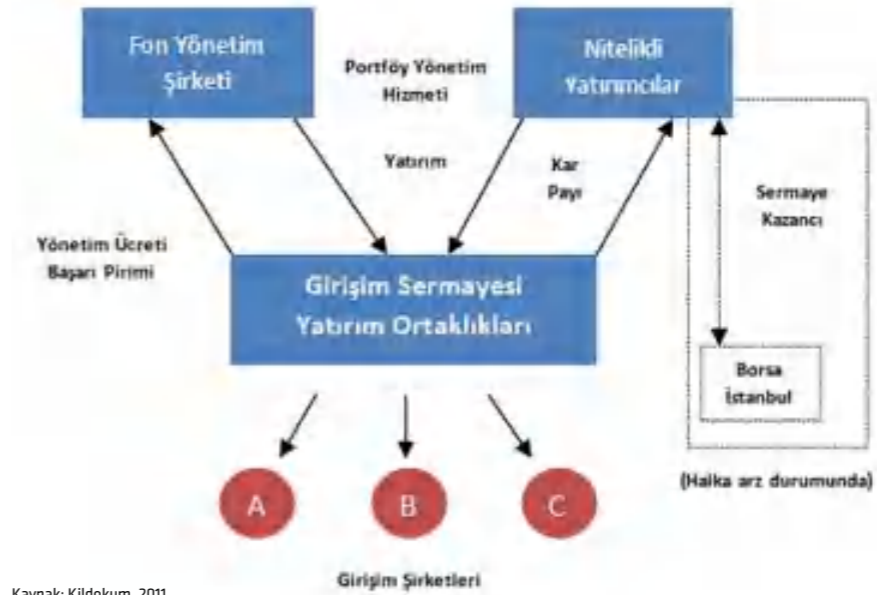
#### 2.4.3. Türkiye'de Girişim Sermayesi: Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları

Türkiye'de girişim sermayesi yatırım ortaklığı sistemine ilişkin ilk düzenleme 1993 yılında yapılmış olup, ilk girişim sermayesi yatırım ortaklığı 1996 yılında kurulmuştur. 1993 yılında yapılan düzenleme 1998 ve 2003 yıllarında yapılan düzenlemelerle son halini almıştır. Risk ve girişim sermayesi yatırımlarının gelişmiş ülkelere kıyasla çok kısa bir geçmişe sahip olduğu Türkiye'de bu konudaki gecikmenin başlıca üç nedeninden söz edilebilir. Bunlardan birincisi, Türkiye ekonomisinin uzun yıllar boyunca içinde bulunduğu istikrarsız ortamın yatırımcıları kısa vadede getirisi olmayan, uzun vadede ise yüksek risk taşıyan yatırımlara yönelmelerini zorlaştırmasıdır. Bunun yanında sanayileşmiş ülke örnek-

rinden farklı olarak, bu alanda devlet tarafından teşvik ve destek sağlanmaması da bu modelin yaygınlaşmasını geciktirmiştir. Son olarak, Türkiye'de bu finansman modelinin yeterince tanınmıyor olması da girişim sermayesinin yaygınlaşmasını sınırlayan etkenlerdendir.

2003 yılında yapılan düzenlemeye göre Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı (GSYO/Ortaklık), kayıtlı sermayeli olarak kurulan ve çıkarılmış sermayelerini esas olarak girişim sermayesi yatırımlarına yöneten ve 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nda risk sermayesi yatırım ortaklığı olarak ifade edilen ortaklıklar olarak tanımlanmaktadır. GSYO'ların işleyişi Şekil 2-10'da gösterilmiştir.

Şekil 2-10: Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının İşleyişi



Kaynak: Kıldokum, 2011

#### Aynı düzenlemeye göre GSYO'lar;

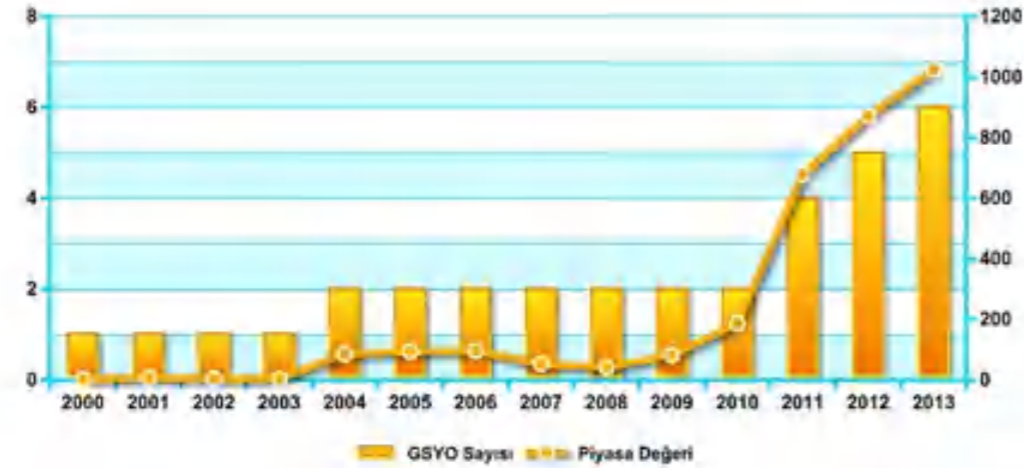
- Tebliğde belirtilen esaslar çerçevesinde girişim şirketlerine yatırım yapabilir,
- Girişim şirketlerinin yönetimine katılabilir, bu şirketlere danışmanlık hizmeti verebilir,
- Portföylerini çeşitlendirmek amacıyla ikinci el piyasalarda işlem gören sermaye piyasası araçlarına ve para piyasası araçlarına yatırım yapabilir,
- Bir yıldan kısa vadeli olanlar için en son bağımsız denetimden geçmiş mali tablolarında yer alan özsermayelerinin yarısını, bir yıl ve daha uzun vadeli olanlar için özsermayelerinin iki katını aşmamak kaydıyla borçlanabilirler.

#### Bu temel işlemler yanında yan faaliyetler olarak GSYO'lar;

- Girişim şirketlerinin yönetimine katılabilir, bu şirketlere danışmanlık hizmeti verebilir,
- Türkiye'deki girişim sermayesi faaliyetlerine yönelik olarak danışmanlık hizmeti vermek üzere yurtiçinde ve yurtdışında kurulu danışmanlık şirketlerine ortak olabilir,
- Yurtiçinde kurulu portföy yönetim şirketleri ile yurtdışında kurulmakla birlikte faaliyet kapsamı sadece yurtiçinde kurulu girişim şirketleri olan portföy yönetim şirketlerine ortak olabilir,
- Belirli şartları sağlayarak girişim sermayesi portföyüne yönelik portföy yöneticiliği hizmeti verebilir,
- Borsa İstanbul Gelişen İşletmeler Piyasası'nda piyasa danışmanlığı hizmeti verebilirler.

Bu konuda Türkiye'deki ilk girişim bankalar tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla kurulan ilk fon Vakıf Risk A.Ş. olup, şu anda Türkiye'de 6'sı halka açık olmak üzere Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)'ndan lisans almış toplam 12 adet girişim sermayesi yatırım ortaklığı firması bulunmaktadır. Halka açık GSYO'ların net aktif değerleri toplamı 2013 yılı sonu itibarı ile yaklaşık olarak 770 milyon TL'ye yükselmiştir. Söz konusu ortaklıkların piyasa değeri ise 1 milyar TL'nin üzerindedir. Türkiye'de kurulu halka açık GSYO sayıları ve bu kurumların toplam piyasa değeri değişimleri Grafik 2-15'de aktarılmıştır. Buna göre özellikle 2008 krizi sonrası, krizden sonra GSYO piyasa kapitalizasyonunda önemli bir ivme yakalandığı görülmektedir.

Grafik 2-15: Türkiye'de Kurulu GSYO Sayıları (Halka Açık) ve Piyasa Değerleri (milyon TL)

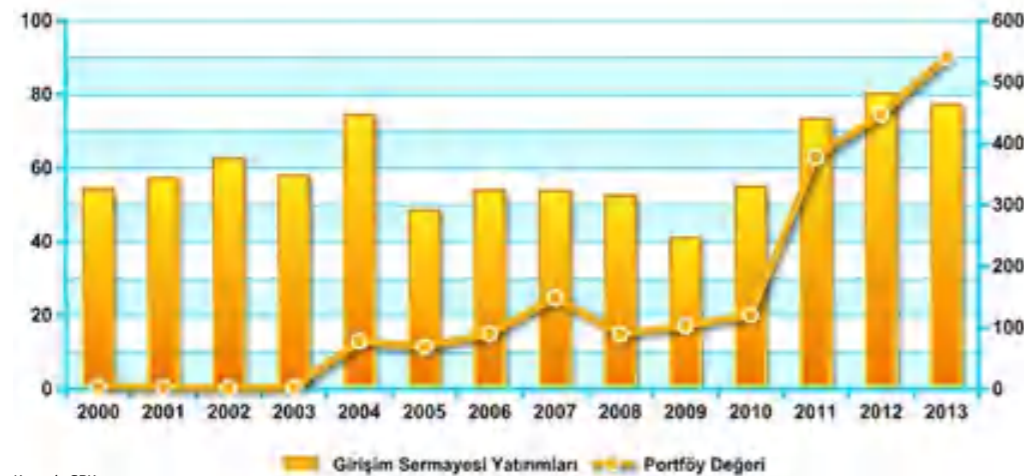


Kaynak: Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)

Türkiye'deki girişim sermayesi yatırım ortaklığı sistemi çekirdek, başlangıç ve yönetimin satın alınması aşamalarındaki projelere yatırım yapmamaktadır. Özellikle çekirdek aşamasındaki firmaların riski oldukça yüksek olduğundan bu firmalar ölüm vadisinde olarak nitelendirilmekte ve yatırım yapılmamaktadır. Türkiye'de genellikle fikir aşamasını geçmiş, firmasını kurmuş ve kar elde etmeye başlamış ancak büyümek, yatırımlarını devam ettirebilmek amacıyla finansmana ihtiyacı olan firmalara yatırım yapılmaktadır.

2013 yılı sonu itibari ile halka açık GSYO'ların portföy değerleri 541 milyon \$'a ulaşmıştır. Yukarıda da ifade edildiği gibi GSYO'lar farklı yatırım alternatiflerini içerisinde barındırırlar. Bu yatırım alternatifleri içerisinde girişim sermayesi yatırımlarının önemli bir ağırlık taşıdığı ve bu ağırlığın da yine son yıllarda artış gösterdiği görülmektedir. 2013 yılı verilerine göre GSYO'ların portföy değerleri içerisinde girişim sermayesi yatırımlarının ağırlığı %77,15 olarak gerçekleşmiştir. Bu anlamda GSYO'ların portföy değerleri ve girişim sermayesi yatırımlarının portföy içerisindeki ağırlığının gelişimi Grafik 2-16'da gösterilmiştir.

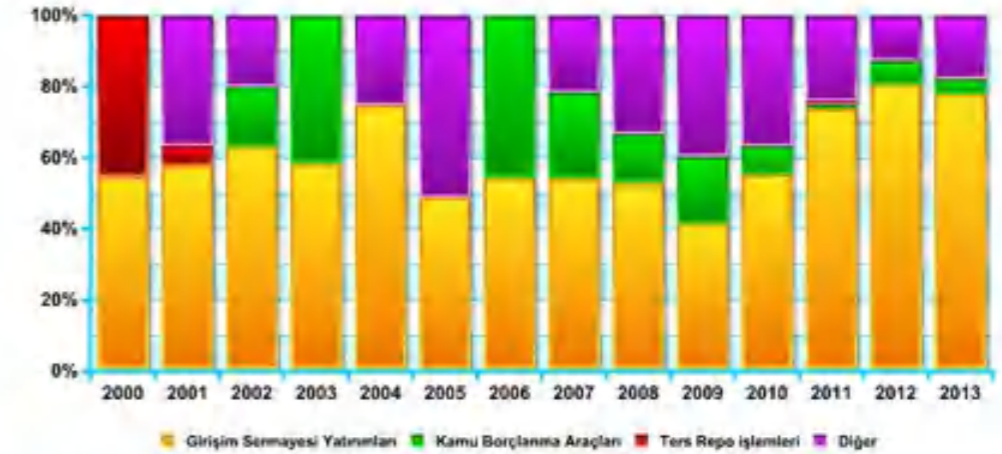
Grafik 2-16: Türkiye'de Kurulu GSYO (Halka Açık)'ların Portföy Değerleri (milyon \$) ve Girişim Sermayesi Yatırımlarının Portföy İçerisindeki Payı (%)



Kaynak: SPK

GSYO'ların portföylerinde girişim sermayesi yatırımları dışında, kamu borçlanma araçları, ters repo işlemleri ve bunlar dışında kalan ve yönetmeliğin izin verdiği diğer yatırım araçları yer almaktadır. Söz konusu yatırım araçları içerisinde girişim sermayesi yatırımlarından sonra en fazla payı kamu borçlanma araçları almaktadır. Bununla birlikte özellikle son yıllarda GSYO portföyleri içerisinde kamu borçlanma araçlarının payının önemli ölçüde düştüğü görülmektedir. Türkiye'de kurulu GSYO'ların portföy ağırlıklarının dağılımı Grafik 2-17'de gösterilmiştir.

Grafik 2-17: Türkiye'de Kurulu GSYO'ların Portföy Ağırlıkları (%)



Kaynak: SPK

Yukarıda açıklanan alternatif finansman yöntemlerinden girişim sermayesi ile melek yatırım kavramları sıklıkla karıştırılmakta ve çoğu zaman birbiri yerine kullanılmaktadır. Melek yatırımcıların; yönetimde rol alma, satış ve pazarlama desteği, çalışanların işe alınması ve eğitimi, kendi sosyal şebekelerinden girişimciyi de yararlandırma gibi sadece finansman kaynağı yerine sosyal, fiziksel ve insan kaynağının sağlanmasında da aktif rol aldıkları için işletmeye katacakları değer girişim sermayedarlarından çoğunlukla daha fazla olmaktadır. Melek yatırımcıların sadece sermaye desteğiyle yetinmeyip, firmaya bu tür katkılar da yapması girişimin başarısı açısından oldukça önemlidir. İki kavramın iş dünyasında ve girişimcilik literatüründe nasıl bir yeri olduğunu ortaya koymak amacıyla aralarındaki farkları belirtmek faydalı olacaktır:

- Yatırımlarda melek yatırımcılar kendi sermayelerini kullanırken, girişim sermayesi şirketleri kendilerine yatırım yapan bireysel ve kurumsal yatırımcıların paralarını kullanırlar.
- Melek yatırımcılar genellikle yeni kurulan küçük çaptaki işletmelere ve girişimlere yatırım yaparlar.

Girişim sermayesi şirketleri ise daha büyük ve kendini ispatlamış şirketlere yatırım yaparlar.

- Melek yatırımcıların yatırım miktarları girişim sermayesi şirketlerine göre daha azdır. Melek yatırımcılar genellikle faaliyetleri ile bizzat ilgilenebilecekleri ya da takip edebilecekleri yatırımlara destek sağlarken, girişim sermayesi şirketleri sadece finansmanı sağlayarak denetim yapmakla yetinirler.
- Melek yatırımcılar yatırım yaptıkları işletmelerin karar süreçlerine bizzat katılırlar ancak girişim sermayesi şirketleri stratejik denetimlerde bulunurlar.
- Melek yatırımcılar yatırımlarının tamamını maceracı bir ruhla ve amatör bir şekilde yaparken girişim sermayesi şirketleri profesyonel ve yüksek getiri amaçlı yaparlar.
- Melek yatırımcılar genellikle daha önce girişimcilik deneyimine sahiptirler, ancak girişim sermayesi şirketlerinin girişimcilik deneyimleri melek yatırımcılara oranla daha düşüktür.

- Yatırım deneyimlerine bakıldığında, girişim sermayedarları melek yatırımcılara göre daha aktiftir ve yatırım sayıları daha fazladır.
- Yaş ve eğitim düzeylerine bakıldığında girişim sermayedarları melek yatırımcılara göre daha genç ve eğitim düzeyleri yüksektir.
- Melek yatırımcılar girişim sermayesi şirketlerine göre daha fazla risk alırlar ve beklentileri daha düşüktür.
- Melek yatırımcılar girişim sermayesi şirketlerine göre daha az araştırma ve değerlendirme süreci uygularlar.

#### 2.4.4. Girişim Sermayesi ve Yenilik

Yeniliğin genel ekonomi üzerinde belirgin etkileri söz konusudur. Ülkenin sahip olduğu yenilik yapma gücü ilk olarak ekonomik büyümeyi sağlar. Ekonomisi büyüyen ülkenin buna bağlı olarak insanlarına sunduğu hizmetlerde olumlu gelişmeler söz konusu olmaktadır. Bu sürecin sonucunda bireylerin yaşam kaliteleri de yükselmektedir.

Girişim sermayesi, başarısı, yenilikçi firmalara finansman, izleme ve danışmanlık hizmetleri sağlamak için kaynaklanan finansal aracılığı özel bir şekildedir. Girişim sermayesinin yenilik sürecindeki rolü potansiyel olarak çok önemlidir. Girişim sermayesi firmaları, ortakları engin endüstri bilgisine ve yöneticilik deneyimine sahip yatırımcılardır. Onların orta vadede yüksek getiri ile olan güçlü bağlılıkları, kendilerini aktif yatırımcı yapmaktadır.

Portföy şirketlerinin yenilik stratejilerinin şekillenmesinde girişim sermayesinin iki önemli rolü vardır. Bunlardan ilki girişim yatırımcılarının piyasa koşullarını ayarlama konusunda belirgin şekilde daha iyi olmalarıdır. Girişim yatırımcıları firmalara, onları halka arza taşıma (veya sektördeki başka firmalara satma) amacı ile doğru zamanda ve doğru anda yatırım yaparlar. Böylece yeni girişimlere tekrar yatırım yapmak için sermayelerini korumuş olurlar. Bununla birlikte girişim (risk) yatırımcılarının onaylama rolü ve sahip oldukları ilişkiler ağı, onların hâlihazırda yüksek büyüme fırsatlarına sahip firmaları çekmelerine katkıda bulunur. Böylece girişim (risk) yatırımcıları bu firmaları başarılı bir likiditasyona getirme konusunda ağırlıklı bir zorunluluk taşırlar.

Girişimciler, uygulama için önemli miktarda sermaye gerektiren uzun vadeli fikirlere sahiptirler. Ancak bu projeler kendi kendilerini finanse edecek fonlardan yoksundurlar. Girişim sermayesi, hissedilen bu ihtiyaca bir tepki olarak gelişmiştir. Girişim sermayesi, yüksek riskli ve yüksek getiri potansiyeline sahip projelerin finansmanı için bir çözüm ortaya koymaktadır. ABD, Tayvan ve İsrail örnekleri, teknolojik yenilik ve girişim sermayesi piyasasının yakından bağlantılı olduğunu göstermektedir. Sermaye piyasaları, genelde sermaye boşluğu problemi (capital gap problem) olarak bilinen yüksek işlem maliyetlerinden dolayı küçük iş fırsatlarını göz ardı etmektedir. Girişim sermayesi bu boşluğu bir ölçüde kapatarak girişim finansmanının özel bir şekli haline gelmiştir. Girişim sermayesi örneğinde sermaye piyasaları girişim fonlamasını destekleme noktasında elverişli olmalıdır.

Girişim sermayesi bugün ABD’de teknoloji firmalarının en baskın özsermaye finansman şeklidir. Girişimciler ile yapılan görüşmeler, girişim sermayesinin yeniliğin gelişmesinde önemli bir rol üstlendiğini göstermektedir. Girişim sermayesinin yeniliğe katkısı iki boyutta ele alınabilir. Bunlardan ilki, büyümeyi hızlandırmak ve güvenli uzun vadeli başarı için güvenilir ve öngörülebilir bir sermaye imkânı ortaya koymaktır. İkinci olarak genç ve yenilikçi firmalar halka arz için gerekli firma büyüklüğüne ulaşmak adına gerekli ölçüde araştırma, pazarlama ve stratejik konumlandırma yatırımları yakalama fırsatı bulurlar. Bunun sonucu olarak, borsaya kote oldukları an dikkate alındığında, girişim sermayesi desteği almış firmalar diğer firmalara göre daha kısa faaliyet geçmişine sahip genç firmalardır. Girişim fonu açısından bakıldığında bu ayrıca bir gerekliliktir. Çünkü bu fonların kurumsal amacı, mümkün olduğunca çabuk bir şekilde mümkün olan en yüksek getiriye ulaşmaktır.

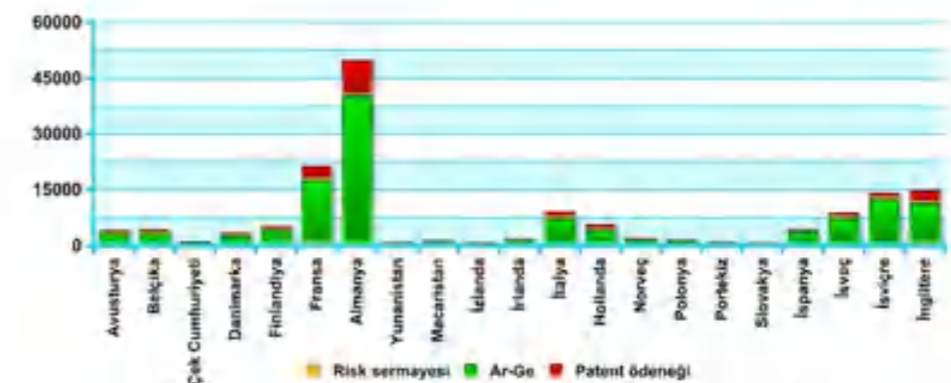
Ekonomik büyümeyi amaçlayan politika yapıcılar, genellikle kendi yerel girişim sermayesi endüstrilerini oluşturmak veya geliştirmek isterler. Bu tür girişimlere örnek olarak İsrail’deki Yozma programı, ABD’de ki Küçük İşletme Yatırım Şirketleri (Small Business Investment Company-SBIC) programı ve kotasyonlarının geleneksel piyasalara göre daha az sıkı olan hisse senedi piyasaları oluşturmaya yönelik değişik girişimler gösterilebilir. Bu tür çalışmalar için iki ortak kanı vardır. Bunlardan ilki; risk sermayedarlarının, küçük ve yeni firmalar tarafından yenilikçi eylemler noktasındaki yatırım yetersizliği problemini azaltmalarıdır. Diğer ise risk sermayedarlarının yeni firmalara hızlı büyüme ve kârlılık konusunda yardımcı olabilmeleridir.

Silikon Vadisi’ndeki girişim sermayesi yatırımcılarının yapı ve metodolojik anlamdaki en tipik özellikleri inkübatörler (küvezler) olmalarıdır. Bu küvezler şirketlerin son derece profesyonel bir yapılanma ile yatırımlar ve yönetim anlamında gelişimini sağlarlar. Bu anlamda hem ABD’deki Silikon Vadisi ve hem de diğer ülkelerdeki benzer örnekleri (örneğin İsrail’deki Yozma programı), gelişmeye açık yenilikçi firmaları son derece profesyonel yapılanma ve yönetime aktif katılım ile sürekli takip ve sinerijiyi gerekli kılan bir süreç dâhilinde geliştiren küvezler olarak değerlendirmek mümkündür. Yeni ve teknoloji tabanlı büyüme potansiyeli taşıyan firmaları ortaya çıkaran bu şekilde bir süreç bazı araştırmacılarca “yeniliğin jenerik özel sistemi” olarak tanımlanmaktadır.

1960’lı yıllardan itibaren, belli başlı Amerikan sanayi işletmeleri, iş geliştirmede içsel eksiklikleri giderici, ar-ge tamamlayıcı bir yol olarak, girişim sermayesine iştirak etmeye başlamışlardır. 1990’lı yıllarda ise iş geliştirmeyi hızlandırıcı bir destek şeklinde stratejik amaçlı olarak, girişim sermayesi programları yürütmüşlerdir. Bu programların stratejik hedefi, potansiyel yeni iş alanlarına açılacak pencereye ulaşmaktır.

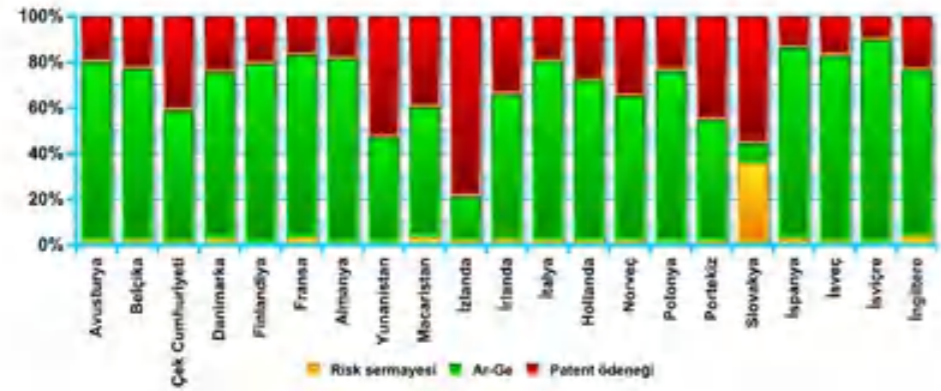
Türkiye’de her ne kadar Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla (GSYİH)’nın yüzdesi olarak ar-ge harcaması sanayileşmiş ülkelere göre çok düşük ise de, ar-ge faaliyeti ile ilgili dikkati çeken daha önemli bir nokta, ar-ge harcamalarının grupsal dağılımındadır. Toplam ar-ge harcaması içinde, yatırım harcaması için çok küçük pay ayrılmaktadır. Bu durum, Türkiye’nin ar-ge harcama etkinliğinin ve verimliliğinin olması gerekenin çok altında gerçekleşmesine sebep olmaktadır. Bu noktada risk sermayesi ile Ar-Ge yatırımları ve patent uygulamaları arasındaki ilişki daha bir önem kazanmaktadır. Bu ilişkilere yönelik olarak Avrupa’da gerçekleşen ödeneklerin risk sermayesi ar-ge ve patent ödenekleri (Grafik 2-18) ve bu ödenek kalemlerinin toplam ödenekler içerisindeki payları (Grafik 2-19) aşağıda verilmiştir.

Grafik 2-18: Avrupa Ülkeleri’nde Risk Sermayesi ve Ar-Ge Yatırımları İle Patent Ödenekleri (milyon \$)



Kaynak: Popov ve Roosenboom, 2011

Grafik 2-19: Avrupa Ülkeleri'nde Risk Sermayesi ve Ar-Ge Yatırımları İle Patent Ödenekleri Karşılaştırması (%)



Kaynak: Popov ve Roosenboom, 2011

Girişim sermayesi ve teknolojik yenilik arasındaki olumlu ilişki, ilave üçüncü bir faktör olarak, teknolojik fırsatları ortaya çıkarmaktadır. Çünkü daha fazla girişim sermayesi yatırımı, daha fazla teknolojik yenilik olarak düşünülmektedir. Bunun nedeni, girişim sermayesi yatırımlarının teknolojik yeniliklere sebep olmasından ziyade, daha fazla teknolojik yeniliklere götüreceği düşüncesi ile girişim sermayesi şirketlerinin bazı uç şok teknolojilere kayıtlı kalmalarıdır.

Günümüzde yeni teknolojilerin hızlı bir şekilde ortaya çıkmasına bağlı olarak, teknolojinin eskime hızı büyük tehlike arz etmektedir. İşletmelerin çoğunluğu, ortaya çıkmakta olan yeni elektronik, iletişim, biyotek-

noloji ve üretim teknolojilerince sürekli bir şekilde etkilenen ve şekillenen pazarlarda rekabet etmektedirler. Bu alanlardaki teknolojik yeniliklerin büyük bir çoğunluğu, hayret uyandıracak derecede, girişimci-genellikle girişim sermayesi destekli- küçük işletmeler tarafından ortaya çıkarılmaktadır. Yeni iş alanları geliştirmede, büyük bir çoğunluğu içsel ar-ge'den ziyade girişim sermayesi ile finanse edilen küçük-yeni teknoloji işletmeleri devralmalarına dayanan Microsoft ve Cisco Systems gibi hızlı büyüyen teknoloji firmalarının başarıları, konvansiyonel teknolojik yenilik yaklaşımlarını sönük kılmıştır.

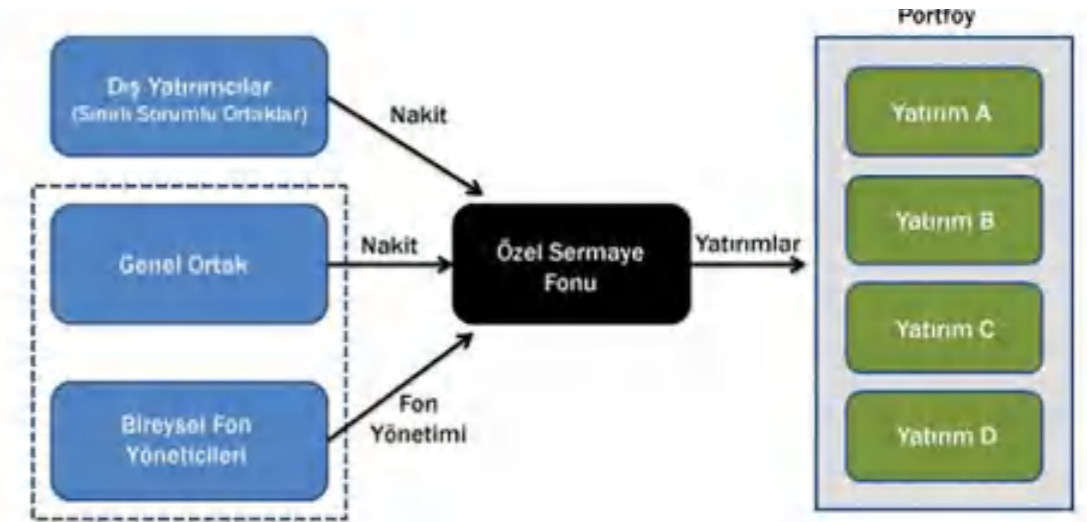
## 2.5. Özel Sermaye Fonları

Özel sermaye fonu, hisse senedi piyasasında serbestçe ticareti yapılamayan bir varlığa yapılan herhangi bir öz-sermaye yatırımına işaret eden geniş bir terimdir. EVCA (European Venture Capital Association)'nın yapmış olduğu tanımlamaya göre; özel sermaye fonu, hisse senedi piyasasında listelenmemiş girişimler için öz sermaye desteği sağlar. Özel sermaye fonu yeni ürün ve teknolojiler geliştirmek, çalışma sermayesini artırmak, birleşmeler yapmak veya bir firmanın bilançosunu güçlendirmek için kullanılır. Özel sermaye fonu ayrıca, yönetim satın almasında (management buyout) veya aile şirketlerindeki sıralı yönetim ve sahiplik sorunlarının çözümünde de kullanılabilir. Ara finansman yöntemi de kullanılan diğer bir özel sermaye fonu çeşididir.

Özel sermaye fonu yatırımı; iyi tanımlanmış bir çıkış stratejisi ile toplanan fonların etkin bir yönetim ile özel firmalara doğrudan öz sermaye yatırımı şeklinde aktarılmasını amaçlayan profesyonel bir yatırım işlemidir. Girişim sermayesi yatırımları genellikle hızlı büyüme potansiyeline sahip yüksek teknoloji firmalarına yapılırken özel sermaye fonu yatırımları daha olgun firmalara yapılır. Aslında özel sermaye fonu işlemi, hisse senedine çevrilebilen menkul kıymetler kullanılarak özel firmalara yapılan bir yatırım olarak değerlendirilmektedir. Özel sermaye fonu yatırımlarından beklenen getiri oranı halka açık piyasalardan beklenen getirilere göre daha yüksektir.

Özel sermaye fonu yatırımcısı, riski düşürmek ve beklenen getiri oranını artırmak amacı ile hedef şirketin gelişimine aktif olarak katılır. Özel sermaye fonu işleminde hedef şirketler, fon yöneticileri ve yatırımcılar olmak üzere üç ana taraf vardır. Yatırımcılar özel sermaye fonları için sermaye sunarlar. Özel sermaye fonu şirketleri ise gerekli araştırmaları yaparak hedef şirketlere yatırımda bulunurlar. Ayrıca söz konusu yöneticiler hedef şirketlerin gelişimine de aktif olarak katılırlar. Özel sermaye fonu piyasasının işleyişi özet olarak Şekil 2-11'de gösterildiği biçimdedir. Buna göre özel sermaye fonu süreci; fon toplama, yatırım ve yatırımdan çıkış olmak üzere üç aşama şeklinde özetlenebilir.

Şekil 2-11: Özel Sermaye Fonu Piyasasının İşleyişi

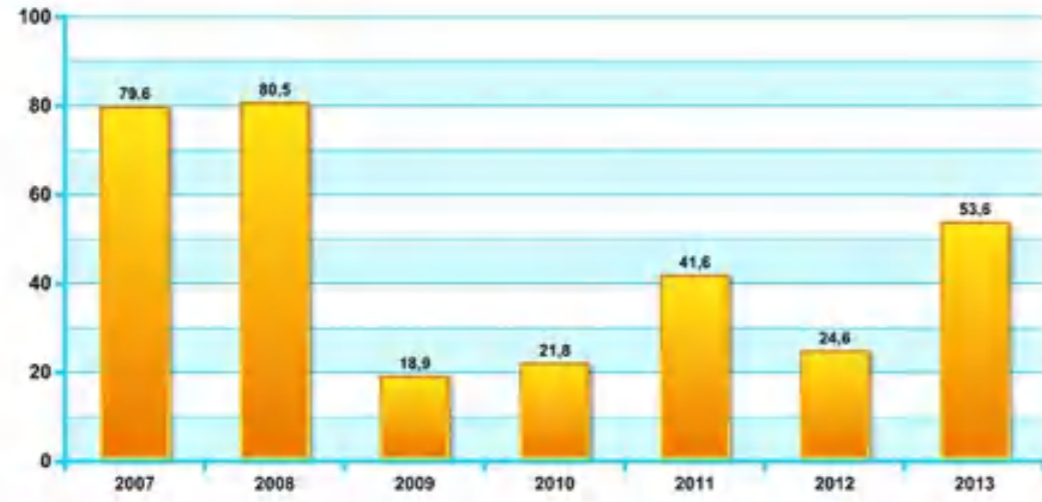


Özel sermaye fonu yatırımcıları genelde uzun sayılabilecek bir zamandan sonra portföy şirketinden ayrılırlar ve kendilerine düşen getiriyi aldıktan sonra da geriye kalan kısmı esas yatırımcılar arasında dağıtırlar. Fon yöneticisi sunmuş olduğu hizmetlerin karşılığında yıllık yönetim ücreti ve yatırımın başarılı olması durumunda ilave olarak hisse senedi şeklinde gelir elde etmektedir.

Özel sermaye fonlarının uzun dönem yatırım ufkuna sahip olmalarından dolayı yatırımın elde bulunma süresi genelde beş yıldan fazla olmaktadır. Ayrıca, bu tür yatırımların likiditesi düşük olduğu için, yatırımın yapısındaki herhangi bir değişiklik daha fazla çaba gerektirmektedir. Fonların nakde çevrilmesinden önce ortaklık paylarını satmak için yatırımcılar ikinci el piyasaya yönelmek durumundadırlar. Ortaklık paylarının satılması süreci de belirli bir çabayı gerektirmektedir. İkinci el piyasada satıcılar portföyün üzerinde fırsatlar sunmaya zorlandığından dolayı satış ayrıca iskontolu olarak yapılır.

Doğası gereği büyük risk taşıyan özel sermaye fonlarını özel sermaye fonu şirketleri, mümkün olduğunca çok projeye yayarak söz konusu riski, azaltmaya çalışırlar. Bu durum ancak gerekli miktardaki fonun özel sermaye fonu şirketlerine akışı ile mümkündür. Bu amaçla özel sermaye fonu şirketleri; bireysel tasarruflular, emekli sandıkları, sigorta şirketleri fonları, bankalar, kamu ve özel sektör kuruluşları gibi çeşitli kaynaklardan, hiçbir kâr payı veya faiz ödemesi taahhüdünde bulunmadan fon temin ederek bu fonları söz konusu özel sermaye fonu yatırımlarında kullanmaktadır. Avrupa'da özel sermaye fonu şirketleri tarafından toplanan fonlar 2007-2013 dönemi için Grafik 2-20'de ortaya konmuştur. Bununla birlikte Avrupa'da özel sermaye fonu yatırımları ve finanse edilen firma sayıları Grafik 2-21'de, dünyada özel sermaye fonu şirketleri tarafından toplanan fonların bölgesel dağılımı ise Şekil 2-12'de verilmiştir.

Grafik 2-20: Avrupa'da Özel Sermaye Fonu Şirketleri Tarafından Toplanan Fonlar (milyar \$)



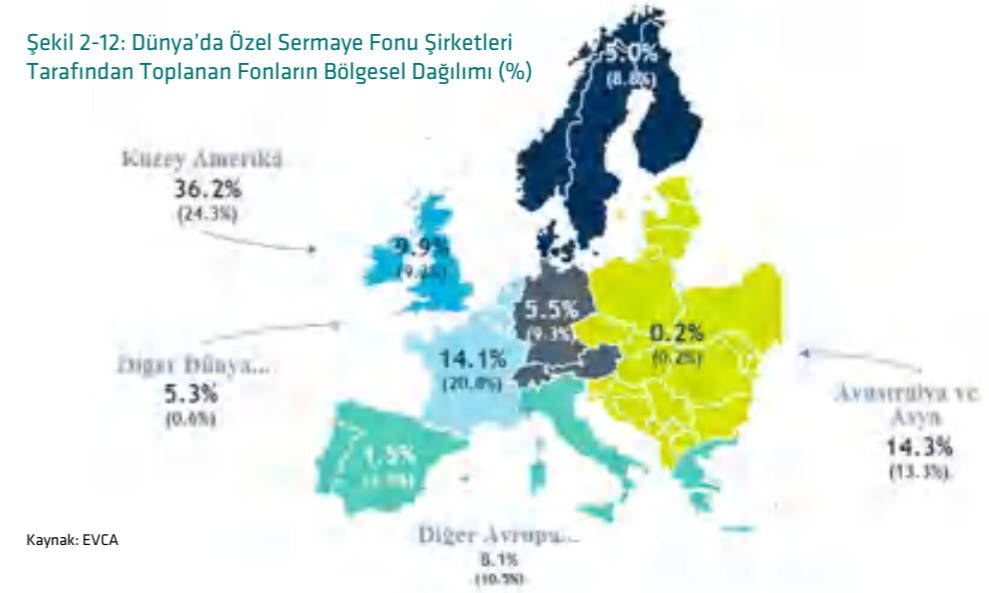
Kaynak: EVCA

Grafik 2-21: Avrupa'da Özel Sermaye Fonu Yatırımları ve Finanse Edilen Firma Sayıları



Kaynak: EVCA

Şekil 2-12: Dünya'da Özel Sermaye Fonu Şirketleri Tarafından Toplanan Fonların Bölgesel Dağılımı (%)



Kaynak: EVCA

Fon toplama (fundraising) aşamasında en önemli konulardan bir tanesi, toplanacak fon tutarının büyüklüğünün ya da oluşturulacak fonun boyutunun ne olacağı konusudur. Özel sermaye fonu şirketi tarafından oluşturulacak fon tutarı; yatırım yapılacak projenin yapısı, özel sermaye fonu firmasının daha çok yatırımda bulunduğu endüstri bölümü, yapılan sözleşmelerin kapsamı, özel sermaye fonu şirketinin kabul edebileceği risk derecesi, özel sermaye fonu şirketinin faaliyette bulunduğu ülke ve bu ülkedeki vergi düzenlemeleri, şirketin gelişme durumu ve katılım süresi gibi çeşitli değişkenlere bağlıdır.

Özel sermaye fonu piyasasında da girişim sermayesinde olduğu gibi benzer bir yatırım stratejisi izlenir. Neticede hem özel sermaye fonları ve hem de girişim sermayesi öz sermaye yatırımını gerektiren finansman seçenekleridir. Benzer finansman seçenekleri de benzer yatırım kriterleri ve yatırım yönetimini gerektirir. Dolayısıyla daha önce ifade edilen girişim sermayesi yatırım sürecinin işleyiş ve tarafları ile özel sermaye fonları için de geçerli olduğu söylenebilir.

Yatırımın likidasyonu olarak da bilinen yatırımdan çıkış aşaması ise özel sermaye fonu sürecinin en son halkasını oluşturmaktadır. Daha önce de bahsedildiği gibi özel sermaye fonu finansmanını, belirli bir vadeyi içerdiğinden dolayı tam olarak bir özkaynak finansmanı olarak düşünmek yanlış olabilir. Özel sermaye fonu şirketleri finansman sağladıkları yatırımları, genellikle 3-7 yıl arası bir zamanda veya bu süre sonunda, yatırımın gerekli büyüklüğe ulaştığı anda likit hale getirerek yatırımdan çıkmak isterler. Özel sermaye fonu yatırımlarının getirisi, destek sağlanan işletmelerin hisse senetlerinin piyasada değer kazanmasına bağlı olarak değişir. Özel sermaye fonu sermayedarları ellerindeki hisse senetlerini, değerlerinin en yüksek ol-

duğu noktada satarak yatırımdan bekledikleri maksimum faydayı sağlamaya çalışırlar.

Yatırımdan çıkış, doğru bir zamanlamada yapıldığı anda gerek girişimci ve gerekse özel sermaye fonu şirketi için bir değer ifade edecektir. Yatırımdan çıkış için söz konusu zaman aralığı ne kadar uzun olursa daha doğru bir zamanlama yapabilme ihtimali o kadar yüksek olacaktır. Bunun yanında zamanlama, özel sermaye fonu şirketinin portföyünde bulunan yatırımların özelliklerine ve finansman şekillerine de bağlıdır. Yatırımdan çıkış şekilleri konusunda literatürde çeşitli yöntemlerden bahsedilmekle birlikte, yaygın olarak; işletmenin bir bütün olarak satılması ya da işletmenin hisse senetlerinin halka arz edilmesi şeklinde iki yöntem kullanılmaktadır.

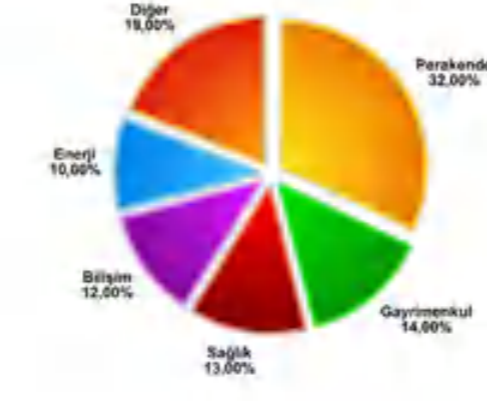
Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi Ernst&Young'ın verilerine göre, Türkiye'de 2013 yılında 74 özel sermaye fonu işlemi gerçekleşirken, bu işlemlerin boyutu 503 milyon dolar seviyesine ulaşmıştır. Açıklanmayan işlemlerle birlikte bu rakamın 700 milyon dolara ulaştığı düşünülmektedir. Türkiye'de yatırımı bulunan özel sermaye fonlarının toplam fon büyüklüğünün 3 ila 4 milyar dolar seviyesinde olduğunu ortaya koyan verilere göre, 2013 yılı itibarıyla Türkiye'de 109 özel sermaye fonunun yatırımı bulunmaktadır. Bu yatırımların 42'sini yerli, 67'sini ise ağırlıklı olarak Amerika, Avrupa ve Ortadoğu merkezli yabancı özel sermaye fonları oluşturmaktadır. 2013 yılında özel sermaye fonları 13 çıkış işlemi gerçekleştirmiş ve bu çıkış işlemlerinin toplam tutarı ise 850 milyon dolar seviyesinde olmuştur. Ayrıca Türkiye'de işlem sayısına ve değerine göre özel sermaye fonu işlemlerinin sektörel dağılımı sırasıyla Grafik 2-22 ve Grafik 2-23'de görülmektedir.

Grafik 2-22: Türkiye'de İşlem Sayısına Göre Özel Sermaye Fonu İşlemleri (2011-2013)



Kaynak: Ernst & Young Global Limited

Grafik 2-23: Türkiye'de Açıklanan İşlem Değerine Göre Özel Sermaye Fonu İşlemleri (2011-2013)



Kaynak: Ernst & Young Global Limited

## 2.6. Diğer Yöntemler

Melek yatırım, girişim sermayesi ve özel sermaye fonları dışındaki diğer alternatif finansman yöntemleri, aktif katılımı gerektirmeyen ve geleneksel kredi kurumlarının normal kredilendirme süreci çerçevesinde sağladıkları finansal desteklerdir. Dolayısıyla bu yöntemler özellik ve kapsam olarak diğer alternatif finansman yöntemlerinden önemli ölçüde farklılaşmaktadır. Bu anlamda, raporun kapsamının dışında değerlendirildikleri için burada söz konusu yöntemler hakkında özet bilgilere yer verilecektir.

### 2.6.1. Mikrofinansman

Mikrofinansman, yoksul ve düşük gelir düzeyindeki kişi, aile ve mikro işletmelere sağlanan finansal hizmetlerdir. İş yapma fikri olup, gelir getirici bir faaliyette bulunmak üzere, küçük bir başlangıç sermayesine ihtiyacı olan yoksullara imkân sağlamak amacıyla geliştirilen bir finansal destek yöntemidir. Bir mikro finansman kuruluşunca bir mikro girişimciye, işini geliştirmesi amacıyla verilmiş olan finansal destek ise mikrokredi olarak ifade edilmektedir. Mikro kredi genellikle işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması, hammadde ve malzeme alımı, imalat için gerekli sabit teçhizatın alımı gibi amaçlarla verilmektedir. Bunun dışında geleneksel kredi, mevduat, sigorta ve geçerli mali sistem dışında kalanlara veya bu kuruluşlara ulaşamayanlara yapılan tasarruf, sigorta ve para transferi gibi hizmetler de mikro finansman hizmetleri arasında sayılmaktadır.

Mikrofinansman gelişmekte olan ülkelerde fakirliğin azaltılmasında önemli bir araç haline gelmiş bulunmaktadır. Geleneksel olarak mikrofinansın fon kaynakları, kamu ve özel sektör bağışları ile kâr amaçlı olmayan yardım kuruluşları tarafından sağlanmıştır. Ancak son yıllar-

da mikrofinansın fon kaynakları içinde kâr amaçlı olmayan kuruluşların ve yatırımcıların payı azalmaktadır. Buna karşın daha çeşitlenmiş fon kaynakları ortaya çıkmaktadır. Mikrofinansman, 2000'li yıllarla birlikte ticari bir alan haline dönüşmüş ve ticarileşme hızlı bir şekilde artmaktadır. Ulusal ve uluslararası ticari bankalar sadece gelişmekte olan ülkelerde değil, gelişmiş ülkelerde de artan bir şekilde mikrofinansman kuruluşlarına ilgi göstermektedirler.

