

T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME YÖNETİMİ ANABİLİM DALI
FİNANS BİLİM DALI

**GİRİŞİMCİLİK, GİRİŞİMCİLERİN SERMAYE
KAYNAĞI OLARAK TÜRKİYE'DE MELEK
YATIRIMCILIK VE MELEK YATIRIM ALAN
GİRİŞİMCİLERİN ÖZELLİKLERİ ÜZERİNE BİR
ARAŞTIRMA**
(Yüksek Lisans Tezi)

Tezi Hazırlayan:

Okan KILIÇGEDİK

İstanbul, 2018

T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME YÖNETİMİ ANABİLİM DALI
FİNANS BİLİM DALI

**GİRİŞİMCİLİK, GİRİŞİMCİLERİN SERMAYE
KAYNAĞI OLARAK TÜRKİYE'DE MELEK
YATIRIMCILIK VE MELEK YATIRIM ALAN
GİRİŞİMCİLERİN ÖZELLİKLERİ ÜZERİNE BİR
ARAŞTIRMA**
(Yüksek Lisans Tezi)

Tezi Hazırlayan:

Okan KILIÇGEDİK

Öğrenci No:

150714011

Danışman:

Prof. Dr. Yunus KİSHALI

İstanbul, 2018

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum "**Girişimcilik, Girişimcilerin Sermaye Kaynağı Olarak Türkiye'de Melek Yatırımcılık ve Melek Yatırım Alan Girişimcilerin Özellikleri Üzerine Bir Araştırma**" başlıklı bu çalışmanın, bilimsel ahlak ve geleneklere uygun bir şekilde tarafımdan yazıldığını, yararlandığım eserlerin tamamının kaynaklarda gösterildiğini ve çalışmamın içinde kullanıldıkları her yerde bunlara atıf yapıldığını belirtir ve bunu onurumla doğrularım. 27/01/2018

Okan KILIÇGEDİK

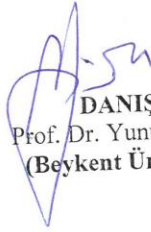


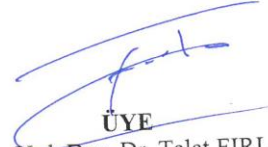
T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ,
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ
TEZLİ YÜKSEK LİSANS SINAV TUTANAĞI

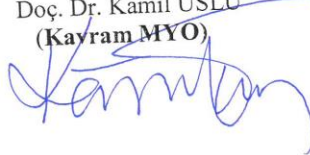
27/1/2018

Enstitümüz *İşletme Yönetimi* Anabilim Dalı *Finans* Programı yüksek lisans öğrencilerinden 150714011 numaralı **Okan KILIÇGEDİK**'in "*Beykent Üniversitesi Lisansüstü Eğitim – Öğretim Yönetmeliği*"nin ilgili maddesine göre hazırlayarak, Enstitümüze teslim ettiği "*Girişimcilik, Girişimcilerin Sermaye Kaynağı Olarak Türkiye'de Melek Yatırımcılık ve Melek Yatırım Alan Girişimcilerin Özellikleri Üzerine Bir Araştırma*" konulu tezini, Yönetim Kurulumuzun 16.01.2018 tarih ve 2018/03 sayılı toplantısında seçilen ve Taksim Yerleşkesinde toplanan biz jüri üyeleri huzurunda, ilgili yönetmeliğin (c) bendi gereğince (5.4) dakika süre ile aday tarafından savunulmuş ve sonuçta adayın tezi hakkında ~~oyçokluğu/oybirliği~~ ile **Kabul/Red** veya ~~Düzeltilme~~ kararı verilmiştir.

İşbu tutanak, 4 nüsha olarak hazırlanmış ve Enstitü Müdürlüğü'ne sunulmak üzere tarafımızdan düzenlenmiştir.