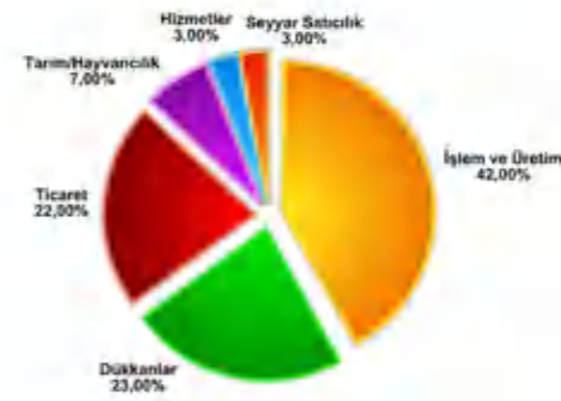
Mikrofinansın ticarileşmesi ile birlikte mikrofinansman kuruluşları geleneksel hizmet alanlarını genişletmişlerdir. Geçmişte kadınlara ve fakirlere küçük miktarda kredi şeklinde mikrokredi sağlama üzerine odaklanmış bu kuruluşlar günümüzde mikrokrediden mikrofinansmana doğru bir gelişim göstermiştir. Artık mikrofinansman, sadece kadınlara ve fakirlere düşük miktarda krediler sağlayan mikrokredi kuruluşlarının oluşturduğu bir alan değildir. Mikrokrediden daha geniş bir kapsama işaret eden mikrofinansman, küçük girişimcilere, işletmelere bir takım destekleyici hizmetlerle birlikte fon aktaran bir finanslama alanıdır.

Türkiye'de mikro finans hizmetlerine olan talep, mikro ve küçük işletmeler ile yoksul ve az gelirli hane halkları açısından değerlendirilmektedir. Mikro ve küçük işletmeler, faaliyetlerini sürdürmek ya da geliştirmek için, yoksul ve az gelirli kişiler ise iş kurmak ya da tüketim ve diğer ihtiyaçlarını karşılamak için mikro finans hizmetlerini talep etmektedirler. Bu durumda, formel ve enformel sektör girişimcileri, tarım sektörü ve hane halkları mikro finans hizmetlerini talep eden kesimler olacaktır.

Türkiye'de dünyadaki mikrofinansman uygulamalarına paralel olarak yakın tarihe kadar çok fazla çalışma olmadığı görülmektedir. Bununla birlikte mikrofinans hizmetleri bağlamında değerlendirilebilecek ilk uygulamalar para vakıfları olarak karşımıza çıkmaktadır. Para vakıfları, alışılmadık dışında, hayırsever bir kişinin gayrimenkul malını değil de parasını vakfetmesiyle gerçekleşen bir vakıf türüdür. Vakfedilen bu paranın bir daha geri alınması söz konusu değildir. Burada esas olan paranın mütevelliler tarafından işletilmesi ve elde edilen kârın vakfın kuruluş amacına yönelik olarak harcanmasıdır.

Bağış yapılan vakıfların mutlak mülkiyetinde olan nakit paradan oluşan vakfın sermayesi borç almak isteyen ihtiyaç sahibi insanlara aktarılmakta ve ardından onlar da belirli bir süre sonunda vakfa anapara ile birlikte fazladan bir miktar parayı ödemekteydi. Alınan bu fazla para ise dini ve sosyal amaçlar için kullanılıyordu. Sağlık, eğitimin ve refahın büyük oranda bağışlarla finanse edildiği bir toplumda, para vakıfları toplum düzeninin ayakta kalmasında çok önemli bir etkeni. Bununla birlikte faaliyette buldukları şehirlerin ekonomilerine büyük miktarlarda sermaye girdisi sağlıyorlardı.

Grafik 2-24: TGMP Kapsamında Verilen Kredilerin Dağılımı



Kaynak: <http://www.tgmp.net/tr/>

Konvansiyonel anlamda ilk mikrofinansman girişimi ise 2002 yılında, bir sivil toplum örgütü olan Kadın Emegini Destekleme Vakfı tarafından kurulan Maya Mikroekonomik Destek İşletmesi'dir. Türkiye İsrافی Önleme Vakfı, Diyarbakır Valiliği ve Prof.Dr. Muhammet Yunus'un başkanlığını yaptıkları Grameen Trust işbirliği ile Diyarbakır'da 2003 yılında Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi (TGMP) adı altında başlatılan proje ile ilk mikrokredi çekleri verilmiştir. TGMP'nin amacı, yoksulun yoksulu olarak nitelendirilen insanlara, özellikle kadınlara gelir getirici faaliyetlerde bulunmaları için kendi işlerini kurmalarına yönelik küçük kredilerin sunulması olarak belirlenmiştir. Bu proje ile diğer taraftan, yoksulların küçük birer işletme sahibi olmaları sağlanarak yoksulluğun ortadan kaldırılması hedeflenmiştir. Söz konusu proje günümüz itibarı ile 68 ilde ve 108 şube ile devam etmektedir. Proje kapsamında 363.329.601 TL kredi dağıtılmıştır. Ekim 2014 ayı itibarı ile 53.110'u kredi alan ve 10.248'i kredi bekleyen olmak üzere toplam 63.358 üyeye ulaşılmıştır. TGMP kapsamında verilen kredilerin uygulama alanlarına göre dağılımı ise Grafik 2-24'de görülmektedir.

Ülkemizde mikrokredi ile ilgili diğer önemli uygulama ise İl Özel İdaresi uygulamalarıdır. TGMP projesi ile Diyarbakır'da elde edilen başarıların ardından, 2005 tarih ve 5302 sayılı İl Özel İdaresi Kanunu'nun 6. maddesi ile getirilen düzenleme sonucunda yoksullara mikro kredi verilmesi İl Özel İdareleri'nin görev alanları içerisine alınmıştır.

Mikrofinansman veya mikro kredi uygulamaları, girişim sermayesinde birçok yönü ile farklılık göstermesine karşın, özellikle yoksulluğun daha fazla olduğu kırsal bölgelerdeki insanların iş sahibi olmalarını destekleyecek bir uygulama olması nedeniyle bölgesel anlamda organize edilecek girişim sermayesi organizasyonlarını destekleyecek bir mekanizma olarak değerlendirilebilir.

## 2.6.2. Faktoring

İşletmeler değerlerini artırmak amacıyla satışlarını mümkün olduğunca kârlı bir şekilde gerçekleştirmek ve bu sayede de nakit akışlarını artırmak isterler. Ancak faaliyet gösterilen ekonomik ortam, rekabet koşulları, satılan malın niteliği ve işletmenin büyüklüğü gibi faktörler satışların peşin yapılmasını engellemektedir. Bu nedenle de işletmeler satışlarını vadeli yapmakta yani bir anlamda müşterilerine kredi kullandırmak durumunda kalmaktadırlar.

Factoring işlemi, yurtiçi alışverişlerden doğan ve vadesine belirli bir süre kalan alacakların devir işleminden kaynaklanmaktadır. En basit haliyle, müşteri alacaklarının, faktör denilen gerçek veya tüzel kişilerce, bedeli peşin ödenmek veya alacaklıya rücu hakkın olmaksızın satın alınması anlamına gelir.

Kısacası faktoring, kredili satış yapan işletmelerin, bu satıştan doğan alacak haklarının faktoring şirketleri tarafından satın alınmasına dayanan bir finansman yöntemi-

## 2.6.3. Leasing (Finansal Kiralama)

Leasing (finansal kiralama), bir yatırım malının mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalarak, belirlenen kiralatma karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirlenen değer üzerinden kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir. Bu noktada leasing, yatırım mallarının satın alınması yerine, kiralatarak kullanılmasını sağlayarak firmaların işletme sermayelerini diğer ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılması ile verimliliğin ve karlılığın artmasında önemli rol üstlenir.

Leasing şirketi (kiralayan); yatırımcının (kiracı), kendi belirlediği satıcı firma ile fiyat ve özelliklerinde anlaşılmış malı, finansal kiralama sözleşmesi kapsamında peşin olarak satın alıp, mutabık kalınan ve sözleşmede belirtilen vade ve bedel ile kiraya verir. Mülkiyet hakkı leasing şirketinde, kullanım hakkı da kiracı firmada kalmaktadır. Böylece; yatırım malı kendi kendini öderken, sözleşme süresi sonunda sembolik bir değerle mülkiyeti yatırımcıya (kiracıya) geçecektir.

dir. Faktoring şirketi, satıcının kısa vadeli alacaklarını devralarak ve mal/hizmet satış bedelinin % 80'ini vadesinden önce satıcıya ödemektedir. Ayrıca satıcının alacaklarını kredilendirir. Satıcı faktoring ile ticari alacaklarını likit hale dönüştürdüğünden likidite sıkıntısı ile karşılaşmamaktadır. Faktoring işlemleri yurt içi ve yurt dışı olmak üzere iki açıdan incelenmektedir.

Factoring, işletmelere iskonto bedeli karşılığında vadesinden önce alacağı tahsil ederek, nakit ihtiyaçlarını karşılama imkânı vermektedir. Bunun yanında factoring hizmeti satıcı firmaya nakit akışlarını kontrol altına alma imkânı sağlar ve şirket düzgün nakit akışı sayesinde, üretimin artırılması, araştırma geliştirme giderlerine daha fazla pay ayırma, yeni pazarlama imkanlarının araştırılması türünden konular üzerinde daha fazla yoğunlaşma imkanı bulmaktadır.

Özellikle büyümekte olan şirketlerin, yatırımlarını gerçekleştirebilmek için orta ve uzun vadeli finansman ihtiyacını karşılayabilecekleri etkin bir yatırım yöntemi olan leasing, yatırımların finansmanında geleneksel olarak kullanılan özkaynak, satıcı kredisi ve banka kredilerine alternatif olan bir finansman enstrümanıdır.

Tüm dünyada yatırımların orta ve uzun vadeli finansmanında yaygın olarak kullanılan leasing, şirketlerin her geçen gün artan işletme sermayesi ihtiyaçları karşısında büyük avantajlar sağlar. Gerek taraflara gerekse ülke ekonomisine avantajlar sağlayan finansal kiralama, son yıllarda tüm dünyada ve Türkiye'de geniş kabul gören ve uygulama alanı bulan bir finansal seçenek haline gelmiştir.

## 2.6.4. Türev Araçlar

İkinci dünya savaşının ekonomiler üzerindeki yıkıcı etkisinden kurtulabilmek amacıyla 44 ülkenin katılımıyla hayata geçirilen sabit kurlara dayalı Bretton-Woods Sistemi ile Amerikan Doları'nın değeri, altına bağlanmıştır. 1972 yılında Bretton Woods Anlaşmasının bozulması ile birlikte finans dünyası, önemli kur riskleriyle karşı karşıya kalmıştır. Ayrıca yaşanan faiz dalgalanmaları faiz riski sorununu ortaya çıkarmıştır.

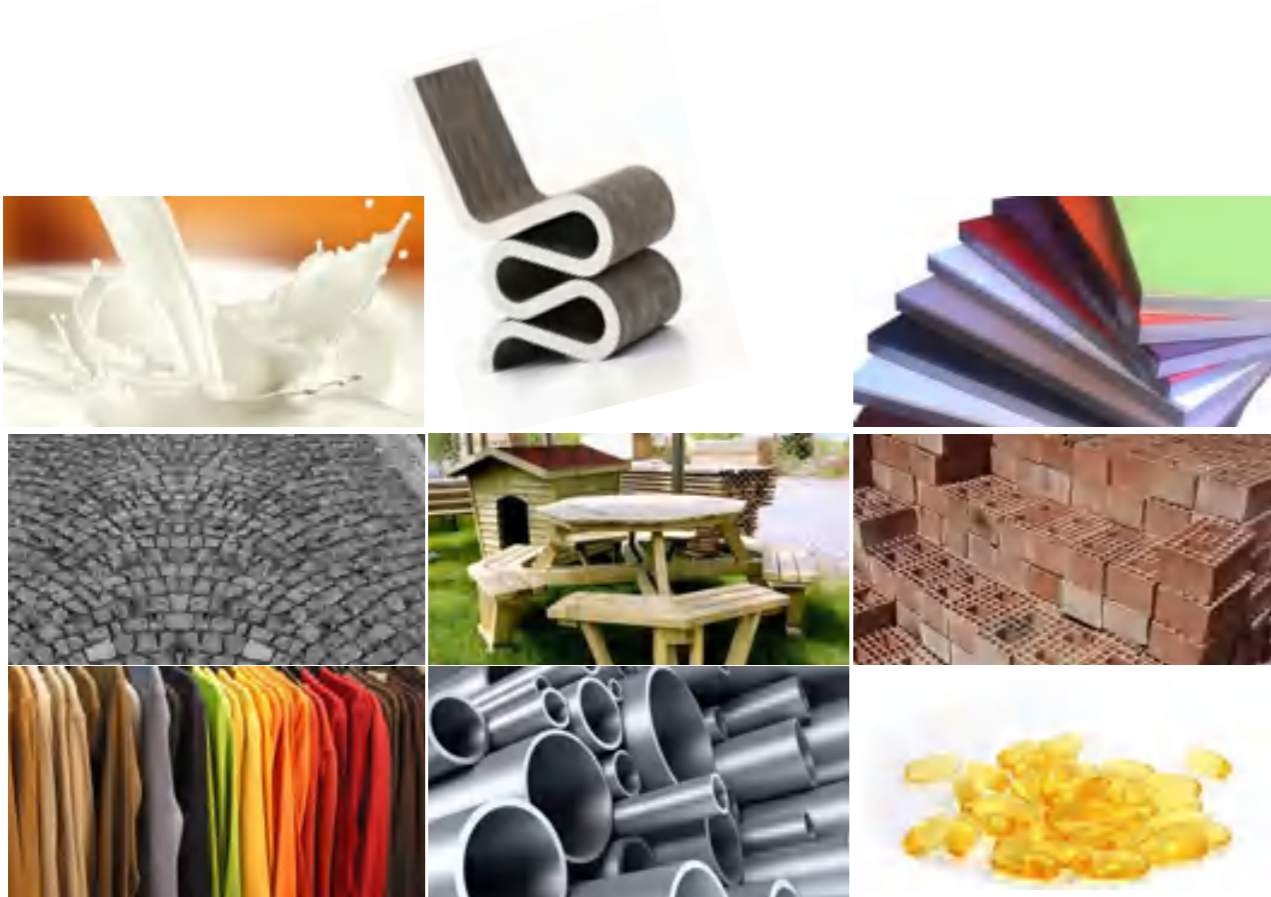
Tüm bu gelişmeler yeni finansal araçlara olan talebi artırmıştır. Bu yeni finansal araçlar arasında en önemlileri türev ürünleri kavramı olup bu kavram forward, futures, opsiyon ve swap işlemlerini içermektedir. Türev ürünler, değerleri hisse senetleri, tahviller, yabancı para, faiz gibi bazı temel varlıklara bağlı olan finansal ürünlerdir. Türev ürünlerin işlem gördüğü piyasalar türev piyasalar veya vadeli işlem piyasaları olarak adlandırılmaktadır.

Türev araçlar, getirisi başka bir kıymetin getirisine bağlanmış, diğer bir deyişle başka bir kıymetin getirisinden türetilmiş araçlardır. Riskten korunmak veya belirli seviyede risk alarak getiri yükseltmek amacıyla kullanılan bu ürünle-

rin en önemli özelliği, vade dolayısıyla zaman ve spot piyasadaki fiyat dalgalanmaları nedeniyle değişkenlik (volatilité) değerlerinin olmasıdır. Forward, Swap, Futures, Opsiyon ve Yapılandırılmış ürünler başlıca türev ürünlerdir. Ancak bankalar bazında özel olarak geliştirilmiş türev ürünlere de rastlanılmaktadır. Türev piyasalarında işlem yapan yatırımcıları riskten korunmaya çalışanlar (hedgers), spekülâtörler ve arbitraj yapanlar olarak üç ana grupta toplamak mümkündür.

Firmalar türev araçları çoğunlukla, döviz kurları, faiz oranları gibi ekonomik göstergelerin bilançoları üzerinde oluşturacakları riski azaltmak için kullanırlar. Bu açıdan bakıldığında türev araçlar firmalar açısından bir finansman aracından ziyade riskten korunma aracı olarak anlam ifade ederler. Aktif ikincil piyasaların olduğu gelişmiş ülkelerde daha çok kullanılan bu tür araçlar, ülkemizde bilanço kapsamına yakın tarihlere alınmıştır.





## KOBİ'LERİN ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARINA BAKIŞI

### 3. KOBİ'LERİN ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARINA BAKIŞI

#### 3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Ele alınan çalışma bir saha araştırması olup, bu saha araştırmasının süreci ile ilgili bilgiler aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

##### 3.1.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırma, TR90 Düzey 2 Kalkınma Bölgesi'ndeki firmaların alternatif finansman kaynakları konusundaki bilgi düzeyleri ve alternatif finansman eğilimlerini belirlemeyi, ve bu sayede TR90 Bölgesi'nin alternatif finansman kaynakları konusunda sunduğu fırsatları ortaya koymayı amaçlayan bir alan araştırmasıdır.

Bu araştırma ile TR90 Bölge'sinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin işletme, büyüme ve rekabet ve finansman politikalarına ilişkin mevcut durumları ile alternatif finansman kaynakları konusundaki bilgi düzeyleri ve bu kaynakların kullanımı konusundaki eğilim ve potansiyellerini belirleyerek, bölge için bir alternatif finansman kaynak uygulama

modeli geliştirilmiştir. Bu çalışma ile söz konusu firmaların sadece alternatif finansman kaynakları konusundaki bilgi ve eğilimleri değil aynı zamanda firmaların mevcut finansal yapısı ve ihtiyaçları da belirlenmeye çalışılmıştır. Böylece alternatif finansman kaynaklarının bölgede etkin kullanılabilmesine yönelik öneriler geliştirilmiştir.

Ayrıca bu araştırma diğer bölgelerde yer alan firmalara ve bu alanda araştırma yapacak olan üçüncü kişilere araştırma kapsamında yer alan firmaların özel bilgileri ve ticari koşulları ifşa edilmemek kaydıyla katkı sağlayabilecektir

##### 3.1.2. Araştırmanın Kapsamı

Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA)'nın organizasyonu ile gerçekleştirilen bu araştırma, Doğu Karadeniz Bölgesi için ekonomik ölçekte önem arz eden ve TR90 Bölgesi'ndeki imalat sanayi sektörü temsilcisi firmalar arasında somut olarak desteklenme ihtiyacı içinde bulunan / bulunmayan ancak gelişim ihtiyacı içinde olan KOBİ'lerle bunların yönetici/kilit elemanlarını kapsamaktadır. Bu bağlamda araştırmaya TR 90 sınırları içerisinde faaliyet gösteren 80 imalat firması dâhil edilmiştir.

#### 3.2. Araştırma Metodolojisi

Araştırma, keşfedici nitelikte tanımlayıcı bir araştırma modeli kapsamında ele alınmıştır. Araştırma materyali, formel yapıda düzenlenmiş anket formundan elde edilen verilerden oluşmaktadır. Söz konusu veriler ile keşfedici ve tanımlayıcı araştırma modeli gereği frekans dağılımı yapılmıştır. Gözlem sayısı bu tür bir araştırma için sınırlı olduğu için çapraz tablo analizleri yapılamamıştır. Buna bağlı olarak ise hipotezler geliştirilememiş ve test edilememiştir. Bu bağlamda araştırmanın modeli aşağıdaki Şekil 3-1'deki gibidir.

Şekil 3-1: Araştırma Modeli



##### 3.2.1. Araştırma Veri ve Bilgilerini Toplama Yöntem ve Aracı

Araştırma veri ve bilgileri, formel bir yapıda hazırlanmış ve Ek 1'de yer alan çoktan seçmeli, 60 sorulu anket formu ile birlikte yüz yüze anket yöntemi uygulanarak elde edilmiştir. Anketler, bizzat araştırmayı yürüten uzmanlar tarafından, ilave anketör kullanılmaksızın 18-22 Ağustos 2014 tarihleri arasında uygulanmıştır. Yüz yüze görüşme yöntemiyle gerçekleştirilen anket uygulaması kapsamında firmalar ile karşılıklı görüş alış-verişi sağlanarak araştırmayı destekleyecek nitelikte anket formunda yer almayan konular hakkında da

görüş ve öneriler alınmıştır. Firmaların alternatif finansman kaynakları konusunda anket formu dışında ifade ettikleri görüşler bulgular kısmında aktarılmıştır. Araştırmada yer alan firmalar, TR90 Bölgesi illerinden seçilmiştir. Bu kapsamda katılımcı firmalar, Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA) Yatırım Destek Ofisleri tarafından imalat sektörü KOBİ'lerine yapılan yazılı çağrı neticesinde belirlenmiştir.

##### 3.2.2. Araştırma Veri ve Bilgilerinin Analize Hazırlanması

Araştırmada elde edilen veri ve bilgilerin ayıklanma işlemi yapıldıktan sonra düzeltmeler yapılmış ve normal dağılıma uygunlukları araştırılmıştır. Gerekli hallerde mevcut verilerden araştırma amacına hizmet edecek şekilde yeni değişkenler türetilmiştir. Yine analize temel oluşturacak değişkenlerin kodlanması yapılmıştır. Ayrıca hangi değişkene hangi istatistik tekniğin uygulanacağı ile ilgili ön çalışma gerçekleştirilmiştir. Verilerin analizi sürecinde SPSS 15.0 paket programından faydalanılmıştır.



### 3.3. Araştırmanın Bulguları

Araştırmanın bulguları;

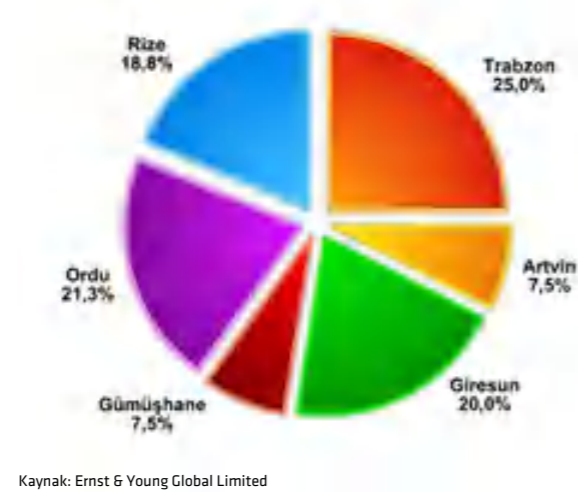
- Anketi cevaplayanlar hakkında bilgiler,
- KOBİ'lerin işletme, büyüme ve rekabet politikalarına ilişkin bilgiler,
- KOBİ'lerin finansman politikalarına ilişkin bilgiler,
- KOBİ'lerin alternatif finansman bilgi ve eğilimlerine ilişkin bilgiler

olmak üzere dört başlık altında incelenmiştir.

Araştırmada, TR90 Bölgesi'nde faaliyet gösteren firmaların alternatif finansman kaynakları hakkındaki bilgi düzeyi ve bu kaynakların kullanımını konusundaki eğilimlerini belirlemek amacıyla bölgede faaliyet gösteren firmalara yapılan anket çalışmasına 80 imalat firması katılmıştır. Bu firmaların illere göre dağılımı Grafik 3-1'de gösterilmiştir. Buna göre; anket çalışmasına katılan firmaların % 25'i Trabzon, % 21,3'ü Ordu, % 20'si Giresun, % 18,8'i Rize, % 7,5'i Artvin ve yine % 7,5'i ise Gümüşhane illerinde faaliyetlerini sürdürmektedir.

Araştırmanın yaz aylarında yapılmasının katılımcı firma sayısını olumsuz etkilediği düşünülmekle birlikte, illere göre dağılımın, il ekonomik gelişmişlik düzeyleri ve firma sayıları açısından normal olduğu görülmektedir.

Grafik 3-1: Katılımcı Firmaların İllere Göre Dağılımı

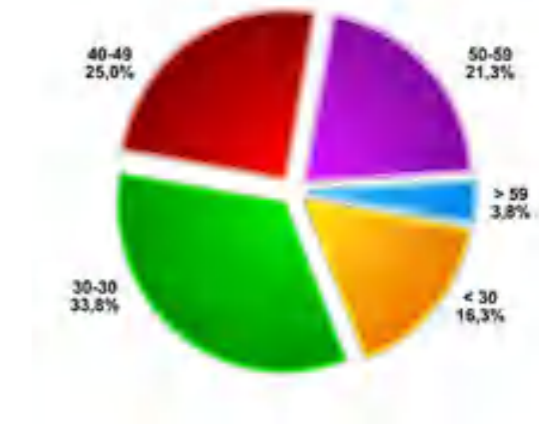


### 3.3.1. Katılımcı Kişi/KOBİ Bilgilerine İlişkin Bulgular

Ankete katılan firmaları temsilen anketi cevaplayan kişinin karakteristik özelliklerinin incelenmesi gerekmektedir. Buna ilişkin sorularda ilk olarak katılımcıların cinsiyeti sorulmuş ve alınan cevaplar katılımcıların % 87,5'inin erkek ve % 12,5'inin ise kadın olduğunu ortaya koymuştur.

Katılımcıların özelliklerini belirlemeyi amaçlayan ikinci soruda anketi cevaplayan kişinin yaşı sorulmuş ve alınan cevaplar (Grafik 3-2); katılımcıların % 33,8'inin 30-39 yaş aralığında, % 25'inin 40-49 yaş aralığında olduğunu göstermiştir. Buna göre katılımcıların büyük bir çoğunluğunun yaşının 30'un üzerinde olduğu söylenebilir.

Grafik 3-2: Katılımcıların Yaşlarına Göre Dağılımı

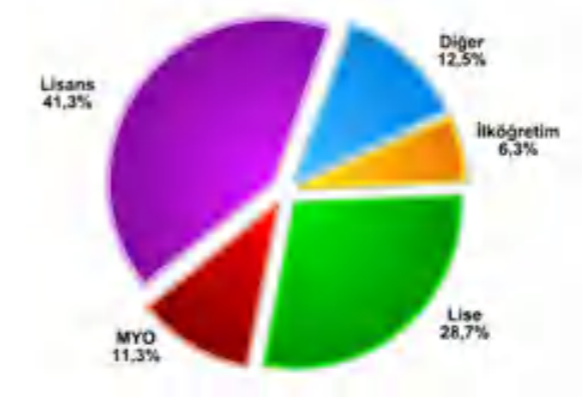


Anket uygulaması esnasında oluşturulan biçimsel olmayan mülakat / tartışma ortamında katılımcıların büyük çoğunluğunun firma sahipleri olduğu ve aralarında, faaliyet gösterdikleri illerdeki ticaret meslek odalarının (Ticaret ve Sanayi Odası, Ticaret Borsası vb.) da temsilcileri olduğu görülmüştür. Bu da araştırmada ortaya konan görüşlerin etki derecesi yüksek katılımcılar tarafından öne sürüldüğünü göstermektedir.

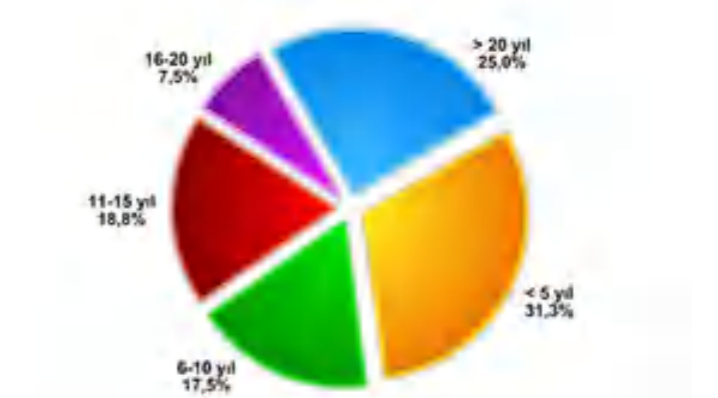
Katılımcı karakteristiklerini belirleme sürecinin bir sonraki aşamasında ise ankete katılanların eğitim seviyesi belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla sorulan soruya alınan cevaplar (Grafik 3-3), katılımcıların % 41,3'ünün lisans mezunu olduğunu, diğer katılımcıların önemli bir kısmının (% 28,7) ise lise mezunu olduğunu ortaya koymuştur.

Katılımcılar hakkındaki son soru ise katılımcıların işyerinde çalışma süreleri hakkındadır. Bu açıdan dağılıma bakıldığında (Grafik 3-4), katılımcıların % 31,3'ünün 5 yıldan az bir süredir, % 25'inin ise 20 yıldan fazla süredir firmada çalıştıkları belirlenmiştir. Çalışma süresi ile ilgili diğer sonuçlar ile birlikte düşünüldüğünde katılımcıların yarıya yakın kısmının firmada 10 yıl ve üzeri bir süredir çalışmakta oldukları görülmektedir. Bu hem firmalar ile ilgili olarak daha sonraki kısımlarda sonuçları aktarılacak, firma strateji ve politikaları ile ilgili görüşlerin yeterli deneyime sahip katılımcılarca ortaya konulduğunu göstermesi açısından ve hem de firmaların faaliyet süreleri yönünden ifade ettiği anlam açısından önemlidir. Bu durum firma faaliyet süreleri ile ilgili elde edilen bulgularla birlikte değerlendirilmiştir.

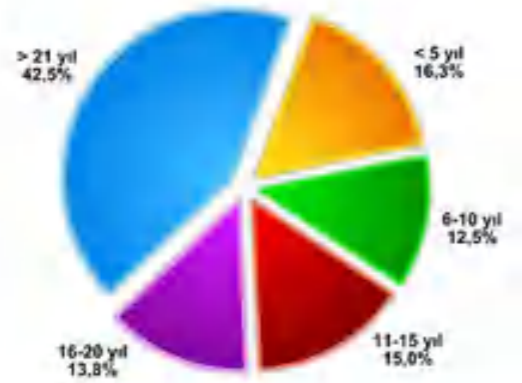
Grafik 3-3: Katılımcıların Eğitim Seviyesine Göre Dağılımı



Grafik 3-4: Katılımcıların Firmada Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı



Grafik 3-5: İşletmelerin Faaliyet Süresi Açısından Dağılımı



İşletmenin özelliklerini ortaya koymak amacıyla sorulan sorulardan ilki, işletmelerin faaliyet merkezlerine ilişkindir. Buna göre, katılımcı firmaların % 66,3'ünün il merkezinde % 33,8'inin ise ilçe/beldede faaliyet gösterdiği belirlenmiştir.

TR90 Bölgesi Artvin, Giresun, Gümüşhane, Ordu, Rize ve Trabzon illerini kapsamakta ve bu illerden dört tanesinin (Giresun, Ordu, Rize ve Trabzon) denize kıyısı bulunmaktadır. Bu illerdeki ilçelerin önemli bir kısmının da yine denize kıyısı bulunmaktadır. Bu durum da dikkate alındığında araştırmaya katılan firmaların önemli bir çoğunluğunun kıyı bölgesinde faaliyet gösteren firmalar olduğunu ifade etmek yanlış olmayacaktır. Araştırmaya katılan firmaların illere göre dağılımı da bu bulguyu desteklemektedir. Denize kıyısı olan bu iller aynı zamanda sosyo-ekonomik gelişmişlik açısından bölgenin diğer illerinden önde yer almaktadır.

İşletmelerin faaliyet sürelerine bakıldığında ise Grafik 3-5'teki bulgulara ulaşılmıştır. Bu bulgular; işletmelerin % 42,5'inin 20 yıldan fazla süredir faaliyet gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bu doğrultuda işletmelerin genelde uzun süredir faaliyette oldukları söylenebilir. Bu bulgular Grafik 3-4'te aktarılan, katılımcıların firmalardaki çalışma sürelerine ilişkin sonuçlar ile karşılaştırıldığında (Tablo 3-1), firma faaliyet süreleri ile katılımcıların firmalardaki çalışma sürelerinin dağılım açısından birbirine uyumluluk göster-

diği görülmektedir. Bu uyumluluk, araştırma kapsamındaki firmaların önemli bir kısmının birinci neslin yönetiminde olduğunu göstermektedir. Ayrıca ileriki kısımlarda da ifade edildiği üzere söz konusu firmaların büyük çoğunluğunun aile firması olduğu düşünüldüğünde, bu firmaların ikinci nesle devir gibi bir problem ile karşı karşıya kalacaklarını göstermektedir. Ayrıca katılımcılar ile yapılan görüşmelerde de bu hususu destekleyecek nitelikte görüşler elde edilmiştir.

Tablo 3-1: İşyerinde Çalışma Süreleri ve İşyeri Faaliyet Süreleri

		İşletme faaliyet süresi					
		< 5 yıl	6-10 yıl	11-15 yıl	16-20 yıl	> 21 yıl	Toplam
İş yerinde çalışma süresi	< 5 yıl	12	4	1	0	8	25
	6-10 yıl	1	4	2	4	3	14
	11-15 yıl	0	1	8	1	5	15
	16-20 yıl	0	0	1	3	2	6
	> 21 yıl	0	1	0	3	16	20
	Toplam	13	10	12	11	34	80

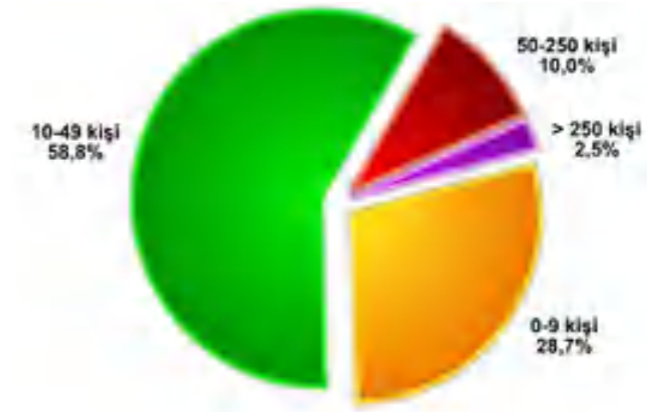
Son dönemlerde aile işletmelerinde yönetimin sonraki kuşağa devri önemli bir inceleme alanı olarak dikkat çekmektedir. Bazı araştırma sonuçları aile işletmelerinde sürekliliğin önemli bir sorun olduğunu göstermektedir. Örneğin bir araştırmada, İngiltere'de aile işletmelerinin % 24'ünün ikinci kuşağa, % 14'ünün ise üçüncü kuşağa geçtiği sonucuna ulaşılmıştır. Bir başka çalışmada, girişimci firmaların ortalama 25 yıl yaşadığı, on işletmeden ancak üçünün ikinci kuşağa, on işletmeden ancak birinin üçüncü kuşağa geçtiği ifade edilmiştir. Dolayısıyla aile işletmelerinde kuşaklararası geçiş, bu tür işletmelerin karşılaştıkları en önemli zorluklardan birisidir.

Aile işletmelerinin ikinci kuşağa devrinin başarılması, sonraki kuşaklara devri de kolaylaştırmaktadır. İkinci kuşağa devreden işletmelerin % 50'si üçüncü kuşağa, üçüncü kuşağa devreden işletmelerin % 70'i de dördüncü kuşağa devredilebilmektedir. Bu nedenle birinci kuşaktan ikinci kuşağa aile işletmelerinin devri, aileye önemli deneyimler kazandırmaktadır.

Alternatif finansman kaynakları, finansman desteğinin yanında önemli bir mentörlük desteği de gerektirdiği ve sağladığı için, alternatif finansman kaynaklarının nesiller arası devir gibi kurumsallaşma ile önemli ölçüde elimine edilebilecek bazı problemlerin çözümüne de katkı sağlayacağı ve bu anlamda bölge için önemli olduğu değerlendirilebilir.

İşletmeler çalışan sayısı açısından gruplandırıldığında (Grafik 3-6), büyük bir çoğunluğunun (% 87,5) 50'nin altında çalışana sahip olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca işletmelerin yalnızca % 2,5'inin 250'den fazla çalışana sahip olması, katılımcı işletmelerin neredeyse tamamının KOBİ niteliğinde olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer taraftan, katılımcı firmalardan elde edilen çalışan sayısına ilişkin mutlak sayı bilgileri doğrultusunda, firmaların ortalama çalışan sayısı yaklaşık 32 olarak belirlenmiştir.

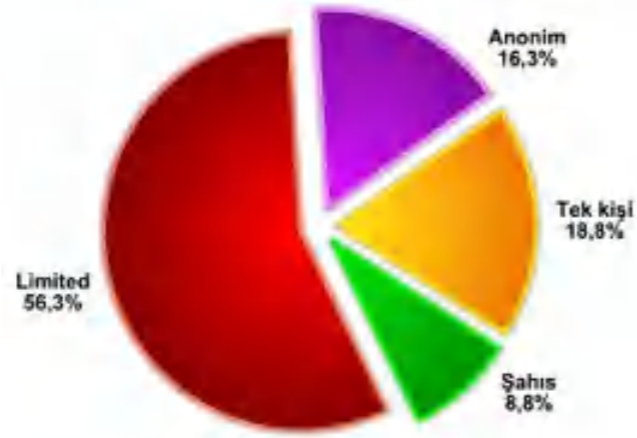
Grafik 3-6: İşletmelerin Çalışan Sayısı Açısından Dağılımı



Yukarıdaki bulgu, birinci bölümde ifade edilen Bölge KOBİ'lerinin genel durumunu destekleyen bir bilgi olmakla birlikte, alternatif finansman kaynaklarının KOBİ'ler ve hatta küçük ölçekli KOBİ'ler için daha uygun bir finansman yöntemi olduğu gerçeğinden hareketle aynı zamanda, sınırlı teminatlara sahip ve uzun sicillere sahip olmayan ve bu nedenle de geleneksel finansman yöntemlerine ulaşmada zorluk yaşayan bölge firmaları için son derece uygun bir finansal seçenek olduğunu göstermektedir.

İşletmelerin özelliklerini belirlemeye yönelik bir diğer soru ise hukuki statüleri ilişkindir. Bu soruya verilen cevaplar (Grafik 3-7), işletmelerin büyük bir çoğunluğunun (% 72,6) sermaye şirketi olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte katılımcı firmalar içerisindeki toplam 58 adet sermaye şirketinden (limited ve anonim şirket) 37 tanesi (% 63,8) aile şirketi statüsünde işletmelerdir. Dolayısıyla katılımcı firmaların büyük çoğunluğunu oluşturan sermaye şirketleri de yine aile işletmelerinin büyük çoğunluğunda görülen kurumsallaşamama ve sermayeye erişim noktasındaki problemler ile karşı karşıya kalabileceklerdir.

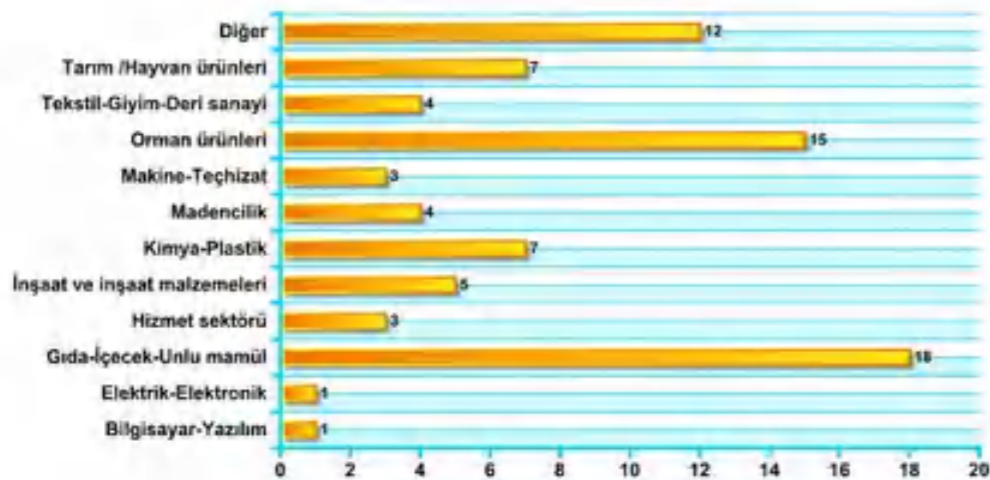
Grafik 3-7: İşletmelerin Hukuki Statülerine Göre Dağılımı



Aile işletmelerinin ilk evresinde girişimcinin inançlarının ve tutumlarının işletmeyi önemli derecede etkilediği, girişimcinin işletmeyle bütünleştiği görülmektedir. Genellikle eş ve çocuklarla ortaklıklarının söz konusu olduğu bu tür işletmelerde temel kararlar girişimci tarafından alınmakta ve işler yazılı ve biçimsel olmayan tarzda yürütülmektedir. Bu durum astların motivasyonunu kötü yönde etkilemektedir. Ayrıca işletmelerde sermayenin yetersiz olması ve ilerideki nesiller için mülkiyet yapısının belirlenememesi gibi problemlerle karşılaşmaktadır.

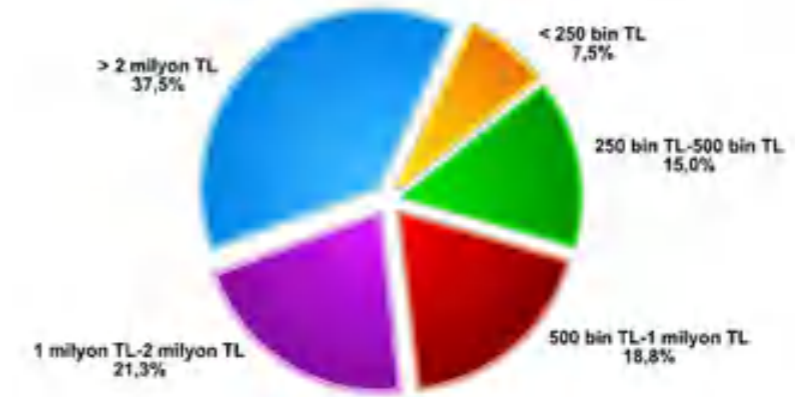
İşletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörlerin belirlenmesi, örneklemin genel yapısını ortaya koyma açısından önemli olan bir başka konudur. Bu noktada işletmelerin sektörel dağılımı, Grafik 3-8'de ortaya konmuştur. Buna göre, işletmelerin % 22,5'inin gıda-içecek ve unlu mamuller sektöründe ve % 18,8'inin orman ürünleri sektöründe faaliyet gösterdiği belirlenmiştir.

Grafik 3-8: İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Alt Sektörlere Göre Dağılımı



İşletmelerin yıllık ortalama satışlarına (ciro) bakıldığında ise çeşitli tutarlara göre değişkenlik gösterdiği Grafik 3-9'dan görülmektedir. Buna göre; firmaların %37,5'inin yıllık satışı 2 milyon TL'nin üzerinde iken % 21,3'ününki 1 milyon-2 milyon TL aralığındadır. Bununla birlikte elde edilen bulgular, işletmelerin yarısından fazlasının (% 58,8) satışlarının 1 milyon TL'nin üzerinde olduğu göstermektedir.

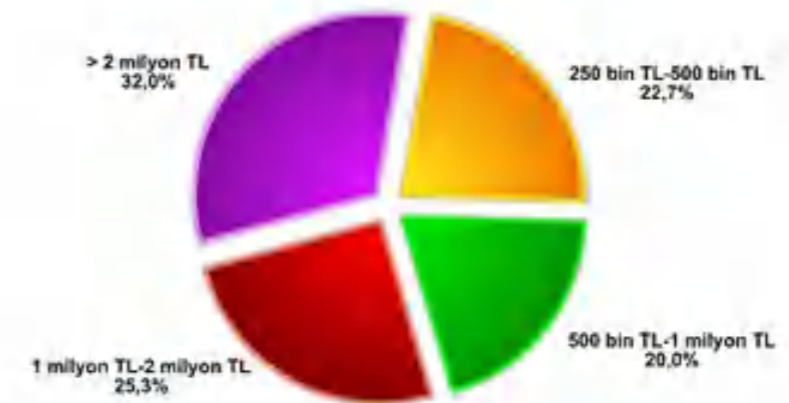
Grafik 3-9: İşletmelerin Yıllık Ortalama Satışları (Ciro) Açısından Dağılımı



İşletmelerin toplam aktiflerine (varlıklarına) bakıldığında (Grafik 3-10) ise satışlara benzer olarak yarısından fazlasının (% 53,8) 1 milyon TL'nin üzerinde aktife sahip olduğu görülmektedir.

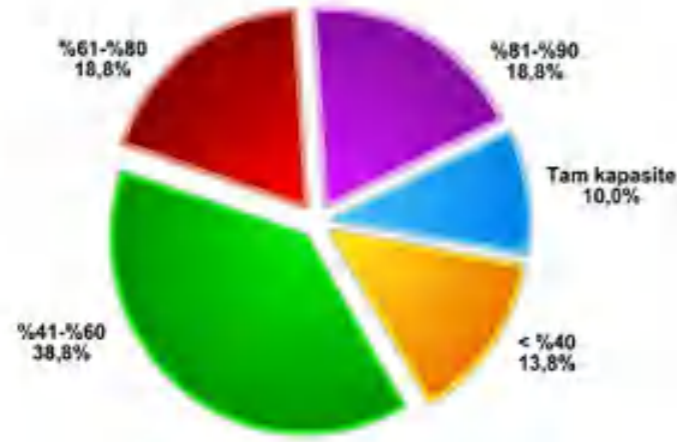
Yapılan çapraz değerlendirmelerde katılımcı firmaların aktif büyüklükleri ile satış hasılatı ortalamalarının birbirine paralellik gösterdiği görülmüştür. Örneğin 2 milyon TL ve üzerinde aktif büyüklüğüne sahip 24 firmadan 19 tanesinin ortalama satış hasılatı aralığının yine 2 milyon TL ve üzerinde, 1 milyon TL - 2 milyon TL aralığında aktif büyüklüğüne sahip 19 firmadan 9 tanesinin de yine 1 milyon TL - 2 milyon TL aralığında ortalama satış hasılatı aralığına sahip olduğu görülmüştür.

Grafik 3-10: İşletmelerin Toplam Aktifleri (Varlıkları) Açısından Dağılımı



İşletmelerin kapasite kullanım oranları incelendiğinde (Grafik 3-11); % 38,8'inin % 41 - % 60 aralığında bir kapasite oranı ile çalıştığı belirlenmiştir. Bununla birlikte firmaların yarısından çoğu (% 52,6) % 60'ın altında kapasite kullanım oranına sahiptir. İşletmelerin yalnızca % 10'u tam kapasite ile çalışmaktadır.

Grafik 3-11: İşletmelerin Kapasite Kullanım Oranları Açısından Dağılımı



Firmaların kapasite kullanım oranları aktif büyüklükleri ile birlikte değerlendirildiğinde (Tablo 3-2), daha fazla aktif büyüklüğüne sahip firmaların daha yüksek kapasite ile çalıştıkları buna karşın, özellikle 250 bin TL ile 1 milyon TL arasında aktif büyüklüğüne sahip firmaların daha düşük kapasite ile çalıştıkları görülmektedir. Bu durum aktif büyüklüğü açısından daha küçük firmaların kapasitelerini yeterince kullanmadıklarını göstermektedir.

Tablo 3-2: Firmaların Aktif Büyüklükleri ve Kapasite Kullanım Oranları

Kapasite kullanımı	Aktif durumu						Toplam
	< 250 bin TL	250 bin TL- 500 bin TL	500 bin TL- 1 milyon TL	1 milyon TL- 2 milyon TL	> 2 milyon TL		
< %40	0	4	3	0	4	11	
%41-%60	0	9	5	10	7	31	
%61-%80	3	2	4	3	3	15	
%81-%90	1	1	2	5	6	15	
Tam kapasite	1	1	1	1	4	8	
Toplam	5	17	15	19	24	80	

Firmalara sorulan ve sonuçları ileriki kısımlarda aktarılabilecek olan sektörün öncelikli sorunu ile ilgili sorulara, 250 bin TL ile 1 milyon TL arasında aktif büyüklüğüne sahip firmaların finansman problemini birinci öncelikli neden olarak ifade etmesi, söz konusu firmaların kapasite kullanım oranlarının düşük olmasındaki temel nedenin finansal problemler olduğu yönünde işaretler ortaya koymaktadır. Aktif büyüklüğü açısından daha küçük firmaların içerisinde bulunduğu finansal sıkıntı, kapasite kullanım oranları ile değerlendirildiğinde, alternatif finansman kaynaklarının Bölge'de uygulanabilirliği konusunda bir ihtiyacı ortaya koymaktadır.

İşletmelere herhangi bir kalite belgesine sahip olup olmadıkları sorulduğunda % 56,3'ünün kalite belgesinin olduğu, % 43,8'inin ise herhangi bir kalite belgesi bulunmadığı tespit edilmiştir. Bu durum da yine kurumsallaşamama probleminin bir sonucu olarak değerlendirilebilir.

Grafik 3-12: İşletmelerin Kurumsal İnternet Sayfası Sahipliği



Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Bireysel Katılım Sermayesi Eylül 2014 İlerleme Raporu'na göre, lisans almış Bireysel Katılım Sermayedarları tarafından yatırım yapılan toplam 10 yatırımın 5 tanesi e-ticaret (diğer 5 tanesi yazılım ve uygulama geliştirme) projesidir. Ayrıca lisans almamış yerli ve yabancı melek yatırımcılar tarafından desteklenen projelerin önemli bir kısmının e-ticaret projeleri olduğu bilinmektedir. Bu durum TR90 Bölgesi firmalarının e-ticaret konusundaki mevcut durumunun geliştirilebilmesi adına alternatif finansman yöntemlerinin kullanımının önemli bir fırsat olarak değerlendirilebileceği sonucunu doğurmaktadır.

İşletmelerin bilgi ve iletişim teknolojileri kullanım seviyesi iki soru ile belirlenmeye çalışılmıştır. Bunların ilkinde işletmelere internet sayfaları olup olmadığı sorulmuş (Grafik 3-12) ve işletmelerin % 81,3'ü kurumsal internet sayfalarının olduğunu belirtirken % 18,7'si herhangi bir internet sayfasının bulunmadığını belirtmiştir. İkinci olarak işletmelerin e-ticaret faaliyetleri olup olmadığına bakılmış (Grafik 3-13) ve sadece 19 firmanın (% 23,8) bu soruya olumlu cevap verdiği görülmüştür. Bu durumda firmaların büyük bir çoğunluğunun kurumsal internet sayfası olmasına rağmen e-ticaret faaliyetinde bulunmadığı söylenebilir.

3-13: İşletmelerin E-Ticaret Yapma Durumu



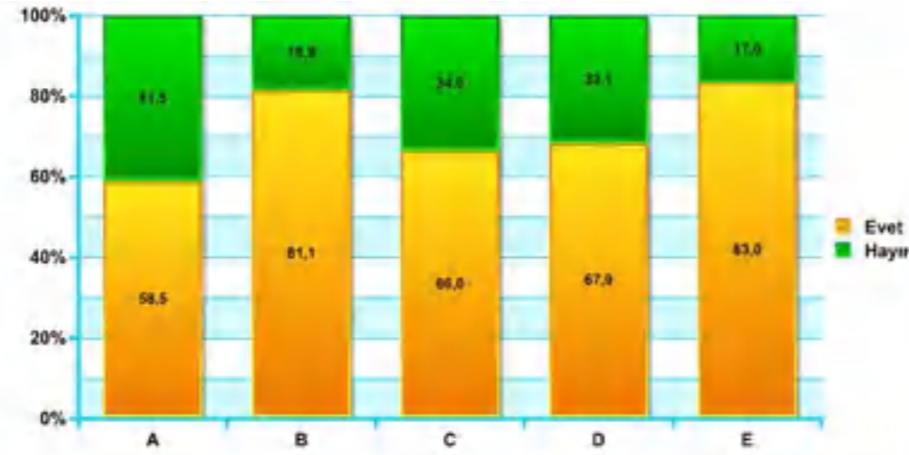
İşletmelerin yapısına ilişkin son sorular aile şirketi özelliklerini ortaya koymaya yöneliktir. Bu amaçla sorulan sorulardan ilki, işletmelerin ne kadarının aile şirketi olduğuna yöneliktir. Buna ilişkin verilen cevaplar, işletmelerin % 66,2'sinin aile şirketi olduğunu ortaya koymuştur.

Aile şirketi özelliklerine ilişkin ikinci soru olarak, işletmelerde aile kontrolünü belirlemeye yönelik bazı değerlendirmeler sorulmuş ve bu değerlendirmelere işletmelerden bunlara katılıp katılmama durumlarını "Evet" ve "Hayır" cevabı vermek suretiyle belirtmeleri istenmiştir. Elde edilen sonuçlar (Tablo 3-3 ve Grafik 3-14), işletmelerin aynı maliyetli olması durumunda özkaynak finansmanını tercih ettiği (% 83) ve yeni iş alanlarına ilişkin değerlendirme süreçlerinin aile dışındaki kişilere açık olduğunu (% 81,1) ortaya koymuştur.

Tablo 3-3: Aile Kontrolünü Belirlemeye Yönelik Değerlendirmeler

		Evet		Hayır	
		Sayı	%	Sayı	%
A	Firmanızda, aile dışı kişilerin firmanıza ortaklığı tartışmaya açılabilir mi?	31	58,5	22	41,5
B	Aile firmanız yeni iş alanlarını değerlendirme de aile üyesi olmayan kişilere açık mıdır?	43	81,1	10	18,9
C	Finansman ihtiyacınız olması durumunda, başka bir kişiden gelecek ortaklık teklifini değerlendirir misiniz?	35	66,0	18	34,0
D	Finansman ihtiyacınız olması durumunda, başka bir firmadan gelecek ortaklık teklifini değerlendirir misiniz?	36	67,9	17	32,1
E	Maliyetleri aynı olması durumunda, borç finansmanı yerine, öz kaynak finansmanını tercih eder misiniz?	44	83,0	9	17,0

Grafik 3-14: Aile Kontrolünü Belirlemeye Yönelik Değerlendirmeler

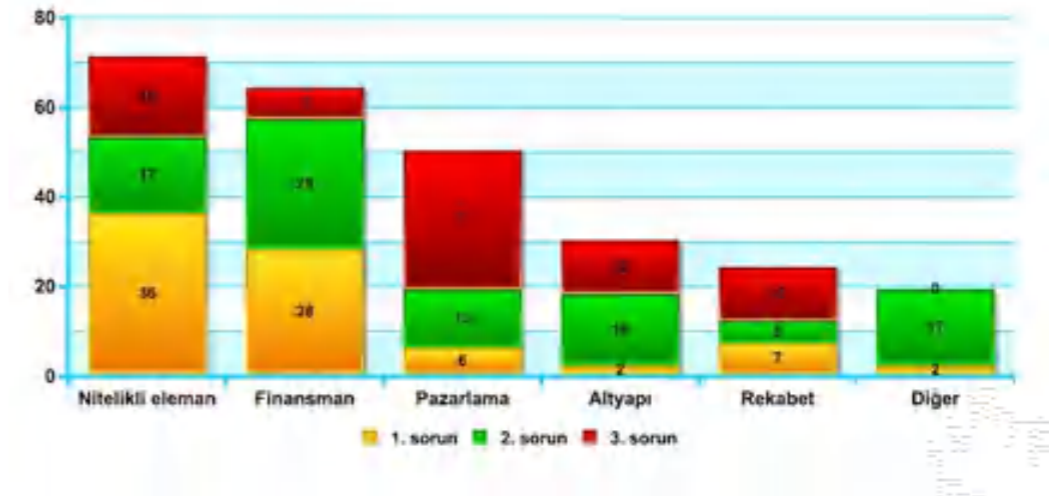


Alternatif finansman yöntemleri özkaynak desteği şeklinde kaynak sağlayan finansman yöntemleridir. Bu tür bir finansman, firmalarda ortaklık kültürüne açık olmayı gerektirir. Ortaklık kültürü ise yetkinin tamamını ellerinde bulunduran mevcut firma yönetimlerinin yetkilerinin bir kısmını devretmesini gerekli kılmaktadır. Katılımcı aile işletmelerinde, aile kontrolünü belirlemeye yönelik sorulara verilen cevaplar, söz konusu işletmelerin finansal kaynak anlamında öz kaynak finansmanına olan yatkınlıklarını göstermektedir. Bu eğilim ise alternatif finansman kaynaklarının Bölge'de uygulanabilirliği noktasında bir başka fırsatı ortaya koymaktadır.

### 3.3.2. KOBİ'lerin İşletme, Büyüme ve Rekabet Politikalarına İlişkin Bulgular

Bu bölümde ilk olarak işletmelerin faaliyet gösterdikleri sektöre göre karşılaştıkları sorunlardan en önemli üçünü sıralamaları istenmiştir. Buna göre alınan cevaplar (Grafik 3-15), birinci sırada en çok nitelikli personel sorununun dile getirildiğini onu sırasıyla finansman ve pazarlamanın takip ettiğini göstermiştir.

Grafik 3-15: Faaliyette Bulunulan Sektörün Sorunlarının Sıralanması



Katılımcılar ile yapılan görüşmelerde, nitelikli personel bulma probleminin yaşadığı ifade edilmiştir. TÜİK verilerine göre, Doğu Karadeniz Bölgesi'nde 2013 yılı içerisinde en fazla istihdam azalışı Doğu Karadeniz (TR90) bölgesinde görülmüştür. Bölgede toplam istihdam 73 bin kişi azalmıştır. Trabzon % 7,4 işsizlik oranı ve % 46,6 istihdam oranı ile işsizliğin en yüksek olduğu, Ordu ise % 6,1 işsizlik oranı ve % 49 istihdam oranı ile işsizliğin en düşük olduğu il olmuştur. Giresun'da işsizlik oranı % 6,5 istihdam oranı ise % 47,9; Rize'de işsizlik oranı % 6,7 istihdam oranı % 48,1; Artvin'de işsizlik oranı % 7,1 istihdam oranı % 47,1 ve Gümüşhane'de işsizlik oranı % 7,2 ve istihdam oranı % 46,3 olarak gerçekleşmiştir.

Bu verilerle birlikte Bölge firmalarının nitelikli/niteliksiz personel problemleri ile ilgili düşünceler, problemin temel kaynağının mevcut ücret düzeyleri ve bunun yanında da gönüllü işsizlik olduğu noktasında bir görüş birliğini ortaya çıkartmıştır.

Katılımcılardan işletmelerinde uygulanan süreçler konusundaki görüşlerini derecelendirmeleri istenmiştir. Bu amaçla belirlenen ifadelerle katılımlarını beşli likert ölçeğine (Kesinlikle katılmıyorum =1...2...3...4... Kesinlikle katılıyorum =5) göre belirtmeleri istenmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 3-4'te ortaya konmuştur. Buna göre firmaların düzenli olarak müşteri/çalışan memnuniyeti ölçümleri ve ayrıca pazar araştırması yaptıkları belirlenmiştir.

Tablo 3-4: İşletmede Uygulanan Süreçler Konusundaki Değerlendirmeler

	1		2		3		4		5	
	N	%	N	%	N	%	B	%	N	%
Firmamızda sistemli pazar araştırması düzenli olarak yapılmaktadır.	10	12,5	13	16,3	23	28,8	17	21,3	17	21,3
Firmamızda yeni ürün geliştirme çalışmaları düzenli olarak yapılmaktadır.	10	12,5	14	17,5	17	21,3	23	28,8	16	20,0
Firmamızda marka tanıtımı çalışmaları düzenli olarak yapılmaktadır.	7	8,8	13	16,3	27	33,8	19	23,8	14	17,5
Firmamız yurtiçi/yurt dışı fuarlara/teknik gezilere düzenli olarak katılmaktadır.	25	31,3	15	18,8	18	22,5	11	13,8	11	13,8
Firmamızda eğitim uygulamaları düzenli olarak yapılmaktadır.	10	12,5	26	32,5	20	25,0	16	20,0	8	10
Firmamız danışmanlık hizmetlerinden düzenli olarak yararlanmaktadır.	19	23,8	25	31,3	17	21,3	14	17,5	5	6,3
Firmamızda teknoloji ve ar-ge çalışmaları düzenli olarak yapılmaktadır.	21	26,3	23	28,8	10	12,5	15	18,8	11	13,8
Firmamız müşteri/çalışan memnuniyeti ölçümlerini düzenli olarak yapılmaktadır.	13	16,3	19	23,8	13	16,3	13	16,3	22	27,5

Kesinlikle katılmıyorum =1...2...3...4 Kesinlikle katılıyorum =5

Tablo 3-5: İşletmenin Yenilik, Ar-Ge ve Büyüme Politikalarına İlişkin Değerlendirmeler

	1		2		3		4		5	
	N	%	N	%	N	%	B	%	N	%
Firmamız, işin gerektirdiği asgari araç gerece sahiptir.	2	2,5	9	11,3	20	25,0	19	23,8	30	37,5
İşimiz ile ilgili yeniliklere açığız.	1	1,3	2	2,5	5	6,3	14	17,5	58	72,5
Firmamızda işimiz ile ilgili yenilikler / teknolojiler düzenli olarak takip edilmektedir.	4	5,0	7	8,8	12	15,0	24	30,0	33	41,3
Firmamızda işimiz ile ilgili yenilikler / teknolojiler düzenli olarak transfer edilmektedir.	10	12,5	18	22,5	27	33,8	16	20,0	9	11,3
Araştırma-Geliştirme çalışmaları için bütçemizden yeterli pay ayrılmaktadır.	24	30,0	17	21,3	20	25,0	7	8,8	12	15,0
İşinizin gerektirdiği süreçlerin yönetiminde bilgi iletişim teknolojilerinden faydalanıyoruz.	4	5,0	13	16,3	27	33,8	20	25,0	16	20,0
Rakiplerinizle rekabet edebilmek adına farklılıkları / yenilikleri sürekli düşünmekteyiz.	1	1,3	5	6,3	8	10,0	17	21,3	49	61,3

Kesinlikle katılmıyorum =1...2...3...4 Kesinlikle katılıyorum =5

Yukarıdaki derecelendirmeye benzer şekilde katılımcılardan işletmelerinin yenilik, ar-ge ve büyüme politikalarına ilişkin düşüncelerini derecelendirmeleri istenmiştir. Tablo 3-5'te ortaya konan sonuçlara göre; katılımcıların büyük bir çoğunluğu (% 72,5) işiyle ilgili yeniliklere kesinlikle açık olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca işletmelerin % 61,3'ünün "Rakiplerinizle rekabet edebilmek adına farklılıkları/yenilikleri sürekli düşünmekteyiz." yargısına kesinlikle katıldığı tespit edilmiştir.

Bir sonraki aşamada katılımcılardan işletmenin amacı konusundaki görüşlerini belirtmeleri istenmiştir. Bu amaçla katılımcılara, belirlenen ifadelerin kendileri açısından önem derecelerini ölçen (Hiç Önemli Değil =1...2...3...4... Çok Önemli =5) beş ölçekli bir soru yöneltilmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 3-6'da ortaya konmuştur. Bu cevaplar, işletmelerin en önemli amacının "aileye istihdam sağlamak" olduğunu ortaya koymuştur. Onu sırasıyla; "topluma yarar sağlamak" ve "aileye bir iş kariyeri sağlamak" takip etmektedir.

Tablo 3-6: İşletmenin Amacı Konusundaki Değerlendirmeler

	1		2		3		4		5	
	N	%	N	%	N	%	B	%	N	%
Aile servetini artırmak.	22	27,5	19	23,8	20	25,0	11	13,8	8	10,0
Aileye istihdam sağlamak.	1	1,3	2	2,5	5	6,3	14	17,5	58	72,5
Aileye bir iş kariyeri sağlamak.	4	5,0	7	8,8	12	15,0	24	30,0	33	41,3
Firma sürekliliğini sağlamak.	10	12,5	18	22,5	27	33,8	16	20,0	9	11,3
İşletmenin değerini artırmak.	24	30,0	17	21,3	20	25,0	7	8,8	12	15,0
Yaşam stilini geliştirmek.	4	5,0	13	16,3	27	33,8	20	25,0	16	20,0
Topluma yarar sağlamak.	1	1,3	5	6,3	8	10,0	17	21,3	49	61,3

Kesinlikle katılmıyorum =1...2...3...4 Kesinlikle katılıyorum =5

İşletmenin rekabet stratejisi ve gücü konusundaki değerlendirmelerini almak üzere katılımcılara, belirlenen ifadelerin kendileri açısından önem derecelerini ölçen (Hiç Önemli Değil =1...2...3...4... Çok Önemli =5) beş ölçekli iki ayrı temel soru yöneltilmiştir. İlk olarak hangi rekabet stratejisine odaklandıkları sorulmuştur. Alınan cevaplar (Tablo 3-7), işletmelerin belirtilen rekabet stratejileri arasında en çok kaliteye katılım gösterdiklerini ortaya koymuştur. İşletmenin rekabet gücünün nasıl artırılacağı konusundaki görüşlerine başvurulduğunda (Tablo 3-8) ise çoğu katılımcı, bunun ancak ürün kalitesini artırmak ile mümkün olduğunu belirtmiştir.

Tablo 3-7: İşletmenin Rekabet Stratejisi Konusundaki Değerlendirmeler

	1		2		3		4		5	
	N	%	N	%	N	%	B	%	N	%
Fiyat	4	5,0	5	6,3	11	13,8	18	22,5	42	52,5
Kalite	-	-	-	-	3	3,8	7	8,8	70	87,5
Hedeflenme / Odaklanma	1	1,3	1	1,3	13	16,3	19	23,8	46	57,5
Çeşitlendirme	1	1,3	8	10,0	6	7,5	24	30,0	41	51,3
Pazarlama politikaları	-	-	5	6,3	9	11,3	18	22,5	48	60,0

Kesinlikle katılmıyorum =1...2...3...4 Kesinlikle katılıyorum =5

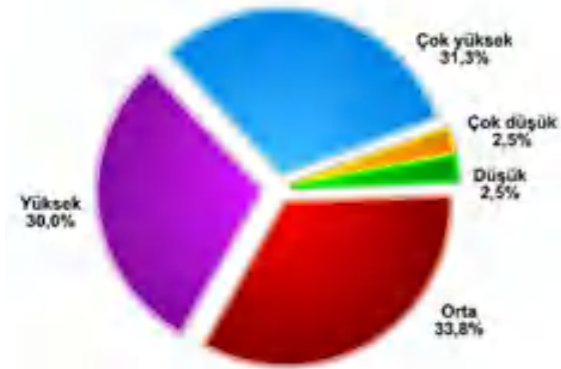
Tablo 3-8: İşletmenin Rekabet Gücünü Artırma Yöntemi Konusundaki Değerlendirmeler

	1		2		3		4		5	
	N	%	N	%	N	%	B	%	N	%
Satış/ pazar payı artırma	2	2,5	1	1,3	7	8,8	15	18,8	55	68,8
Ürün kalitesini artırma	-	-	-	-	4	5,0	15	18,8	61	76,3
Yeni ürün/hizmet geliştirme	2	2,5	1	1,3	7	8,8	15	18,8	55	68,8
Bölgesel pazarlara açılma	4	5,0	4	5,0	8	10,0	19	23,8	45	56,3
İhracat pazarlara açılma	11	13,8	7	8,8	7	8,8	18	22,5	37	46,3
Ar-Ge ve yenilikçilik	1	1,3	7	8,8	9	11,3	14	17,5	49	61,3
Ortak girişim/Kümelenme	18	22,5	6	7,5	19	23,8	20	25,0	17	21,3

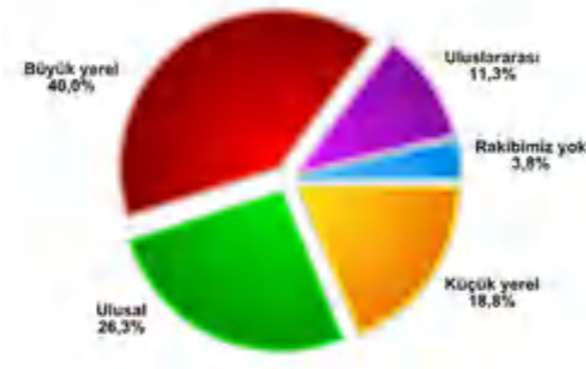
Kesinlikle katılmıyorum =1...2...3...4 Kesinlikle katılıyorum =5

İşletmelere içinde buldukları rekabete ilişkin olarak iki temel soru yöneltilmiştir. Bunlardan ilki işletmenin rekabet yoğunluğunun değerlendirilmesine yöneliktir. Grafik 3-16'da ortaya konulan sonuçlar, katılımcıların % 95'inin orta ve üzerinde bir rekabet yoğunluğu altında faaliyetlerine devam ettiğini ortaya koymaktadır. İkinci aşamada ise işletmelere rakiplerini nasıl tanımladıkları sorulmuştur. Verilen cevaplar (Grafik 3-17), işletmelerin % 40'ünün rakibini "büyük yerel" olarak, % 26,3'ünün ise "ulusal" olarak tanımladığı yönündedir.

Grafik 3-16: İşletmelerin Karşı Karşıya Oldukları Rekabet Yoğunluğunun Derecesi



Grafik 3-17: İşletmelerin Karşı Karşıya Oldukları Rakiplerinin Yapısı



Son olarak katılımcılardan işletmenin geleceğine ilişkin görüşlerini almak üzere katılımcılara, belirlenen ifadelerin kendileri açısından önem derecelerini ölçen (Hiç Önemli Değil =1...2...3...4... Çok Önemli =5) beş ölçekli iki ayrı soru daha yöneltilmiştir. Bu amaçla sorulan sorulardan ilki "işletmenin hangi büyüme yöntemini tercih ettiğine yöneliktir. Bu soruya verilen cevaplar (Tablo 3-9), satışları artırmanın en çok tercih edilen büyüme yöntemi olduğunu ortaya koymuştur. İkinci olarak işletmenin gelecek hedefleri sorulduğunda ise (Tablo 3-10) katılımcıların en çok pazarlama imkânlarını geliştirmek hedefine katıldıkları tespit edilmiştir.

Tablo 3-9: İşletmenin Büyüme Yöntemi

	1		2		3		4		5	
	N	%	N	%	N	%	B	%	N	%
Satışları artırarak.	-	-	5	6,3	5	6,3	14	17,5	56	70,0
Kar marjlarını artırarak.	2	2,5	10	12,5	22	27,5	17	21,3	29	36,3
Devralma/birleşme yoluyla.	38	47,5	11	13,8	15	18,8	8	10,0	8	10,0
Şirket birleşmeleri yoluyla.	34	42,5	12	15,0	14	17,5	15	18,8	5	6,3
Yeni ürün/süreç geliştirerek.	-	-	4	5,0	13	16,3	22	27,5	41	51,3
Faaliyet yerini değiştirerek.	35	43,8	11	13,8	15	18,8	6	7,5	13	16,3

Kesinlikle katılmıyorum =1...2...3...4... Kesinlikle katılıyorum =5

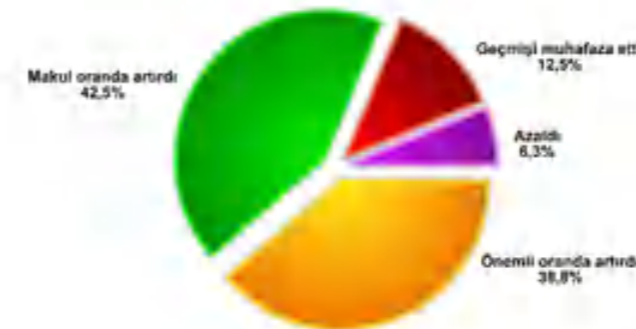
Tablo 3-10: İşletmenin Gelecekteki Hedefleri

	1		2		3		4		5	
	N	%	N	%	N	%	B	%	N	%
Finansman	14	17,5	4	5,0	8	10,0	7	8,8	47	58,8
Vergiler	4	5,0	8	10,0	13	16,3	14	17,5	41	51,3
Pazarlama imkânları	1	1,3	-	-	3	3,8	13	16,3	63	78,8
Makine teçhizat gelişimi	1	1,3	4	5,0	3	3,8	17	21,3	55	68,8
Ürün fiyatlaması	1	1,3	-	-	5	6,3	25	31,3	49	61,3
Nakliye-dağıtım	5	6,3	3	3,8	8	10,0	21	26,3	43	53,8
İhracat-promosyon	9	11,3	11	13,8	18	22,5	12	15,0	30	37,5
Pazarlama-satış	6	7,5	9	11,3	20	25,0	17	21,3	28	35,0

Kesinlikle katılmıyorum =1...2...3...4... Kesinlikle katılıyorum =5

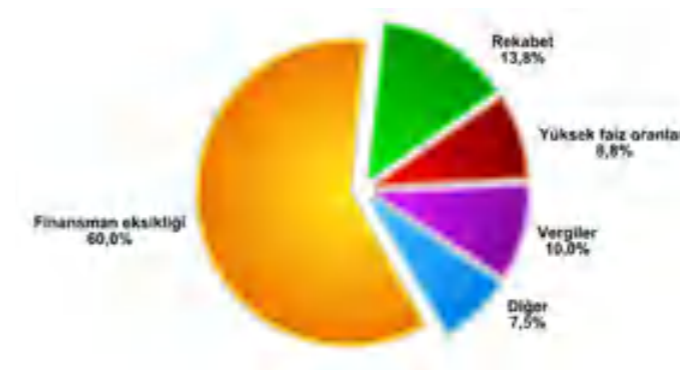
Katılımcılardan son beş yıl için firmalarının satışlarının durumunu değerlendirmeleri istendiğinde Grafik 3-18'deki sonuçlar elde edilmiştir. Buna göre; firmaların % 42,5'i son beş yılda satışlarını "makul", % 38,8'i ise "önemli" oranda artırdığını ifade etmiştir.

Grafik 3-18: İşletmenin Son Beş Yıl İçerisinde Satışlarında Meydana Gelen Değişim



Katılımcılardan büyümelerinin önündeki en önemli engeli belirtmeleri istenmiştir. Elde edilen sonuçlar (Grafik 3-19), büyümenin önündeki en önemli engelin "finansman eksikliği" (% 60) olduğunu ortaya koymaktadır.

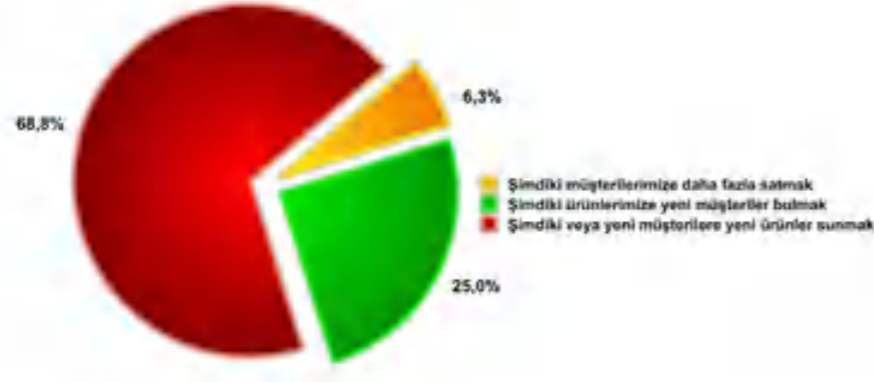
Grafik 3-19: Firmaların Büyümesinin Önündeki Engeller



Alternatif finansman kaynakları, başlangıç aşamasında veya büyüme aşamasında olup, finansman desteğine ihtiyaç duyan firmalar için önemli bir kaynak seçeneğidir. Daha önce elde edilen bulgulara düşük kapasite kullanımına sahip küçük işletmeler olarak değerlendirilen Bölge işletmelerinin bu anlamda finansman sıkıntılarının giderilmesinde alternatif finansman kaynakları önemli bir kaynak unsuru olarak değerlendirilebilir. Bu da işletmeler için alternatif finansman kaynaklarının ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır.

Katılımcıların gelecek hakkındaki görüşlerini almak amacıyla sorulan sorulardan bir tanesi de “hangi hedefin firmaları için daha uygun olduğu?” yönündedir. Bu soruya verilen cevaplar (Grafik 3-20), firmaların 55’inin (% 68,8) gelecekte “şimdiki veya gelecekteki yeni müşterilerine yeni ürünler sunma”yı işletmeleri için doğru hedef olarak tanımladığını göstermektedir.

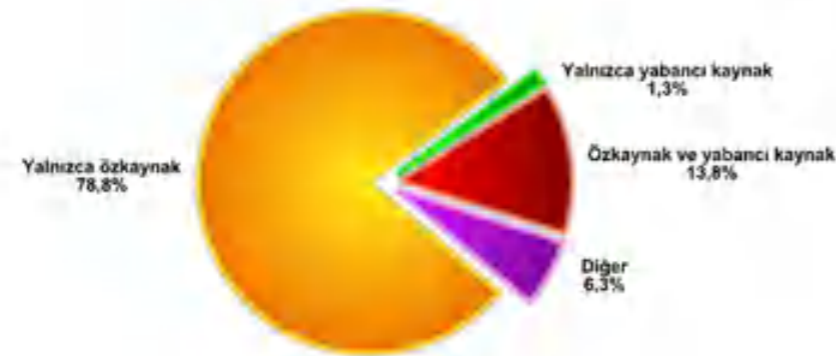
Grafik 3-20: Çeşitli Hedeflerin İşletmeye Uygunluğu



### 3.3.3. KOBİ'lerin Finansman Politikalarına İlişkin Bulgular

KOBİ'lerin finansman politikalarını ortaya koyabilmek amacıyla ilk olarak işletmelerin kuruluş aşamasında ihtiyaç duydukları finansmanı nereden karşıladıkları sorulduğunda, Grafik 3-21’de ortaya konan bulgulara ulaşılmıştır. Bu noktada, firmaların % 78,8’inin kuruluş aşamasında ihtiyaç duydukları finansmanı yalnızca özkaynaktan karşıladıkları sonucuna ulaşılmıştır.

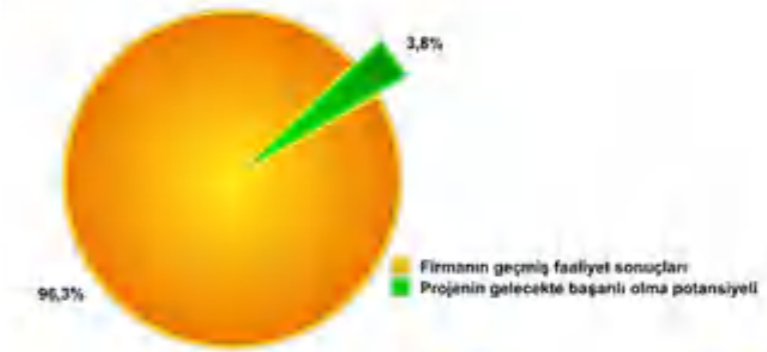
Grafik 3-21: Kuruluş Aşamasında İhtiyaç Duyulan Finansmanın Karşılandığı Kaynak



Kuruluş aşamasındaki firmaların finansal kaynak anlamında çok fazla seçenekleri olmayıp, bu seçeneklerden en önemlisi özkaynaktır. Özkaynaklar ise kişisel birikimlerden ve aile kredilerinden oluşmaktadır. Birçok yeni işletmenin kuruluşunda kişisel fonlar önemli ölçüde kullanılmaktadır. Kişisel fonların yeni işletmelerin ve ya girişimlerin finansmanında kullanılması, gerek melek yatırımcılar, gerek ticari bankalar gerekse risk sermayedarlarından sağlanacak fonlar için de bir güvence oluşturmaktadır. Yeni girişime dışarıdan fon sağlayacak kişi ya da kurumlar zaman zaman girişimcinin kendi fonlarını yatırıma kullanmasını girişimin başarısına yönelik bir taahhüt olarak da görebilirler. Dolayısıyla bu anlamda, alternatif finansman kaynaklarının uygulanabilirliği açısından Bölge firmaları uygun bir finansal altyapıya sahiptir.

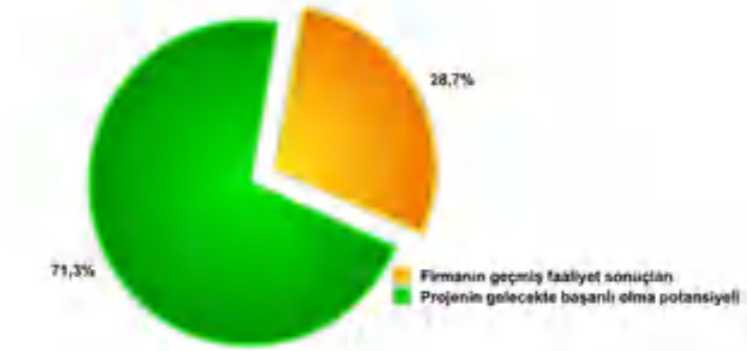
İşletmelere gerçekleştirecekleri bir proje için kredi başvurusunda, başvuruda buldukları kurumun “nelere dikkat ettiği” sorulduğunda (Grafik 3-22) temel olarak iki cevap alınmıştır. Bunlardan ilki firmanın geçmiş faaliyet sonuçları (% 96,3) iken diğeri projenin gelecekte başarılı olma potansiyelidir (% 3,8). Buna göre, katılımcılar, kredi veren kurumların projenin niteliğinden çok firmanın durumuna göre değerlendirmede bulduklarını düşünmektedirler.

Grafik 3-22: Proje İçin Kredi Başvurusunda Bulunulduğunda Kredi Kurumunun Dikkate Aldığı Kriterler



Yukarıdaki sorunun aynısı işletmelere, gerçekleştirecekleri bir proje için kredi başvurusunda, başvuruda buldukları kurumun “nelere dikkat etmesi gerektiği” şeklinde sorulduğunda (Grafik 3-23) ise katılımcıların büyük çoğunluğu (% 71,3) projenin başarı potansiyeline bakılması gerektiğini ifade etmişlerdir.

Grafik 3-23: Proje İçin Kredi Başvurusunda Bulunulduğunda Kredi Kurumunun Dikkate Alması Gerektiği Düşünülen Kriterler



Elde edilen bu bulgulara göre, firmaların mevcut finansal kurumlardan sağladıkları destekler ile ilgili proje değerlendirme süreci konusunda memnuniyetsizlikleri söz konusudur. Mevcut konvansiyel kredi kurumlarının, kredi değerlendirme süreçlerinde firmaların geçmiş performanslarını değerlendirerek kredi kararı vermeleri her ne kadar bilinen bir gerçek olsa da, geçmiş bir faaliyet siciline sahip olmayan ya da başarısız bir sicile sahip olan firmalardan gelecek ve önemli bir katma değer oluşturma potansiyeline sahip yeni projelerin bu tür kurumlardan kaynak temin edememesine neden olmaktadır. Bu durum, firmaların alternatif finansman kaynaklarına olan ilgisini artıracaktır.

Katılımcılara mevcut işlerine finansal bir ortak alma konusundaki görüşleri sorulduğunda, işletmelerin % 56,3’ü finansal bir ortağa olumlu bakarken % 43,8’i olumsuz yaklaşacağını belirtmiştir.

Hatırlanacağı gibi bir önceki soruda, mevcut işletmelerin proje değerlendirme süreci konusundaki memnuniyetsizlikleri ve bunun da alternatif finansman kaynaklarına bakışını etkileyeceği ifade edilmişti. Firmaların işlerine finansal ortak kabul edip etmeyecekleri ile ilgili bulgu bu durumu destekler nitelikte bir bulgudur. Zira proje değerlendirme sürecinde firmanın geçmiş faaliyet sonuçlarına bakılması gerektiğini ifade eden 23 firmadan sadece 10 tanesi (% 43,5) işine finansal ortak kabul etmeye olumlu yaklaşırken, proje değerlendirme sürecinde projenin gelecekte başarılı olma potansiyeline bakılması gerektiğini ifade eden 57 firmadan 35 tanesi (% 61,4) işine finansal ortak kabul etmeye olumlu yaklaşmıştır (Tablo 3-11). Proje değerlendirme sürecinde firmanın geçmiş faaliyet sonuçlarına bakılması gerektiğini ifade eden firmaların % 56,5'i işine finansal ortak kabul etmeye olumsuz yaklaşırken bu oran, proje değerlendirme sürecinde projenin gelecekte başarılı olma potansiyeline bakılması gerektiğini ifade eden firmalarda % 38,6 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 3-11: Proje Değerlendirme Süreci ve Finansal Ortağa Bakış

Proje değerlendirme	Finansal ortağa bakış		
	Evet	Hayır	Toplam
Firmanın geçmiş faaliyet sonuçları	0	4	3
Projenin gelecekte başarılı olma potansiyeli	0	9	5
Toplam	3	2	4

Her ne kadar alternatif finansman kaynakları, finansman ve finansman sonrası sürece ve türüne göre ağırlığı veya kapsamı farklı olmakla birlikte aktif katılımı gerektirse de firmaların finansal ortak konusundaki görüşleri alınmıştır. Bu kapsamda mevcut işlerine finansal ortak almaya olumlu bakan 45 firmaya ayrıca öncelikle hangi tür bir finansal ortak ile çalışmak istedikleri sorulmuştur (Grafik 3-24). Buna göre; firmaların yarısından fazlasının (% 55,6) aktif bir kamu kurumu ile ortaklık yapmak istedikleri görülmektedir.

Grafik 3-24: Çalışılmak İstenen Finansal Ortak Türü

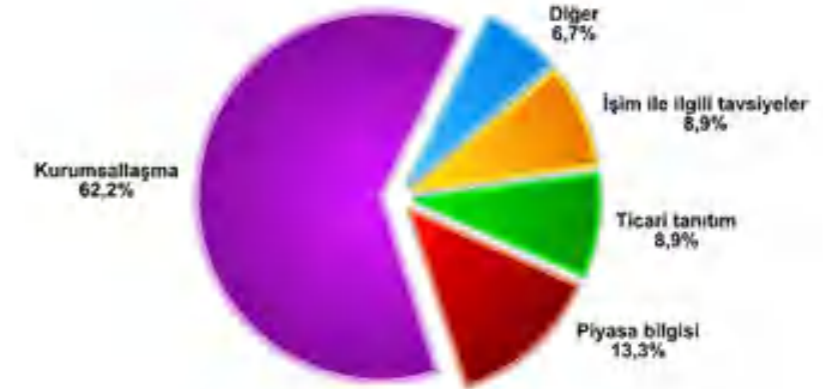


Aktif kurum ve pasif kurum konusu çalışma esnasında katılımcılara, aktif kurumun sadece finansal destek değil bunun yanında kurumun yönetsel veya operasyonel anlamda sürece katılımını ifade ettiği, diğer taraftan pasif kurumun ise sadece finansal desteği ifade ettiği şeklinde açıklanmıştır. Aktif bir kamu kurumunun destek sonrası sürece katılımına firmaların olumlu bakması aslında, ikinci bölümde de ifade edilen alternatif finansman kaynaklarının çeşitli ülke uygulamalarında kamunun aktif müdahalesi ile ulaşılan başarı düzeyi düşünüldüğünde, Bölge firmalarının alternatif finansman kaynaklarına bakışı açısından olumlu değerlendirilebilir. Zira başarılı ülke uygulamaları, kamunun öncülüğünde kurulan alternatif finansal kaynak organizasyonlarının daha sonra özel sektör eline bırakıldığını göstermektedir. Dolayısıyla muhtemel bir bölgesel giri-

şim sermayesi uygulamasında aktör unsur kamu olmalıdır. Bulgular böyle bir uygulamaya firmaların aktif katılımını destekler nitelikte sonuçlar ortaya koymaktadır.

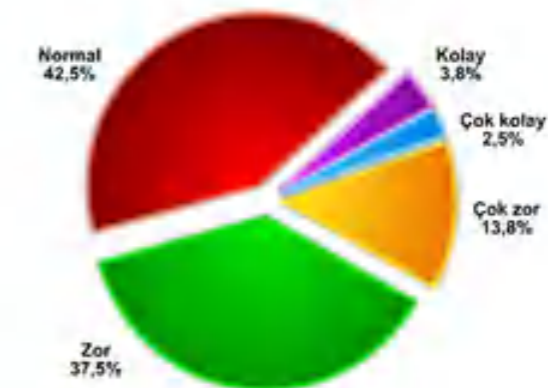
Finansal ortak kabul edebileceklerini ifade eden firmalara finansal ortak beklenmeleri sorulduğunda (Grafik 3-25) ise katılımcıların % 62,2'si bu soruya "kurumsallaşma" şeklinde cevap vermiştir. Aktif özel kurum ve aktif kamu kurumu ortaklığına sıcak bakabileceklerini ifade eden katılımcılar açısından bakıldığında, aktif kamu kurumu ortaklığından kurumsallaşma beklentisi % 60, aktif özel kurum ortaklığından kurumsallaşma beklentisi ise % 71,4 olarak gerçekleşmiştir.

Grafik 3-25: Finansal Ortaktan Beklentiler



Ankete katılan firmalardan benzer durumdaki firmaların finansmana erişim imkanlarını genel olarak değerlendirmeleri istendiğinde (Grafik 3-26); katılımcıların % 42,5'i benzer durumdaki firmaların finansmana erişim imkanlarının "normal" olduğunu ifade ederken % 37,5'i söz konusu durumu "zor" olarak değerlendirmiştir.

Grafik 3-26: Benzer Durumdaki Firmaların Finansmana Erişimi Konusundaki Değerlendirmeler



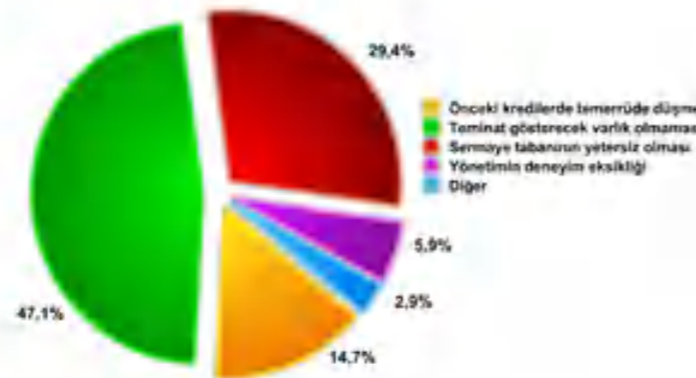
Firmalara banka kredisi kullarımlarına ilişkin mevcut durumlarını ortaya koymak amacıyla üç ayrı soru yöneltilmiştir. Bunların ilkinde şu ana kadar hiç banka kredisi başvurusunda bulunup bulunmadıkları sorulmuş ve 65'inin (% 81,3) kredi başvurusunda bulunduğu, 15'inin (% 18,7) ise herhangi bir başvuruda bulunmadığı tespit edilmiştir. Başvuruda bulunmayan firmalara bunun nedenleri sorulduğunda (Grafik 3-27) en önemli (% 40) neden olarak "teminat gösterecek varlık olmaması" belirtilmiştir.

Grafik 3-27: Kredi Başvurusunda Bulunmama Nedenleri



Kredi başvurusunda bulunan 65 firmaya kredilerinin bankaca uygun bulunup bulunmadığı sorulduğunda 34 firmanın kredi başvurusunun bankaca uygun bulunmadığı belirlenmiştir. Kredi başvurusu onaylanmayan 34 firmaya bunun temel nedeninin ne olduğu sorulduğunda ise alınan cevaplar (Grafik 3-28), en önemli red gerekçesinin "teminat gösterecek varlık bulunmaması" (% 47,1) olduğunu ortaya koymaktadır.

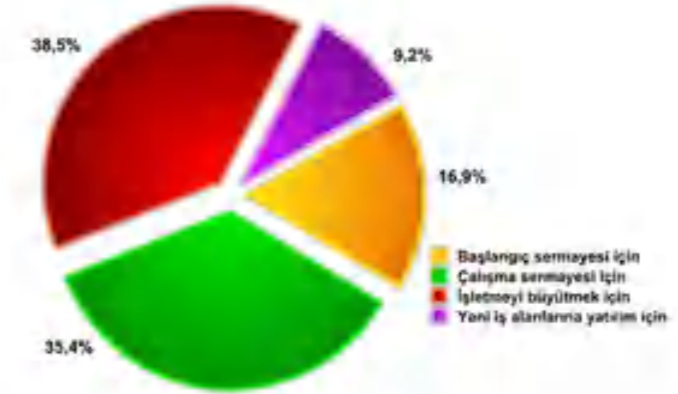
Grafik 3-28: Kredi Başvurusunun Onaylanmama Nedenleri



Firmaların banka kredileri karşısındaki durumları birlikte değerlendirildiğinde elde edilen sonuçları küçük işletmelerin geleneksel finansal kaynaklara ulaşamamasının temel nedenleri ile örtüştüğü görülmektedir. Dolayısıyla Bölge firmaları için alternatif finansman kaynakları temel bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kredi başvurusu kabul edilen 65 firmaya bu kredileri hangi amaçla kullandıkları sorulmuştur. Elde edilen bulgular (Grafik 3-29), firmaların % 38,5'inin kredileri işletmelerini büyütmek amacıyla, % 35,4'ünün ise çalışma sermayesi için kullandıklarını ortaya koymuştur.

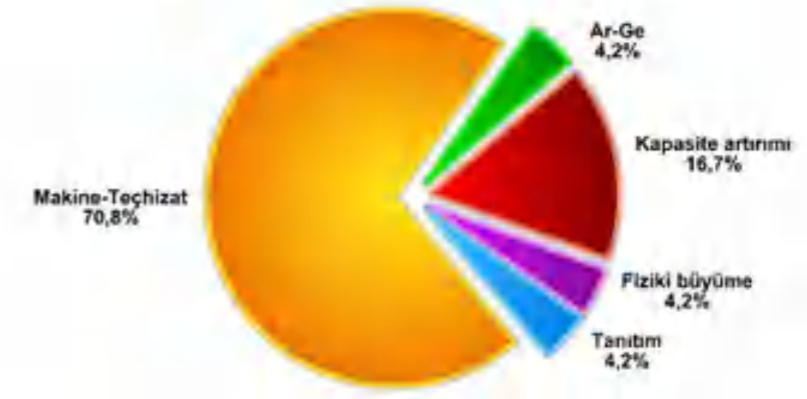
Grafik 3-29: Kredi Başvurusu Kabul Edilen Firmaların Kredi Kullanım Amaçları



Banka kredisi kullanabilen firmaların, kullanmış oldukları kredileri çoğunlukla yatırımlarda kullanmaları da yine alternatif finansman kaynaklarının kullanılabilmesi adına bir başka fırsatı ortaya koymaktadır. Zira alternatif finansman kaynaklarında temel amaç büyümedir. Dolayısıyla alternatif finansman kaynakları sadece geleneksel finansal kaynaklara ulaşamayan firmalar için değil, diğer firmalar için de bir finansal seçenek olabilecektir.