DANIŞMAN
Prof. Dr. Yunus KİSHALI
(Beykent Üniversitesi)


ÜYE
Yrd. Doç. Dr. Talat FİRLAR
(Beykent Üniversitesi)

ÜYE
Doç. Dr. Kamil USLU
(Kayram MYO)


Adı ve Soyadı : Okan KILIÇGEDİK
Danışmanı : Prof. Dr. Yunus KİŞHALI
Türü ve Tarihi : Yüksek Lisans Tezi, 2018
Alanı : Finans
Anahtar Kelimeler : Girişimcilik, Girişimci, Türkiye'de Girişimcilik, Melek Yatırımcı, Bireysel Katılım Sermayesi, Bireysel Katılım Yatırımcısı,

ÖZ

GİRİŞİMCİLİK, GİRİŞİMCİLERİN SERMAYE KAYNAĞI OLARAK TÜRKİYE'DE MELEK YATIRIMCILIK VE MELEK YATIRIM ALAN GİRİŞİMCİLERİN ÖZELLİKLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Ulusal ve uluslararası ekonomik ve teknolojik gelişmeler girişimciliği daha fazla ön plana çıkarmıştır. Bu gelişmeler girişimci adaylarına birçok yeni fırsat sunmaktadır. Kişiler belli işlerde sabit ve belirli bir ücret karşılığında çalışmak yerine girişimci olmaya yönelmektedirler. Girişimciliğin ülkemizdeki mevcut durumu kamu ve özel kesimler tarafından incelenmekte ve gelişmeler takip edilmektedir.

Melek yatırımcılar henüz yolunda başında olmasına rağmen, büyüme ve kâr elde etme potansiyeli yüksek olan girişimlere maddi olanaklar ve sahip oldukları tecrübeleri aktarma konusunda destek olmaktadır. Ülkemizde melek yatırımcılık sistemi Hazine Müsteşarlığınca Bireysel Katılım Sermayesi sistemi olarak düzenlenmiştir ve sistem yine müsteşarlık tarafından takip edilmektedir. Belirlenen kriterleri sağlayan yatırımcılar Bireysel Katılım Yatırımcısı lisansını alarak lisanslı melek yatırımcı olmaktadır.

Melek yatırımcılardan destek alan yatırımcıların girişimcilik özellikleri, yetkinlikleri, tercihleri ve demografik özellikleri incelenmiş ve analiz edilmiştir. Araştırmada anket formları kullanılmış ve anket çalışmacı sonucunda 100 katılımcının sonuçları değerlendirilmiştir. Girişimcilik tercihleri yüksek olan girişimcilerde girişimcilik yetkinlikleri de yüksek bulunmuştur.

Name and Surname : Okan KILIÇGEDİK
Supervisor : Prof. Dr. Yunus KİSHALI
Degree and Date : Master, 2018
Major : Finance
Key Words : Entrepreneurship, Entrepreneur, Entrepreneurship in Turkey, Angel Investor, Individual Participation Capital, Individual Participation Investor

ABSTRACT

ENTREPRENEURSHIP, ANGEL INVESTING IN TURKEY AS A CAPITAL RESOURCE AND A RESEARCH ON FEATURES OF ANGEL INVESTMENT AREA ENTREPRENEURS

Entrepreneurship of national and international economic and technological developments is more prominent. These developments offer many new opportunities for entrepreneurial candidates. Persons tend to be entrepreneurs rather than working for fixed and specific fees in certain jobs. The current state of entrepreneurship in our country is being examined by public and private sectors and developments are being followed.

Although angel investors are still on their way, they are supportive of transferring material and possessive experiences to entrepreneurs with high growth and profit potential. In our country, the angel investing system has been organized as the Individual Participation Capital System of the Under secretariat of Treasury and the system is followed by the Under secretariat. Investors who meet the specified criteria are licensed angel investors by obtaining a License for Individual Participation Investors.

Entrepreneurship features, competencies, preferences and demographic characteristics of investors who have received support from angel investors have been analyzed and analyzed. Questionnaires were used in the research and the results of 100 participants were evaluated because of the questionnaire. Entrepreneurship competencies are also found high in entrepreneurs with entrepreneurship preferences.