Firmalara banka dışında herhangi bir kaynaktan kredi kullanıp kullanmadıkları sorulduğunda; firmaların % 70'inin banka dışında bir kaynaktan kredi kullanmadığı tespit edilmiştir. Buna göre banka dışı herhangi bir kaynaktan kredi kullananların oranı, % 30'da kalmıştır. Bu firmalara elde ettikleri banka dışı krediyi nerede kullandıkları sorulduğunda ise Grafik 3-30'daki sonuçlar elde edilmiştir. Buna göre, firmaların % 70,8'i banka kredilerini makine-teçhizat alımı ya da yenileme-sinde kullanmaktadır.

Grafik 3-30: Banka Dışından Temin Edilen Kredilerin Kullanım Amaçları



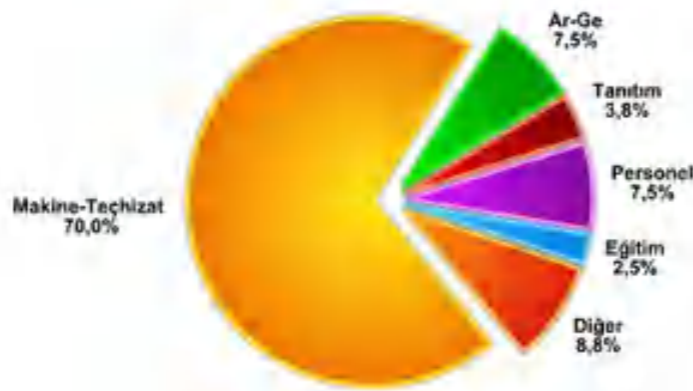
İşletmelere AB, KOSGEB, Kalkınma Ajansı ya da Kırsal Kalkınma Kurumu vb. kurumlar tarafından sağlanan hibe/teşvik programları hakkındaki bilgi düzeyleri sorulmuş ve alınan cevapların dağılımı Grafik 3-31'de ortaya konmuştur. Buna göre, firmaların yarısından fazlası (% 57,5) ilgili programlar konusunda kısmen bilgi sahibi olduğunu ifade etmiştir.

Grafik 3-31: İşletmelerin Kurumlar Tarafından Sağlanan Hibe/Teşvik Programları Hakkındaki Bilgi Düzeyleri



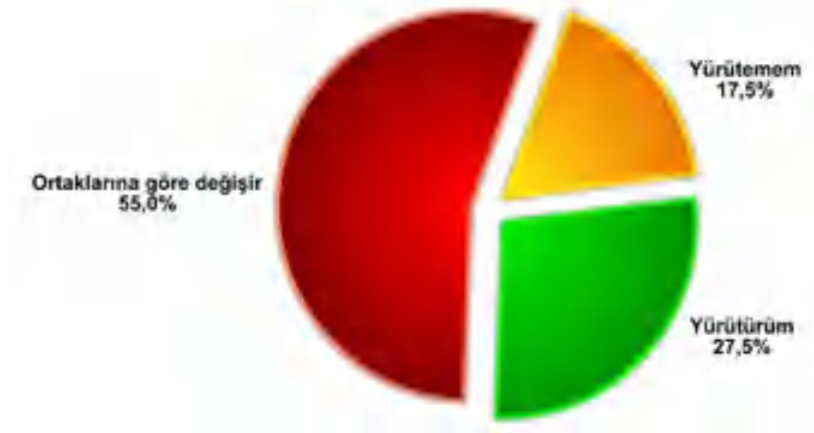
İşletmelere proje finansman desteği alma imkânına sahip olmaları durumunda öncelikle hangi konuda destek almak istedikleri sorulduğunda (Grafik 3-32), % 70'i "makine-teçhizat temini" için destek almak istediğini belirtmiştir. Bu bulgu da yine firmaların büyümeyi temel amaç edindiklerini göstermektedir.

Grafik 3-32: İmkân Olması Durumunda Proje Finansman Desteği Alınmak İstenen Konuların Dağılımı



Firmalara çok ortaklı bir proje yürütme konusundaki düşünceleri sorulduğunda Grafik 3-33'teki sonuçlara ulaşılmıştır. Buna göre; firmaların % 55'i, çok ortaklı proje konusundaki fikrinin ortağına göre değişeceğini belirtmiştir. Bununla birlikte % 27,5'i böyle bir projeyi yürüteceğini, % 14'ü ise yürütmeyeceğini ifade etmiştir.

Grafik 3-33: İşletmelerin Çok Ortaklı Bir Proje Yürütme Konusundaki Düşünceleri



Özellikle Doğu Karadeniz Bölgesi yatırımcılarının ve girişimcilerinin zayıf bir ortaklık kültürüne sahip oldukları değişik araştırmalarda ifade edilmektedir. Ancak konu ile ilgili olarak katılımcılardan elde edilen bilgiler, firmaların ortaklık yönünde bir eğilime sahip olduklarını göstermektedir. Kaldı ki, araştırma sonrasında alternatif finansman kaynakları konusunda verilen kısa eğitimden sonra yapılan değerlendirmelerde, alternatif finansman kaynaklarının Bölge'deki ortaklık kültürünün geliştirilmesi noktasında bir fırsat olabileceği dolayısıyla alternatif finansman kaynaklarının Bölge için sadece bir finansal kaynak şeklinde değil, aynı zamanda ortaklık kültürü anlamında da önemli kazanımlar sağlayacak bir fırsat olarak değerlendirilmesi gerektiği noktasında genel bir kanaat ortaya çıkmıştır.

Diğer taraftan, işlerine finansal ortak kabul edebileceklerini ifade eden katılımcıların tamamı çok ortaklı bir projede bulunabileceklerini ifade etmişlerdir. Bu durum da alternatif finansman kaynaklarının Bölge'de kullanılabilirliği açısından bir fırsat olduğu şeklinde değerlendirilebilir. Yine elde edilen bulgulara göre işlerine finansal ortak kabul edebileceklerini ifade eden katılımcıların % 44,4'ü çok ortaklı bir projede bulunabileceklerini ifade ederken % 55,6'sı ise bu durumun ortaklara göre değişebileceğini ifade etmişlerdir. İşlerine aktif bir Kamu Kurumu'nun ortaklığını tercih edebileceklerini ifade eden katılımcıların % 56'sı ise çok ortaklı bir projeyi yürütebileceklerini ifade etmişlerdir. Bu noktada finansal ortak tercihinin göre ortak proje yürütme durumuna bakıldığında (Tablo 3-12), proje yürütmek isteyenlerin çoğunluğunun bu ortaklığı aktif kamu kurumları ile gerçekleştirmek istediği görülmektedir.

Tablo 3-12: Finansal Ortak Tercihine Göre Ortak Proje Yürütme Durumu

Ortak proje	Finansal ortak türü				
	Aktif Kamu	Pasif Kamu	Aktif Özel	Pasif Özel	Toplam
Yürütemem	0	0	0	0	0
Yürütürüm	14	0	6	0	20
Ortaklarına göre değişir	11	3	8	3	25
Toplam	25	3	14	3	45

### 3.3.4. KOBİ'lerin Alternatif Finansman Bilgi ve Eğilimlerine İlişkin Bulgular

Önceki bölümlerde de ifade edildiği üzere alternatif finansman daha ziyade öz kaynak finansman yöntemlerini içerisnde barındıran bir kavramdır. Dolayısıyla geleneksel finansman yöntemlerinin başında sayabileceğimiz banka kredisi gibi faiz maliyetini gerektiren finansman yöntemlerinden farklılaşmaktadır. Bu açıdan bakıldığında alternatif finansman denilince ne anlaşıldığı, alternatif finansman yöntemleri ile ilgili yapılacak herhangi bir çalışma açısından temel bir hareket noktası oluşturabilecektir. Dolayısıyla alternatif finansman yöntemleri ile ilgili hazırlanan bu raporda da alternatif finansman kavramından ne anlaşıldığı araştırılmıştır. Bu amaçla anket çalışmasına katılan firmalara

“Alternatif Finansman Kaynağı kavramı size daha çok neyi çağırıyor?” şeklinde bir soru yöneltilmiştir. Soruya verilen cevapların dağılımları, Grafik 3-34’te gösterilmiştir. Buna göre, alternatif finansman kaynağı denilince katılımcıların çoğunluğunun (% 52,5) banka kredisi dışında veya geleneksel finansal kaynaklar dışında karşılaştıkları en temel finansal destek yöntemlerinden hibe/teşvik desteklerini anladıkları görülmektedir. Buna karşın çok az (% 2,5) bir kısmının öz kaynak finansmanını anladıkları sonucu elde edilmiştir.

Grafik 3-34: Katılımcı Firmaların Alternatif Finansman Kaynakları Hakkındaki Düşünceleri



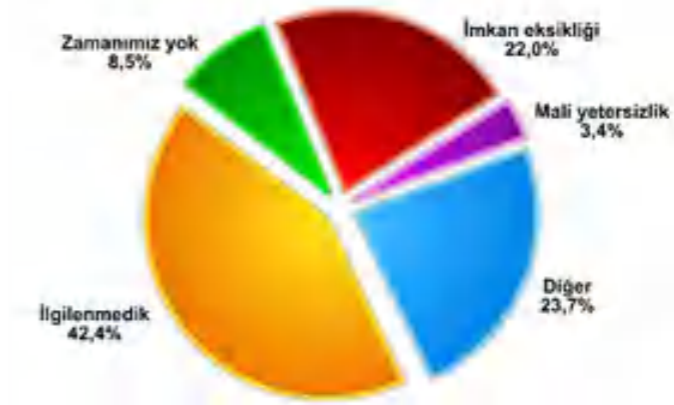
Alternatif finansman kaynaklarının geçmişi ülkemiz açısından çok eskilere dayanmamaktadır. Bununla birlikte katılımcılara, “Daha önce alternatif finansman yöntemleri ile ilgili herhangi bir eğitim/bilgilendirme programına katıldınız mı?” şeklinde bir soru yöneltilmiştir. Soruya verilen cevapların dağılımları, Grafik 3-35’te gösterilmiştir. Sonuçlara göre katılımcıların % 73,8’i daha önce bu tür bir eğitime katılmadıklarını ifade etmiştir. Anket çalışmasının, alternatif finansman kaynakları konusunda verilen eğitimden önce yapıldığını bu noktada ifade etmek gerekmektedir.

Grafik 3-35: Katılımcı Firmaların Eğitime Katılım Durumu



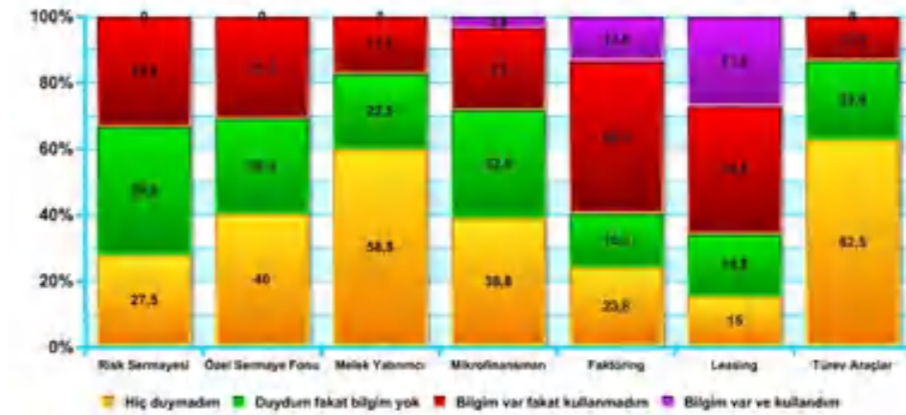
Katılımcıların alternatif finansman yöntemleri ile ilgili bir eğitime katılmama nedenlerine ilişkin soruya verdikleri cevaba bakıldığında (Grafik 3-36) katılımcılar büyük oranda (% 42,37) böyle bir konuyla ilgilenmemelerini göstermişlerdir. Ayrıca katılımcıların % 22,3’ü ise böyle bir eğitim fırsatı ile karşılaşmamalarını en önemli neden olarak ifade etmiştir.

Grafik 3-36: Firmaların Eğitime Katılmama Nedenleri



Katılımcı firmaların alternatif finansman kaynakları hakkındaki bilgi ve kullanım düzeyini belirlemek amacıyla firmalara “Aşağıdaki finansal teknikler hakkındaki bilgi düzeyinizi işaretleyiniz” şeklinde bir soru yöneltilmiştir. Katılımcı firmaların vermiş oldukları cevaplar Grafik 3-37’de gösterilmiştir.

Grafik 3-37: Firmaların Alternatif Finansman Kaynakları Bilgi ve Kullanım Durumları



Yukarıdaki grafiğe göre; katılımcıların melek yatırım, özel sermaye fonu, risk sermayesi, mikro finansman ve türev araçlar finansman yöntemleri konusundaki bilgi düzeylerinin çok düşük olduğu ve bu yöntemlerden mikro finansman dışında herhangi birini kullanmadıkları sonucu elde edilmiştir. Türev araçları finansman yönteminden ziyade büyük işletmelerin kullandıkları bir finansal teknik olarak düşündüğümüzde, katılımcıların en az bilgi sahibi oldukları finansman yöntemleri melek yatırım, özel sermaye fonları, mikro finansman ve risk sermayesidir. Özellikle melek yatırım konusunda katılımcıların bilgi düzeylerinin çok düşük olduğu (% 17,5) şeklinde bir sonuç elde edilmiştir. Faktöring ve leasing (finansal kiralama) finansman yöntemleri ise firmaların daha ziyade bilgi sahibi oldukları ve kullandıkları finansman yöntemleridir.

Melek yatırım ve risk sermayesi gibi alternatif finansman yöntemleri daha önce de ifade edildiği üzere ortaklığa dayalı birer özkaynak finansman yöntemi olup geleneksel finansman yöntemlerine göre daha yüksek riske katlanmayı gerektirir. Dolayısıyla finansmana ihtiyaç duyan tarafların bu riski alabilecek ya da ortaklığa açık bir karakteri ön plana çıkaran kişilik özelliklerine sahip olmaları gerekir. Bu nedenle, firma yöneticilerinin kişilik özelliklerini ortaya koymak amacıyla katılımcılara "Kişiliğiniz ile ilgili düşüncelerinizi ifade ediniz" başlığı altında beş ölçekli (Kesinlikle Katılmıyorum =1...2...3...4... Kesinlikle Katılıyorum =5) bir soru yöneltilmiştir. Sonuçlar Tablo 3-13'te gösterilmiştir. Buna göre katılımcıların yeni fikirlere açık olma ve başarılı olmak adına çalışma istekliliği konusunda gerekli girişimcilik özelliklerine sahip oldukları ve işleri ile ilgili olarak tavsiyelere açık oldukları görülmektedir. Bu sonuçlar bölge firmalarının alternatif finansman yöntemleri konusunda, yöntemlerini başarılı şekilde uygulanması adına gerekli kişilik özelliklerine sahip olduklarını göstermektedir.

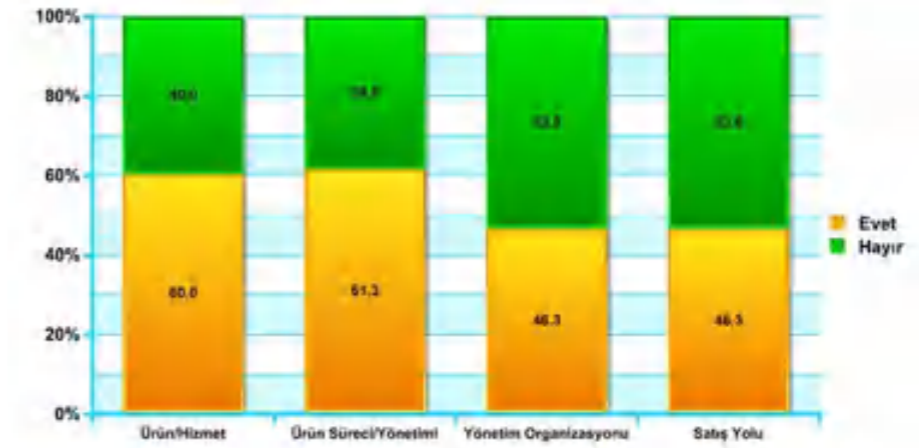
Tablo 3-13: Katılımcıların Kişilik Özelliklerine İlişkin Görüşleri

	1		2		3		4		5	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Risk almaktan çekinmem.	7	8,8	6	7,5	18	22,5	21	26,3	28	35,0
Başarı için daha önce denemediklerimi denerim	3	3,8	4	5,0	19	23,8	21	26,3	33	41,3
Yararlı da olsa başkalarından işimle ilgili talimat almayı sevmem.	31	38,8	13	16,3	24	30,0	5	6,3	7	8,8
Bir kişinin beni yönlendirmesini istemem.	23	28,8	14	17,5	22	27,5	9	11,3	12	15,0
Başladığım bir işi başarıyla bitirmek isterim.	1	1,3	1	1,3	3	3,8	2	2,5	73	91,3
Benim için başarmak para kazanmaktan daha önceliklidir.	-	-	1	1,3	11	13,8	13	16,3	55	68,8
Başarılı olmak için elimden gelenin fazlasını yapabilirim.	-	-	1	1,3	6	7,5	12	15,0	61	76,3
Orijinal fikir ve düşünceler geliştirebilirim.	2	2,5	2	2,5	7	8,8	21	26,3	48	60,0
Yeni fikirlere her zaman açıgımdır.	-	-	1	1,3	4	5,0	9	11,3	66	82,5
Kendi fikirlerimi hayata geçirecek işlere yönelmeyi severim.	2	2,5	1	1,3	9	11,3	16	20,0	52	65,0

Kesinlikle katılmıyorum =1...2...3...4... Kesinlikle katılıyorum =5

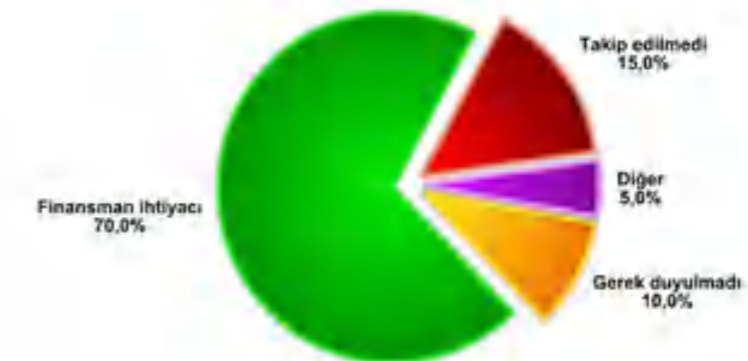
Alternatif finansman kaynakları, kurulu firmalarda yenilik boyutunu ön plana çıkaran yöntemlerdir. Bölge firmalarının yenilik eğilimlerini belirlemek amacıyla ürün ve süreç yönetimindeki yenilik uygulamalarının durumunu ortaya koymak üzere firmalara son 5 yıl içerisinde yeni bir ürün/hizmet, üretim süreci/yöntemi, yönetim organizasyonu ve/veya ürün/hizmetlerinizi satacak yeni bir yol geliştirip geliştirmedikleri konusunda bir soru sorulmuştur. Sonuçlar Grafik 3-38'de gösterilmiştir. Buna göre firmaların % 75'i son 5 yıl içerisinde firmalarında yeni bir ürün/hizmet, üretim süreci/yöntemi, yönetim organizasyonu ve/veya ürün/hizmetlerinizi satacak yeni bir yol şeklindeki yenilik uygulamalarından en az birini gerçekleştirmiştir. Firmaların % 25'i ise bu yenilik uygulamalarından herhangi birisine firmalarında gerçekleştirmediği. Dikkat çeken diğer bir sonuç ise, yenilik faaliyetleri ile ilgili olarak firmaların büyük çoğunluğunun yeni ürün/hizmet geliştirme ve ürün süreci/yönetimi geliştirme konusundaki uygulamalarının olmuş olmasıdır.

Grafik 3-38: Firmaların Yenilik Geliştirme Alanları



Firmaların yenilik gerçekleştirme aşamasında karşılaştıkları problemleri tespit etmek amacıyla firmalara yeni bir ürün/hizmet, üretim süreci/yöntemi, yönetim organizasyonu ve/veya ürün/hizmetlerinizi satacak yeni bir yol geliştirmemede en önemli nedenlerin neler olduğu sorulmuştur. Elde edilen sonuçlar, Grafik 3-39'da ortaya konmuştur. Buna göre; firmaların yenilik uygulamaları geliştirmelerinin önündeki en büyük engel, finansman ihtiyacıdır (% 70).

Grafik 3-39: Yenilik Geliştirmeme Nedenleri



Finansman ihtiyacı nedeniyle yenilik uygulamaları gerçekleştiremeyen 14 firmaya bu durumun ortadan kaldırılması (finansman ihtiyacını karşılayacak alternatif bir kaynak elde edilmesi) durumunda yenilik yapıp yapmayacakları sorulduğunda, tamamından (% 100) olumlu cevap alınmıştır.

Firmalara yenilik yapmanın yanı sıra bir finansman fırsatı olması durumunda bunu mevcut işlerini büyüme amaçlı kullanıp kullanmayacakları sorulmuştur. Cevaplar incelendiğinde firmaların neredeyse tamamının (% 97,5) bu soruya olumlu cevap verdiği görülmüştür.



# 4

GİRİŞİMCİ  
ADAYLARININ ALTERNATİF  
FİNANSMAN  
KAYNAKLARINA BAKIŞI

## 4. GİRİŞİMCİ ADAYLARININ ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARINA BAKIŞI

### 4.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Ele alınan çalışma bir saha araştırması olup, bu saha araştırmasının süreci ile ilgili bilgiler genel olarak şu şekilde özetlenebilir.

#### 4.1.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırma ile TR90 Bölge'sinde yeni bir iş kurmayı veya mevcut işlerini geliştirmeyi düşünen girişimci adaylarının işleri ile ilgili planladıkları finansman politikaları ile alternatif finansman kaynakları konusundaki bilgi düzeyleri ve bu kaynakların kullanımı konusundaki eğilim ve potansiyellerini belirleyerek, bölge için bir alternatif finansman kaynak uygulama modeli geliştirilmesine yönelik bulgular elde edilmesi hedeflenmiştir. Bu araştırma ile söz konusu girişimci adaylarının sadece alternatif finansman kaynakları konusundaki bilgi ve eğilimleri değil aynı zamanda finansal yapı ile ilgili planları ve ihtiyaçları da belirlenmeye çalışılmıştır. Böylece alternatif finansman kaynaklarının bölgede etkin kullanılabilmesine yönelik öneriler geliştirilmiştir.

Ayrıca bu araştırma, diğer bölgelerde yer alan girişimcilere ve bu alanda araştırma yapacak olan üçüncü kişilere araştırma kapsamında yer alan girişimcilerin özel bilgileri ve ticari koşulları ifşa edilmemek kaydıyla katkı sağlayabilecektir.

#### 4.1.2. Araştırmanın Kapsamı

Bu araştırma, TR90 Bölgesi'nde yeni bir iş kurmayı veya mevcut işlerini geliştirmeyi düşünen girişimci adaylarını kapsamaktadır.

### 4.2. Araştırma Metodolojisi

Araştırma, keşfedici nitelikte tanımlayıcı bir araştırma modeli kapsamında ele alınmıştır. Araştırma materyali, formel yapıda düzenlenmiş anket formundan elde edilen verilerden ibarettir.

Söz konusu veriler ile keşfedici ve tanımlayıcı araştırma modeli gereği frekans dağılımı yapılmıştır. Gözlem sayısı bu tür bir araştırma için sınırlı olduğu için çapraz tablo analizleri yapılamamıştır. Bu bağlamda araştırmanın modeli aşağıdaki Şekil 4-1'deki gibidir.

Şekil 4-1: Araştırma Modeli



### 4.2.1. Araştırma Veri ve Bilgilerini Toplama Yöntem ve Aracı

Araştırma veri ve bilgileri, formel bir yapıda hazırlanmış ve Ek 2'de yer alan çoktan seçmeli, 31 sorulu anket formu ile birlikte yüz yüze anket yöntemi uygulanarak elde edilmiştir. Anketler, bizzat araştırmayı yürüten uzmanlar tarafından, ilave anketör kullanılmaksızın 1 Eylül 2014 - 3 Ekim 2014 tarihleri arasında uygulanmıştır. Araştırmada yer alan katılımcıları, söz konusu tarihler arasında TR90 Bölgesi illerindeki çeşitli kurumlar tarafından yürütülen KOSGEB destekli girişimcilik eğitimi kurslarına katılan girişimci adayları oluşturmuştur. Bu doğrultuda anket çalışması iki ayrı kurum tarafından projelendirilen ve toplam beş ayrı grup ile yürütülen girişimcilik eğitimlerine katılan toplam 123 girişimci adayı ile yapılmıştır.

### 4.2.2. Araştırma Veri ve Bilgilerinin Analize Hazırlanması

Araştırmada elde edilen veri ve bilgilerin ayıklanma işlemi yapıldıktan sonra düzeltmeler yapılmış ve normal dağılıma uygunlukları araştırılmıştır. Gerektiği hallerde mevcut verilerden araştırma amacına hizmet edecek şekilde yeni değişkenler türetilmiştir.

Yine analize temel oluşturacak değişkenlerin kodlanması yapılmıştır. Ayrıca hangi değişkene hangi istatistik tekniğin uygulanacağı ile ilgili ön çalışma gerçekleştirilmiştir. Verilerin analizi sürecinde SPSS 15.0 paket programından faydalanılmıştır.

### 4.3. Araştırmanın Bulguları

Araştırmanın bulguları;

- Anketi cevaplayanlar hakkında bilgiler,
- Girişimci adaylarının finansman politikalarına ilişkin bilgiler,
- Girişimci adaylarının alternatif finansman bilgi ve eğilimlerine ilişkin bilgiler

olmak üzere üç başlık altında incelenmiştir.

Ayrıca girişimci adaylarının verdikleri cevaplar ile bir önceki bölümde (Bölüm 3) sonuçları açıklanan, benzer sorulara firmaların verdikleri cevaplar arasında istatistiki olarak bir fark olup olmadığı Independent-t testi ile analiz edilmiştir. Bu analizlerden elde edilen sonuçlar, her bir sorunun bulgularının ardından, anlamlı bir farklılık olup olmadığı şeklinde belirtilmiştir.

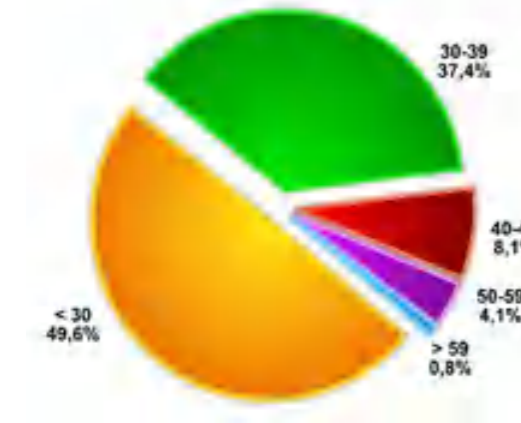
Girişimci adaylarının alternatif finansman kaynakları konusundaki bilgi düzeylerini ölçmek amacıyla hazırlanan anket TR90 bölgesi illerinden toplam 123 girişimci adaya uygulanmıştır. Girişimci adayları, bölgede gerçekleştirilen

"Girişimcilik Eğitimi"ne katılanlar arasından seçilmiştir. Araştırmanın yürütüldüğü tarihler arasında sadece Trabzon ilinde bu tür girişimcilik kursları gerçekleştirilmiş olduğundan araştırma bu ilde yürütülmüştür. Bununla birlikte kursiyerler arasında Bölge'nin diğer illerinden katılan ya da iş fikrini Bölge'nin Trabzon dışındaki diğer illerinde hayata geçirmeyi planlayan girişimci adaylarının olduğu, anket uygulaması esnasında görülmüştür.



### 4.3.1. Girişimci Adaylarına İlişkin Genel Bilgiler

Grafik 4-1: Girişimci Adaylarının Yaşa Göre Dağılımı



Anketi cevaplayan girişimci adaylarının karakteristik özelliklerine bakıldığında 69'unun (% 56,1) erkek, 54'ünün (% 43,9) ise kadın olduğu görülmüştür. Girişimci adaylarının yaş aralıklarına bakıldığında (Grafik 4-1) ise yarısına yakınının 30 yaşından küçük olduğu görülmektedir.

Başarılı girişimciler üzerine yapılan araştırmalar, bu kişilerin şirket kurmak için ilk yatırımlarını 30-35 yaş aralığında yaptıklarını göstermektedir. Bu araştırmalarda ayrıca yaş ortalaması yükseldikçe firmalara yapılan yatırım miktarının da arttığı ortaya konulmaktadır. Dolayısıyla girişimciler ileri yaşlarda daha büyük miktarlarda ve daha başarılı yatırımlar yapabilmektedirler.

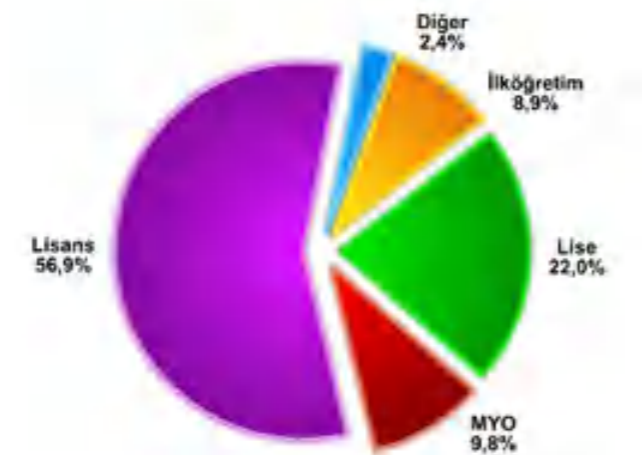
Anketi cevaplayan girişimci adaylarının eğitim seviyeleri açısından dağılımı Grafik 4-2'de ortaya konmuştur. Buna göre; adayların yarısından fazlası (% 56,9) lisans mezundur. Diğer katılımcıların önemli bir çoğunluğunu (% 22,0) ise lise mezunu girişimci adayları oluşturmaktadır.

Girişimcilik ve eğitim durumu ya da girişimcilikte başarılı olabilmek adına eğitim seviyesinin önemi ile girişimciliğin bir meslek olup olmadığı konuları girişimcilik literatürün-

de çokça tartışılan konulardır. Yapılan incelemeler özellikle teknoloji alanında başarılı girişimcilerin % 30'unun Harvard, Stanford ve MIT gibi dünyanın en iyi üniversitelerinden mezun olduğunu göstermektedir. Yine yapılan araştırmalar girişimciliğin doğuştan gelen yeteneklerin üzerine öğretilebilen bir yönünün olduğunu ve dolayısıyla girişimciliğin günümüzde kariyer planlarında yer almaya başlayan önemli bir meslek alanı haline geldiğini göstermektedir. Her iki durum da aslında eğitim seviyesinin girişimcilikte başarı şansını artırdığını ortaya koymaktadır.

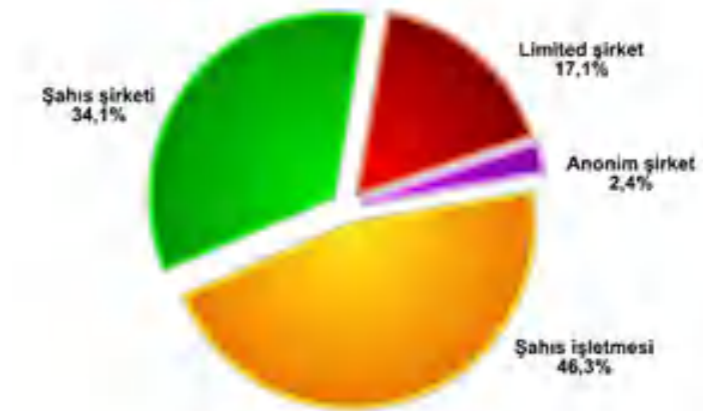
Girişimci adaylarına ileride kurmayı planladıkları işe ilişkin bazı sorular sorulmuştur. Bunlardan ilki, nerede faaliyet göstereceklerine ilişkindir ki bu soruya verilen cevaplar; % 71,5'inin il merkezinde, % 28,5'inin ise ilçe veya belde de faaliyet göstereceğini ortaya koymuştur.

Grafik 4-2: Girişimci Adaylarının Eğitim Seviyesine Göre Dağılımı



Kurması planlanan işe ilişkin ikinci soru ise işletmenin türü hakkındadır. Buna verilen cevaplar (Grafik 4-3), katılımcıların % 46,3'ünün tek kişi işletmesi kurmayı planladığını göstermiştir.

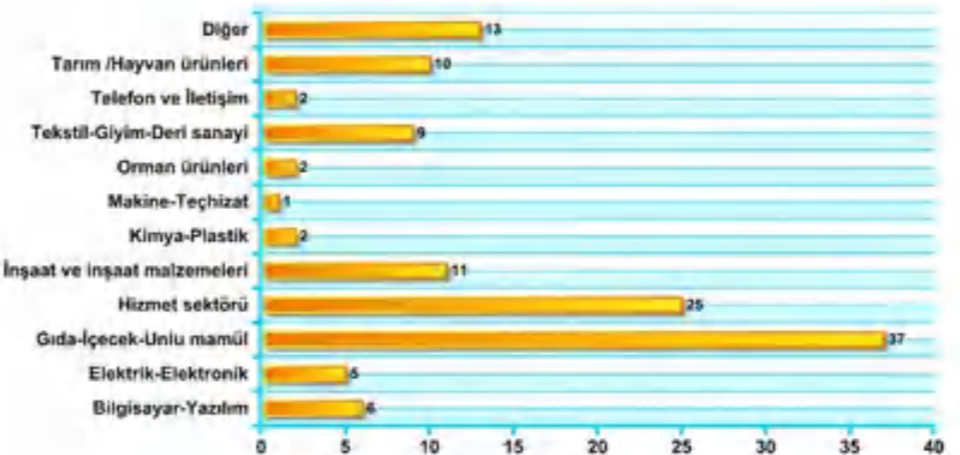
Grafik 4-3: Girişimci Adaylarının Kurmayı Planladığı İşletme Türü



Girişimci ticarete ilk adımını attığı an karşısına kuracağı işletmenin türü çıkmaktadır. Girişimcinin faaliyet yapacağı işletme türünü belirlerken ise karşısına şahıs işletmesi veya şirket şeklinde iki seçenek çıkmaktadır. Şahıs işletmelerinin kuruluşu ve kapatılması kolaydır. Fazla evrak yükü ve uğraş gerektirmez. Şahıs işletmesi, kuruluşundaki kolaylığa karşın fonksiyonu az bir işletme türüdür. Şirketler ise şahıs işletmelerine göre daha farklı yapılara sahiptirler. Girişimci genellikle şirket kurduğunda limited şirket veya anonim şirket kurmaktadır. Limited şirketin hareket kabiliyeti anonim şirkete göre daha yüksektir. Karar mekanizması daha hızlı çalışır. Her iki işletme türü için önem arz edebilecek bir başka konu ise, kamu borçları ve üçüncü şahıslara karşı borçlanmalarda işletme sahibinin şahıs işletmesinde tüm mal varlığı ile sorumlu iken, şirketlerde ise ortakların kamu borçlarına karşı tüm mal varlıkları ile sorumlu olmalarına rağmen üçüncü şahıslara karşı şirketteki sermaye payları kadar sorumlu olmalarıdır.

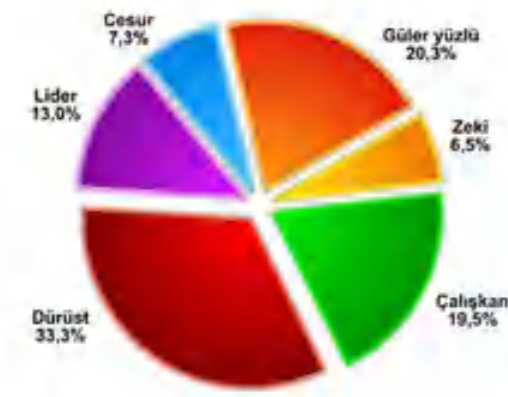
Son olarak katılımcılara iş kurmayı planladığı alt sektörün hangisi olduğu sorulduğunda (Grafik 4-4), çok çeşitli cevaplar alınmıştır. Bununla birlikte ilk sırada gıda-içecek-unlu mamuller (% 30,1) sektörü gelmekte ve onu hizmet sektörü (% 20,3) takip etmektedir.

Grafik 4-4: Girişimci Adaylarının İş Kurmayı Planladığı Alt Sektörler

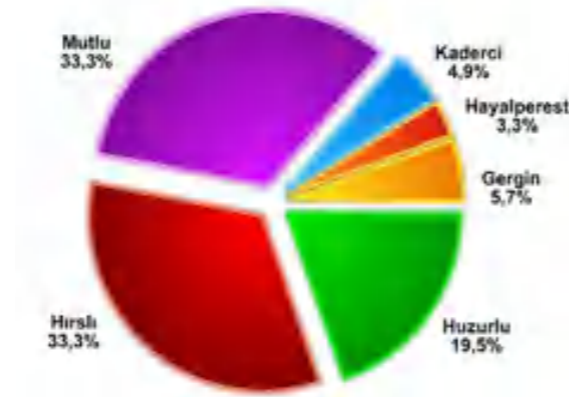


Guy Kawasaki girişimciliği “bir iş değil, bir ruh halidir” şeklinde tanımlamaktadır. Bu noktada katılımcıların kişiliklerini ve genel ruh hallerini belirlemek amacıyla iki ayrı soru sorulmuştur. Bunlardan ilkinde katılımcılardan kişiliklerini tanımlayan özelliği belirtmeleri istenmiş ve Grafik 4-5'teki cevaplar elde edilmiştir. Buna göre girişimci adaylarının kişiliklerini tanımlamada en çok kullandıkları üç özellik sırasıyla; dürüstlük (% 33,3), güler yüzlülük (% 20,3) ve çalışkanlıktır (% 19,5). İkinci olarak katılımcıların genel ruh hallerini değerlendirmeleri istenmiş ve Grafik 4-6'daki bulgulara ulaşılmıştır. Grafikten de görülebileceği gibi girişimci adaylarının genel ruh hallerini tanımlamada en çok kullandıkları üç tanım sırasıyla; mutlu (% 33,3), hırslı (% 33,3) ve huzurludur (% 19,5).

Grafik 4-5: Girişimci Adaylarının Kişiliğini En İyi Tanımlayan Özellikler



Grafik 4-6: Girişimci Adaylarının Genel Ruh Halini En İyi Tanımlayan Durumlar



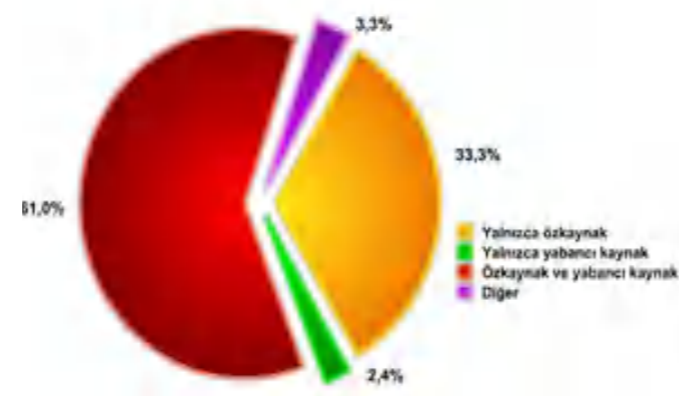
Son olarak girişimci adaylarına başkaları ile paylaşmadıkları bir iş fikrine sahip olup olmadıkları sorulduğunda % 51,2'si buna olumsuz cevap verirken % 48,9'u böyle bir iş fikrine sahip olduğunu ifade etmiştir.

#### 4.3.2. Girişimci Adaylarının Finansal Planlarına İlişkin Bulgular

Girişimcilikte en önemli sorunlardan biri, iş fikrinin hayata geçirebilmesi için gereken finansman desteğinin sağlanmasıdır. Girişimcinin fon ihtiyacı; işletmenin içinde bulunduğu evreye göre farklılık göstermektedir. Girişimci, elindeki sınırlı kaynakları etkin bir şekilde kullanmak durumundadır. Bir iş fikrinin girişim faaliyetine dönüşmesi ve başarılı olabilmesi finansal analiz ve planlama faaliyetlerinin iyi yapılmasına bağlıdır. Bu durum ise girişimcinin finansman politikaları ile doğrudan ilişkilidir.

Girişimci adaylarının finansman politikalarını belirlemek amacıyla öncelikle iş kurma sürecinde ihtiyaç duyacakları finansman için nereye başvuracakları belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla katılımcılara iki soru yöneltilmiştir. Bunlardan ilki kuruluş finansmanı için kullanılacakları planlanan kaynak türüne ilişkindir. Verilen cevaplar (Grafik 4-7) katılımcıların % 61'inin öz kaynak ve yabancı kaynak kullanımını planladığını ortaya koymuştur. Katılımcıların % 33,3'ü ise kuruluş esnasında sadece öz kaynak kullanacaklarını ifade etmişlerdir.

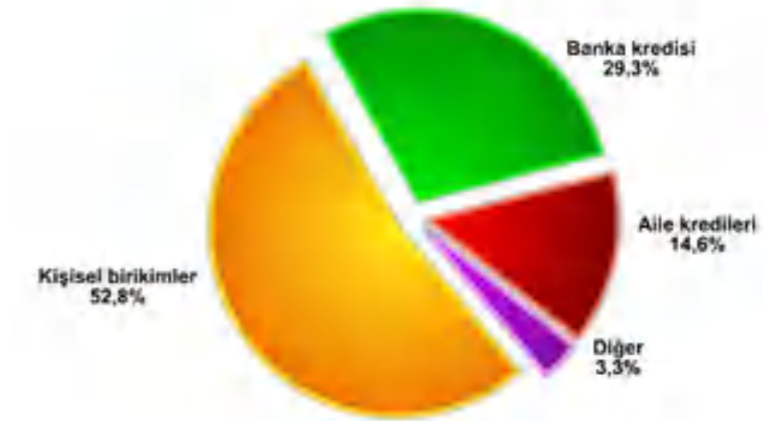
Grafik 4-7: Kuruluş Finansmanı İçin Kullanılması Planlanan Kaynak



Girişimcilerin geleneksel finansal kaynakları kullanmadaki dezavantajlı pozisyonları dikkate alındığında yukarıdaki sonuç, beklenen bir durumdur. Bununla birlikte konuyu alternatif finansman kaynakları açısından bir fırsat alanı olarak değerlendirmek de mümkündür.

İkinci soru ise kuruluş sürecinde hangi kaynağa öncelik verileceğine ilişkindir. Bu soruya verilen cevaplar (Grafik 4-8), kaynakların öncelik sırasının kişisel birikimler (% 52,8), banka kredileri (% 29,3), aile kredileri (% 14,6) ve diğer (% 3,3) şeklinde olduğunu ortaya koymuştur.

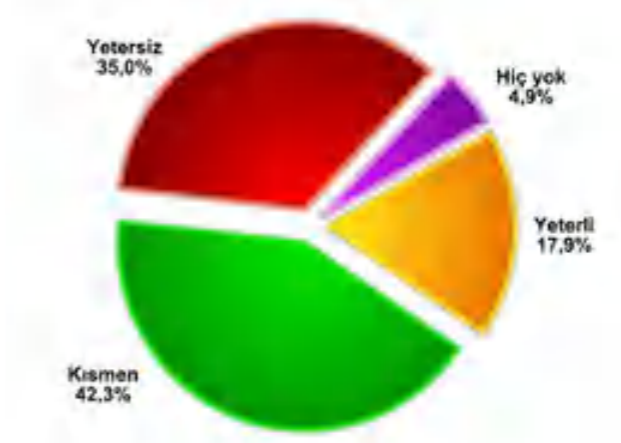
Grafik 4-8: Kuruluş Sürecinde Öncelikli Olarak Kullanılacak Kaynaklar



Her ne kadar banka kredileri öncelik açısından kişisel birikimlerin ardından ikinci sırada yer alsada da, girişimci adayları ile yapılan tartışmalarda, girişimci adaylarının büyük bir çoğunluğunun, banka kredisi için herhangi bir teminata sahip olmadığı görülmüştür. Dolayısıyla banka kredilerini öncelikli finansman kaynağı olarak planlayan girişimcilerin olumsuz bir netice ile karşılaşmaları söz konusu olabilecektir. Tüm bunlar birlikte düşünüldüğünde, mevcut girişimci adaylarına ait finansal ihtiyaçların tek olası çözüm yolu öz kaynak olarak görünmekte ve bunun da alternatif finansman kaynaklarının Bölge için ihtiyaç ve kullanım alanını genişleteceği değerlendirilmektedir.

Girişimci adaylarının hibe/teşvik programları konusundaki görüşlerini almak amacıyla ilk olarak bu konuda bilgi sahibi olup olmadıkları araştırılmıştır. Buna göre katılımcıların Avrupa Birliği, KOSGEB, DOKA, Kırsal Kalkınma, vb. kurumların hibe/teşvik programları hakkındaki bilgi düzeyleri incelendiğinde (Grafik 4-9), % 60,2'si (yeterli ve kısmen yeterli) bilgi sahibi olduğunu ifade etmiştir.

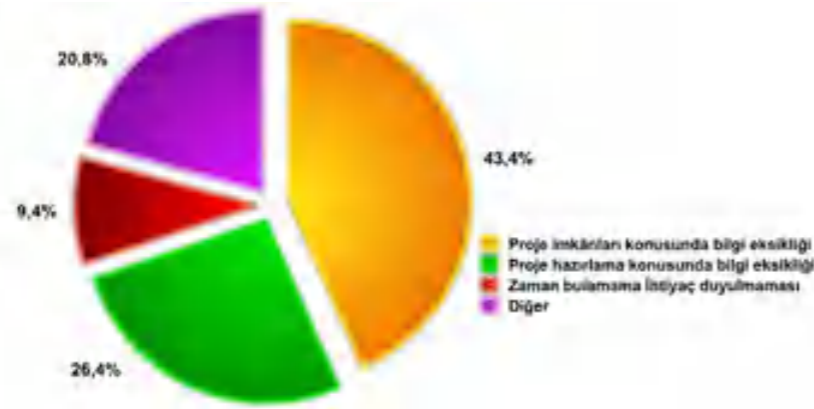
Grafik 4-9: Hibe/Teşvik Programları Hakkında Bilgi Seviyesi



Katılımcıların araştırmanın yapıldığı ana kadar herhangi bir kuruma hibe/teşvik kapsamında proje başvurusunda bulunup bulunmadığı ile ilgili yine katılımcıların bilgisine başvurulmuş ve dokuz katılımcı hibe/teşvik kapsamında en az bir başvurusunun olduğunu ifade etmişlerdir. Başvuruda bulunan dokuz kişiye hangi kuruma hibe/teşvik başvurusunda buldukları sorulduğunda sırasıyla KOSGEB (4), İŞKUR (2), Kırsal Kalkınma (2) ve diğer (1) cevapları alınmıştır.

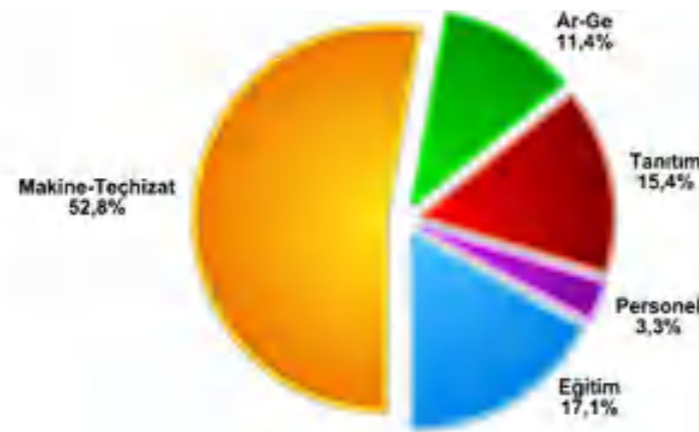
Girişimci adaylarının büyük bir çoğunluğunun proje başvurusunda bulunmadığı tespit edildikten sonra bunun nedenleri ayrıca araştırılmıştır. Bunun için sorulan soruya verilen cevaplar (Grafik 4-10), en önemli sebebin "proje hazırlama konusundaki bilgi eksikliği" (% 43,4) olduğunu ortaya koymuştur.

Grafik 4-10: Proje Başvurusunda Bulunmama Nedenleri



Girişimci adaylarına proje finansman desteği alma imkânına sahip olmaları durumunda öncelikle hangi konuda destek almak istedikleri sorulduğunda Grafik 4-11'deki sonuçlara ulaşılmıştır. Buna göre; katılımcıların % 52,8'i öncelikle makine-teçhizat konusunda destek almak istemektedir. Bunu sırasıyla % 17,1 ile eğitim desteği ve % 15,4 ile tanıtım desteği takip etmektedir.

Grafik 4-11: Proje Finansman Desteği Alma İmkânı Olması Durumunda Öncelikli Olarak Destek Almak İstenen Konular



Girişimci adaylarının öncelikli destek konusu ile ilgili eğilimlerinin firmaların aynı kapsamdaki soruya verdikleri cevaplar (Bölüm 3) ile istatistiki olarak anlamlı bir farklılık gösterdiği belirlenmiştir. Her ne kadar girişimci adaylarının yarısı makine-teçhizat desteğini öncelikli destek talebi olarak ifade etmişler ise de (firmalar için bu talep % 70) girişimci adaylarının firmalara göre eğitim (% 17,1) ve ar-ge (% 11,4) ve tanıtım (% 15,4) konusunda da belirgin şekilde daha fazla destek ihtiyaçları olduğu görülmüştür. Eğitim, ar-ge ve tanıtım faaliyetleri KOBİ'lerin bütçeleri içerisinde çok az pay ayırdığı harcama kalemleridir. Bununla birlikte alternatif finansman kaynaklarının KOBİ'lerin genelinde bütçe öncelikleri içerisinde yer almayan özellikle eğitim ve tanıtım konularında hem firmalar ve hem de girişimci adayları açısından

önemli bir fırsat oluşturacağı değerlendirilmektedir. Bu anlamda girişimci adaylarının eğitim ve tanıtım ihtiyaçlarının daha profesyonel şekilde karşılanması söz konusu olacaktır. Girişimci adayları ile yapılan görüşmelerde de makine-teçhizat yatırımlarından sonra özellikle eğitim ve tanıtım konularında profesyonel destek talepleri ön plana çıkmıştır.

Girişimci adaylarının çok ortaklı proje yürütme konusundaki yaklaşımları incelendiğinde (Grafik 4-12), % 51,2'sinin yaklaşımının ortağına göre değişeceği belirlenmiştir. Buna karşın girişimci adaylarının % 29,3'ü ortak bir proje yürütmeyeceğini belirtmiştir.

Grafik 4-12: Çok Ortaklı Proje Yürütme Konusundaki Yaklaşım



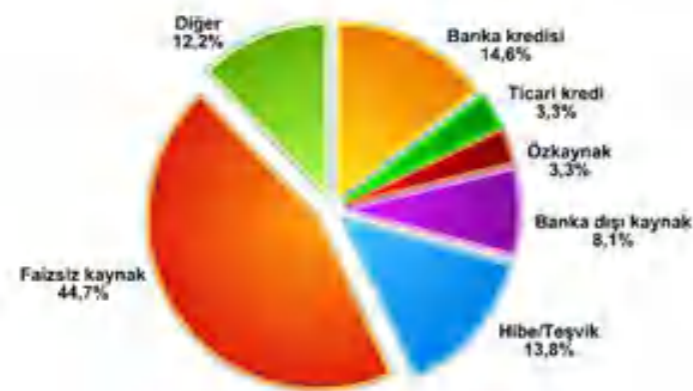
Ortak proje yürütme konusunda firmaların ve girişimci adaylarının eğilimleri arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir (Bölüm 3). Buna göre girişimci adayları firmalara göre ortak proje yürütme konusunda daha isteksizdirler. Ancak, daha önce de belirtildiği üzere alternatif finansman kaynaklarının girişimcilerin ortak çalışma kültürü edinimleri konusunda da Bölge'ye bir katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.



### 4.3.3. Girişimci Adaylarının Alternatif Finansman Bilgi ve Eğilimlerine İlişkin Bulgular

Girişimci adaylarının alternatif finansman kavramından ne anladığını belirlemek amacıyla hazırlanan sorulara verilen cevaplar (Grafik 4-13); alternatif finansman kaynaklarının katılımcıların % 44,7'si tarafından faizsiz kaynak, % 14,6'sı tarafından banka kredisi ve % 13,8'i tarafından ise hibe/teşvik olarak görüldüğü belirlenmiştir. Bu sonuçlar, girişimci adaylarının alternatif finansman kaynakları konusunda doğru bilgi sahibi olmadıklarını ortaya koymaktadır. Buna rağmen katılımcıların büyük bir çoğunluğunun (% 85) alternatif finansman kaynaklarını banka kredisi dışında bir kaynak olarak değerlendirdikleri görülmektedir.

Grafik 4-13: Girişimci Adaylarının Alternatif Finansman Kaynakları Hakkındaki Algısı



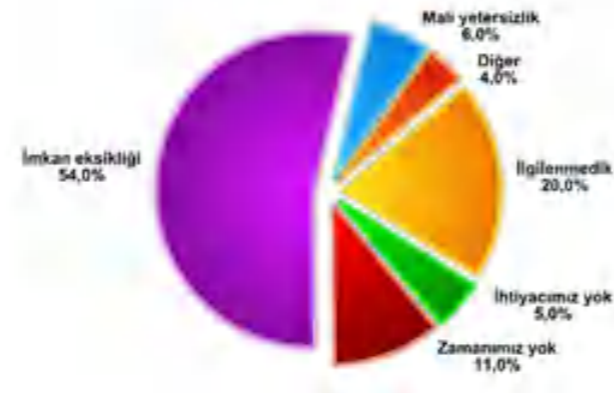
Her ne kadar firmaların alternatif finansman kaynağı kavramı üzerinden hibe/teşvik algısı daha yüksek olsa da, firmaların alternatif finansman kaynakları algısı ile girişimci adayların alternatif finansman kaynakları algısı arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

Girişimci adaylarına alternatif finansman kaynakları ile ilgili herhangi bir eğitim alıp almadıklarına bakıldığında (Grafik 4-14) % 81,3'ü eğitim almadığını belirtmiştir. Girişimci adaylarına böyle bir eğitimi almama nedenleri sorulduğunda ise (Grafik 4-15) % 54'ü imkan eksikliğinden (alternatif finansman kaynakları konusunda Bölge'de herhangi bir eğitim fırsatının bulunmaması) bahsetmiş, % 20'si ise ilgilenmediklerini ifade etmiştir.

Grafik 4-14: Girişimci Adaylarının Alternatif Finansman Kaynakları Konusunda Eğitime Katılım Durumu



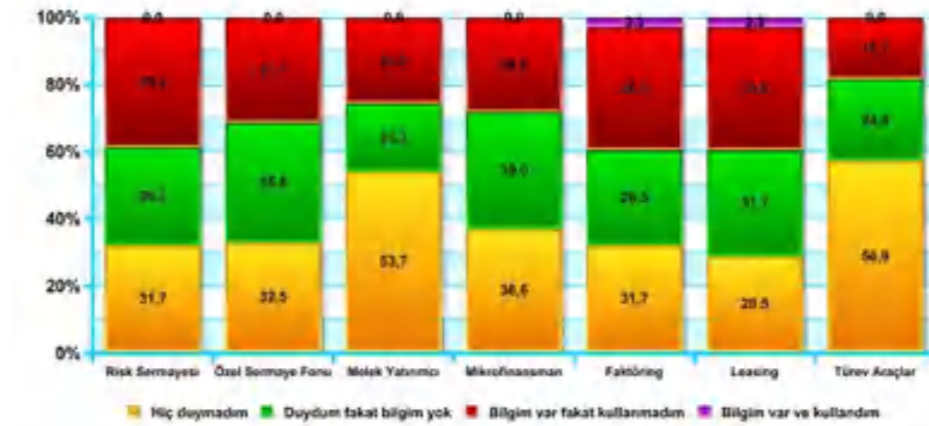
Grafik 4-15: Girişimci Adaylarının Alternatif Finansman Kaynakları Konusunda Eğitime Katılmama Nedenleri



Bulgular karşılaştırmalı olarak değerlendirildiğinde gerek firmaların ve gerekse girişimci adaylarının büyük çoğunluğunun alternatif finansman kaynakları konusunda daha önce herhangi bir eğitim almadığı görülmüştür. Girişimci adayları bunun nedenini imkân eksikliği olarak ifade ederken firmalar konuya ilgi duymamalarını en önemli neden olarak belirtmişlerdir. Buradaki farklılığın temel nedeni, her iki grubun geleneksel finansal kaynaklara ulaşmadaki fırsat eşitsizliği olarak değerlendirilebilir. Firmalar, girişimci adaylarına göre finansal kaynak temini noktasında daha fazla fırsata sahip oldukları için önceliklerini nitelikli eleman temin etmek gibi farklı ihtiyaçlar olarak belirlemektedirler.

Girişimci adaylarının alternatif finansman kaynakları konusundaki mevcut bilgi ve kullanım düzeyleri, her bir alternatif finansman yöntemi (risk sermayesi, özel sermaye fonu, melek yatırımcı, mikrofinansman, faktöring, leasing ve türev araçlar) için ayrı ayrı incelenmiştir. Grafik 4-16'da ortaya konan sonuçlara göre; girişimci adaylarının en fazla bilgi sahibi oldukları yöntem risk sermayesidir. Bununla birlikte girişimci adaylarının yarısından fazlası (% 53,7) melek yatırımcı kavramını daha önce hiç duymadığını ifade etmiştir. Girişimci adaylarının yalnızca % 3,3'ü faktöring ve leasing yöntemlerini kullanmayı planladığını ifade etmiştir.

Grafik 4-16: Girişimci Adaylarının Alternatif Finansman Kaynakları Hakkında Bilgi Düzeyleri

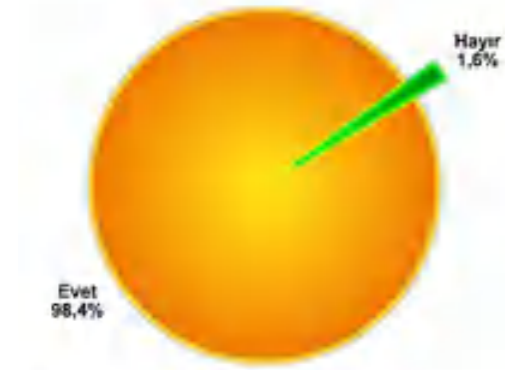


Girişimci adaylarının büyük çoğunluğunun daha önce herhangi bir eğitim almamalarına karşılık risk sermayesi başta olmak üzere alternatif finansman kaynakları konusunda kısmen bilgi sahibi olmaları dikkat çekicidir. Bu sonuç, girişimci adaylarının eğitim almamalarına karşılık genellikle olası tüm finansal kaynak seçeneklerini araştırdıklarını göstermektedir. Özellikle girişim sermayesi konusunda ülkemizde son yıllarda yaşanan gelişmeler ve beraberinde gelişen enformasyon ağı bu eğilimin temelini oluşturmaktadır.

Girişimci adaylarının alternatif finansman kaynakları hakkındaki bilgi ve kullanım düzeyleri ile firmaların alternatif finansman kaynakları hakkındaki bilgi ve kullanım düzeyleri karşılaştırıldığında, faktöring ve leasing (finansal kiralama) yöntemleri konusunda her iki grup arasında istatistiki olarak anlamlı farklılıklar ortaya çıkmıştır. Buna göre, firmalar söz konusu iki finansal yöntem konusunda girişimci adaylarına göre daha yüksek düzeyde bilgi sahibi olup, bu iki yöntemi yine daha fazla kullanmışlardır. Diğer alternatif finansman yöntemleri hakkındaki bilgi ve kullanım düzeyleri açısından her iki grup arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir.

Girişimci adaylarına iş fikirlerine göre değerlendirebilecekleri bir finansman fırsatı olması durumunda işlerini büyütmeyi düşünüp düşünmeyecekleri (Grafik 4-17) ve yeni iş alanlarına girip girmeyecekleri (Grafik 4-18) sorulmuştur. Elde edilen sonuçlar; böyle bir finansman fırsatı olması durumunda katılımcıların % 98,4'ünün işini büyütebileceğini ve % 77,2'sinin ise yeni iş alanlarına girebileceğini göstermektedir.

Grafik 4-17: Girişimci Adaylarının Uygun Bir Finansman Fırsatı Karşısında İşini Büyütme Konusundaki Görüşü



Grafik 4-18: Girişimci Adaylarının Uygun Bir Finansman Fırsatı Karşısında Yeni İş Alanlarına Girme Konusundaki Görüşü



İşini büyütme ve yeni iş alanlarını değerlendirme eğilimi, yenilik ve büyümeyi temel edinen alternatif finansman yöntemlerinin Bölge'de uygulanabilirliği açısından son derece önemli göstergelerdir.

Alternatif finansman kaynaklarını kullanım konusundaki isteklilik, girişimcilerin kişilikleri ile de yakından ilişkilidir. Bu nedenle girişimci adaylarına kişilik özelliklerini belirlemeye yönelik sorular sorulmuş ve elde edilen sonuçlar Tablo 4-1'de ortaya konmuştur. Buna göre, katılımcıların en çok katıldıkları ilk üç özellik sırasıyla; başladıkları işi başarıyla bitirmek istemeleri, başarı için ellerinden gelenin fazlasını yapmaya istekli olmaları ve yeni fikirlere her zaman açık olmalarıdır.

Tablo 4-1: Girişimci Adaylarının Kişilikleri İle İlgili Değerlendirmeleri

	1		2		3		4		5	
	N	%	N	%	N	%	B	%	N	%
Risk almaktan çekinmem.	6	4,9	6	4,9	29	23,6	35	28,5	47	38,2
Başarı için daha önce denemediklerimi denemekten çekinmem.	2	1,6	2	1,6	18	14,6	50	40,7	51	41,5
İşim ile ilgili olarak, yararlı da olsa, başkalarından talimat almayı sevmem.	43	35,0	26	21,1	18	14,6	19	15,4	17	13,8
Bir kişinin beni yönlendirmesini istemem.	27	22,0	23	18,7	29	23,6	20	16,3	24	19,5
Başladığım bir işi başarıyla bitirmek isterim.	2	1,6	3	2,4	10	8,1	15	12,2	93	75,6
Benim için başarmak para kazanmaktan daha önceliklidir.	2	1,6	5	4,1	19	15,4	20	16,3	77	62,6
Başarılı olmak için elimden gelenin fazlasını yapabilirim.	-	-	3	2,4	10	8,1	19	15,4	91	74,0
Orijinal fikir ve düşünceler geliştirebilirim.	1	0,8	3	2,4	14	11,4	49	39,8	56	45,5
Yeni fikirlere her zaman açıgımdır.	-	-	2	1,6	7	5,7	24	19,5	90	73,2
Kendi fikirlerimi hayata geçirecek işlere yönelmeyi severim.	3	2,4	1	0,8	11	8,9	24	19,5	84	68,3

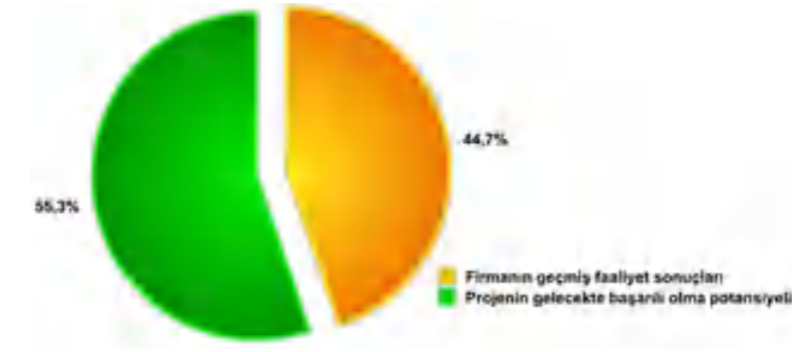
Kesinlikle katılmıyorum =1...2... 3...4... Kesinlikle katılıyorum =5

Girişimcilik özelliklerinin ortaya koyulması açısından, girişimci adaylarının kişilik özellikleri ile firma yöneticilerinin kişilik özellikleri arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Bu sonuç hem katılımcı girişimci adaylarının ve hem de araştırma kapsamında çalışma yapılan firma yöneticilerinin benzer kişilik özelliklerine sahip olduklarını göstermektedir.

Girişimci adaylarının kredi başvurusunun değerlendirme sürecine ilişkin görüşleri iki soru ile belirlenmeye çalışılmıştır. Bunun için ilk olarak kredi başvurusunda kredi veren kurumun hangi hususlara dikkat ettiği (Grafik 4-19) sorulmuştur. Buna göre, katılımcıların % 55,3'ü kredi değerlendirme

sürecinde "firmanın geçmiş faaliyet sonuçları"nın dikkate alındığını belirtirken, % 44,7'si ise "projenin gelecekte başarılı olma potansiyeli"nin dikkate alındığını ifade etmiştir. İkinci olarak ise girişimci adaylarına kredi kurumunun kredi değerlendirme sürecinde hangi hususlara dikkat etmesi gerektiği (Grafik 4-20) sorulmuştur. Girişimci adaylarının % 75,6'sı kredilendirme sürecinde dikkat edilmesi gereken konunun "projenin gelecekte başarılı olma potansiyeli" olduğunu ifade ederken, % 24,4'ü ise firmanın geçmiş faaliyet sonuçlarının dikkate alınması gerektiğini belirtmişlerdir.

Grafik 4-19: Kredi Başvurusunda Kredi Veren Kurumun Dikkat Ettiği Konular



Grafik 4-20: Kredi Başvurusunda Kredi Veren Kurumun Dikkat Etmesi Gerektiği Düşünülen Konular



Bu sonuçlara göre girişimci adayları, kredi veren kurumların projenin niteliğinden çok firmanın durumuna göre değerlendirmede bulduklarını, ancak doğru olanın, kredi konusu projenin gelecekte başarılı olma potansiyelinin dikkate alınması gerektiği olduğunu düşünmektedirler. Bu durum, girişimci adaylarının alternatif finansman kaynaklarına olan ilgisini artıracaktır.

Girişimci adaylarına işin başında ya da işi kurduktan sonra finansal ortak kabul etme konusundaki görüşleri sorulduğunda % 54,47'si buna olumsuz baktığını belirtirken % 45,53'ü finansal ortak kabul edebileceğini ifade etmiştir.

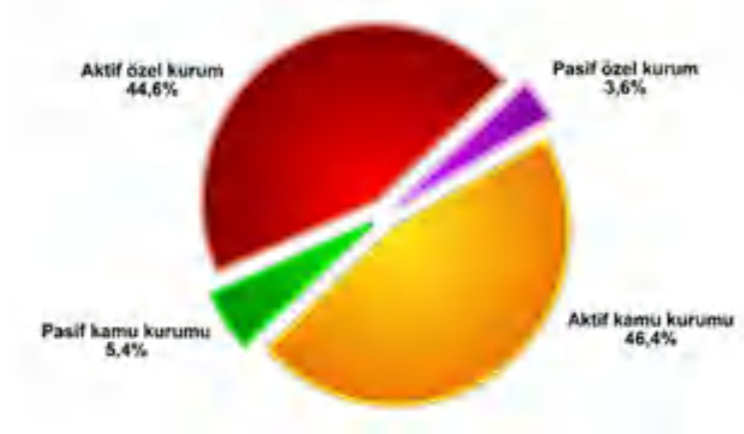
Hatırlanacağı gibi bir önceki kısımda girişimci adaylarının proje değerlendirme süreci konusunda, kredi kurumlarının mevcut uygulamalarından farklı düşündükleri ve bunun da alternatif finansman kaynaklarına bakışını etkileyeceği ifade edilmişti. Girişimci adaylarının işlerine finansal ortak kabul edip etmeyecekleri ile ilgili bulgu bu durumu destekler nitelikte bir bulgudur. Zira proje değerlendirme sürecinde firmanın geçmiş faaliyet sonuçlarına bakılması gerektiğini ifade eden 30 firmadan 12 tanesi (% 40) işine finansal ortak kabul etmeye olumlu yaklaşırken, proje değerlendirme sürecinde projenin gelecekte başarılı olma potansiyeline bakılması gerektiğini ifade eden 93 firmadan 44 tanesi (% 47,3) işine finansal ortak kabul etmeye olumlu yaklaşmıştır (Tablo 4-2). Proje değerlendirme sürecinde firmanın geçmiş faaliyet sonuçlarına bakılması gerektiğini ifade eden firmaların % 60'ı işine finansal ortak kabul etmeye olumsuz yaklaşırken bu oran, proje değerlendirme sürecinde projenin gelecekte başarılı olma potansiyeline bakılması gerektiğini ifade eden firmalarda % 52,7 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 4-2: Proje Değerlendirme Süreci ve Finansal Ortağa Bakış

		Finansal ortağa bakış		
		Evet	Hayır	Toplam
Proje değerlendirme	Firmanın geçmiş faaliyet sonuçları	12	18	30
	Projenin gelecekte başarılı olma potansiyeli	44	49	93
	Toplam	56	67	123

Daha önce de ifade edildiği gibi alternatif finansman kaynakları, finansman ve finansman sonrası sürece, türüne göre ağırlığı veya kapsamı farklı olmakla birlikte aktif katılımı gerektirmektedir. Girişimci adaylarının bu anlamdaki görüşlerini almak üzere, işlerine finansal ortak almaya olumlu bakan 56 girişimci adayına ayrıca nasıl bir finansal ortak ile çalışmak istedikleri sorulmuştur (Grafik 4-21). Elde edilen sonuçlar katılımcıların en çok aktif kamu kurumu (% 46,4) ve aktif özel kurum (% 44,6) ile ortaklık kurmak istediklerini ortaya koymaktadır.

Grafik 4-21: Çalışılmak İstenen Finansal Ortak Türü



Aktif kurum ve pasif kurum konusu çalışma esnasında katılımcılara, aktif kurumun sadece finansal destek değil bunun yanında kurumun yönetsel veya operasyonel anlamda sürece katılımını ifade ettiği, diğer taraftan pasif kurumun ise sadece finansal desteği ifade ettiği şeklinde açıklanmıştır.

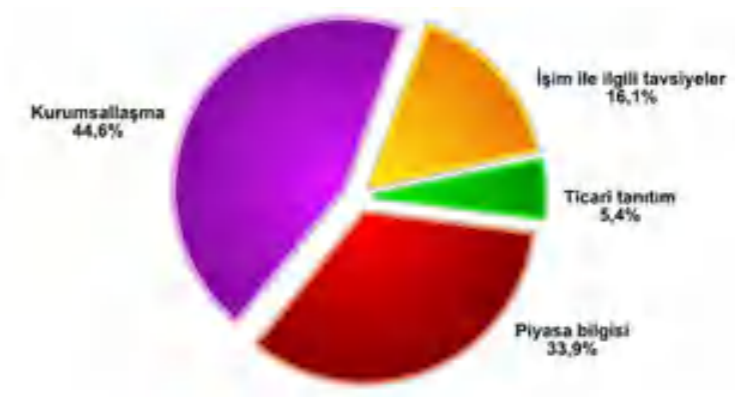
Çalışılmak istenen finansal ortak türü ile çok ortaklı proje yürütme konusundaki isteklilik seviyesi arasındaki ilişkiye bakıldığında (Tablo 4-3), işlerine finansal ortak kabul edebileceklerini ifade eden katılımcıların az bir kısmı (% 17,9) çok ortaklı bir proje yürütemeyeceklerini ifade etmişlerdir. Bu durumun da yine alternatif finansman kaynaklarının Bölge'de kullanılabilirliği açısından bir fırsat olduğu değerlendirilmektedir. Yine elde edilen bulgulara göre işlerine finansal ortak kabul edebileceklerini ifade eden katılımcıların % 26,9'u çok ortaklı bir projede bulunabileceklerini ifade ederken % 55,4'ü ise bu durumun ortaklara göre değişebileceğini ifade etmişlerdir. Yine işlerine aktif bir Kamu Kurumu'nun ortaklığını tercih edebileceklerini ifade eden katılımcıların % 19,2'si çok ortaklı bir projeyi yürütebileceklerini ifade ederken % 69,2'si ise bu durumun ortaklara göre değişeceğini belirtmişlerdir. Yapılan analizlerde finansal ortak tercihi noktasında girişimci adayları ve firma yöneticileri arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir.

Tablo 4-3: Finansal Ortak Tercihine Göre Ortak Proje Yürütme Durumu

		Finansal ortak türü				
		Aktif Kamu	Pasif Kamu	Aktif Özel	Pasif Özel	Toplam
Ortak proje	Yürütemem	3	1	5	1	10
	Yürütürüm	5	1	9	0	15
	Ortaklarına göre değişir	18	1	11	1	31
	Toplam	26	3	25	2	56

Girişimci adaylarından finansal ortak olarak öncelikli beklentilerinin neler olduğunu belirtmeleri istendiğinde Grafik 4-22'deki sonuçlar elde edilmiştir. Buna göre finansal ortak olarak öncelikli beklentiler; kurumsallaşma (% 44,6), piyasa bilgisi (% 33,9), işim ile ilgili tavsiyeler (% 16,1) ve ticari tanıtım (% 5,4) olarak sıralanmıştır.

Grafik 4-22: Finansal Ortaktan Öncelikli Beklentiler



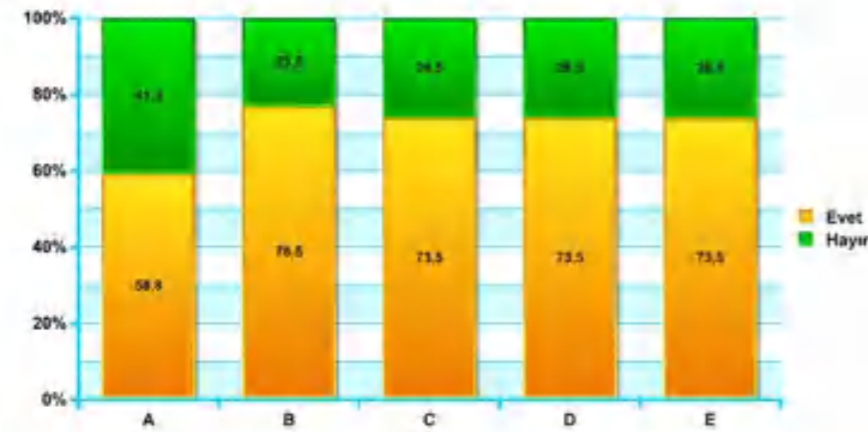
Girişimci adaylarının işletme plan yapısına ilişkin son sorular aile şirketi özelliklerini ortaya koymaya yöneliktir. Bu amaçla sorulan sorulardan ilki, kurmayı düşündükleri firmaların ya da varsa mevcut firmalarının aile şirketi olup olmadığı ile ilgilidir. Katılımcıların % 27,6'sı aile işletmesi kuracaklarını/mevcut işletmelerinin aile işletmesi olduğunu ifade etmişken % 72,4'ü ise aile işletmesi kurmayacaklarını/mevcut işletmelerinin aile işletmesi olmadığını ortaya koymuştur.

Girişimci adaylarından, aile işletmesi kurmayı planlayan ya da mevcut işletmesi aile işletmesi olan 34 katılımcıya aile şirketi özelliklerine ilişkin düşüncelerine yönelik ikinci bir soru yöneltilmiştir. İşletmelerde aile kontrolüne yönelik görüşlerini öğrenmek amacıyla bazı değerlendirmeler sorulmuş ve bu değerlendirmelere işletmelerden bunlara katılıp katılmama durumlarını “Evet” ve “Hayır” cevabı vermek suretiyle belirtmeleri istenmiştir. Elde edilen sonuçlar (Tablo 4-4 ve Grafik 4-23), işletmelerin aynı maliyetli olması durumunda öz kaynak finansmanını tercih ettiği (% 73,5) ve yeni iş alanlarına ilişkin değerlendirme süreçlerinin aile dışındaki kişilere açık olduğunu (% 76,5) ortaya koymuştur. Yine elde edilen sonuçlar, söz konusu girişimci adaylarının finansmana ihtiyaç duymaları durumunda başka bir kişiden (melek yatırımcı) veya başka bir firmadan (risk sermayesi) gelebilecek ortaklık tekliflerini değerlendirebileceklerini (% 73,5) göstermektedir.

Tablo 4-4: Girişimci Adaylarının İşletmelerinde Aile Kontrolünü Belirlemeye Yönelik Değerlendirmeleri (Genel)

		Evet		Hayır	
		Sayı	%	Sayı	%
A	Firmanızda, aile dışı kişilerin firmanıza ortaklığını tartışmaya açar mısınız?	20	58,8	14	41,2
B	Aile firmanız yeni iş alanlarını değerlendirme de aile üyesi olmayan kişilere açık olacak mı?	26	76,5	8	23,5
C	Finansman ihtiyacınız olması durumunda, başka bir kişiden gelecek ortaklık teklifini değerlendirir misiniz?	25	73,5	9	26,5
D	Finansman ihtiyacınız olması durumunda, başka bir firmadan gelecek ortaklık teklifini değerlendirir misiniz?	25	73,5	9	26,5
E	Maliyetleri aynı olması durumunda, borç finansmanı yerine, öz kaynak finansmanını tercih eder misiniz?	25	73,5	9	26,5

Grafik 4-23: Girişimci Adaylarının İşletmelerinde Aile Kontrolünü Belirlemeye Yönelik Değerlendirmeleri (%)



Girişimci adaylarının, aile kontrolünü belirlemeye yönelik sorulara vermiş oldukları cevaplar, benzer soruya firma sahiplerinin vermiş oldukları cevaplar ile büyük ölçüde örtüşmekte ve iki grup katılımcı cevapları arasında hiçbir alt başlık açısından istatistiki olarak anlamlı bir fark bulunmamaktadır.

Girişimci adaylarının, aile kontrolünü belirlemeye yönelik sorulara vermiş oldukları cevaplar, söz konusu girişimci adaylarının finansal kaynak anlamında özkaynak finansmanına olan yatınlıklarını göstermektedir. Yine bu sonuçlar, finansal ortaklık ile ilgili olarak elde edilen önceki bulgular ile birlikte değerlendirildiğinde ortaklık kültürü açısından, Bölge'deki girişimci adaylarının ortaklık yönündeki eğilimini ortaya koymaktadır. Bu eğilim ise alternatif finansman kaynaklarının Bölge'de uygulanabilirliği noktasında bir başka fırsatı ortaya koymaktadır.



Girişimcilik veya iř geliştirme stratejisinin önemli bir bileşeni, üretim yapan işletmelerin yeni fikir ya da yenilik düşüncelerini bir şirket politikası haline getirmeleri için onlara gerekli destek hizmetlerinin ve finansal sermayenin sağlanmasıdır. Borç veya özkaynak olsun, sermayeye erişim iř başarısı çok kritik bir bileşendir. Sermaye homojen değildir. Kırsal piyasaları anlamak açısından bakıldığında, borç ve özkaynak veya girişim sermayesi arasında ayırım yapmak önemlidir. Borç sermayesi temin edilebilecek kaynaklara genellikle büyük ve daha uzun faaliyet geçmişine sahip olan firmalar daha kolay ulaşılabilir. Bu anlamda borç sermayesi hem geleneksel kredi kurumları olan bankalardan ve hem de KOBİ'ler için yürütölen ulusal destek programlarından temin edilebilir.



## BÖLGESEL GİRİŞİM SERMAYESİ

## 5. BÖLGESEL GİRİŞİM SERMAYESİ

### 5.1. Girişim Sermayesi Uygulamalarında Devlet'in Rolü ve Devlet Destekleri

Alternatif finansman uygulamaları, istihdam oluşturma ve kalkınmayı hızlandırma yönünden devletin bu araçları kullanma isteğini artırmaktadır. Ancak söz konusu finansman yöntemlerinin esasen özel sektör faaliyeti olması bu müdahaleyi gölgelemektedir. Bu nedenle kamu piyasa aksaklıkları ve pozitif dışsallıklar açısından müdahalede bulunabilmektedir.

Alternatif finansman kaynakları, gelişmiş bir ekosistem içerisinde faaliyet gösteren gelişmiş finansman faaliyetleridir. Bu nedenle, özellikle ekosistem anlamında piyasa aksaklıklarının bulunduğu şartlarda, alternatif finansman kaynaklarının amaçlanan politika hedeflerini sağlaması için kamunun rolünün iyi belirlenmesi en önemli önkoşullardan biridir. Bilgi eksikliği, pozitif dışsallık gibi oluşan piyasa aksaklıkları devletin müdahalesini gerektirmektedir. Kamu

fonlarının varlığı özel sektörün mevcut fon arzını desteklediği kadar, oluşturacağı olumlu yatırım performansı algısı ile yeni özel yatırımcıların da pazara çekilmesi için ihtiyaç duyulan referansların oluşmasında da destek olacaktır.

Alternatif finansman kaynakları içerisinde, gelişim potansiyeli taşıyan firmaların/projelerin finansmanı noktasında en yaygın olarak kullanılan girişim sermayesi finansman modelinde devletin rolünü ortaya koymak için konuyu iki yönlü olarak ele almak faydalı olacaktır. Bu kapsamda ilk olarak, devletin girişim sermayesi piyasasına müdahalesinin amaç ve gerekliliğini açıklamak üzere devletin rolü üzerinde durmak, ikinci olarak ise devletin girişim sermayesi piyasasına müdahale şekilleri ve destekleri konusunu ele almak gerekmektedir.

#### 5.1.1. Girişim Sermayesi Uygulamalarında Devletin Rolü

Dünya'da hükümetlerin, başlangıç aşama firmalarına yatırım yaparak girişim sermayesi finansman modellerine katılım sağlamaları yönünde bir eğilim söz konusudur. Diğer taraftan bilim insanları, böylesi riskli bir varlık grubuna devletin katılımının gerekliliği ve etkileri üzerine çalışmalar yapmaktadırlar. Özel yatırımcılar, erken aşama yenilikçi firmalara yatırım yapma konusunda yeterli sermayeye sahip olamayabilirler. Özel yatırımcıların bu durumu karşısında devlet, girişim sermayesi sektörüne aktif olarak katılarak, hem yeni ve yüksek büyüme hızına sahip firmaların gelişimini sağlayabilir hem de yenilik ekonomisinin gelişimini teşvik edebilir.

Bununla birlikte devletin girişim sermayesine aktif katılımı çeşitli riskleri de taşımaktadır. Hükümet yetkilileri, başlangıç firmalarına yatırım yapan fonlara ve başlangıç firmalara doğrudan yatırım yapma konusunda bilgi ve deneyim noktasında yetersiz olabilirler. Devletin ortak olduğu girişim sermayesi uygulamalarındaki başarısızlık ihtimali rant kolama (rent-seeking) davranışı nedeniyle artabilir.

Girişim sermayesi yenilik sürecinin finansmanı için gereklidir. Girişim sermayedarları ise, geleneksel finansal kurumlardan kaynak temin edemeyen özellikle teknoloji temelli küçük işletmelerin yüksek riskli yatırımlarını desteklemek üzere varlık göstermektedir. Devletlerin girişim sermayesi ve KOBİ'leri desteklemesinin başlıca yolu, piyasaların etkin bir şekilde yeni ve yenilikçi firmaları finanse etmesinin yolunu açacak doğru ekonomik, kurumsal ve düzenleyici çevreleri oluşturmaktır.

Hükümetler piyasada kullanılacak finansal araçların türlerini belirlemek gibi yaptıkları yasal ve mali düzenlemeler sayesinde, girişim sermayesi ve yenilikçi küçük işletmeler için uygun bir çevre oluşturabilirler. Uygun çevresel koşulları oluşturmanın yanında birçok OECD üyesi ülke, küçük ve yenilikçi firmaların desteklenmesi adına girişim sermayesi piyasasını harekete geçirmek üzere kendi programlarını hayata geçirmişlerdir. Bu tür hükümet programları için kamu yararı ve finansman boşlukları (funding gap) olmak üzere iki ana gerekçe vardır:

- **Kamu yararı:** Devletler, girişim sermayesi programlarının özel getirilerden çok daha fazla sosyal getiri oluşturduklarına inanırlar. Bu tür programlar, yüksek istihdam oluşturma potansiyeline sahip küçük işletmeleri veya uzun dönemli büyüme için önemli teknolojileri geliştirebilme kabiliyetine sahip işletmeleri destekleyerek kamu yararı sağlayabilirler.
- **Finansman boşlukları:** Devletler, potansiyel taşıyan küçük işletmelerin yeterli miktar ve uygun şartlarda sermaye temin etmesini engelleyen finansman boşluğunu doldurmak üzere gayret gösterebilirler. Bu ise devletlerin, diğer faktörler ile birlikte, finansal sistemdeki likidite yetersizliği veya likiditenin yanlış yönlendirilmesini engelleyecek yönde düzenlemeleri ile sağlanabilir. Zira sermaye piyasalarının daha büyük ve daha köklü işletmeler açısından avantajlı olduğu noktasında birçok gösterge ve çalışma mevcuttur. Bunun yanında ayrıca, teknoloji temelli işletmelerin diğer girişimlere göre finansman kaynaklarına erişim konusunda daha büyük dezavantajlara sahip oluşturma ortaya koyan kanıtlar mevcuttur.
- **Katkısalılık:** Girişim sermayesi programları, özel sektör yatırımlarını teşvik etmek ve ticari açıdan pazar oluşturmak için çalışmalıdır. Bu ise bazı durumlarda hükümet programlarının kaldıraç rolünden kaynaklanabilir. Hükümet programları genellikle özel girişim sermayesi sektörünü güçlendirmek ve özel piyasaların oluşumuna katkı verecek düzeyde aşamalı olarak tasarlanmalıdır.
- **Yönetim:** Başarılı bir program, tasarım aşamasında özel sektörün katılımını sağlamalı ve devamında özel sektörün profesyonel olarak rol üstlenmesine açık olarak planlanmalıdır. Programların yürütülmesini izlerken hükümetin yatırım kararlarına katılımı sınırlı olmalıdır.
- **Süreç:** Süreç, küçük bir firma, yatırımcı veya girişim sermayesi fonuna uygun ve bu tarafları teşvik edecek şekilde basit ve anlaşılır olmalıdır. Uygulamalarda programlar ile ilgili olarak en sık eleştiriler arasında bazı gereksiz, ayrıntılı ve anlaşılmaz uygulama prosedürlerinin yer alması ve ihale prosedürünün çok uzun olması gelmektedir.
- **Şeffaflık:** Fon ihtiyacı içerisindeki girişim sermayedarları, yatırımcılar ve firmalar programın varlığından haberdar olmalıdır. Nüfusun geniş bir kesimine ulaşmanın en etkin yollarından birisi muhasebeci ve avukatların programın duyurulması aşamasında sürece dâhil edilmesidir. Girişim sermayesinin ulaşılabilirliği hakkında bilgi diğer hükümet programlarında da yer almalıdır.
- **Değerlendirme:** Girişim sermayesi programları kurallara uygun olarak değerlendirilmeli ve karara bağlanmalıdır. Bu kapsamda, ticarileşme anlamında cazip bir getiri oranı sağlayan girişim sermayesi fonları veya küçük işletmeler başarının ölçülmesinde bir kriter olarak kullanılabilir.
- **Gerekçe:** Girişim sermayesi programlarının etkinliği, bir ülkenin özel sektör girişim sermayesinin büyüklük, karakter ve ulaşılabilirlik durumuna bağlı olacaktır. Hükümet programları, ekonomik-uygulanabilir projelere sermaye sağlayan finansal sistemin yetersizliklerinden kaynaklanan piyasa başarısızlıklarını veya finansman açıklarını gidermeyi amaç edinmelidir.
- **Tasarım:** Her türlü girişim sermayesi programı için birçok özel tasarım faktörü vardır. Bütün durumlarda, uygun olmayan yatırımları dışlayacak şekilde yatırım amaçları ve limitlerinin açıkça tanımlanması önemlidir.

Alternatif finansman kaynaklarından girişim sermayesi fonlarında devletin rolü ile ilgili yapılan çalışmalar, orta düzeyde kamu katılımının girişim sermayesi fonlarının performansını arttırdığını, buna karşılık yüksek düzeyde kamusal desteğin ise performansı düşürdüğünü göstermektedir. Bu açıdan devlet tarafından sağlanan finansal desteğin, girişim sermayesi fonlarının operasyonel kararları üzerinde etkisinin arttığı noktada, girişim sermayesi finansman modelinin özgün tercih niteliklerini yitirdiği söylenebilir. Buna karşılık, ticari en iyi uygulamalarla disipline edilmiş bir devlet katılımının ise hedeflenen performans iyileşmesini destekleyeceği söylenebilir.

Girişim sermayesi başta olmak üzere mevcut başarılı alternatif finansman uygulamalarında devletin etkin ve aktif bir rol üstlendiği görülmektedir. Alternatif finansman kaynakları için oluşturulabilecek ulusal ya da bölgesel yapılmalarda devletin üstlenebileceği/ üstlenmesi gerektiği rolü belirleyebilmek için bu anlamda dünyada başarılı uygulamaların incelenmesi gerekir. Birçok ülke kendi girişim sermayesi piyasasını harekete geçirebilmek için devlet öncülüğünde girişim sermayesi programları hayata geçirmiştir (Tablo 5-1). Çalışmalarda, ABD Küçük İşletme Yatırım Şirketi (SBIC) Programı ve İsrail Yozma Programı yaygın örnek olarak üzerinde durulan iki başarılı devlet destekli ülke uygulaması olarak dikkat çekmektedir.

Tablo 5-1: Farklı Ülkelerdeki Devlet Destekli Girişim Sermayesi Programları

Ülke	Başlangıç Yılı	Program/Girişim Adı
ABD	1958	Küçük İşletme Yatırım Şirketleri (SBIC-Small Business Investment Company)
Japonya	1963	Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Yatırım ve Danışmanlık Şirketleri (SBICs-Small and Medium Business Investment and Consultation Companies)
Belçika	1980	Belçika Yatırım Şirketi (Gimv-Gewestelijke Investeringsmaatschappij voor Vlaanderen)
Singapur	1983	Güneydoğu Asya Girişim Yatırımı (SEAVI- South East Asia Venture Investment)
Çin	1986	Çin Yeni Teknoloji Girişim Yatırım Kurumu (China New Technology Venture Investment Corporate)
Kore	1991	Kore Teknoloji Şirketi (Korea Technology Company)
İskoçya	1991	İskoçya İnovasyon Destek Ajansı (Scottish Enterprise)
İsrail	1993	Yozma
İrlanda	1994	İrlanda İnovasyon Destek Ajansı (Enterprise Ireland)
İngiltere	1994	Girişim Sermayesi Ortaklıkları (VCTs-Venture Capital Trusts)
İspanya	1999	Endüstriyel Teknoloji Geliştirme Merkezi (CDTI-The Centre for Industrial Technological Development)
Yeni Zelanda	2002	Yeni Zelanda Girişim Sermayesi Yatırım Fonu (NZVIF-New Zealand Venture Investment Fund)
Rusya	2006	Rusya Girişim Şirketi (RVC-Russian Venture Company)

## Amerika Birleşik Devletleri (SBIC Programı)

“Small Business Investment Company” (SBIC) Programı, ABD Küçük İşletmeler İdaresi (SBA-Small Business Administration) aracılığıyla ulaşılabilen birçok mali yardım programlarından birisi olup 1958 yılından beri kesintisiz olarak uygulanmaktadır. SBIC programına yasal dayanak oluşturan 1958 yılı tarihli “Small Business Investment Act” kanununda, programa gerekeceği olarak;

- ulusal ekonomiyi özellikle küçük işletmeler segmentinde canlandırmak,
- küçük işletmelerin büyüme, gelişme ve modernizasyonları için ihtiyaç duydukları girişim sermayesi ve uzun dönemli kredileri teşvik etmek ve desteklemek ve
- özel sektörün azami katılımını sağlamak amaçları ifade edilmiştir.

SBIC programının temel tasarım özelliği, SBIC lisansı almaya hak kazanan girişim sermayesi fonlarına ABD federal hükümetinin 10 yıllık borçlanma maliyetlerine yakın uzun vadeli finansman sağlamasıdır. SBIC fonlarının normal yaşam süreleri 10 - 15 yıldır. Finans kurumlarının kurdukları SBIC'lere kredi desteği sağlanmamakla birlikte sermaye yeterlilik oranlarına dair düzenlemeler ve sosyal sorumluluk yükümlülükleri konusunda ilave avantajlar sağlanmaktadır. Bu tür SBIC fonlarının Amerikan Sermaye Piyasası Kurumu'na (SEC) kayıt olma zorunluluğu da yoktur.

SBIC'ler, devlet tarafından müsaade edilen fakat mülkiyeti özel kişilere ait olan kuruluşlardır. Dolayısıyla SBIC programı uygulamasında devlet, desteği firmalara kendisi doğrudan kullandırmamakta, SBA tarafından lisans verilen yatırım fonları tarafından yönetilen özel teşebbüsler aracılığıyla kullanılmaktadır. Bu kaynaklardan yardım alabilmek için belirli koşullar bulunmaktadır. Bir SBIC, teknik yardımın yanı sıra işletmelere hem kredi sağlayabilmekte hem de sermaye hissedarı olabilmektedir.

SBIC başvurularının değerlendirilmesi ve sağlanan desteğin geri dönüşüne kadar yönetilmesi SBA tarafından yapılmaktadır. SBIC başvurularının değerlendirilmesinde fonun ifade edilen yatırım stratejisine uygun tecrübeye üst düzey yönetime sahip olduğu, amaçlanan hedef kitlede fonun güçlü bir aday girişimci firma portföyüne erişiminin olduğu, yönetici takımda doğrudan yatırım yönetme tecrübesinin varlığı, geçmişte benzer nitelikte fonlarda başarılı

performans, yönetici takımının arasındaki kimya, iş bölümü ve beraber çalışma geçmişi, diğer yatırımcıların çeşitliliği gibi kriterler dikkate alınmaktadır.