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No
ÖZ.....	i
ABSTRACT.....	ii
İÇİNDEKİLER.....	iii
TABLolar LİSTESİ	viii
ŞEKİLLER LİSTESİ	x
KISALTMALAR	xi
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK İLE İLGİLİ BİLGİLER VE TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK

1.1. GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI	3
1.1.1. Girişimcilik ve Girişimci Kavramı.....	3
1.1.2. Girişimcilikle İlgili Diğer Kavramlar.....	4
1.1.2.1. Yönetici	4
1.1.2.2. Lider	5
1.1.2.3. Sermayedar	6
1.1.2.4 İşveren-Patron.....	6
1.2. GİRİŞİMCİLERDE BULUNMASI GEREKEN ÖZELLİKLER	7
1.2.1. Kişisel Özellikler.....	7
1.2.1.1. Hayal gücü.....	7
1.2.1.2. Risk Alma.....	7
1.2.1.3. Kendine Güven.....	8
1.2.1.4. Yenilikçilik.....	8
1.2.1.5. Başarma İhtiyacı.....	8
1.2.1.6. İyimserlik.....	9
1.2.1.7. Liderlik	9
1.2.1.8. Belirsizlik Karşısında Tolerans	9
1.2.2. Sosyal Özellikler	9
1.2.3. Davranışsal Özellikler	10
1.3. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK.....	11
1.3.1. Türkiye'de Girişimcilik Ve Girişimciliğin Algılanışı	11
1.3.2. Türkiye'de Girişimciliğin Durumu.....	12

1.3.3. Girişimcilik ve Cinsiyet	14
1.4. GİRİşİMCİ OLMA NEDENLERİ VE GİRİşİMCİLİKTE BAşARI VE BAşARISIZLIK FAKTÖRLERİ.....	16
1.4.1. Girişimciliğin Tercih Edilmesinin Nedenleri.....	16
1.4.1.1 Ekonomik Yarar Sağlamak.....	17
1.4.1.2. Yeni Kariyer Yolu Olarak Girişimciliği Seğmek	17
1.4.1.3. Sosyal Statü Elde Etmek	18
1.4.1.4. Topluma Fayda Sağlamak	18
1.4.1.5. İstihdama Katkı Sağlamak.....	19
1.4.1.6. Özgür Çalışma Ortama	19
1.4.1.7. Farklı Olma İsteği.....	19
1.4.2. Girişimlerin Başarılı Olması İçin Gerekli Faktörler	19
1.4.2.1. Yeni İş Alanını Keşfetmek	20
1.4.2.2. Girişimcinin Yöneticilik Becerisi.....	20
1.4.2.3. Kuruluş Yeri Seçimi	21
1.4.2.4. Girişim İçin Uygun Zamanın Seçilmesi	21
1.4.2.5. Kaynaklara ve Sermayeye Ulaşma İmkânı.....	22
1.4.2.6. Çalışanların Seçimi.....	22
1.4.2.7. Riske Karşı Sigorta.....	22
1.4.3. Girişimcilikte Başarısızlık Faktörleri	23
1.4.3.1. Yetersiz Planlama	23
1.4.3.2. Deneyimsiz Bir Takım Oluşturma.....	23
1.4.3.3. Kuruluş Yeri Seçimi Hatası.....	24
1.4.3.4. Sermaye Yetersizliği	24
1.4.3.5. Yönetim Becerisi Eksikliği.....	24
1.4.3.6. Küçük Pazar Seçimi	25

İKİNCİ BÖLÜM

MELEK YATIRIMCILIK, TÜRKİYE'DE MELEK YATIRIMCILIK VE BKY AğLARI

2.1. MELEK YATIRIMCILIK	26
2.1.1. Girişimcilik ve Melek Yatırımcılık	26
2.1.2. Melek Yatırımcılık	28
2.1.3. Melek Yatırımcıların Özellikleri.....	29
2.1.3.1. Uzun Vadeli Bakış Açısı	30
2.1.3.2. Güçlü Ekonomik Altyapı Ve Para Kaybetmeye Tahammül Yeterliliği	30