SBIC'lerin KOBİ'lere yönelik olarak gerçekleştirdikleri risk sermayesi yatırımları genel hatlarıyla şu şekilde işlemektedir:

1. SBA'nın izni doğrultusunda kurulan (tescil edilen) SBIC'ler, SBA'nın düzenlemeleri çerçevesinde faaliyetlerini sürdürürler. SBIC'ler en az 5 milyon USD'lik başlangıç sermayesi ile kurulurlar.
2. Finansal açıdan iyi durumda bulunan SBIC'ler, özel sermayelerinin % 300'üne kadar devlet yardımı alabilirler. Ayrıca yatırım için kullanılacak toplam fonlarının en az % 50'sini yatırım amaçlı veya risk sermayesi olarak kullanmış olmak şartıyla, özel sermayelerinin % 400'üne kadar ek devlet yardımı alabilirler. SBIC'ler bu yardımlardan, SBA tarafından garanti edilmiş tahvillerini yatırımcılara satarak yararlanırlar.
3. KOBİ'ler, SBIC'ler tarafından hisse senedi alımı yolu ile finanse edilmektedirler. SBIC'ler, özel sermayeleri ve ek olarak SBA garantili tahvillerinin satışıyla elde ettikleri fonlar ile KOBİ'lerin hisse senetlerini alarak KOBİ'leri girişim sermayesi şeklinde finanse etmektedirler.

SBIC programı Amerikan girişim sermayesi pazarına önemli bir alternatif finansman kaynağı sağlamaya devam etmekle birlikte, programın girişim sermayesi fonları açısından sınırlayıcı pek çok kuralı girişim sermayesi fon yöneticileri tarafından tercih edilmemekte, bu durum ise son yıllarda fon bulma konusunda zorluk çeken daha düşük performans grubundaki fon yöneticilerinin SBIC programından yararlanmaları sonucunu doğurmaktadır. Bu negatif seçicilik nedeni ile programın vergi mükelleflerine ilave maliyet yükü oluşturduğu literatürde sık sık ifade edilmektedir.

## İsrail (Yozma Programı)

İsrail hükümeti teknolojik girişimcilğe dayalı büyüme ve istihdam oluşturma politika hedefine ulaşmak üzere 1990'ların başında 4 yeni program tasarlayarak uygulamaya koymuştur. Bunlar;

- **kamunun sahibi olduğu ve yerel mevzuata göre İsrail borsasına kayıtlı faaliyet gösteren girişim sermayesi fonlarına % 70 oranına kadar kefalet verilen şirketin işletildiği "Inbal" programı, (1992 - 1998),**
- **kamunun sahibi olduğu ve 100 milyon USD yatırım sermayesi olan bir girişim sermayesi şirketinin kurulduğu "Yozma" programı (1993 - 1998).**
- **özel firmaların oluşturduğu ve içinde en az bir üniversitenin yer aldığı Ar-Ge konsorsiyumlarına destek verilen yıllık bütçesi 60 milyon USD civarında olan "Magnet" programı, (1992 - ),**
- **kamunun finansman ve işlik desteği sağladığı, özel sektörün yönettiği yıllık bütçesi 30 milyon USD civarında olan "Teknoloji Kuluçka Merkezleri" programı (1992 - ).**

Bu programlardan Yozma ve Inbal programlarının farklı başarı çıktıları, yaklaşık aynı dönemde aynı şartlar için oluşturulmuş iki programın tasarım özelliklerinin sonucu açısından kritik önemini ortaya koyan güzel bir örnektir. Bu programlardan yaklaşık 1 - 1,5 yıl önce başlatılan Inbal programı kapsamında 4 fon desteklenmiş, ancak program kapsamındaki fonlar borsada yatırımcıların ilgisizliğinden oluşan düşük değerlendirme ve yatırım şirketlerinin başarılı çıkışlarının fonlara yeni sermaye girişi için referans etkisinin oluşmaması nedenleri ile başarısız olmuştur. Inbal programındaki fonlar yönetici ortak ve yatırımcıların kardan nemalanması konusundaki kısıtlar nedeni ile de beklenen ilgiyi çekememiştir. Sonuçta dört fon da programdan kendi istekleri ile çıkarak başka fonlarla birleşmiştir.

Yozma programı, İsrail'de sürdürülebilir bir girişim sermayesi ekosistemi oluşturmak üzere oluşturulmuş son derece sade tasarıma sahip bir programdır. Program, İsrail'de girişim sermayesine talep oluşturacak güçlü şartların mevcut olduğu varsayımı ile girişim sermayesi arzının kamunun desteği ile ortaya çıkacak başarı öykülerinin oluştura-

cağı etki ile arttırılabileceği varsayımı üzerine kurulmuştur. Yozma programının geçmiş tecrübeler ve ihtiyaçların doğru değerlendirilmesi üzerine oluşturulmuş, politika hedeflerine uygun basit tasarımına ilave olarak başarılı olmasında etken olan diğer bazı etkenler de sıralanabilir. Bunlar, İsrail'de nitelikli göç ve savunma sanayindeki yeniden yapılandırma ile ani arz artışı gösteren yüksek nitelikli teknolojiye yatkın iş gücü, küreselleşmenin hızlı yükselişi ile cazip bir çıkış pazarı haline gelen NASDAQ borsası, 1990'larda spekülasyon bir büyüme gösteren bilişim sektörü olarak ifade edilebilir.

İsrail'in Yozma programından önce de başarılı bir girişim sermayesi sektörünün oluşumu için önemli fırsatlara sahip olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, İsrail'in girişim sermayesi sektöründe beş yıl gibi çok kısa bir sürede görülen hızlı gelişmenin önemli oranda Yozma programının başarılı tasarımına bağlı olduğunu da söylemek mümkündür. Yozma programı;

- **İsrail girişim sermayesi sektörüne itibar sağlayacak yabancı ortakları pazara çekmek,**
- **yabancı ortakları yetkin İsrail'li yönetici takımlar ile ortaklık kurmaya teşvik edecek ortamı oluşturmak,**
- **sağlanacak doğru teşvik ile yetenekli yönetici takımları erken aşama yatırım stratejisine ikna etmek,**
- **sektörün büyümesini başarıdan besleyecek doğru şartları ve altyapıyı oluşturmak,**
- **ülke olarak pazarın eksik olduğu geçmiş başarı performansını kamunun kararlı yönlendirmesi ile telafi etmek amaçlarına yönelik**

bir program olarak değerlendirilmektedir.

## 5.1.2. Girişim Sermayesi Uygulamalarında Devlet Destekleri

Devlet açısından girişim sermayesi, pasif bir yaklaşım olan hibe modelinden ziyade kalıcı ve sürdürülebilir ekosistemlerin gelişmesini tetikleyecek katılımcı/ortaklığa dayalı finansal modellerin geliştirilmesinde etkin bir araç olarak ele alınmalıdır. Mevcut uygulamalarda diğer alternatif finansman kaynakları için sağlanan teşvikleri de kapsayacak şekilde girişim sermayesi sektörünü desteklemek üzere farklı coğrafyalarda uygulanmakta olan çeşitli devlet destek modelleri bulunmaktadır (Şekil 5-1).

Devletler, mali ve düzenleyici çerçeveler üzerinde düzenlemeler yaparak girişim sermayesi arzını teşvik edebilirler. Buna ilave olarak, OECD üyesi ülkeler, küçük, yenilikçi firmaları desteklemek için girişim sermayesi kanalını kullanmak üzere doğrudan bir dizi program uygulamaktadırlar.

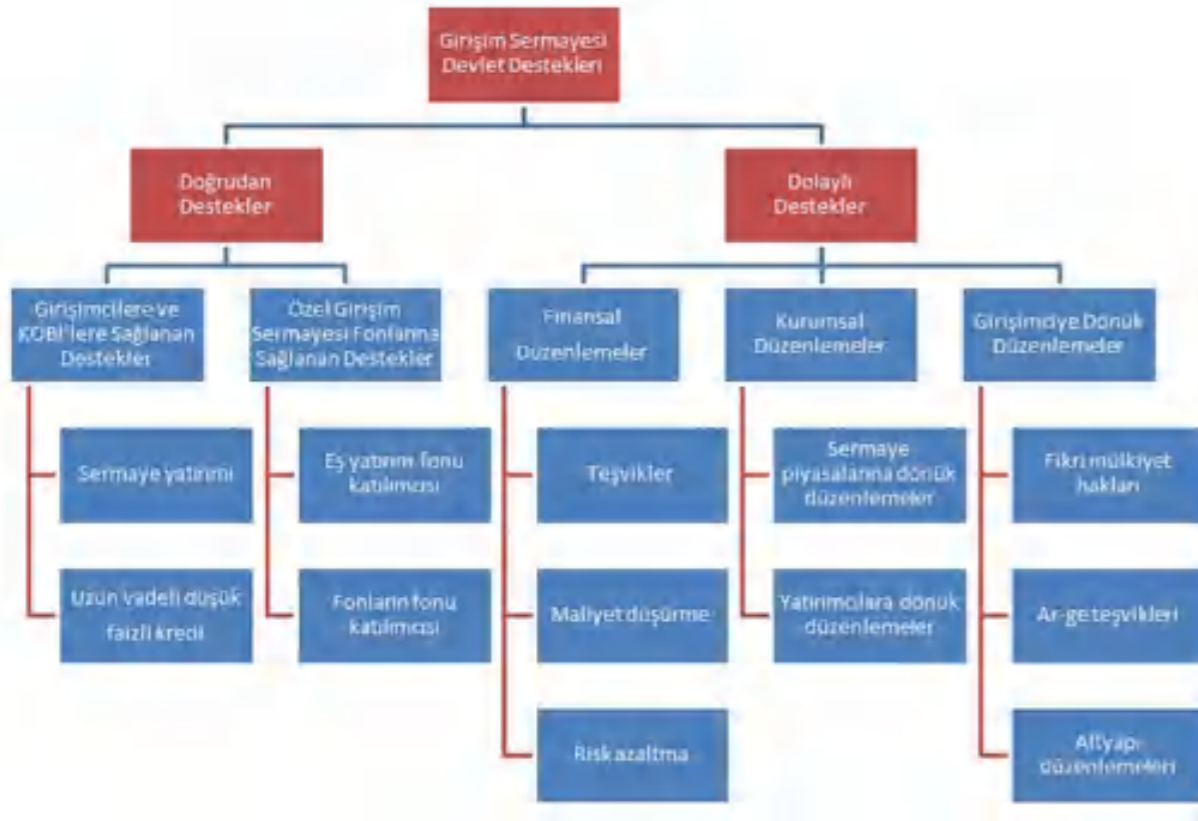
Bu programlar, özellikle teknoloji temelli küçük işletmeleri, inovasyon ve istihdam gibi kamu yararı oluşturacak faaliyetlerin finansmanında yeterli sermayeye ulaşmalarındaki finansman boşluğunu doldurmak yoluyla korumayı amaçlamaktadır. Bu anlamda hükümetlerin girişim sermayesi uygulamaları, özel sektör finansmanını desteklemek üzere özel sermaye piyasalarındaki eksikliklerin giderilmesine dönük olarak da ortaya çıkabilmektedir.

Girişim sermayesi konusunda yaygın olarak üç tür hükümet programı kullanılmaktadır:

- **Sermayenin girişim sermayesi firmalarına veya küçük işletmelere doğrudan kullandırılması,**
- **Girişim sermayesi firmalarına veya küçük işletmelere yatırımı özendirme üzere mali teşvikler,**
- **Girişim sermayesi yatırımcı türlerini kontrol etmeye dönük düzenlemeler.**

Finansal kaynakların girişim sermayesi fonlarına veya küçük işletmelere doğrudan kullandırılması en çok ilgi çeken, bununla birlikte en riskli yöntemdir. Bu yöntemde sermaye desteği girişim sermayesi firmalarına ve küçük işletmelere öz kaynak desteği şeklinde veya düşük faizli kredi desteği şeklinde sağlanmaktadır. Bu şekilde uygulanan programların sayısı OECD üyesi ülkelerde sınırlı olmakla birlikte bir artış eğilimi göstermektedir. Özel sektör yatırımlarını teşvik etmek üzere hazırlanan ve uygulanan finansal teşvikler ise daha yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu teşvikler daha ziyade, vergi veya kesintiler ve girişim sermayesi firmalarına ve başlangıç aşama küçük işletmelere sağlanan krediler için kredi garantisi veya girişim sermayesi firmaları tarafından yapılan yatırımlar için özkaynak garantisi şeklinde planlanmaktadır. Hükümet programlarının üçüncü şekli olan yatırımcı düzenlemeleri ise, girişim sermayesi yatırımlarını teşvik etmek üzere özellikle emeklilik fonları gibi kurumların çeşitliliğini sağlamak amacıyla yapılan ancak bununla birlikte OECD üyesi ülkelerde henüz yeni yeni çalışmaları yapılmaya başlanılan programlardır.

Şekil 5-1: Girişim Sermayesi Finansman Modeli İçin Uygulanan Devlet Destekleri



Doğrudan hükümet tedbirleri, girişim sermayesi finansmanı arzının artırılmasına dönük, kamu tarafından finanse edilen programları ortaya çıkarmaktadır. Bu programlar, finansal teşvikleri de içine almakla birlikte aynı zamanda daha yüksek riskli öz kaynak yatırımlarını ve devlet kredilerini kapsamaktadır. Bu tür araçlar doğrudan girişim sermayesi firmalarına ve/veya KOBİ'lere dönük olabilmektedirler.

Gelişmiş girişim sermayesi sektörlerine sahip ülkelerde de kamunun desteklediği girişim sermayesi destek programları uygulanmaktadır. Ancak zaman içerisinde bu programlar sistemdeki eksikliklere yönelik olarak evrimleşmekte, tespit edilen noktalara yönelik ilave teşviklerle geliştirilmektedir. Bir başka ifade ile girişim sermayesine yönelik programlar statik değil, dinamik yapılar olarak tasarlanmaktadır.

Sürdürülebilir bir girişim sermayesi pazarının iki temel aktörü girişim sermayesi fonlarına yatırım yapacak yatırımcı ortaklar ve bu girişim sermayesi fonlarını yönetecek yönetici ortaklardır. Burada girişim sermayesi fonlarına sermaye sağlayacak yatırımcıların yatırım tercihlerini etkileyen iki önemli etken öne çıkmaktadır. Bunlardan birincisi; alternatif bir yatırım aracı olarak girişim sermayesi yatırımlarının performansı ve ikincisi ise girişim sermayesi fonlarına sağlanan yatırımlarından değişen likidite koşullarında hızlı çıkış imkanlarıdır. Girişim sermayesinin tabi olduğu spekülasyon dönemlerinde güçlü yatırımcı algısı sonucu oluşan fazla yatırım arzı, söz konusu dönemlerin sonunda girişim sermayesi fonlarının performansında keskin düşüşler olarak yatırımcıya dönmekte ve özellikle değişen makro ekonomik koşulların oluşturduğu kaygılar, kurumsal yatırımcıların artan oranda erken aşama girişim sermayesi yatırımlarından uzaklaşması sonucunu doğurmaktadır. Bu nedenle devletler girişim sermayesi ile ilgili düzenlemelerde hem firmalar ve hem de yatırımcılar açısından uygun bir çevre oluşturmayı amaçlamalıdır.

## 5.2. Bölgesel Girişim Sermayesi ve Türkiye İçin Bir Model Önerisi

Bölgesel girişim sermayesi oluşumları, geleneksel girişim sermayesi uygulamalarından kaynaklı bazı problemler üzerine inşa edilen organizasyonlardır. Bu nedenle öncelikle bu problemleri ortaya koymaya dönük olarak geleneksel girişim sermayesi organizasyonlarının değerlendirilmesi yapılmalıdır.

### 5.2.1. Bölgesel Girişim Sermayesine Doğru: Geleneksel Girişim Sermayesi

Girişimcilik veya iş geliştirme stratejisinin önemli bir bileşeni, üretim yapan işletmelerin yeni fikir ya da yenilik düşüncelerini bir şirket politikası haline getirmeleri için onlara gerekli destek hizmetlerinin ve finansal sermayenin sağlanmasıdır. Borç veya özkaynak olsun, sermayeye erişim iş başarısı çok kritik bir bileşendir. Sermaye homojen değildir. Kırsal piyasaları anlamak açısından bakıldığında, borç ve özkaynak veya girişim sermayesi arasında ayırım yapmak önemlidir. Borç sermayesi temin edilebilecek kaynaklara genellikle büyük ve daha uzun faaliyet geçmişine sahip olan firmalar daha kolay ulaşabilmektedir. Bu anlamda borç sermayesi hem geleneksel kredi kurumları olan bankalardan ve hem de KOBİ'ler için yürütülen ulusal destek programlarından temin edilebilmektedir.

Borç sermayesi, geri ödenmesi için belirli bir yükümlülüğün altına girmeyi gerektirmektedir. Borçlu, genellikle borcunu sabitlemek için teminat koyar ve önceden belirlenmiş bir programa göre ödemelerini yapar. Borç ödemesinde bir problem olursa ilgili teminatlar borç veren tarafından nakde dönüştürülür. Ancak yine de kırsal bölgelerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin borç sermayesine erişimi konusunda bazı problemler bulunmaktadır. Daha önceki bölümlerde de açıklanmaya çalışılan bu problem daha ziyade, kırsal bölge ekonomisi dışında, geleneksel olmayan sektörlerde faaliyet gösteren (örneğin tarım bölgesinde faaliyet gösteren yazılım firması gibi) işletmeler açısından daha belirgin şekilde ortaya çıkabilmektedir.

Özkaynak veya girişim sermayesi bir risk sermayesidir. Özkaynak yatırımı geri ödeme için bir yükümlülük içermez. Bununla birlikte, bireysel yatırımcıların faaliyetlerinde, öz sermaye piyasaları en kırsal topluluklarda var olmayan ya da örgütsüz bir biçimde rastlanılan piyasa konumundadırlar. Bununla direkt ilişkili olarak söz konusu bölgelerdeki girişim sermayesi altyapı eksiklikleri, potansiyel girişimcileri belirleme ve onların fikirlerini pazara sunmayı önemli ölçüde zorlaştırmaktadır. Bu eksiklikleri gidermek adına ve dolayısıyla kırsal bölgelerdeki sermaye boşluğunu azaltmak

için gelişmiş ekonomilerde geleneksel olmayan girişim sermayesi uygulamaları ön plana çıkarılmaktadır.

Geleneksel girişim sermayesi uygulamalarına bakıldığında hem coğrafi ve hem de sektörel açıdan bir yoğunlaşmanın olduğu görülmektedir. Bu anlamda girişim sermayesi piyasalarının daha çok metropol şehir ve bölgelere ve bunun yanında da belirli sektörlerle yoğunlaştığı dikkat çekmektedir. Girişim sermayesi yatırımları fiili çalışma içeren, pratik (hands-on) bir süreç olduğundan, yatırımcılar kendi ofislerinin (veya bölgelerinin) yakınında bulunan işletmelere yatırımı tercih etmektedirler. Bunun sonucunda da daha kırsal bölgelerde girişim sermayesi altyapısı gelişmemekte ve böylece bu bölgelerdeki girişimciler ve işletmeler girişim sermayesi fonlarından yeterince faydalanamamaktadırlar. Yatırımların bu coğrafi konsantrasyonu girişim sermayesi kurumlarının ülke geneline dağılımının gerekliliğini yansıtmaktadır.

Gelişmiş ülke uygulamaları incelendiğinde girişim sermayesi fonlarının sektörel yoğunlaşma gösterdiği görülmektedir. Kırsal alanlarda bulunan daha geleneksel imalat sektörleri aksine çoğu girişim sermayesi kurumları yüksek teknoloji ve büyüme sektörlerinde yatırım yapmaktadırlar. Girişim sermayesi yatırımlarının riskli doğası göz önüne alındığında, girişim sermayesi firmaları belirli sektörlerin riskini değerlendirme konusunda bir kapasite geliştirmekte ve birçok durumda, yatırımlarını bu sektörlerle yoğunlaştırmaktadırlar. Söz konusu firmalar daha çok yüksek büyüme özelliği gösteren bu sektörler için bir uzmanlaşma altyapısı oluşturmaktadırlar.

Geleneksel girişim sermayesi yatırımlarının coğrafi ve sektörel konsantrasyonu, özsermayeye ihtiyaç duyan kırsal girişimciler ve iş sahiplerinin bu pazarlara erişimini zorlaştırmaktadır. Geleneksel girişim sermayesi kurumları, çoğunlukla şu nedenlerden dolayı küçük metropol ve kırsal alanlarda yatırım yapmaktan kaçınılmaktadırlar:

- **Sınırlı kapasite:** Kırsal endüstriler genellikle, geleneksel fonlar tarafından yatırım için hedeflenmeyen düşük teknoloji ve yavaş büyüme özelliği gösteren sektörlerden oluşmaktadır. İlave olarak kırsal alanlar yatırımcıların, içlerinden en umut verici projeyi seçmelerini sağlayacak genişlikte, potansiyel yatırım fırsatlarını içeren bir fikir havuzu sağlamamaktadırlar.
- **Yüksek maliyetler:** Kırsal alanlarda yatırım maliyetleri kentsel alanlara göre daha yüksek olabilmektedir. Kırsal alanlarda durum tespit ve yatırım sonrası izleme çalışmalarının yürütülmesi ile ilgili zaman ve ulaşım maliyetleri bu anlamda sınırlı ve coğrafi olarak dağınık fırsatlar sunmaktadır.
- **Sınırlı çıkış stratejileri:** Çıkış stratejileri kırsal işletmeler için daha sınırlıdır. Birçok kırsal işletme, başka bir nesilden değerine geçme amacı ile aile tarafından işletilen aile işletmeleridir. Kırsal işletme sahipleri de kendi kırsal toplumda güçlü köklere sahip olduklarından, işletmenin başka bir yere taşınması sonucunu ortaya çıkarabilecek bir satış gibi çıkış stratejileri konusunda isteksiz olabilmektedirler. Sonuç olarak, girişim sermayesi firmaları başarılı yatırımlar için bile yatırımdan çıkmak adına daha sınırlı seçeneklere sahiptirler.

- **Sınırlı destek hizmetleri:** Kırsal alanlar genellikle bir yatırım yapıldıktan sonra işletmelere destek sağlamak için kullanılacak sınırlı iş altyapısına sahiptir. Bu nedenle girişim sermayesi kurumları, genel işletme hizmetlerini sağlamak üzere yüksek maliyetler ile karşı karşıya kalabilmekte ve büyüdükçe işletmenin yönetimi için yetenekli personel bulmakta zorluk çekebilmektedirler.

Bu noktada akla şu soru gelmektedir. Şayet geleneksel girişim sermayesi fonlarının kırsal işletmelerin özsermaye ihtiyaçlarını karşılama olasılıkları düşük ise, kırsal işletmeler ve girişimciler iş kurma ve mevcut işlerini büyütmek için gerekli olan girişim sermayesini nasıl sağlayacaklardır?

Girişim sermayesi faaliyetinin sektörel ve coğrafi odaklanması, girişim sermayesi tarafından belirli sektörlerin ve coğrafi bölgelerin ihmal edildiğini göstermektedir. Girişim sermayesi piyasasında bu tür bir eksikliğe karşı, geleneksel girişim sermayesi tarafından ihmal edilen sektörlerdeki ve coğrafi bölgelerdeki girişim sermayesi ihtiyaçlarına cevap vermek ve ekonomik gelişmeyi iyileştirmek için fon ya da organizasyonlar olarak tanımlanan Bölgesel (geleneksel olmayan, konvansiyonel olmayan) Girişim Sermayesi (BGS) kurumları ortaya çıkmıştır. BGS fonları, söz konusu sektörler, işletmeler ve girişimciler için önemli bir alternatif ortaya koymaktadır.

## 5.2.2. Bölgesel Girişim Sermayesi

### 5.2.2.1. Bölgesel Girişim Sermayesi: Kuruluş Öncesi

Kırsal girişimciler ve küçük işletmelerin, girişim sermayesi fonlarına erişiminin oldukça sınırlı kaldığı noktasında, daha önce de ifade edildiği üzere yaygın bir kanaat söz konusudur. Araştırmalarda bu durumun nedenlerini ortaya koymaya dönük olarak temelde birkaç konu üzerinde durulmaktadır. Bunlardan birincisi, girişim sermayesi fonlarının ilgisini çekecek sektörlerin ve yatırımların kırsal bölgelerde çok az bulunduğu ile ilgilidir. Diğer bir neden ise, kırsal yatırımlar ile ilgili yüksek bilgi ve işlem maliyetleri gibi piyasa aksaklıklarının umut vaat eden bölgesel işletmelerin sermayeye ulaşmasını zorlaştırmasıdır. Kırsal öz kaynak piyasaları ile ilgili bu durumlar negatif bir destek alanı oluşturmaktadır.

Kırsal bölgelerde, özkaynak sermayesine erişimin kolaylaştırılması noktasında iyileştirmelerin gerekli olduğunu savunanlar, toplumun net faydası ve sürdürülebilir kalkınma adına devlet teşviklerinin gerekliliği üzerinde durmaktadır. Buna göre, bazı kırsal yatırımların sosyal getirisi, özel girişim sermayesi fonları tarafından elde edilebilecek getirilerin üzerine çıkabilir. Bu görüşe göre şayet, girişim sermayesi finansmanı olmaması durumunda iş veya işletmelerin gelişimi yavaşlayacak ise toplum, yeni iş alanları oluşturabilecek geliştirilmiş konut, sağlık ve eğitim gibi ilave faydalardan mahrum kalacaktır.

Kırsal alanlarda geleneksel girişim sermayesi yatırımlarının olmaması politika yapıcılarını, kırsal girişimciler ve işletmeler için öz sermayeye dayalı alternatif kaynakların geliştirilmesi noktasında teşvik etmektedir. Gelişmiş ülkelerde, kırsal bölgelerde özkaynak sermayesine erişim imkanlarını artırmak için, özel ekonomik kalkınma örgütleri, toplumsal kalkınma örgütleri, finansal kurumlar, eyalet ve yerel kamu otoriteleri tarafından geleneksel olmayan programlar uygulamaya konulmuştur. Geleneksel olmayan kurumlar olarak da ifade edilen bu Bölgesel Girişim Sermayesi (BGS) programları;

- kamu ya da özel girişim sermayesi fonlarını finanse eden kamu fonu,
- özel girişim sermayesi fonlarını veya girişimcileri finanse etmek amacıyla özel fonları teşvik etmek üzere yatırım indirimi,
- melek yatırımcıları teşvik etmek üzere kamu desteği.

olmak üzere üç ana gruba ayrılmaktadır. Tüm bu geleneksel olmayan programlar hükümet örgütleri yanı sıra özel ve yarı-kamu iş ve toplumsal kalkınma örgütleri tarafından başlatılmıştır. Melek yatırımcı gruplarından ilgili bölge çapında faaliyet gösteren girişim sermayesi programlarına kadar birçok parametreyi içinde barındıran bölgesel programlar, uygulamalarda daha ziyade kamunun finanse ettiği ancak özel sektörün yönetiminde uygulanan programlardır. Bununla birlikte uygulamalarda, kamunun yönetiminde kurulan ve daha sonra özel sektöre devredilen uygulamalar da (İsrail Yozma programı gibi) görülmektedir. Bu tür programların faaliyetlerinden, girişimcilerin ve mevcut KOBİ'lerin girişim sermayesi fonlarına ulaşmasının önemi ve başarılı bir alternatif girişim sermayesi programının özellikleri konusunda önemli dersler çıkarılabilmektedir.

BGS kurumları, metropol olmayan yerel bölgelerde yatırım fırsatları peşinde olmazlar. Çünkü, BGS kurumlarına göre; girişim sermayesi talep edecek girişimci proje teklifi sayısı yetersizdir, her bir yatırım için görece maliyet yüksektir, yatırımları nakde dönüştürme fırsatları sınırlıdır ve yerel iş çevresi girişim sermayesi için daha az destekleyicidir. Bu durum karşısında; 1980'li yıllardan sonra metropol olmayan yerellerin ve geleneksel endüstrilerin girişim sermayesi ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde çok sayıda bölgesel alternatif girişim sermayesi sağlayıcıları ortaya çıkmıştır.

BGS kurumlarının programları, fon kaynakları, organizasyon yapıları, yönetim şekilleri ve yatırım hedefleri konusunda farklılıklar vardır. BGS kurumları için tek bir iyi model yoktur; her bir modelin üstün ve zayıf yönleri söz konusudur. BGS kurumlarının başarısındaki temel faktör, seçilen kurumsal yapıdan ziyade kurumun programı ve yönetilme şeklindedir. BGS kurumu tesis etmenin ve yönetmenin kolay bir süreç olmadığına taraflarca işaret edilmektedir. BGS kurumlarının fonlanmasında ve yönetiminde çeşitli alternatifler bulunmaktadır. Buna göre BGS kurumları;

- kamusal fonlu ve idaresi kamuda olan,
- kamusal fonlu ancak idaresi özel sektörde olan,
- finansal kuruluşlar ve ticaret ve sanayi odalarıncı finanse edilen ve idaresi özel olan,
- fonlarını sigorta şirketlerinin oluşturduğu ve idaresi özel olan,
- fonları yerel bankalarca, vakıflarca ve hükümet kuruluşlarınca oluşturulan yerel girişim sermayesi şirketleri şeklinde olabilmektedir.

BGS kurumları, geleneksel girişim sermayesi şirketlerinin odaklandığı endüstrilerin ve coğrafi bölgelerin dışındaki geleneksel endüstrilerde ve kırsal bölgelerde faaliyet gösterirler. Bununla birlikte; genellikle belirli bölge gibi coğrafi bir odaklanma söz konusudur.

BGS kurumlarının yatırımlarından bekledikleri, geleneksel girişim sermayesi şirketlerinde olduğu gibi sadece finansal değildir. Bu kurumlarda yatırımlardaki sosyal fayda ile finansal getiri birlikte düşünülür. BGS kurumları, kabul edilebilir finansal getirilere ilave olarak hizmet verilen bölgeye sosyal ve ekonomik fayda şeklinde iki temel fayda hedefler. BGS kurumlarının bekledikleri finansal getiriler, geleneksel girişim sermayesi şirketlerince beklenenden daha düşüktür. Bu noktada BGS'nin kurulma nedenleri Şekil 5-2'deki gibi özetlenebilir.

Buna göre BGS kurumu tesis etmedeki temel itici güçler; bölgesel ekonomik kalkınmayı teşvik etmek, metropol olmayan yereller ve düşük gelir grupları için istihdam ve varlık oluşturmak ile yerel girişim sermayesi piyasalarındaki bilgi boşluğunu ortaya koymaktır.

Şekil 5-2: Bölgesel Girişim Sermayesi Kurma Nedenleri



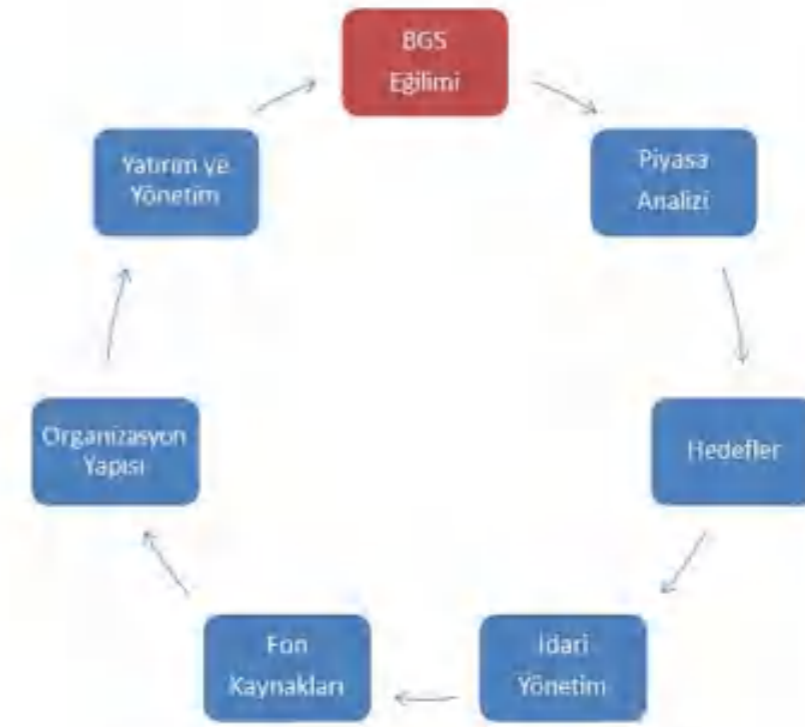
### 5.2.2.2. Bölgesel Girişim Sermayesi: Kuruluş Süreci

Kırsal bölgeler, metropolitan olmayan topluluklar ve coğrafi olarak izole edilmiş metropol küçük bölgeler, yatırımların fonlama ve yönetim maliyetleri yüksek olduğu için geleneksel girişim sermayesi fonları tarafından göz ardı edilmektedir. Ancak bununla birlikte, küçük piyasalar ve bölgeler daha kaliteli girişim sermayesi yatırım fırsatlarına sahiptirler. Başarılı BGS kurumları girişimci ve iş gelişimini teşvik etmek amacıyla bu tür bölgelerde kurulmuştur.

Tüm organizasyonlarda olduğu gibi BGS organizasyonunun kuruluşu da bir süreç dâhilinde gerçekleşir. Organizasyonların başarısı biraz da bu süreçlerin doğru plan-

lanmasına bağlıdır. Şekil 5-3'de de bir BGS fonu için karar verme süreci, sıralı bir süreç olarak sunulmuştur. Bununla birlikte açık geribildirim döngüleri sürecin çeşitli aşamalarında bulunmaktadır. Süreçte erken verilen kararlar sonraki seçenekleri sınırlandırmaktadır. İlave olarak fon toplama veya yatırım yapılabilir projeler gibi kısıtlamalar süreç içerisinde tespit edilirse, önceki kararlar veya hedeflere değişiklikler ve uyarlamalar gerekli olabilmektedir.

Şekil 5-3: Bölgesel Girişim Sermayesi (BGS) Oluşturmak İçin Karar Verme Süreci Aşamaları



Saha uygulamaları incelendiğinde, geleneksel olmayan bir girişim sermayesi kurumu için tek bir en iyi model olmadığı görülmektedir. Seçilen bir kurumun organizasyon şekli hedef bölgenin ekonomik yapısında, yerleşik işletmelerin sermaye ihtiyaçlarına, organizatörlerin, yöneticilerin ve yatırımcıların hedeflerine ve kamu girişimleri için, kamu kurumlarını düzenleyen yasal düzenlemelere bağlıdır. Bununla birlikte, hedefler, organizasyonel yapı ve yatırım portföyleri açısından bölgeler arası değişkenliğe karşı karar sürecinde ifade edilen çerçeve tüm bölgesel girişim sermayesi fonları tarafından uygulanabilir.

#### BGS Eğilimi

Bölgesel bir girişim sermayesi kurumunun oluşturulması için, öncelikle böyle bir organizasyonun bölgede ihtiyaç olup olmadığı noktasında bir değerlendirme yapma gereği vardır. Bu ise bölgesel girişim sermayesi kurulması noktasında bir anlayışın oluşmasına bağlıdır. Bu anlayış, girişim sermayesi anlamında geleneksel fonların doldurmadığı bir niş alanın mevcut olup olmadığı noktasında ve varsa bu ihtiyacın büyüklüğünün değerlendirilmesinde yardımcı bir unsur olacaktır. Girişim sermayesi ihtiyacını değerlendirilmesine ek olarak, bölgedeki girişim sermayesi yatırım iklimini

tanımlamak önemlidir. Buradaki temel soru, bölgedeki potansiyel girişimcilerin mevcut girişim sermayesi piyasasına aşinalığı veya bilgi düzeyi ile bu bilinirliği artıracak bazı eğitim programlarının düzenlenip düzenlenmeyeceği ile alakalıdır. Böyle bir iklim varsa veya çeşitli çabalarla geliştirilmiş ise süreç devam ettirilir ve bölgesel girişim sermayesi fonu oluşturulmasına yönelik piyasa analizi sürecine geçilir.

#### Piyasa Analizi

Diğer fonlar için geçerli olduğu şekilde, BGS fonu için de fonun büyüklüğü ve hedefleri konusunda karar vermek üzere gerekli olan bilgilerin sağlanması ancak iyi bir piyasa araştırması ile mümkün olacaktır. Girişim sermayesi ihtiyacı, var olan işletmelerin veya endüstrilerin büyüme potansiyelinin yanında, endüstrilerin ve sektörlerin gelişim aşamaları ve teknoloji düzeyine bağlı olarak değişebilir. Sadece ılımlı düzeyde büyüyen mevcut firmalar için sınırlı girişim sermayesi ihtiyacı olabilir. Söz konusu firmalar sermaye ihtiyaçlarını kârlardan veya borçlanma yoluyla karşılayabilirler. Yeni ve hızlı büyüyen firmalarda ise borç sermayesine erişim imkânları daha sınırlı kalmakta ve bu firmaların sermaye ihtiyaçları gelir oluşturma kabiliyetlerinin önüne geçtiği için sermaye ihtiyaçları daha fazla olmaktadır.

Sonuçta bu tür işletmelerin girişim sermayesine ihtiyaçları daha fazla olmaktadır. Girişim sermayesi için potansiyel ihtiyacının tahmini ise, yerel ya da bölgesel ekonominin yapısını anlayarak elde edilebilir.

Bölgesel girişim sermayeleri için piyasa analizi kritik bir aşamayı temsil eder. Piyasa analizi, Bölgesel girişim Sermayesi fonu kurulacak bölgenin proje potansiyelini ortaya koymaya dönük olarak yapılan bir saha çalışmasıdır. Yatırım yapılabilir proje açısından potansiyelini belirlemek için ilgili bölgenin;

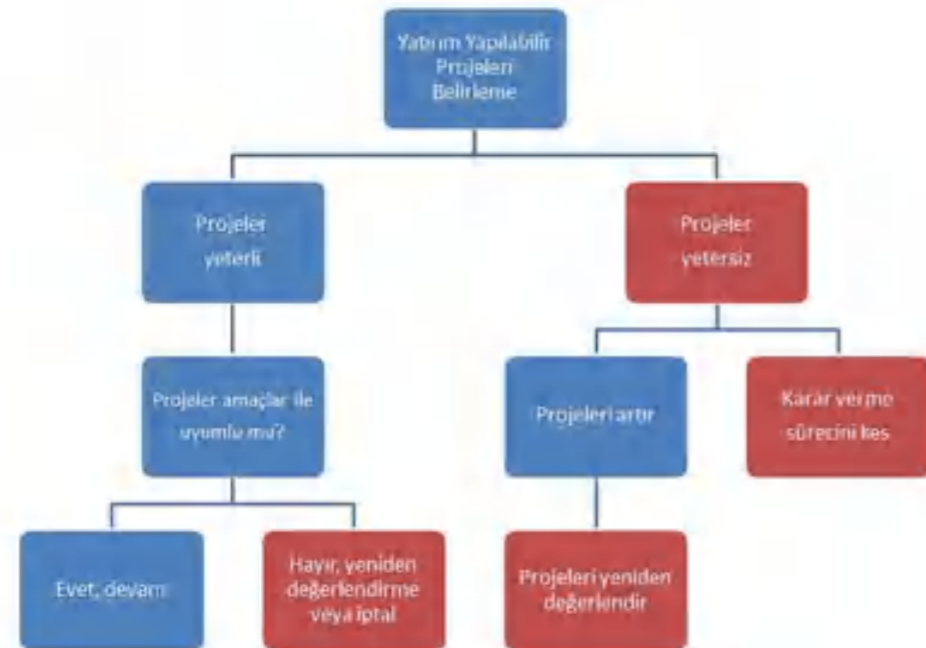
- BGS fonu sektör önceliklerine göre sermaye ihtiyacı,
- endüstri ile ilgili büyüme beklentisi,
- yatırımlardan getiri beklentisi,
- var olan projeler için mevcut alternatifler,
- geliştirilebilir iyi fikirler

anlamında bölgenin fizibilite çalışması yapılır. Bu aşamada, BGS fonunun oluşturulması açısından, yatırım yapılacak projelerin yeterli olup olmamasına göre farklı süreçler takip edilebilir.

Bu süreçler Şekil 5-4'te ortaya konmuştur. Buna göre şayet yatırım yapılabilir proje potansiyeli yeterli ise bu projelerin veya proje fikirlerinin BGS amaçları ile uyumluluğu analiz edilir. Amaçlar ile uyumluluk analiz edilirken projelerin coğrafi öncelikler, sektörel öncelikler ve gelişim aşamaları açısından belirlenen kriterler ile uyumluluk konuları öncelikli olarak incelenir. Amaçlar ile uyumlu bir proje potansiyeli söz konusu ise kurumsal hedeflerin oluşturulması ve organizasyonel yapının belirlenmesi ile süreç devam ettirilir. Ancak amaçlar ile uyumlu olmayan bir proje potansiyeli söz konusu ise bu durumda, kurum amaçlarının yeniden değerlendirilmesi ya da sürecin iptali söz konusu olacaktır.

Diğer taraftan bölgenin yatırım yapılabilir proje potansiyeli yetersiz ise bu durumda ya proje potansiyelinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar yapılır ya da karar verme süreci sonlandırılır. Bölgenin yatırım yapılabilir proje potansiyelini geliştirmek için farklı yöntemler denenebilir. Başarılı ülke uygulamalarında özellikle iki yöntemin ön plana çıktığı görülmektedir. Bunlardan birincisi, coğrafi alanların veya sektörel önceliklerin gözden geçirilerek ya da genişletilerek yatırım yapılabilir proje potansiyelinin geliştirilmesidir. İkinci yöntem ise, teknik yardımlar ve/veya proje geliştirmeye dönük destek çalışmaları ile ya da girişimci ithalatı yoluyla yatırım yapılabilir proje potansiyelinin geliştirilmesidir.

Şekil 5-4: Bölgesel Girişim Sermayesi Piyasa Analiz Süreci

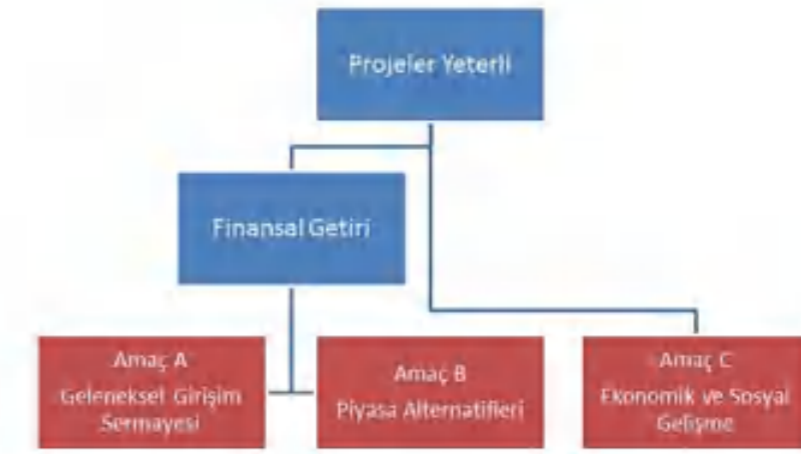


### Hedefler

BGS fonunun kurulma sürecinde verilecek kararlarda, BGS fonunun amaç ya da hedefleri belirgin bir rol üstlenir. Gelişmiş ülke uygulamalarında BGS fonlarının belirlenmiş amaçlarının finansal getiri ve ekonomik ve sosyal gelişme şeklinde iki kapsamda değerlendirildiği görülmektedir (Şekil 5-5). Finansal getiri amaçları iki şekilde değerlendirilir. İlk olarak, finansal getiriler değerlendirilirken geleneksel girişim sermayesi uygulamalarında elde edilen ortalama

getiriler ile karşılaştırma yapılır. Dolayısıyla finansal getiri amacı geleneksel girişim sermayesi getiri oranlarına göre belirlenir. İkinci olarak ise, finansal getiriler değerlendirilirken, girişim sermayesi yatırımlarına alternatif piyasalarda ki ortalama getiri oranları (piyasa getirisi) ile karşılaştırması yapılır. Dolayısıyla finansal getiri amacı alternatif piyasa getiri oranlarına göre belirlenir.

Şekil 5-5: Bölgesel Girişim Sermayesi Piyasa Analiz Süreci



### İdari Yönetim

Bölgesel bir girişim sermayesi fonunun başarısı için, belirlenecek yönetim kritik bir öneme sahip olacaktır. Özellikle küçük bölgelerde böyle bir ihtiyacın yerel dinamiklerce sağlanıp sağlanamayacağı veya profesyonel yöneticilerin bu bölgelere çekilip çekilemeyeceği önemli bir problemdir. Bunun yanında, kurumun hedefleri yönetim ekibinin özelliklerini belirlemede önemli bir rol oynayacaktır. Dolayısıyla BGS fonlarının oluşum sürecinde önemli bir aşama olan yönetim ekibi için yerel dinamiklerce, profesyonel yöneticilerin bir şekilde bölgeye çekilmesi gereği vardır. Bununla birlikte BGS fonu, bölgesel gelişim dinamikleri içerisinde bir yapı olarak planlanacak ise bu durumun ayrı olarak değerlendirilmesi gerekir.

### Fon Kaynakları

Fon yönetimi belirlendikten sonra fon kaynaklarının belirlenmesi gereklidir. Bölgesel bir girişim sermayesi organizasyonu için gelişmiş ülke uygulamalarında kamu fonları, özel fonlar (bireyler, ticari bankalar, kamu hizmet kurum-

ları) ve sivil toplum kuruluşları (kâr amacı gütmeyen kurumlar) tarafından fon sağlandığı görülmektedir. Her fon kaynağının kendine has avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Ülke uygulamaları, bölgesel fonların kuruluşta kamu fonları tarafından, daha sonra ise özel fonlar tarafından finanse edildiğini göstermektedir. Özellikle Türkiye gibi risk iştahının düşük olduğu ülkelerde bu tür bir organizasyon için kamu fonları büyük önem taşımaktadır.

### Örgüt Yapısı

Bölgesel girişim sermayesi kurumlarının örgütsel çerçeveleri farklılaşabilir. Girişim sermayesi kurumu müstakil, bağımsız bir organ olabilir. Bunun dışında BGS kurumu, ABD SBIC programında olduğu gibi bir başka kuruluşun iştiraki olarak da kurulabilir. Girişim sermayesi yatırımı aynı zamanda bir devlet kurumu olarak bir örgütün temel faaliyetlerinin bir uzantısı olarak da ortaya çıkabilir. Ancak, ne olursa olsun bir geleneksel olmayan girişim sermayesi kurumu sonuçta ifade edilen karar verme sürecini uygulayarak başarılı olabilir.

BGS fonu için uygun bir yasal ve kurumsal yapıyı seçerken, organizatörler hangi yapı altında faaliyet göstereceklerine ilişkin hedef ve kısıtlamaları göz önüne almalıdırlar. Bazı durumlarda kurumlar, ana kurumla sübvansiyon türü herhangi bir ilişkisi olmaksızın bağımsız olarak faaliyet gösterebilirler. Bununla birlikte, özellikle bazı non-metropolitan topluluklar tarafından oluşturulan küçük fonlar için, bağımsız bir yapı uygulanabilir olmayabilir. Bunun bir sonucu olarak mevcut bir kuruluş ile bağlılık, organizasyonun başarısı için önemli olabilir.