2.1.3.3. Risk Almaya Tahammül Etme	31
2.1.3.4. Başarısız Olmaya Tahammül Etme	31
2.1.3.5. Dengeli Huy.....	31
2.1.3.6. Güçlü İnsani Beceriler	31
2.1.3.7. Öz Disiplin.....	32
2.1.3.8. Öğrenme İsteği	32
2.1.3.9. Girişimciler ve Startup'lara Karşı Sevgi ve Saygı	33
2.1.4. Melek Yatırımcıların Diğer Özellikleri.....	33
2.2. TÜRKİYE'DE MELEK YATIRIMCILIK	34
2.2.1. Melek Yatırımcılık (Bireysel Katılım Sermayesi) Yasal Düzenlemeleri	34
2.2.1.1 Melek Yatırımcılık İle İlgili Kanun.....	34
2.2.1.2. Melek Yatırımcılık İle İlgili Yönetmelik	36
2.2.2. Melek Yatırımcılık İçin Gerekli Şartlar Başlığı Düzenle	37
2.2.2.1 Devlet Desteğinden Yararlanma.....	37
2.2.2.2. BKY Lisansı	37
2.2.2.3. Lisans Başvurusunda İstenen Belgeler	40
2.2.2.4. Lisans Süresi.....	41
2.2.2.5. Lisans Bilgisinin Saklanması	41
2.2.2.6. Lisansın İptaline Neden Olan Durumlar.....	42
2.2.2.7. BKY Kimliğinin Gizliliği.....	42
2.2.3. BKY'lerde Vergi Desteği, Yatırım Tutarı, Ortaklığa İlişkin Bilgiler ve Girişim Şirketi.....	42
2.2.3.1. BKY'lerde Vergi Desteğinin Kapsamı	42
2.2.3.2. Minimum ve Maksimum Yatırım Tutarı.....	43
2.2.3.3. Ortaklığa İlişkin Hususlar.....	43
2.2.3.4. BKY'lerin Girişim Şirketine Katılımları	43
2.2.3.5. Girişim şirketlerinin nitelikleri	44
2.2.4. Bireysel Katılım Sermayesi (BKS) Sisteminin Amacı	44
2.3. BKY AĞLARI VE BKY AĞLARININ AKREDİTASYONU	45
2.3.1. BKY Ağları	45
2.3.2. BKY Ağları ve Akreditasyonu.....	46
2.3.2.1. BKY Ağı.....	46
2.3.2.2. BKY Ağı Akreditasyon	47
2.3.3. BKS Sistemine Akredite Olmuş BKY Ağları	48

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BİREYSEL KATILIM SERMAYESİ SİSTEMİ VE BU SİSTEME AKREDİTE EDİLEN BİREYSEL KATILIM YATIRIMCISI AĞLARI

3.1. MELEK YATIRIMCILIK (BİREYSEL KATILIM SERMAYESİ) SİSTEMİNİN MEVCUT DURUMU	49
3.1.1. Melek Yatırımcı Lisanslarına Ait Bilgiler	51
3.1.1.1. Lisans Başvuruları	51
3.1.1.2. Lisans Başvurularının Bölgelere Göre Dağılımı	52
3.1.1.3. Verilen Lisansların İl Bazlı Dağılımı	53
3.1.1.4. Alınan Lisansların Gelir-Servet Ve Tecrübeye Göre Dağılımı	54
3.1.1.5. Başvuruların Eğitim Durumuna Göre Dağılımı	56
3.1.1.6. Lisans Başvurusu Yapanların Meslekleri	57
3.1.1.7. Lisans Başvurularının Yaşa Göre Dağılımı	58
3.1.1.8. Melek Yatırımcısı-Bireysel Katılım Yatırımcısı Olunma Nedenleri?...	58
3.1.1.9. Vergi Desteğinin BKS Olma Üzerindeki Etkisi	59
3.1.2. Lisanslı Melek Yatırımcılar Tarafından Yapılan Yatırımlara Ait Veriler ...	60
3.1.2.1. Melek Yatırımcılar Tarafından Yapılan Yatırımlar	60
3.1.2.2. Çalışan Sayısına Göre Yatırım Yapılan Firmaların Oranı	61
3.1.2.3. Yatırım Yapılan Firmaların Ortak Sayıları	62
3.1.2.4. Yatırım Başvurularının İllere Göre Oranı	63
3.1.2.5. Yatırım Başvuruların Sektör Bazlı Dağılımı	64
3.1.2.6. Planlanan Yatırımların Harcandığı Alanlar	65
3.1.2.7. Yatırım Yapılan Firmaların Gelecek 3 Yıllık Gelir Beklentileri	66
3.2. BİREYSEL KATILIM SERMAYESİ SİSTEMİNE AKREDİTE EDİLEN BKY AĞLARI VE BKY AĞLARI TARFINDAN YATIRIM YAPILAN GİRİŞİMLER	68
3.2.1. BKS Sistemine Akredite Olmuş BKY Ağları	68
3.2.2. BKS Sistemine Akredite Olan Bazı BKY Ağlarının Yatırım Yaptıkları Girişimler	68