Girişim sermayesi kurumları genelde kâr amaçlı girişimlerdir. Bununla birlikte, özellikle ekonomik kalkınma hedefine uygun bir getiri oranını yakalamak için, kâr amacı gütmeyen bir kurumla ortaklık veya iştirak ilişkisi esneklik sağlama noktasında bölgesel bir girişim sermayesi organizasyonu için yararlı olabilir. Kâr amacı gütmeyen kurumlar bu noktada, girişim sermayesi fonunun faaliyet maliyetlerini dengeleme noktasında teknik destekler için garantiler sağlayarak katkı sağlayabilirler.

### 5.2.2.3. Bölgesel Girişim Sermayesi: Kuruluş Sonrası

Bölgesel girişim sermayesi karar sürecinin sonunda organizatörlerin, kurumun yatırım faaliyetlerinin nasıl yürütüleceğini belirlemeleri gerekir. Sürecin bu aşamasında karar vericiler özellikle, proje için başarı ölçütünün ne olduğunu, hangi yatırım araçlarının kullanılacağını ve hangi yatırımdan çıkış yönteminin kullanılacağını belirlemeleri gerekir. Bu aşamada daha önceki yatırımlarda verilmiş olan kararların yeni kararlar üzerinde belirgin bir etki taşıyabileceğinin dikkate alınması gerekir.

Yeni istihdam ve iş alanları oluşturma ve buna bağlı olarak da milli gelire katkı yapma anlamında girişim oluşturma, yerel otoritelerin ulusal amaçlarının en önemli ayaklarından birisini oluşturur. Yatırımları bölgeye çekmenin yanında, uyarıcı girişimcilik (stimulating entrepreneurship), yerel ve bölgesel gelişim stratejilerinin önemli bir aşamasıdır. Bununla birlikte yeni firma oluşturma ile yerel ekonomik gelişme arasındaki ilişki sistematik olarak çok az çalışmada ele alınmıştır. Bununla birlikte yeni girişimler ile yerel ve bölgesel kalkınma arasında ilişki olduğuna dair genel bir kabul söz konusudur. İlaveten bu ilişki bölgeler arasında farklılaşabilmektedir. Bu durum OECD tarafından hazırlanan "Girişimcilik ve Yerel Ekonomik Gelişme" raporunda da açıkça ifade edilmektedir. Söz konusu rapora göre, OECD

### Yatırım ve Yönetim

Çoğu özel girişim sermayesi fonu, genel sorumlu ortakların yatırımların yönetiminden ve sınırlı sorumlu ortakların da fonun ihtiyaç duyduğu sermayenin sağlanmasından sorumlu olduğu sınırlı sorumlu ortaklıklar olarak kurulurlar. Bu fonlar genellikle on yıl ile sınırlı bir ömre sahiptirler. Yatırımlar genellikle fonun ilk 3 ile 5 yılı içerisinde yapılır ve fonun diğer aşamalarında bu yatırımlardan çıkılır. Yatırımlardan elde edilen getiriler, fonun gelecek yatırımları için ayrılmayıp ortaklara dağıtılırlar.

Diğer taraftan bazı kurumlar şirket olarak organize edilirler. Ancak bu tür organizasyonlarda şirket, başarılı yatırımlardan çıkıldıktan sonra karlarını realize ettiğinde, bu kârlar üzerinden oluşan vergi yükü önemli bir problem alanı oluşturmaktadır. Sınırlı sorumlu ortaklıklar ve şirketler dışında girişim sermayesi fonları, melek yatırım ağları olarak da organize edilmektedirler.

üyesi ülkelerde girişim oluşturma oranı bölgeler arasında önemli derecede farklılaşmaktadır. Bazı bölgelerde yıllık kurulan firma oranları diğer bölgelere göre 2-6 kat daha yüksek olabilmektedir.

BGS kurumları, şu anda geleneksel kurumlar tarafından karşılanamayan bölgesel işletmeler veya girişimcilerin öz sermaye ihtiyaçlarını karşılamak için oluşturulmuş evrimleşmiş fonlar veya programlardır. Bu geleneksel olmayan kurumlar genellikle geleneksel finansman yöntemlerine erişim konusunda dezavantaja sahip bölgeler için coğrafi olarak tasarlanmış organizasyonlardır. Gelişmiş ülke uygulamalarında, bu kurumlar güçlü bir ekonomik kalkınma hedefine sahip ve yatırım karar alma sürecinde mali hedefleri ile birlikte istihdam gibi ekonomik kalkınma hedeflerini öncelleyen kurumlar olarak öne çıkmaktadırlar.

BGS uygulamaları bu tür organizasyonların örgütsel yapılarının farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. Markley (2002)'e göre bu tür uygulamalardan çıkarılabilecek önemli dersler bulunmaktadır. Şöyle ki;

1. Bölgesel bir girişim sermayesi fonu için tek başına en iyi bir model yoktur. Bu tür fonların organizasyon yapısı, bir yapıya ulaşmak için kullanılan karar alma sürecinden daha az önemlidir. Hedeflerine ulaşmış başarılı fonlar, piyasa ve yatırım yapılabilir proje potansiyelini analiz etmişler, optimal fon ve yönetim büyüklüğünü belirlemişler, kurumun yaralanacağı fon kaynaklarını tanımlamışlar ve daha sonrasında fon için uygun organizasyon yapısını seçmişlerdir.
2. Bölgesel girişim sermayesi kamu sektörü öncülüğünde kurulmasına rağmen özel fon yönetiminde sürdürülmesinin bazı avantajları vardır. Girişim sermayesi yatırımı iyi yatırım kararlarının ödüllendirildiği bir teşvik sistemi yetenekli yöneticileri gerektirir. Bu kapsamda fon yöneticileri, iyi bir yatırım kararı deneyimine sahip olmalıdır, ama aynı zamanda kendi kurumun hedeflerini de anlamaları gerekir. Bu yönetim özelliklerinin ise özel yönetilen kurumda bulunma olasılığı daha yüksektir.
3. Yatırımlar yapılmadan önce titiz standartlarla donatılmış bir durum tespiti süreci uygulanır. Yatırım sonrasında ise kapsamlı bir teknik / idari yardım sağlanır. Girişim sermayesi fonları potansiyel fırsatlar hakkında geniş durum tespiti yaparken, geleneksel olmayan girişim sermayesi fonları genellikle yatırım öncesi ve sonrasında daha kapsamlı ve büyük ölçüde teknik yardım sağlarlar.
4. Bölgesel girişim sermayesi fonları, potansiyel yatırım yapılabilir proje fırsatları oluşturmak için önemli kaynaklar ayırırlar. Daha önce de ifade edildiği gibi Bölgesel girişim sermayesi yatırımlarının önündeki en büyük engellerden biri de sınırlı yatırım yapılabilir proje sayısı daha sınırlı olduğundan, geleneksel olmayan fonlar daha üretken, diğer hizmet sağlayıcılarla iletişim içerisinde ve bölge geneline hitap eden bir yapıda olmalıdırlar.
5. Gelişmiş ülkelerde kırsal bölgelerin çoğunda bölgesel girişim sermayesi fonları en öncelikli ve hatta öz kaynak sermayesi için tek seçenek durumdadırlar. Bölgesel girişim sermayesi fonu başka bir yatırım aşaması için yeterli sermayeye sahip değilse, işletmenin büyüme yeteneği sınırlı olabilmektedir.
6. Uzun dönemli sürdürülebilirlik önemli olmakla birlikte yatırımların getiri oranına da dikkat edilmesi gerekir. Faaliyetleri desteklemek üzere uzun dönemli fonlama garantisi olmadığı sürece, bölgesel girişim sermayesi fonları kendi karar alma süreçlerinde yatırımların potansiyel finansal getirilerini de göz önüne almaları gerekir. Bununla birlikte, bölgesel girişim sermayesi fonlarının getiri oranlarının geleneksel girişim sermayesi fonlarına göre daha az olması muhtemeldir.
7. Bölgesel girişim sermayesi fon yapısında kamu sektörünün ortaklığı söz konusu olduğu için, yatırım kararlarında siyasi baskıların etkisi minimize edilmelidir. Bu anlamda iki alanda siyasi yönetim gereklidir. İlk olarak, fon yönetiminin, fon programının amaçları ve yatırım karar aşamasındaki projenin başarı potansiyelini karşılaştırmayı içeren yatırım kararlarında, siyasi müdahale olmaksızın özgür olması gerekir. İkinci olarak ise, girişim sermayesi yatırımı uzun dönemli bir süreç olduğundan girişim sermayesi fonları için, herhangi bir başarı derecesine ulaşmadan önce, başarısızlık deneyimi yaşamaları sıkça rastlanan bir durumdur. Eğer politik destek ve dolayısıyla fon desteği uzun dönemli değil ise, erken başarısızlıklar girişim sermayesi fonu için sorunlar ortaya çıkarabilir. Bu olası problemleri ortadan kaldırmak için, bölgesel girişim sermayesi fonları için kamu desteği bir defalık tahsis yerine yıllara yayılmış bir ödenek şeklinde sağlanmalıdır.

Kamu destekli girişim sermayesi uygulamaları çeşitli çalışmalarda (Hoopengardner, 2003; Barkley ve diğerleri, 2004; Hughes ve diğerleri, 2005) ele alınarak bu tür yapılanmaların başarı faktörleri araştırılmıştır. Bu çalışmalarda;

- kaliteli yönetim,
- kâra odaklanma ve
- yeterli bir program büyüklüğü

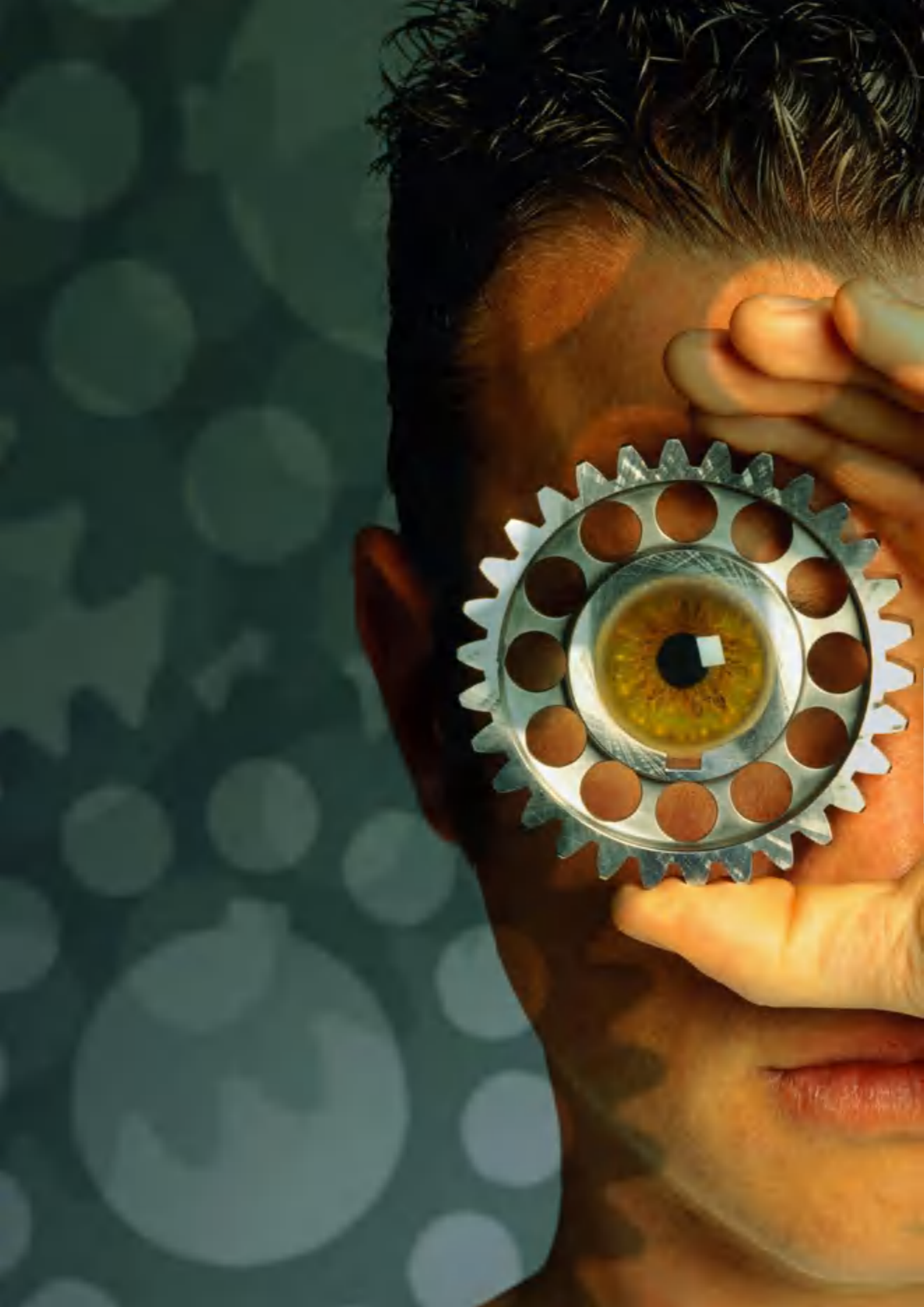
şeklinde özetlenebilecek temel bazı boyutların, kamu destekli girişim sermayesi uygulamalarını geleneksel girişim sermayesi fonlarından farklılaştırdığı üzerinde durulmaktadır. Yönetim boyutu açısından bakıldığında, fon yöneticilerinin girişim sermayesi yatırımları konusunda başarıları olan ve başarılı yatırım yapmaya ve fonu büyütme-ye odaklanmış uzmanlardan oluşturulduğu ifade edilmektedir. Bunun yanında yönetim ekibinin, daha önce de ifade edildiği üzere siyasi müdahalelerden uzak tutulması gerektiği de yine bu çalışmalarda vurgulanmaktadır.

Kara odaklanma boyutu açısından bakıldığında ise, kamu destekli girişim sermayesi fonlarının iç getiri oranlarını artırmaya odaklanmaları gerektiği konusu üzerinde durulmaktadır. Birinci öncelik olarak firmanın gelir üretme ya da istihdam oluşturma kapasitesini artırmak olarak belirlenmiş kamu destekli girişim sermayesi fonlarının karlı yatırım yapma ve böylece fonu büyütme olasılıklarının daha düşük olduğu ifade edilmektedir.

Yeterli program büyüklüğü boyutu açısından çalışmalarda, başarılı uygulamalar için kamu destekli girişim sermayesi fonlarının, devam yatırımları finanse edebilecek düzeyde ve çeşitlendirilmiş bir portföye imkân tanıyacak düzeyde bir büyüklükte planlanmaları gerektiği ortaya konulmaktadır. Başarılı ülke uygulamalarında nadir kamu destekli girişim sermayesi fonları belirli sektörlere veya girişim gelişim aşamalarına odaklanmışlardır.

Kırsal bölgelerdeki girişimcileri ve küçük işletmeleri hedef kitle olarak alan girişim sermayesi programları, yatırım yapılabilir proje ve teknik destek eksikliklerinden dolayı yatırım açısından zor bir çevre ile karşı karşıyadırlar. Başarılı bölgesel girişim sermayesi programları yukarıda ifade edilen gerekli olmakla birlikte yerli olmayan deneyimli yönetim ekibi, yeterli fon büyüklüğü ve getiri üzerine odaklanma temel boyutlarının yanında 4 ortak nitelik özelliklerine de sahiptirler.

- **Yatırım yapılabilir proje:** Kırsal bölge odaklı bir girişim sermayesi fonunun hizmet alanı, iyi yatırım yapılabilir projeleri kapsama ihtimalini artıracak düzeyde geniş olmalıdır. Bunun yanında, potansiyel girişimcilerin belirlenmesi ve iş fikirlerinin geliştirilmesine yardımcı olacak ilave programlar veya organizasyonlar düzenlenmelidir.
- **Destek hizmetleri:** Genelde, kırsal bölge girişimcileri, daha gelişmiş bölgelerdeki girişimcilere göre deneyim eksikliğine sahiptir. Aynı şekilde, kırsal küçük işletme çevreleri yeni firmaların ihtiyaç duyacağı hizmetlerin çeşitliliği noktasında daha gelişmiş bölgelere göre bir dezavantaja sahiptir. Dolayısıyla bölgesel girişim sermayesi programları pazarlama, yönetim ve teknik yardım gibi destek hizmetlerini girişimciler ve yeni işletmeler açısından ulaşılabılır hale getirmelidir. Bu noktada bölgesel girişim sermayesi programı, örneğin öz kaynak sermayesi ve hizmetler şeklinde bir paket uygulama sunabilir. Bu tür uygulamalar yeni firmaların başarılı olma ihtimallerini artıracaktır.
- **Yönetsel yetenekler:** Bölgesel girişim sermayesi programı yönetim takımının sözleşme yapma ve iş yönetimi konularında bilgi ve denetim sahibi olması gerekir. Bölgesel girişim sermayedarlarının, yönetim kararlarında destek sağlamak amacıyla portföy şirketleri ile yakın çalışması gerekebilir. Gelişmiş ülke uygulamalarında nadir de olsa, bölgesel girişim sermayedarlarının portföy şirketlerinin yönetimlerini üstlendikleri durumlara rastlanmaktadır. Çünkü bölgesel girişim sermayedarları, tecrübeli yöneticileri kırsal bölgelere çekebilmenin zor ve yüksek maliyetli bir iş olacağını düşünürler.
- **Finansal ürün aralığı:** Bölgesel girişimciler, farklı iş geliştirme aşamalarında farklı finansal desteğe ihtiyaç duyarlar. Eğer bir girişim açısında finansal destek bir aşamada sağlanabiliyor ancak devam eden aşamalarda sağlanamıyorsa, bölgesel girişim sermayesi programının uzun dönemli değeri beklenen seviyede gerçekleşmeyecektir. Yine gelişmiş ülke uygulamalarında bölgesel girişim sermayesi programları, girişimcilerin değişen ihtiyaçlarını karşılamak üzere borç ve öz kaynak gibi bir dizi finansal seçenekler sağlamaktadırlar. Yine bu tür uygulamalarda bölgesel girişim sermayesi programları portföy şirketlerinin gelişen sermaye ihtiyaçlarını karşılamak için diğer sermaye sağlayıcıları ile iletişim halinde kalmaktadırlar.
- **Yeniliğe açıklık:** BGS fonları, bölge girişimcilerinin finansal veya teknik anlamda destek ihtiyaçlarına cevap verebilecek yeni yöntemlerin geliştirilmesine açık olmalıdır.



# 6

MODEL ÖNERİSİ  
ÇERÇEVESİNDE BÖLGESEL  
GİRİŞİM SERMAYESİ  
ve TR90 BÖLGESİ

## 6. MODEL ÖNERİSİ ÇERÇEVESİNDE BÖLGESEL GİRİŞİM SERMAYESİ ve TR90 BÖLGESİ

### 6.1. Türkiye İçin Bölgesel Girişim Sermayesi Model Önerisi: Kalkınma Ajansları Temelli Bölgesel Girişim Sermayesi

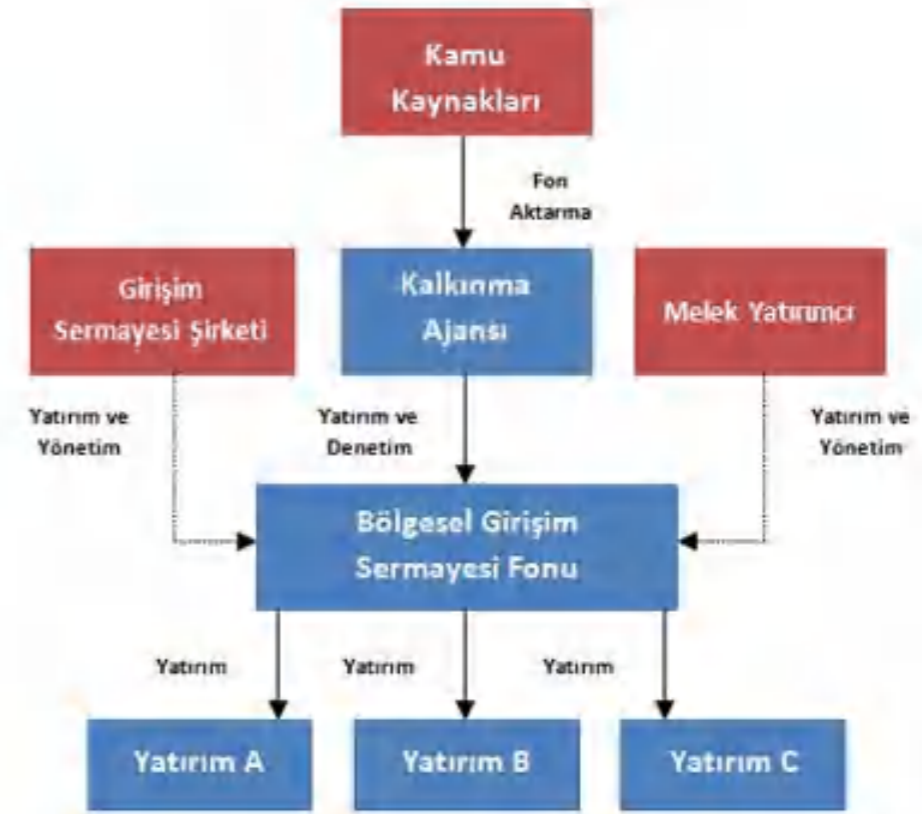
Geleneksel ekonomik kalkınma stratejileri özellikle kırsal bölge endüstrileri üzerinde ve dolayısıyla kırsal topluluklar üzerinde çok fazla etki göstermemektedir. Bu topluluklar günümüzde sadece yurtiçi piyasalarla değil yurtiçi topluluklar ile de bir rekabet içerisinde. Bu durum ekonomik kalkınma uygulayıcılarının giderek girişimcilik ve küçük işletme gelişimini teşvik ederek, kırsal toplumun ekonomik tabanının genişletilmesi üzerinde durulmasına neden olmaktadır. Ancak bununla birlikte Türkiye için durum beklenin çok altında görünmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri verilerine göre, 2012 yılında sanayi ve hizmet sektörlerinde toplam 2 milyon 646 bin girişim faaliyet göstermiştir. TÜİK verilerine göre, toplam girişim sayısının % 99,8'ini oluşturan KOBİ'ler, toplam istihdamın % 75,8'ini sağlarken, toplam maaş ve ücretlerin yalnızca % 54,5'ini ödemişlerdir. Aynı verilere göre, KOBİ'ler cironun % 63,3'ünü, faktör maliyetiyle katma değer % 54,2'sini ve maddi mallara ilişkin brüt yatırımın % 53,2'sini oluşturmuştur.

5449 sayılı Kanununun 1. Maddesinde kuruluş amacı, kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak ve yerel potansiyeli harekete geçirmek suretiyle, ulusal kalkınma planı ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu olarak bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, sürdürülebilirliğini sağlamak, bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmak olarak tanımlanan Kalkınma Ajansları'na mali destek kapsamında gerçek ve tüzel kişilere, faizsiz kredi desteği sağlama yetkisi verilmiştir.

Kalkınma Ajansları Destek Yönetimi Klavuzu'nda faizsiz kredi desteği, "ajans tarafından kâr amacı güden gerçek ve tüzel kişilerin ilgili aracı kuruluş ile Ajans arasında imzalanacak protokolde belirtilen nitelikteki projeleri için, ilgili aracı kuruluşlar eliyle kredi verilmesini ve bu mali desteğin Kalkınma Ajansları Proje ve Faaliyet Destekleme Yönetmeliği ve bu kılavuzda belirtilen usul ve esaslar dahilinde Ajans tarafından sağlanan mali desteğin faiz ödenmeksizin taksitler halinde geri ödenmesine imkan veren karşılıksız yardım" şeklinde tanımlanmıştır.

Mali destek kapsamında kullanılan ve amacı yukarıda ifade edilen faizsiz kredi desteklerinin kullanılmasında Kalkınma Ajansları'na "Bölgesel Girişim Sermayesi" statüsünün sağlanması bölgesel kalkınma hedefleri doğrultusunda önemli bir kilometre taşı olarak değerlendirilmektedir. Bu sayede gerçek ve tüzel kişilere finansal destek sağlamanın yanında, az gelişmiş bölgelerdeki KOBİ'ler için daha büyük bir problem olan kurumsallaşma noktasında Kalkınma Ajanslarının denetiminde geleneksel girişim sermayesi şirketlerinin söz konusu KOBİ'lere destek olmasının önü açılmış olacaktır. Böylece az gelişmiş bölgelerin Türkiye genelinde üretilen toplam Gayri Safi Katma Değer'e olan katkısı artırılabilir. Bu kapsamda önerilen Kalkınma Ajansları Temelli Bölgesel Girişim Sermayesi Modeli Şekil 6-1'de verilmiştir.

Şekil 6-1: Kalkınma Ajansları Temelli Bölgesel Girişim Sermayesi Modeli

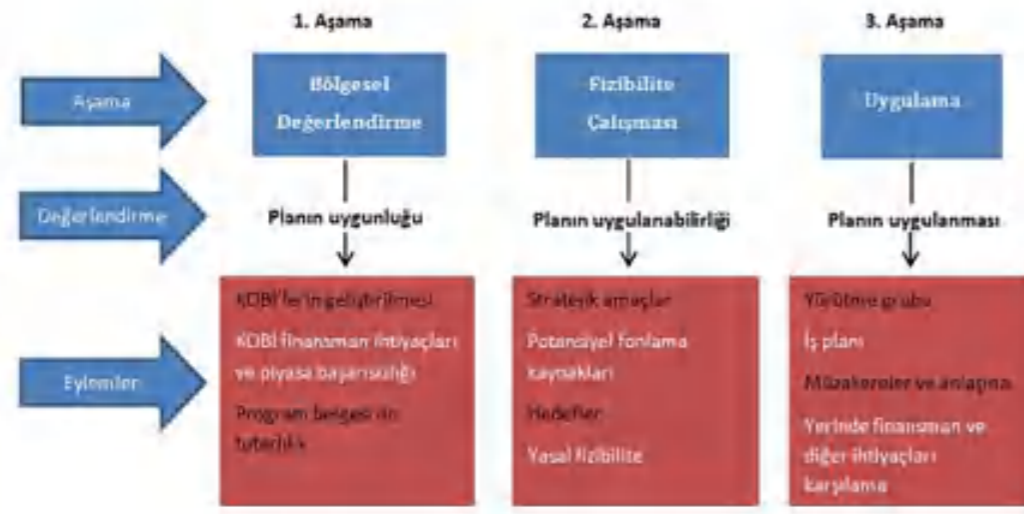


Bu modelde; Kalkınma Ajansları'nın geleneksel girişim sermayesi aracılığıyla veya doğrudan kendilerinin faizsiz kredi şeklinde bölgesel girişimci KOBİ'leri finanse etmesi söz konusu olacaktır. Burada Kalkınma Ajansları'nın sorumluluğu kredinin sağlanması ve yatırım sürecinin denetimi ile sınırlıdır. Geleneksel girişim sermayesi şirketlerinin görevi ise yatırım sürecinin yönetimi ile ilgilidir. Bu modele göre geleneksel girişim sermayesi şirketleri ile Kalkınma Ajansları birlikte bir girişime finansman da sağlayabilirler. Bu durumda geleneksel girişim sermayesi şirketi kendi finansal kaynaklarını kullanacaktır.

Önerilen bu BGS modelinde geleneksel girişim sermayesi şirketlerinin yanı sıra melek yatırımcıların da sürece katılımı sağlanmaktadır. Melek yatırımcılar özellikle, gelişmiş ülke uygulamalarında eksikliği üzerinde durulan uzman yönetici anlamında kırsal bölgelerde yaşanabilecek problemlerin giderilmesi sürecine katkı sağlayacaklardır. Bunun yanında melek yatırımcılar da devlet ve geleneksel girişim sermayesi şirketleri tarafından oluşturulacak BGS fonuna katılabilecek ve yatırımlara ortak olabileceklerdir.

Kalkınma Ajansları Temelli Bölgesel Girişim Sermayesi modeline ilişkin uygulama süreci Şekil 6-2'de ortaya konmuştur. Buna göre, üç aşamadan oluşan uygulama süreci kapsamında ilk olarak, BGS fonu oluşturulacak bölgenin programa uygunluğu anlamında saha çalışmasının yapılacağı "Bölgesel Değerlendirme" söz konusu olacaktır. Ülke uygulamaları incelendiğinde oluşturulacak BGS fonunun başarısının büyük ölçüde bu aşamaya bağlı olduğu değerlendirilmektedir. Bu aşamada bölge KOBİ'lerinin mevcut yapısı ve geleneksel finansman kaynaklarına erişim durumunun yanında yenilik eğilimleri, bölgenin sektörel yoğunlaşması ve girişimcilik altyapısı araştırılacaktır. Bu aşamada özellikle BGS fonuna yapılabilecek başvuru potansiyelini ortaya koymaya dönük tüm saha çalışmaları yapılmalıdır. Bu noktada mevcut girişimcilik altyapısı yetersiz olarak değerlendirilirse hem girişimci ve hem de proje sayısını artırmaya dönük çalışmalar yine bu aşamada planlanmalı ve uygulanmalıdır.

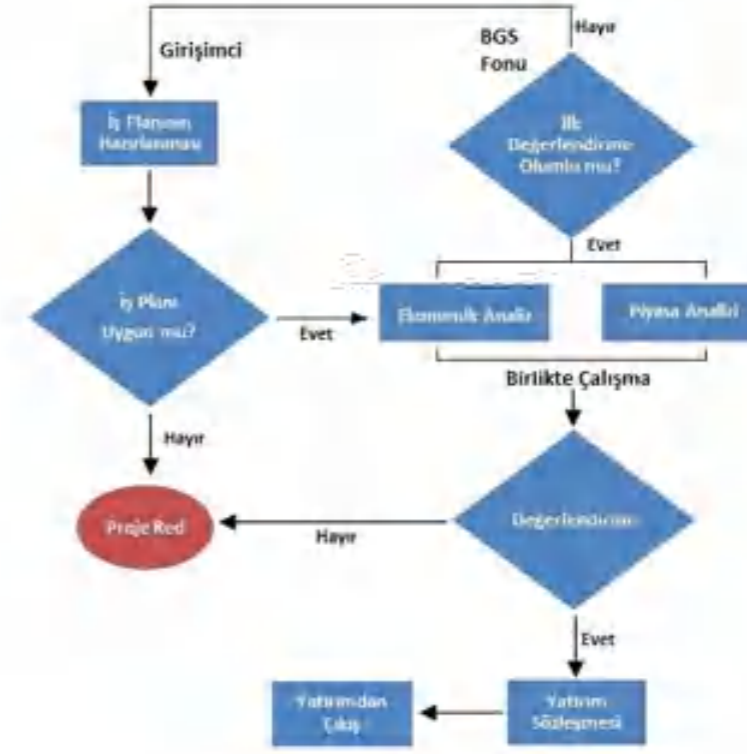
Şekil 6-2: Bölgesel Girişim Sermayesi Uygulama Süreci



İkinci aşamada, BGS programının stratejik amaçlar, potansiyel fonlama kaynakları, hedefler ve yasal çerçeve açısından uygunluğu noktasında bir "Fizibilite Çalışması" yapılacaktır. Bu aşamada, BGS fonuna sermaye anlamında katkı sağlayabilecek geleneksel girişim sermayesi kurumları, melek yatırımcılar ve melek yatırımcı ağları ekseninde çalışmalar yürütülerek, BGS fonunun belirlenen hedeflere ulaşması noktasında gerekli fon büyüklüğü için altyapı hazırlanmalıdır. Yine bu aşamada fonun yasal organizasyon yapısı da belirlenmelidir.

Üçüncü aşamada ise oluşturulan BGS fonu için uygulama sürecinin belirleneceği bir "Uygulama" aşaması söz konusu olacaktır. Bu aşamada iş planları değerlendirme süreci, karar verme kriterleri, sözleşmeler ve tarafların yükümlülükleri, yatırım sonrası süreçlerin takibi gibi konular karara bağlanmalıdır. Geleneksel girişim sermayesi uygulamalarına benzer şekilde BGS fonlarında da bir proje değerlendirme süreci takip edilebilir. Bu kapsamda Şekil 6-3'de, BGS fonları için bir proje değerlendirme süreci önerisi yer almaktadır.

Şekil 6-3: Bölgesel Girişim Sermayesi Proje Değerlendirme Süreci



Girişim sermayesinin, sermaye yatırımları ile desteklenen girişimci firmalar için faal oldukları bölgelere yenilikçi vasıflarda yeni insan kaynağını çekmek ve bu kaynağın kalıcı olarak yeni girişimci firmalarda aynı bölgede çalışmaya devam etmelerini teşvik etmek açısından bölgesel gelişmeye önemli bir katkısı olduğu değerlendirilmektedir. Bu fayda da, yetenekli insan kaynağının her yeni girişime daha önce çalıştıkları girişimlerden kodlanmamış tecrübe ve bilgi taşıdıkları da dikkate alınmalıdır. Bu anlamda, özellikle kamu desteği ile girişim sermayesi fonlarını yüksek yenilikçi Ar-Ge yoğun firmalara yatırım yapmaya özendirilmesi ile yüksek teknolojiye odaklı kümelerin ve ağların oluşmasına yönelik önemli bir pozitif dışsal için sağlanması da mümkün olacaktır.

## 6.2. TR90 Bölgesi ve Bölgesel Girişim Sermayesi

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) kayıtlarına göre mevduat, katılım ve kalkınma ve yatırım bankaları tarafından verilen krediler 2012 yılında 2007 yılına oranla % 312 artarak 761,4 Milyar TL'ye ulaşmıştır. Aynı dönemde mali olmayan şirketler ile bireysel işletmelere verilen krediler ise % 350 artarak 477 Milyar TL'ye ulaşmıştır. Mali olmayan şirketlerin toplam krediler içerisindeki payı % 44'ten % 52,7'ye çıkarken, bireysel işletmelerin payı % 11,9'dan % 10'a düşmüştür. Benzer bir şekilde bankaların aktiflerindeki kredi oranı Ocak 2007 - Aralık 2012 arasında yaklaşık 14 puan artarak % 58'e ulaşmış, ancak KOBİ kredilerinin toplam kredilere oranı aynı dönemde % 26,8'den % 25'e düşmüştür. İlgili dönemde, Doğu Karadeniz Bölgesi firmalarının toplam kullandırılan KOBİ kredileri içerisindeki payı ise % 1,6'dan % 1,7'ye yükselmiştir. Bu durum Doğu Karadeniz

Bölgesi KOBİ'lerinin geleneksel finansal kaynakların en temel unsuru olan bankacılık sektöründen yeterince kredi kullanmadığını göstermektedir. Dolayısıyla Doğu Karadeniz Bölgesi KOBİ'leri ve girişimcileri için girişim sermayesi başta olmak üzere alternatif finansman kaynakları çok daha fazla önem taşımaktadır. Alternatif finansman yöntemleri işletmelere ve girişimcilere sadece finansal destek değil aynı zamanda kurumsal yönetim anlamında da katkılar sağlamaktadır. Dolayısıyla, finansman desteğinin yanında yönetim ve organizasyon desteği sağlayan ve bu anlamda katılımcı finansman yöntemleri olarak da ifade edilebilecek olan girişim sermayesi ve diğer alternatif finansman modelleri TR90 Bölgesi'ndeki KOBİ'ler ve girişimciler için önemli bir fırsat alanını olarak değerlendirilmektedir.

Geleneksel girişim sermayesi uygulamalarına bakıldığında hem coğrafi ve hem de sektörel açıdan bir yoğunlaşmanın olduğu görülmektedir. Bu anlamda girişim sermayesi piyasalarının daha çok metropol şehir ve bölgelere ve bunun yanında da belirli sektörlerle yoğunlaştığı dikkat çekmektedir. Girişim sermayesi yatırımları; fiili çalışma içeren, pratik bir süreç olduğundan, yatırımcılar kendi ofislerinin (veya bölgelerinin) yakınında bulunan işletmelere yatırımı tercih etmektedirler. Bunun sonucunda da daha kırsal bölgelerde girişim sermayesi altyapısı gelişmemekte ve böylece bu bölgelerdeki girişimciler ve işletmeler girişim sermayesi fonlarından yeterince faydalanamamaktadırlar. Yatırımların bu coğrafi konsantrasyonu, girişim sermayesi kurumlarının ülke geneline dağılımının gerekliliğini yansıtmaktadır.

Geleneksel girişim sermayesi yatırımlarının coğrafi ve sektörel konsantrasyonu, öz sermayeye ihtiyaç duyan kırsal girişimciler ve iş sahiplerinin bu pazarlara erişimini zorlaştırmaktadır. Geleneksel girişim sermayesi kurumları, çoğunlukla küçük metropol ve kırsal alanlarda yatırım yapmaktan kaçınmaktadırlar.

Önceki kısımlarda ortaya konan Kalkınma Ajansları Temelli Bölgesel Girişim Sermayesi Modeli'nin TR90 Bölgesi'nde gerekliliğinin ve uygulanabilirliğinin ortaya konması amacıyla çalışma kapsamında bir saha araştırması gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında TR90 Bölgesi'ndeki 80 imalatçı KOBİ'ye ve 129 girişimci adayına ayrı ayrı anket uygulaması gerçekleştirilmiştir.

Gerçekleştirilen saha araştırmaları sonucunda elde edilen bulgular, TR90 Bölgesi için geliştirilebilecek bir BGS Modeli'nin bölgeye önemli katkıları olacağını ortaya koymuştur. Buna göre; çalışma sonuçları, özellikle Kalkınma Ajansı temelli oluşturulacak bir BGS sisteminin TR90 Bölgesi'nde uygulanabilirliği ve Bölge'nin böyle bir organizasyona olan ihtiyacı konusunda önemli bulgular içermektedir. Bu bulgulardan hareketle TR90 Bölgesi'nin BGS Fonuna olan ihtiyacı firmalar ve girişimciler açısından şu şekilde gerekçelendirilebilir:

- Bölgede kurulu firmaların mevcut durumu incelendiğinde çoğunluğunun düşük kapasite ile çalıştığı ve büyümelerinin önündeki en önemli engelin finansmana erişim olduğu belirlenmiştir. Ayrıca finansmana erişim, girişimci adayları için de önemli bir sorun olarak değerlendirilmektedir. Bu durum, mevcut firmaların büyümesi ve yeni girişimlerin kurulması noktasında Bölge'nin BGS Fonuna olan ihtiyacını ortaya koymaktadır.
- Yapılan saha araştırmalarında Bölge firmalarının yenilik uygulamaları geliştirmelerinin önündeki en büyük engelin de yine finansman ihtiyacı olduğu görülmüştür. Finansman ihtiyacı nedeniyle yenilik uygulamaları gerçekleştiremeyen firmalara bu durumun ortadan kaldırılması (finansman ihtiyacını karşılayacak alternatif bir kaynak elde edilmesi) durumunda yenilik yapıp yapmayacakları sorulduğunda, tamamından olumlu cevap alınmıştır. Firmalara yenilik yapmanın yanı sıra bir finansman fırsatı olması durumunda bunu mevcut işlerini büyütmeye amaçlı kullanıp kullanmayacakları sorulduğunda da neredeyse tamamının bu soruya olumlu cevap verdiği görülmüştür.
- Yukarıdakine benzer bir durum girişimci adayları için de söz konusu olmuş ve iş fikirlerine göre değerlendirebilecekleri bir finansman fırsatı olması durumunda işlerini büyütme düşüncesini düşünmeyecekleri ve yeni iş alanlarına girip girmeyecekleri sorulduğunda girişimci adaylarının büyük bir kısmı işini büyütebileceğini ve yeni iş alanlarına girebileceğini ifade etmiştir. Mevcut girişimcilerin ve girişimci adaylarının işini büyütme ve yeni iş alanlarını değerlendirme eğilimi, yenilik ve büyümeyi temel edinen BGS Modeli'nin Bölge'de uygulanabilirliği açısından son derece önemli bir göstergedir. Firmalar ve girişimci adayları açısından elde edilen bu bulgular, BGS Fonu oluşum sürecinin başlangıcını oluşturan BGS eğilimi ve piyasa analizi aşamaları için Bölge'de uygun bir ortamın olduğunu ortaya koymaktadır.

- Alternatif finansman kaynaklarına bölgesel firmaların ve girişimcilerinin ulaşması noktasında önemli bir işlevi üstlenecek olan BGS fonları, alternatif finansman kaynaklarının gerektirdiği aktif katılım ve gözetim süreci çerçevesinde organize edilecek yapılardır. Saha uygulamaları çerçevesinde katılımcı firma ve girişimci adayları ile yapılan değerlendirmelerde, alternatif finansman kaynaklarının Bölge'deki ortaklık kültürünün geliştirilmesi noktasında bir fırsat olabileceği dolayısıyla alternatif finansman kaynaklarının Bölge için sadece bir finansal kaynak şeklinde değil, aynı zamanda ortaklık kültürünü geliştirme fırsatı olarak değerlendirilmesi gerektiği noktasında genel bir kanaat ortaya çıkmıştır. Bu kanaat, katılımcıların ortak proje yürütme konusundaki eğilimleri ile birleştirildiğinde BGS fonunun Bölge için önemli bir ihtiyaç olduğu noktasında bir başka gerekçe ortaya koymaktadır.
- Yapılan saha çalışmalarında katılımcılar, kendilerine finansal desteğin yanı sıra yönetsel veya operasyonel anlamda katkı sağlayacak bir kamu kurumunun ortaklığına olumlu baktıklarını ifade etmiştir. Bu durumla birlikte çeşitli ülke uygulamalarında kamunun aktif müdahalesi ile ulaşılan başarı düzeyi düşünüldüğünde, Bölge firmalarının BGS fonuna bakışı ve Bölge'deki BGS eğilimi konusunda olumlu bir ortamın bulunduğunu ortaya koymaktadır.
- Sosyo-ekonomik gelişmişlik açısından kıyı ve iç bölgelerdeki iller arasındaki farklılık Bölge için önemli bir sorunu oluşturmaktadır. Zira TR90 Bölgesi kıyı kesimi ve iç bölgeleri birbirinden izole gelişme eğilimi göstermektedir. Bu nedenle kır-kent fonksiyonel bütünleşmesini tanımlayacak ve değerlendirecek bütünleştirici finansman politikaları Bölge için önemli bir ihtiyacı ortaya koymaktadır. Alternatif finansman kaynaklarının tüm kesimlere ulaşmasına imkân tanıyan BGS Modeli bu anlamda Bölge için önemli bir gerekliliği ortaya koymaktadır.

- Yapılan saha araştırmalarında, Bölge firmalarının kurumsallaşmanın gerektirdiği uygulamalar noktasındaki mevcut durumlarının, söz konusu firmaların önemli bir kurumsallaşma problemi yaşadıklarını göstermiştir. Kurumsallaşamama probleminin, kurumsal uygulamalar dışında firmaları en çok etkilediği nokta ise, firmaların nesiller arasında devir konusunda yaşadıkları problem ile kendini göstermektedir. Saha araştırmalarında firmaların önemli bir çoğunluğunun birinci neslin yönetiminde olduğu bulgusu ile birlikte değerlendirildiğinde BGS Modelinin, finansman desteğinin yanında önemli bir mentörlük desteği de gerektirdiği ve sağladığı için, nesiller arası devir gibi kurumsallaşma ile önemli ölçüde ortadan kaldırılabilecek bazı problemlerin çözümüne de katkı sağlayacağı ve bu nedenle de Bölge için son derece önemli ve gerekli bir kaynak olduğu değerlendirilmektedir.

BGS fonunun kurulması kadar sürdürülebilirliği de önemlidir. Sürdürülebilirliğin temel iki noktası ise Bölge'deki proje potansiyeli ve destekleyici yapıların varlığıdır. Bu anlamda Bölge'nin potansiyelini ortaya koymak adına şu hususların üzerinde durmak gerekir;

- Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından kullanılan teknogirişim sermayesi desteği kapsamında 2009-2014 döneminde Türkiye genelinde yapılan başvuruların %2,7'si TR90 Bölgesi firmalarına aittir. Söz konusu dönemde teknogirişim sermayesi desteği kapsamında desteklenen projelerin ise %2,4'ü TR90 Bölgesi firmalarına aittir. Projesi desteklenen bölge firmalarının tamamı Trabzon'da faaliyet gösteren firmalar olmuştur. Söz konusu dönemde Bölge'den sunulan teknogirişim projelerinin sadece %18'i desteklenmiştir. Desteklenme oranı Türkiye ortalamasının (%20) altındadır. Bu durum teknogirişim projeleri anlamında da TR90 Bölgesi'nde önemli bir potansiyel bulunduğunu göstermektedir.

Tablo 6-1: 2009-2014 Dönemi Teknogirişim Sermayesi Desteği Kapsamında Desteklenen Proje Sayıları

Proje sayısı / Yıllar	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Toplam
Başvuru (TR90)	9	25	40	41	38	27	180
Başvuru (TR)	159	724	859	1597	1.539	1.748	6.626
Destek (TR90)	4	5	10	4	5	4	32
Destek (TR)	78	102	272	288	294	270	1.304
Destek/Başvuru (TR90)	0,44	0,20	0,25	0,10	0,13	0,15	0,18
Destek/Başvuru (TR)	0,49	0,14	0,32	0,18	0,19	0,15	0,20

Kaynak: T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

- DOKA tarafından çıkarılan destek çağrılarında, destek talebinde bulunan firmaların sadece %40'ı desteklenebilmiştir. Bu açıdan bakıldığında BGS fonu, bölgede var olan proje potansiyelini değerlendirme de bir ihtiyaç ve fırsat olarak değerlendirilebilir.
- Doğu Karadeniz Bölgesi, hemşerilik eğiliminin en fazla olduğu bölgelerden birisidir. Çiftçi (2011) Türkiye'de iç göçte sosyal ağ kullanımı üzerindeki etkenler konusunda yaptığı araştırmasında, Atkinson bölgesel eşitsizlik endeksini kullanmışlardır. Araştırmada hemşerilik olgusunun iç göç nedenlerini açıklamadaki rolü ele alınmış ve Doğu Karadeniz Bölgesi'nden gerçekleşen göçlerde hemşerilik olgusunun diğer bölgelere göre daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır. Çiftçi (2011) çalışmasında Doğu Karadeniz Bölgesi'nden özellikle iş amaçlı göç edenlerin hemşerilerin yoğun olduğu illeri tercih ettikleri sonucunu elde etmiştir.
- İş amaçlı göç hareketlerini açıklamada hemşerilik karşılıklı bir etkileşimi ortaya koyar. Yani hemşerilik olgusu ile iş amaçlı göç edenler ile işe alımlarda hemşerilik olgusunu ön plana çıkaran işverenlerin varlığı, hemşerilik ile ilgili bölgesel farklılıkları açıklamada ön plana çıkmaktadır. Doğu Karadeniz Bölgesi için var olan bu durum, potansiyel bir BGS uygulamasında bir fırsat olarak değerlendirilebilir. Doğu Karadeniz Bölgesi kökenli iş adamlarının, hemşerilik olgusu sayesinde BGS fonu kapsamında birer melek yatırımcı olarak fona destekleri sağlanabilir. Böylece BGS fonuna bir süreklilik kazandırılabilir.
- BGS fonu başarı potansiyelini artırmak adına, bu sürece destek verecek şekilde 2200 öğretim üyesi ve yaklaşık 55 000 öğrenciyi sahip Trabzon Karadeniz Teknik Üniversitesi, Rize Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Ordu Üniversitesi, Giresun Üniversitesi, Gümüşhane Üniversitesi ve Artvin Çoruh Üniversitesi olmak üzere Bölge'deki 6 üniversite, Karadeniz Teknik Üniversitesi bünyesinde faaliyetlerini yürüten Trabzon Teknokent ve illerin Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları'nın sürece aktif katılımı ile BGS fonunun sürekliliği sağlanabilir.
- Sonuç olarak; kamu gözetimi ve denetiminde oluşturulacak BGS kurumlarının, coğrafi ve sektörel kısıtlamalar nedeniyle finansmana erişim konusunda dezavantajlı girişimcileri ve girişimci adaylarını desteklemek suretiyle, buldukları bölgenin yenilik geliştirme kapasitesini ve istihdamını arttırmasının mümkün olacağı düşünülmektedir. Saha araştırmaları ile desteklenecek şekilde TR90 Bölgesi'nin bu anlamda böylesi bir fona ihtiyaç duyduğu ve bu fonun Bölge'nin kalkınmasına önemli bir katkı sağlayacağı ve ilave olarak fonun sürdürülebilirliği noktasında Bölge'nin gerekli potansiyeli taşıdığı düşünülmektedir.





## KAYNAKÇA

1. Ağca, V. ve Yörük, D., "Bağımsız Girişimcilik ve İç Girişimcilik Arasındaki Farklar: Kavramsal Bir Çerçeve", Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, 2006, 8(2): 155-173.
2. Aksoy, E.E., Finansal Teknikler ve Türev Araçlar, Detay Yayınları, 2011.
3. Akyüz, K.C. ve diğerleri, "Rize İlindeki Lise ve Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Yeteneklerinin İncelenmesi", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 2006, 20(1): 233-246.
4. Arıkan, S., Girişimcilik: Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular, Siyasal Kitabevi, 2004.
5. Ayrıçay, Y. ve Kılıç, M. "KOBİ'lerde Leasing, Faktoring ve Forfaiting", II. Bölgesel Sorunlar ve Türkiye Sempozyumu, 1-2 Ekim 2012, ss. 211-219.
6. Barkley, D.L., Policy Options for Equity Financing for Rural Entrepreneurs, [http://www.clemson.edu/uced/entrepreneurship\\_small\\_business\\_development/Policy\\_Options.pdf](http://www.clemson.edu/uced/entrepreneurship_small_business_development/Policy_Options.pdf)
7. Barkley ve diğerleri, "Establishing Nontraditional Venture Institutions: Lessons Learned." RUPRI Rural Equity Capital Initiative, P2001-11A, Columbia, Mo., 2001a.
8. Barkley ve diğerleri, "Establishing Nontraditional Venture Institutions: Filling A Financial Market Gap", RUPRI Rural Equity Capital Initiative, P2001-11B, Columbia, Mo., 2001b.
9. Barkley ve diğerleri, "Establishing Nontraditional Venture Institutions: The Decision Making Process", RUPRI Rural Equity Capital Initiative, P2001-11C, Columbia, Mo., 2001c.
10. Barkley ve diğerleri, "Establishing Nontraditional Venture Institutions: Case Studies", RUPRI Rural Equity Capital Initiative, P2001-11D, Columbia, Mo., 2001d.
11. Barkley, D.L. and Markley, D.M., "Nontraditional Sources of Venture Capital for Rural America", Rural America, 16 (1), 2001.

12. Bartlett, J.W., *Venture Capital Law, Business Strategies and Investment Planning*, John Wiley and Sons pub. New York. USA, 1988.
13. Bottazzi, L., Da R.M., ve Hellmann, T., "Who Are the Active Investors? Evidence from Venture Capital," *Journal of Financial Economics*, 2007, 89(3): 488-512.
14. Bowonder, B. ve Mani, S., "Venture Capital and Innovation: The Indian Experience", *UNU/INTECH Research Project*, 2002.
15. Bulut, H. İ., "Ulusal Ar-ge Tamamlayıcısı Olarak Uluslararası Kurumsal Risk Sermayesi", *İktisat İşletme ve Finans*, 2005, 20(236): 65-86.
16. Büte, M., "Trabzon İlinde Girişimcilik Özellikleri Araştırması", *Uluslararası Girişimcilik Kongresi Bildirileri Kitapçığı*, Bişkek, 2006.
17. Cardon, M.S., Sudek, R. and Mitteness, C., "The Impact of Perceived Entrepreneurial Passion on Angel Investing", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 2009, 29(2): 1-15.
18. Carpentier, C. and Suret, J.M., "How Useful is Venture Capital? Evidence from Capital Pool Companies", [http://www.fsa.ulaval.ca/html/fileadmin/pdf/Ecole\\_comptabilite/Publications/2003-09-1.pdf](http://www.fsa.ulaval.ca/html/fileadmin/pdf/Ecole_comptabilite/Publications/2003-09-1.pdf)
19. Ceylan, A., *Finansal Teknikler*, Ekin Kitabevi Yayınları, 2002.
20. Ceylan, A. ve Korkmaz, T., *İşletmelerde Finansal Yönetim*, 10. Bası, Bursa: Ekin Yayınları, 2008.
21. CISDM (Center for International Securities and Derivatives Markets), *The Benefits of Private Equity*, CISDM Research Department, 2005.
22. Cooke, P., Davies, C. and Wilson R., "Innovation Advantages of Cities: From Knowledge to Equity in Five Basic Steps", *European Planning Studies*, 2002, 10(2): 233-250.
23. Çiftçi, M., "Türkiye'de İç Göç'te Sosyal Ağ Kullanımı Üzerindeki Etkiler", *Sosyo Ekonomi, Özel Sayı*, 2011-M1, ss. 105-124.
24. Çizakça M., *Risk Sermayesi, Özel Finans Kurumları ve Para Vakıfları, İslami İlimler Araştırma Vakfı*, No: 8, 1993.
25. Çizakça M., *İslam Dünyasında ve Batı'da İş Ortaklıkları Tarihi, Tarih Vakfı Yurt Yayınları*, No: 75, 1999.
26. Çolpan, B., *Amerika Birleşik Devletleri'nde Devletin Küçük İşletmelere Yönelik Finansman Destek Sistemleri*, KOSGEB, Ankara, 1999.
27. Dağdelen, Ü., "Risk Sermayesi", *İşletme ve Finans Dergisi*, 1992, (72): 50-63.
28. Dascher, P. E., Jens, W.G., "Family Business Succession Planning", *Business Horizons*, 1999, 42(5): 2-4.
29. Dobloug, A.T., "Venture Capital and Innovation", *Hogskoloni Hedmark*, 2008.
30. Dündar, S.O., *Mikrofinansman, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş., Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü*, 2007.
31. Eminoğlu M., *Osmanlı Tatbikatında Nakit Para Vakıfları ve Günümüz Ekonomisinde Uygulanabilirliği*, Kahramanmaraş Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 1996.
32. Ertuğrul, A., *Yenilikçi Küçük İşletmelerin Finansmanı: Türkiye Uygulaması*, Kadir Has Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2011.
33. European Commission Centre for Strategy & Evaluation Services, *Guide to Venture Financing in Regional Policy*, 2002.
34. European Commission, *Enterprise and Industry*, 2014.
35. Freear, J., Sohl, J.E. and Wetzel, W.E, 1994, "Angels and Non-Angels: Are There Differences?", *Journal of Business Venturing*, 1994, 9(2): 109-123.
36. Freswater ve diğerleri, "Nontraditional Venture Capital Institutions: Filling a Financial Gap." RUPRI Rural Equity Capital Initiative. P2001-11B, Columbia, Mo., 2001.
37. Gaston, R., *Financing Entrepreneurs: The Anatomy of A Hidden Market*. In *Financing Economic Development: An Institutional Response*, CA: Sage Publications, 1990.
38. Gompers, P. ve Lerner, J., "The Venture Capital Cycle", MIT Press, 2002.
39. Gompers, P., K., Anna, L.J. ve Scharfstein, D., "Venture Capital Investment Cycles: The Impact of Public Markets", *Journal of Financial Economics*, 2008, 87(1): 1-23.
40. Gökyay, Ç. *Türkiye'de Mikro Kredi Uygulamaları ve İstihdama Yansımaları, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü*, 2008.
41. Gürel, E.B., "İç Girişimcilik: Bir Literatür Taraması", *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi*, 6: 56-75.
42. Gürol, A., *Türkiye'de Kadın Girişimci ve İşletmesi: Fırsatlar, Sorunlar, Beklentiler ve Öneriler*, Atılım Üniversitesi Yayını, 2000.
43. Hall, B., "The Financing of R&D", *NBER Working Paper 8773*, 2002.
44. Hochberg, Y., Ljungqvist, A., ve Lu, Y., "Whom You Know Matters: Venture Capital Networks and Investment Performance", *Journal of Finance*, 2007, 62(1): 251-301.
45. Işık, N. ve Kılınc, E.C., "Bölgesel Kalkınma'da Ar-Ge ve İnovasyonun Önemi: Karşılaştırmalı Bir Analiz", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2011, 6(2): 9-54.
46. İbicioğlu, H., Taş, S. ve Özmen, H.İ., "Üniversite Eğitiminin Girişimcilik Düşüncesinin Değişimine Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama", *Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 2010, 2(1): 53-74.
47. Kalkınma Bakanlığı, *10. Kalkınma Planı: 2014-2018, Girişimciliğin Geliştirilmesi*, 2014.
48. Kao, R.W.Y, *Defining Entrepreneurship: Past, Present and?, Creativity and Innovation Management*, 1993, 2(1): 69-70.
49. Kaplan, D.A., "The Silicon Boys", *Harper Perennial*, 1999.
50. Karabayır, M.E. ve diğerleri., "Melek Yatırımcıların Yatırım Kararlarında Girişimci Odaklılığın Rolü: Türkiye'deki Melek Yatırımcılar Üzerine Bir Çalışma", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 2012, 67(2): 69-93.
51. Karahan, M., Ünal, Ö.F. ve Mete, M., "KOBİ'lerin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması: Diyarbakır Örneği", *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2014, 1(19): 113-125.
52. Kaya, F., *Uluslararası Ticaret ve Muhasebesi, İSM-MMO Yayını*, 2011.
53. Kellekci, M., *Risk Sermayesi, Yeni Trendler ve Uygulamalar*, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Sermaye Piyasası ve Borsa Bölümü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2002.
54. Kızılgöl, Ö. ve İşgüden, B., "Bandırma ve Norfolk Şehirlerinin Girişimcilik Profillerinin Karşılaştırmalı Analizi Üzerine Bir Araştırma, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi", 2008, 9(1): 2-14.
55. Kildokum, H., *The Adventure of Private Equity in Turkey: An Opportunity Search for A Model*, 3. Trakya Bölgesi Kalkınma ve Girişimcilik Sempozyumu, 21-22 Ekim 2011, Tekirdağ.
56. Kitsing, M., *Government as a Venture Capitalist: Evidence from Estonia*, *Industry Studies Association Annual Conference*, 2013.
57. Kraemer-Eis, H., Lang, F. and Gvetadze, S., *European Small Business Finance Outlook*, *European Investment Fund, Working Paper 2014/24*, 2014
58. Krauss, N., and Walter, I., "Can Microfinance Reduce Portfolio Volatility?" *Economic Development and Cultural Change*, 2009, 58 (1): 85-110.
59. Kuğu, T.D., "Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi", *Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 2004, 11(2): 141-153.
60. Kurt, M., Ağca, V. ve Erdoğan, S., "Afyonkarahisar İli Girişimcilik performansının Coğrafi Bilgi Sistemleri ile Analizi", *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 2006, 8(2): 97-114.
61. Küçük, O., *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, Seçkin Yayıncılık, 2005.
62. Markley, D.M., "Filling the Rural Equity Capital Gap: The Role for Nontraditional Venture Capital", *Rural Research Report*, 2002, 14(2): 1-6.
63. Megginson, W.L., *Towards a Global Model of Venture Capital*, <http://www.milkeninstitute.org/pdf/Megginson.pdf>
64. Megginson, W., ve Weiss, K., "Venture Capital Certification in Initial Public Offerings", *Journal of Finance*, 1991, 46 (3): 879-903.
65. OECD, *Government Venture Capital For Technology-Based Firms*, *OECD/GD(97)201*, 1997, <http://www.oecd.org/sti/inno/2093654.pdf>

66. OECD, Entrepreneurship and Local Economic Development, Programme and Policy Recommendations, 2003.
67. Özdemir, Z., "Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri", Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2005, 10(2): 194-224.
68. Paksoy, S. ve Aydoğdu, M.H., Bölgesel kalkınmada Girişimcilik Desteklenmesi: GAP-GİDEM Örnekleri, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 2010, 5(1): 113-134.
69. Popov, A. and Roosenboom, P., "Venture Capital and Industrial Innovation: Evidence from Europe", 2nd Draft Manuscript for Economic Policy, September 20, 2011.
70. Rin, M.D. ve Penas, M.F., "The Effect of Venture Capital on Innovation Strategies", NBER Working Paper Series", <http://www.nber.org/papers/w13636>, 2007.
71. Sahlman, W.A., "The Structure and Governance of Venture-Capital Organizations", Journal of Financial Economics, 1990, 27: 473-521.
72. Schusler, H., Selecting Venture Capitalists as Strategic Partners, EVCA Yearbook, 1993.
73. Smith, R.L. and Smith, J.K., Entrepreneurial Finance, Jhon Wiley&Sons, USA, 2000.
74. Sorensen, M., "How Smart is Smart Money: An Empirical Two-Sided Matching Model of Venture Capital", Journal of Finance, 2007, 62(6): 2725-2762.
75. TIGV (Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı), Girişim Sermayesi: Türkiye İçin Çıkarımlar ve Öneriler, Ankara, 2012.
76. Uçkun, N., "KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çare Olabilir Mi?", Muhasebe ve Finansman Dergisi, 2009, 41: 121-131.
77. Uludağ, İ. ve Serin, V., Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İstanbul, İTO Yayınları, 1990.
78. Uluköy, M., Demireli, C. ve Kahya, V., "KOSGEB Girişimcilik Eğitimi Kurslarına Katılan Katılımcıların Girişimcilik profiline Yönelik Bir Alan Araştırması", Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 2013, 8(2): 79-96.
79. Varışlı, O., Venture Capital, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 1996.
80. Yüksel, A., Türkiye'de KOBİ'lerin Banka Kredilerine Erişimi, DPT Uzmanlık Tezi, 2011.
81. Ernst & Young Global Limited
82. [www.bddk.gov.tr](http://www.bddk.gov.tr)
83. [http://www.evca.com/html/PE\\_industry/glossary.asp?action=search&letter=yes&](http://www.evca.com/html/PE_industry/glossary.asp?action=search&letter=yes&)
84. [http://www.gmka.org.tr/uploads/downloads/dosya/girisim\\_ve\\_risk\\_sermayesi\\_bilgi\\_notu.pdf](http://www.gmka.org.tr/uploads/downloads/dosya/girisim_ve_risk_sermayesi_bilgi_notu.pdf)
85. <http://www.hazine.gov.tr/default.aspx?ns=w=BKsmUPQeFbnBXCDahrXm1A==H7deC+LxBl8=6mid=250&cid=30&nm=45#>
86. <http://www.kap.gov.tr/sirketler/islem-goren-sirketler/sectorler.aspx>
87. <http://kobias.com.tr/web/>
88. <http://www.oecd.org/industry/smes/33705673.pdf>
89. <http://www.spk.gov.tr/apps/kyd/iletisim.aspx?ctype=rsyo&submenuheader=1>
90. [www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)
91. <http://www.yoikk.gov.tr/upload/komiteler/kobi/gsyo.pdf>

## Ek 1: Firmalar İle Yapılan Anket Çalışması Örneği

**Değerli Katılımcı:**  
Bu anket çalışması, Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA) tarafından hazırlanacak olan "TR90 Düzey 2 Bölgesi'nde Uygulanabilecek Alternatif Finansman Kaynakları Raporu" için veri desteği sağlanmak amacıyla hazırlanmıştır. Anketle yer alan bilgiler bu amaç dışında başka hiçbir amaçla kullanılmayacaktır. Anketle yer alan sorulara katılarak değerlendireceğinizdeki finansman izni herhangi bir şekilde projenin herhangi bir yerinde gösterilmeyecektir. Katılımınız için şimdiden teşekkür ederiz.

**A. FİRMALARIN ALTERNATİF FİNANSMAN BİLGİ VE EĞİTİMLERİNE İLİŞKİN BİLGİLER**

1. "Alternatif Finansman Kaynağı" kavramı size daha çok neyi çağrıştırıyor?  
Banka kredisi [ ] Ticari kredi [ ]  
Borç [ ] Öz kaynak [ ]  
Banka dışı kaynak [ ] Hibe/Lezlek [ ]  
Taisir sağlamak [ ]  
Diğer (Tarihen belirtiniz) .....

2. Daha önce alternatif finansman yöntemleri ile ilgili herhangi bir eğitim/bilgilendirme programına katıldınız mı?  
Evet [ ] (A. soruya geçiniz) / Hayır [ ]

3. Katılmama nedeniniz nedir?  
İlgilenmedik [ ] Bilgimiz yok [ ]  
Zamanımız yok [ ] İnsan eksikliği [ ]  
Mali yetersizlik [ ] Diğer (Lütfen belirtiniz).....

4. Aşağıdaki finansal teknikler hakkındaki bilgi düzeyinizi işaretleyiniz.

Finansal Teknik	Hiç Düşünmüyüm	Düşünmü Fikir	Bilgin Yok	Bilgin Var Fikir	Kullanmadım	Bilgin Var ve Kullandım
Risk Sermayesi	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Özel Sermaye Fonu	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Melek Yatırımcı	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Mikrofinansman	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Faktöring	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Leasing	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Türev Araçlar	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]

5. Kişiliğiniz ile ilgili düşüncelerinizi ifade ediniz.  
Hiç Katılmıyorum 1►...2►...3►...4►...5► Tamamen Katılmıyorum

	1	2	3	4	5
Risk almaktan çekinirim.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Başarı için daha önce denemediklerimi denemekten çekinirim.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
İşimi de ilgili olarak, başarılı da olsa, yüksek kaliteli talimat almaya severim.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Biz işimizi kendi yönlendirmemizi istemeyiz.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Kontrol amaçlı soru. Lütfen "Hiç Katılmıyorum" seçeneğini işaretleyiniz.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Başladığım bir işi başarıyla bitirmek isterim.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Beşim için başarmak para kazandıktan daha önemlidir.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Başarılı olmak için elimden gelenin fazlasını yapabiliyim.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Orjinal fikir ve düşünceler geliştirebilirim.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Yeni fikirler her zaman aklımda.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Kendi fikirlerimi hayata geçirecek işlere yönelmeyi severim.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]

6. FİNANSMAN SİZİ 5 YIL İÇERİSİNDE:

	Evet	Hayır
Yeni bir ürün/hizmet geliştirdi	[ ] (9. soruya geçiniz)	[ ]
Üretim süreci/yöntemini geliştirdi	[ ] (9. soruya geçiniz)	[ ]
Yeni bir yönetim organizasyonunu geliştirdi	[ ] (9. soruya geçiniz)	[ ]
Ürün/hizmetlerinizi satacak yeni bir yol geliştirdi	[ ] (9. soruya geçiniz)	[ ]

7. Yeni bir ürün/hizmet, üretim süreci/yöntemini, yönetim organizasyonunu ve/veya ürün/hizmetlerinizi satacak yeni bir yol geliştirmenizdeki en önemli neden nedir?  
Gerek duyulmadı [ ] (9. soruya geçiniz)  
Finansman ihtiyacı [ ]  
Talep edilmedi [ ] (9. soruya geçiniz)  
Diğer (Tarihen belirtiniz).....

8. Finansman ihtiyacınızı karşılayacak alternatif bir kaynak elde etmeniz durumunda söz konusu yenilikleri yapmayı düşünür müsünüz?  
Evet [ ] / Hayır [ ]

9. İş fikrinize göre değerlendirileceğiniz bir finansman fırsatı olursa durumunda mevcut işinizi büyütmeyi düşünür müsünüz?  
Evet [ ] / Hayır [ ]

10. İş fikrinize göre değerlendirileceğiniz bir finansman fırsatı olursa durumunda yeni iş alanlarınızı değerlendirmevi düşünür müsünüz?  
Evet [ ] / Hayır [ ]

11. Bir projeniz için kredi başvurusunda bulunduğunuzda, kredi kurumun hangisine daha çok dikkat ederiniz?  
Firmanın geçmiş faaliyet sonuçları  
Projenin gelecekte başarılı olma potansiyeli

12. Bir projeniz için kredi başvurusunda bulunduğunuzda, kredi kurumun hangisine daha çok dikkat etmezsiniz?  
Firmanın geçmiş faaliyet sonuçları  
Projenin gelecekte başarılı olma potansiyeli

13. İşletme finansal ortak kabul eder misiniz?  
Evet [ ] Hayır [ ] (16. soruya geçiniz)

14. Hangi tür finansal ortak ile çalışmak istersiniz?  
Aktif kamu kurumu [ ] Pasif kamu kurumu [ ]  
Aktif özel kurum [ ] Pasif özel kurum [ ]

15. Bir finansal ortakla öncelikli beklentiniz ne olur?  
Ticari ile ilgili tavsiyeler [ ] Ticari finansman [ ]  
Piyasa bilgisi [ ] Kurumsallaşma [ ]  
Diğer (Lütfen belirtiniz) .....

16. Sizin durumunuzdaki firmaların finansmana erişim imkanlarını genel olarak nasıl değerlendiriyorsunuz?  
Çok zor [ ] Zor [ ] Normal [ ]  
Kolay [ ] Çok kolay [ ]

### B. FİRMANIN FİNANSMAN POLİTİKALARINA İLİŞKİN BİLGİLER

17. Faaliyet gösterdiğiniz sektörün sizce en önemli sorunu nedir? (Önem derecesine göre 1, 2, 3 şeklinde sıralayınız)  
Nüfuz eksikliği [ ] Finansman [ ]  
Pazarlama [ ] Altyapı [ ]  
Rekabet [ ]  
Diğer (Lütfen belirtiniz) .....

18. Size göre firmanızın büyümesini önündeki en önemli engel nedir?  
Finansman eksikliği [ ] Rekabet [ ]  
Yüksek fiyat oranları [ ] Vergiler [ ]  
Diğer (Lütfen belirtiniz) .....

19. İşletmenizi kurulumu nasıl finanse ettirdi?  
Yalnızca öz kaynak [ ]  
Yalnızca yabancı kaynak [ ]  
Öz kaynak ve yabancı kaynak [ ]  
Diğer (Lütfen belirtiniz) .....

20. Kuruluş kaynaklarınız içerisinde hangisi daha ağırlıklı idi?  
Kişisel birikimler [ ] Banka kredisi [ ]  
Aile kredisi [ ]  
Diğer (Lütfen belirtiniz) .....

21. Güncümüzdeki firmanız finansman ihtiyacını nasıl karşılamaktadır? (Toplam 100 olacak şekilde % puan veriniz)

Kaynak	Oran
Borçlanma (banka kredisi, vb)	% .....
Aile kredileri ile	% .....
Sermaye ve diğer kaynaklar	% .....
Öz sermaye ile	% .....
<b>Toplam</b>	<b>% 100</b>

22. Şu ana kadar hiç banka kredi başvurusunda bulunduğunuz mu?  
Evet [ ] Hayır [ ] (26. soruya geçiniz)

23. Bu kredi/kredileri daha çok hangi amaç için kullandınız?  
Başlangıç sermayesi için [ ]  
Çalışma sermayesi için [ ]  
İşletmeyi büyütmek için [ ]  
Yeni iş alanlarına yatırım için [ ]  
Diğer (Lütfen belirtiniz) .....

24. İşletme ile ilgili olarak yapmış olduğunuz kredi başvurularından bankaca onay alınmış bir başvuru oldu mu?  
Evet [ ] Kaç kez? (Lütfen belirtiniz) .....

25. Kredi başvurunuzun / başvurularınızın onaylanmamasının temel nedeni ne idi? (26. soruya cevap vermezsiniz)  
Önceki kredilerle teminatı düşük [ ]  
Teminat gösterecek varlık olmaması [ ]  
Sermaye durumun yetersiz olması [ ]  
Yüksekim derecinin eksikliği [ ]  
Diğer (Lütfen belirtiniz) .....

26. Banka kredisine başvurmanız nedeniyle nedir?  
Banka kredilerine sıcak bakmıyoruz [ ]  
Faiz oranları çok yüksek [ ]  
Teminat gösterecek varlığımız yok [ ]  
Ekonomik istikrarızlık [ ]  
İşletmelerin (sizin) için istikrarlı [ ]  
Diğer (Lütfen belirtiniz) .....

27. Banka dışında herhangi bir kaynaktan kredi kullandınız mı?  
Evet [ ] Hayır [ ] (29. soruya geçiniz)

28. Bu krediyi hangi amaçla (nerede) kullandınız?  
Makine-Teçhizat temini [ ] Ar-Ge [ ]  
Kapasite artırımı [ ] Fiziki büyüme [ ]  
Tanıtım faaliyetleri [ ]  
Diğer (Lütfen belirtiniz) .....

29. Hibe / Tevvik (AR, KOSGEB, DOKA, Karsal Kalkınma, vb) programları hakkındaki bilgi düzeyiniz nedir?  
Yeterli [ ] Kısmen yeterli [ ]  
Yetersiz [ ] Hiç yok [ ]

30. Proje finansman desteği alma imkanınız olsa, öncelikte hangi konuda destek almak isterdiniz?  
Makine-Teçhizat temini [ ] Ar-Ge desteği [ ]  
Tanıtım faaliyetleri [ ] Personel [ ]  
Eğitim [ ]  
Diğer (Lütfen belirtiniz) .....

31. Çok ortaklı bir proje yürütme konusundaki düşünceniz nedir?  
Yürütme [ ]  
Ortaklığına göre değil [ ]

### C. FİRMANIN İŞLETME, BÜYÜME ve REKABET POLİTİKALARINA İLİŞKİN BİLGİLER

32. İşletmede uygulanan süreçler konusundaki düşüncenizi ifade ediniz.  
Hiç Katılmıyoruz 1► 2► 3► 4► 5► Tamamen Katılıyorum

	1	2	3	4	5
Firmanızdaki sistemli pazar araştırması (bilimsel olarak yapılmaktadır)	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Firmanızda yeni ürün geliştirme çalışmalarını düzenli olarak yapılmaktadır	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Firmanızdaki marka tanıtım çalışmaları düzenli olarak yapılmaktadır	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Firmanızın yarıcalı yeni işler başlatma teknikleri düzenli olarak geliştirilmektedir	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Firmanızda eğitim verimliliğini düzenli olarak yapılmaktadır	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Firmanızın dışarıya hizmetlerinden faydalanarak çalışmaktadır	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Firmanızdaki teknoloji ve bilgi çabalarını düzenli olarak yapılmaktadır	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Firmanızın müşteri ilişkileri yönetimi düzenli olarak yapılmaktadır	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]

33. İşletmenizin yenilik, ar-ge ve büyüme politikalarına ilişkin düşüncelerinizi ifade ediniz.  
Hiç Katılmıyorum 1► 2► 3► 4► 5► Tamamen Katılıyorum

	1	2	3	4	5
Firmamız için öncelikli olarak ar-ge süreci adaptif	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
İşletme ile ilgili yeniliklere açıkız	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Firmamızda şirket ile ilgili yenilikler / teknolojiler düzenli olarak takip edilmektedir	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Firmamızda şirket ile ilgili yenilikler / teknolojiler düzenli olarak araştırılmaktadır	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Araştırma-Geliştirme çalışmalarını için bütçenizden yeterli pay ayrılmaktadır	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
İşletme gelecekteki süreçlerin yönetimi için bilgi teknolojileri kullanılmaktadır	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Rakiplerinizle rekabet edebilmek adına farklılık / yenilikler sürekli araştırılmaktadır	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]

34. Firmamızın amacı nedir?  
Hiç Önemli Değil 1► 2► 3► 4► Çok Önemli 5

	1	2	3	4	5
Aile sermaye artırmak	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Aileye stabilite sağlamak	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Aileye bir şey kazandırmak	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Firmamızın büyümesini sağlamak	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
İşletme hedeflerini artırmak	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Yaşam stili geliştirmek	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Toplamı yaratı sağlamak	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]

35. İşletmenin rakipleri kimlerdir?  
Küçük Yerel [ ] Ulusal [ ]  
Büyük Yerel [ ] Uluslararası [ ]  
Rakibiniz yok [ ]

36. İşletmenin rekabet yöntemi stratejisi?  
Hiç Önemli Değil 1► 2► 3► 4► Çok Önemli 5

	1	2	3	4	5
Fiyat	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Kalite	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Hedefleme / Odaklanma	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Çeşitlendirme	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Pazarlama politikaları	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]

37. İşletmenin rekabet gücünü artırma yöntemleri konusundaki düşüncenizi?  
Hiç Önemli Değil 1► 2► 3► 4► Çok Önemli 5

	1	2	3	4	5
Satış pazar payı artırma	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Ürün kalitesini artırma	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Yeni ürün hizmet geliştirme	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Bölgesel pazarlara açılma	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Finansal pazarlara açılma	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Ar-Ge ve yenilikçilik	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Ortak girişimcilik	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]

38. Büyümeyi nasıl sağlayacaksınız?  
Hiç Önemli Değil 1► 2► 3► 4► Çok Önemli 5

	1	2	3	4	5
Satışları artırmak	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Kar marjlarını artırmak	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Değişim/İmlama yoluyla	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Satış kanalları yoluyla	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Yeni bir ürün/ hizmet geliştirerek	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Faaliyet yerini değiştirmek	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]

39. Günlüğünüzde işletmenizin yaşadığı sorunlar nelerdir?  
Hiç Önemli Değil 1► 2► 3► 4► Çok Önemli 5

	1	2	3	4	5
Finansman	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
İstihdam	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Kalite standartları	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Satış oranı	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Vergiler	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Pazarlama imkanları	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Makine teçhizat	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Emeğin verimliliği	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Nakit yetersizliği	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Finans-Promosyon	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Pazarlama-Satış	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]

40. İşletmenin gelecekteki hedefleri  
Hiç Önemli Değil 1► 2► 3► 4► Çok Önemli 5

	1	2	3	4	5
Öz sermaye artırma	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Yeni pazarlara açılma	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Markalaşma	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Yeni ürün geliştirme	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Mevcut ürünleri geliştirme	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Özellikler	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Özellikler	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Yeni ürün geliştirme	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]

41. İşletmenin içinde bulunduğu rekabet basamağı (yoğunluğunu) nasıl değerlendirirsiniz?  
Çok düşük [ ] Düşük [ ] Orta [ ] Çok yüksek [ ]  
Yüksek [ ]

42. Son 5 yıl içerisinde firmamızın satışların önemli oranında artışı [ ] [ ]

43. Hangi plan/hedef firmanız açısından daha uygundur?  
Şimdiki müşterilerimize daha fazla satmak [ ]  
Şimdiki ürünlerimize yeni müşteriler bulmak [ ]  
Şimdiki veya yeni müşterilere yeni ürünler satmak [ ]

**D. ANKETİ CEVAPLAYAN KİŞİ VE FİRMA HAKKINDA BİLGİLER**

44. Anketi cevaplayan kişinin yaşı nedir?  
30'dan küçük [ ] 30-39 [ ]  
40-49 [ ] 50-59 [ ]  
60'dan büyük [ ]

45. Anketi cevaplayan kişinin cinsiyeti nedir?  
Kadın [ ] Erkek [ ]

46. Anketi cevaplayan kişinin eğitim seviyesi nedir?  
İlköğretim [ ] Lise [ ]  
Çoklukluk Eğitim [ ] MYO [ ]  
Üniversite [ ] Diğer [ ]

47. Anketi cevaplayan kişinin işyerinde çalışma süresi nedir?  
5 yıldan az [ ] 6-10 [ ]  
11-15 [ ] 16-20 [ ]  
20'den fazla [ ]

48. İşletmeniz kaç yıldan beri faaliyet göstermektedir? (2014-Karadiz Yılı)  
5 yıl ve aşağı [ ] 6-10 yıl [ ]  
11-15 yıl [ ] 16-20 yıl [ ]  
21 yıl ve üzeri [ ]

49. İşletmenin faaliyet yeri neresidir?  
Ülke [ ] İlçe/Belde [ ]

50. Firmanızdaki çalışan sayısı kaçtır?  
0-9 [ ] 10-49 [ ]  
50-250 [ ] 250'den fazla [ ]

51. İşletmeniz türü nedir?  
Tek kişi işletmesi (şahıs işletmesi) [ ]  
Şahıs şirketi [ ]  
Sermaye şirketi (Limited şirket) [ ]  
Sermaye şirketi (Anonim şirket) [ ]

52. Firmamız hangi alanlarda faaliyet göstermektedir?  
Sektör İş kolu  
Bilgiye-Veriye Hizmetleri [ ] [ ]  
Elektronik-Elektromanik [ ] [ ]  
Çelik-Çelik-Çelik [ ] [ ]  
Hizmet Sektörü [ ] [ ]  
İnşaat ve İnşaat Malzemeleri [ ] [ ]  
Kimya-Plastik [ ] [ ]  
Madenlik [ ] [ ]  
Makine-Teçhizat (Maden Eya) [ ] [ ]  
Dünya Firmaları [ ] [ ]  
Tekstil-Giyim-Orman-Deri-Sagay [ ] [ ]  
Fazla ve Diğer [ ] [ ]  
Tatlım Firmaları [ ] [ ]  
Diğer (Lütfen belirtiniz) [ ] [ ]

53. İşletmenin web sitesi var mı?  
Evet [ ] Hayır [ ]

54. İşletmeniz e-ticaret yapıyor mu?  
Evet [ ] Hayır [ ]

55. İşletmenin kapasite kullanım oranı nedir?  
%40 ve aşağı [ ] %41-50 [ ]  
%51-60 [ ] %61-70 [ ]  
%71-80 [ ] %81-90 [ ]  
%91-100 [ ]

56. Firmamızın yıllık ortalama satış (ciro) aralığı nedir?  
250 bin TL'den az [ ]  
250 bin TL-500 bin TL [ ]  
500 bin TL-1 milyon TL [ ]  
1 milyon TL-2 milyon TL [ ]  
2 milyon TL'den fazla [ ]

57. Firmamızın aktif kapalı (toplum varlıkları) ne kadardır?  
250 bin TL'den az [ ]  
250 bin TL-500 bin TL [ ]  
500 bin TL-1 milyon TL [ ]  
1 milyon TL-2 milyon TL [ ]  
2 milyon TL'den fazla [ ]

58. İşletmenizin herhangi bir kalite belgesi var mı?  
Evet [ ] Hayır [ ]

59. Firmamız bir "Aile Şirketi" mi?  
Evet [ ] Hayır [ ] (Ailek sosyoloji)

60. Firmamızdaki aile kontrolünü belirlemeye yönelik sorular.  
Evet [ ] Hayır [ ]

Firmamızda, aile dışı kişilerle firmamıza ortaklık kurmaya çalışıyor muyuz?  
Evet [ ] Hayır [ ]


Aile firmamız yeni iş alanlarını değerlendirme ile aile üyesi olmayı tercih ediyor muyuz?  
Evet [ ] Hayır [ ]

Finansman ihtiyacınız olması durumunda, başka bir kisiden gelecek ortaklık teklifini değerlendirir misiniz?  
Evet [ ] Hayır [ ]

Finansman ihtiyacınız olması durumunda, başka bir firmadan gelecek ortaklık teklifini değerlendirir misiniz?  
Evet [ ] Hayır [ ]

Müşahadetler aynı olması durumunda, bory finansmanı yerine öz kaynak finansmanını tercih eder misiniz?  
Evet [ ] Hayır [ ]

**Ek 2: Girişimciler İle Yapılan Anket Çalışması Örneği**



Değerli Katılımcı,  
Bu anket çalışması, Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA) tarafından hazırlanacak olan "TR90 Düzey 2 Bölgesi'nde Uygulanabilecek Alternatif Finansman Kaynakları Raporu" için veri desteği sağlamak amacıyla hazırlanmıştır. Ankette yer alan bilgiler bir amaç dışında başka hiçbir amaçla kullanılmayacaktır. Ankette yer alan veriler kimlikleriniz olarak değerlendirilmezden kisisel bilgilerinizi herhangi bir şekilde projenin herhangi bir veridez azmetmeyecektir. Katılımlarınız için şimdiden teşekkür ederiz.

**A. GİRİŞİMCİ ADAYLARININ ALTERNATİF FİNANSMAN BİLGİ VE EĞİLİMLERİNE İLİŞKİN BİLGİLER**

1. "Alternatif Finansman Kaynağı" kavramı size daha çok neyi çağırıyor?  
Banka kredisi [ ] Ticari kredi [ ]  
Borç [ ] Öz kaynak [ ]  
Banka dışı kaynak [ ] Hibe/Teşvik [ ]  
Frazsiz kaynak [ ]  
Diğer (Lütfen belirtiniz) [ ]

2. Daha önce alternatif finansman yöntemleri ile ilgili herhangi bir eğitim/bilgilendirme programına katıldınız mı?  
Evet [ ] (4. soruya geçiniz) Hayır [ ]

3. Katılmaama nedeniniz nedir?  
Eğilimimiz yok [ ] İhtiyacımız yok [ ]  
Zamanımız yok [ ] Fırsat olmadı [ ]  
Mali yetersizlik [ ] Diğer (Lütfen belirtiniz) [ ]

**4. Aşağıdaki finansal araçlar hakkındaki bilgi düzeyinizi belirtiniz.**

Finansal Araçlar	Bilgi Yok	Bilgi Var FİNANSMAN KULLANMADIM	Bilgi Var ve KULLANDIM
Risk Sermayesi	[ ]	[ ]	[ ]
Özel Sermaye Fonu	[ ]	[ ]	[ ]
Melak Yatırımcı	[ ]	[ ]	[ ]
Mikrofinansman	[ ]	[ ]	[ ]
Faktöring	[ ]	[ ]	[ ]
Leasing	[ ]	[ ]	[ ]
Türev Araçlar	[ ]	[ ]	[ ]

**5. Kişiliğiniz ile ilgili düşüncelerinizi ifade ediniz.**

Hic katılmıyorum → 1 → 2 → 3 → 4 → 5 → Tamamen katılıyorum

	1	2	3	4	5
Risk almaktan kaçınmam	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Boşarı için değil, önce denemek/deneyim kazanmak için	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
İşim ile ilgili olarak, yararı da olsa, başkalarının çıkarılarını almaya razı değilim.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Bir işin beni şükretmesini istemem.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Başladığım bir iş başarıyla bitirmek isterim.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Benim için başarısızlık para kazanmaktan daha önemlidir.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Başarılı olmak için elimden gelenin fazlasını yapabiliyorum.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Orjinal fikir ve düşünceler geliştirebilirim.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Yeni fikirler her zaman açıktır.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Kendi fikirlerimi hayata geçirecek işlere yönelmeyi severim.	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]

6. İş fikrinize göre değerlendirileceğiniz bir finansman fırsatı olması durumunda mevcut işinizi bırakmayı düşünür müsünüz?  
Evet [ ] Hayır [ ]

7. İş fikrinize göre değerlendirileceğiniz bir finansman fırsatı olması durumunda yeni iş alanlarını değerlendirme düşünür müsünüz?  
Evet [ ] Hayır [ ]

8. Sıze, bir proje için kredi başvurusunda bulunduğunuzda, kredi kurumu hangisine daha çok dikkat etmektedir?  
Firmamızın geçmişi/fazilet somutları [ ]  
Projenin gelecekte başarılı olma potansiyeli [ ]

9. Sıze, bir proje için kredi başvurusunda bulunduğunuzda, kredi kurumu hangisine daha çok dikkat etmektedir?  
Firmamızın geçmişi/fazilet somutları [ ]  
Projenin gelecekte başarılı olma potansiyeli [ ]

10. İşinize finansal ortak kabul eder misiniz?  
Evet [ ] Hayır [ ] (4. soruya geçiniz)

11. Hangi tür finansal ortak ile çalışmak istersiniz?  
Aktif finans kurumları [ ] Pasif finans kurumları [ ]  
Aktif özel kurumlar [ ] Pasif özel kurumlar [ ]

12. Bir finansal ortakla öncelikli beklentiniz ne olur?  
İşim ile ilgili tavsiyeler [ ] Finansal danışmanlık [ ]  
Fiyasa bilgisi [ ] Kurumsallaşma [ ]  
Diğer (Lütfen belirtiniz) [ ]

### B. FİNANSMAN POLİTİKALARINA İLİŞKİN BİLGİLER

<p>13. İşletmenizi kurarken nasıl finansman strategy düzenlediniz?          Yalnızca öz kaynak <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Yalnızca yabancı kaynak <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Öz kaynak ve yabancı kaynak <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Diğer (Lütfen belirtiniz): .....</p>	<p>17. Proje başvurusunda bulunmayışınızın en önemli sebebi nedir?          Proje imkânları konusunda bilgi eksikliği <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Proje hazırlama konusunda bilgi eksikliği <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Zaman bulamama <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          İhtiyaç duyulmaması <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Diğer (Lütfen belirtiniz): .....</p>
<p>14. Planlarınıza göre, kuruluş/kuruluşlarınız içerisinde hangisi daha ağırlıklı olacak?          Kişisel birikimler <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Banka kredisi <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Aile kredileri <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Diğer (Lütfen belirtiniz): .....</p>	<p>19. İhbe / Teşvik (AB, KOSGEB, DOKA, Kırsal Kalkınma... vb) programları hakkındaki bilgi düzeyiniz nedir?          Yeterli <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Kısımli yeterli <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Yetersiz <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Hiç yok <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>
<p>15. Başvuru kabul edilmediği bir kuruma Hibe/Teşvik kapsamında proje başvurusunda buldunuz mu?          Evet <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> - Kaç kez? (Lütfen belirtiniz)          Hayır <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (17. soruya geçiniz)</p>	<p>18. Proje finansman desteği almadığınız veya öncelikli hangi konuda destek almak istediğiniz?          Makine-Teçhizat temini <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Ar-Ge desteği <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Tamam tahyeleri <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Personel <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Eğitim <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Diğer (Lütfen belirtiniz): .....</p>
<p>16. Hangi kurum/kurumlara proje başvurusunda buldunuz? (17. soruya cevap vermiyorsanız)          Avrupa Birliği <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> KOSGEB <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          İŞKUR <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> TÜBİTAK <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          DOKA <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Kırsal Kalkınma <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Diğer (Lütfen belirtiniz): .....</p>	<p>20. Çok ortaklı bir proje yürütme konusundaki düşünceniz nedir?          Yurtiçerisi <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Yurtdışı <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Üstlenmeye göre değişir <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>

### C. ANKETİ CEVAPLAYAN KİŞİ HAKKINDA BİLGİLER

<p>21. Sizi en iyi tanımlayan özellik hangisidir?          Zeki <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Çabuk <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Durum <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Lider <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Cesur <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Güler yüzlü <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>	<p>29. Hangi alt sektörde iş kurmayı düşünüyorsunuz?          Sektör <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> İş kolu <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Bilişim-Yanlış Sektör <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Elektrik-Elektronik <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Gıda-İçecek-Uzlu Mamuller <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Hizmet Sektörü <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Tekstil ve İyapı Malzemeleri <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Kimya Plastik <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Madencilik <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Makine-Teçhizat (Madencilik) <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Otomotiv Ürünleri <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Tekstil Ürünleri <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Tekstil ve İyapı <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Tıbbi Ürünleri / Hayvancılık <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Diğer (Lütfen belirtiniz): .....</p>																		
<p>22. Genel ruh halinizi nasıl tanımlarsınız?          Geçmiş <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Fırsatlı <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Hüsna <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Mutlu <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Kaderci <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Hayalperest <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>	<p>20. Firmanız bir "Aile Şirketi" mi (olacak)?          Evet <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Hayır <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (Anket sonu erdi)</p>																		
<p>23. Kimselerle paylaşma değeri bir iş fikriniz var mı?          Evet <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Hayır <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>	<p>21. Finansmandaki aile konusunun belirlemeye yönelik sorular:  <table border="0"> <thead> <tr> <th></th> <th>Evet</th> <th>Hayır</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Finansmanla aile dışı kişilerle firmanız ortaklığına tutuşmaya açar mısınız?</td> <td><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Aile firmamız yeni iş alanlarını değerlendirme ve ticaret için dışarıya şirketlere açık olacak mı?</td> <td><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Finansman birikimlerimiz olması durumunda başka bir kişiden gelecek yatırımlar, teklim değerlendirir mısınız?</td> <td><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Finansman birikimlerimiz olması durumunda başka bir kişi/madde gelecek ortaklık teklifini değerlendirir mısınız?</td> <td><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Maliye birikimimiz olması durumunda, hangi finansman yerine öz kaynak firmamıza tercih eder mısınız?</td> <td><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table></p>		Evet	Hayır	Finansmanla aile dışı kişilerle firmanız ortaklığına tutuşmaya açar mısınız?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Aile firmamız yeni iş alanlarını değerlendirme ve ticaret için dışarıya şirketlere açık olacak mı?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Finansman birikimlerimiz olması durumunda başka bir kişiden gelecek yatırımlar, teklim değerlendirir mısınız?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Finansman birikimlerimiz olması durumunda başka bir kişi/madde gelecek ortaklık teklifini değerlendirir mısınız?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Maliye birikimimiz olması durumunda, hangi finansman yerine öz kaynak firmamıza tercih eder mısınız?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Evet	Hayır																	
Finansmanla aile dışı kişilerle firmanız ortaklığına tutuşmaya açar mısınız?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																	
Aile firmamız yeni iş alanlarını değerlendirme ve ticaret için dışarıya şirketlere açık olacak mı?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																	
Finansman birikimlerimiz olması durumunda başka bir kişiden gelecek yatırımlar, teklim değerlendirir mısınız?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																	
Finansman birikimlerimiz olması durumunda başka bir kişi/madde gelecek ortaklık teklifini değerlendirir mısınız?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																	
Maliye birikimimiz olması durumunda, hangi finansman yerine öz kaynak firmamıza tercih eder mısınız?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																	
<p>24. Ankete cevaplayan kişinin yaşı nedir?          30'dan küçük <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 30-39 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          40-49 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 50 yaş <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          50'dan büyük <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>																			
<p>25. Ankete cevaplayan kişinin cinsiyeti nedir?          Kadın <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Erkek <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>																			
<p>26. Ankete cevaplayan kişinin eğitim seviyesi nedir?          İlkokul <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Lise <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Çukukluk eğitim <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> MYO <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Lisans <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Diğer <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>																			
<p>27. Nerede faaliyet göstermektedir?          Türkiye <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Dış/Yabancı <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>																			
<p>28. Kurmayı planladığınız iş türünün türü nedir?          Tek Kiş İşletmesi (şahıs işletmesi) <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Şahıs şirketi <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Sermaye şirketi (Limited şirket) <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>          Sermaye şirketi (Anonim şirket) <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>																			