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

MELEK YATIRIM ALAN GİRİŞİMCİLERİN ÖZELLİKLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

4.1. Araştırmanın Amacı	73
4.2. Araştırmanın Önemi	73
4.3. Araştırmanın Sınırlılıkları	74
4.4. Örneklem Büyüklüğü	74

4.5. Veri Toplama Araçları	74
4.6. Verilerin Analizi	75
4.7. Araştırmanın Hipotezleri	76
4.8. Araştırmanın Bulguları	79
4.8.1. Sosyo-Demografik Bulgular.....	79
4.8.2. Ölçeğin Güvenirlik ve Geçerlik Sonuçları	80
4.8.3. Ölçek Puanlarının Demografik Değişkenlere Göre Karşılaştırılması	83
4.8.4. Ölçek Puanlarının Girişimcilik Bilgilerine Göre Karşılaştırılması	86
SONUÇ	92
KAYNAKÇA.....	94
EKLER	101
EK: 1 Anket Formu	101
ÖZGEÇMİŞ	105

TABLÖLAR LİSTESİ

Sayfa No

Tablo 1. İşveren Girişimlerin Kuruluş Yıllarına Göre Dağılımı	12
Tablo 2. İşteki Durumuna Göre İstihdam Edilenler Ve Cinsiyet Oranı.....	14
Tablo 3. İşveren Girişimlerin Doğum Göstergeleri	15
Tablo 4. Lisans Başvurularına Ait Bilgiler	51
Tablo 5. Verilen Lisansların İl Dağılımı	54
Tablo 6. Alınan Lisansların Gelir-Servet-Tecrübeye Göre Dağılımı	54
Tablo 7. BKS Lisansına Başvuranların Eğitim Düzeyine Göre Sayıları ve Oranları	56
Tablo 8. Melek Yatırımcıların Yaptığı Yatırım Tutarları	61
Tablo 9. BBA Melek Yatırım Ağı Tarafından Yapılan Yatırımlar.....	68
Tablo 10. BIC Angels Ağı Tarafından Yapılan Bazı Yatırımlar	69
Tablo 11. BÜMED Business Angels Tarafından Yapılan Yatırımlar.....	69
Tablo 12. EĞİAD Melekleri Tarafından Yapılan Yatırımlar.....	69
Tablo 13. Etohum Tarafından Yapılan Bazı Yatırımlar.....	70
Tablo 14. Galata Business Angels Tarafından Yapılan Bazı Yatırımlar	70
Tablo 15. İstanbul Startup Angels Tarafından Yapılan Bazı Yatırımlar	71
Tablo 16. Keiretsu Forum İstanbul Tarafından Yapılan Bazı Yatırımlar	71
Tablo 17. Şirket Ortağı Tarafından Yapılan Bazı Yatırımlar	72
Tablo 18. TEB Melek Yatırım Ağı Tarafından Yapılan Bazı Yatırımlar	72
Tablo 19. Girişimcilerin Demografik Özelliklerine Göre Dağılımı.....	79
Tablo 20. Girişimcilerin Girişimcilik Bilgilerine Göre Dağılımı	79
Tablo 21. Örgütsel Ustalık Ölçeğinin Açıklayıcı Faktör Analizi İlk Varimax Sonuçları	80
Tablo 22. Örgütsel Ustalık Ölçeğinin Açıklayıcı Faktör Analizi Son Varimax Sonuçları	82
Tablo 23. Ölçek ve Boyutlarına Ait Betimsel İstatistikler	83
Tablo 24. Ölçek Puanlarının Cinsiyete Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları	83
Tablo 25. Ölçek Puanlarının Yaş Gruplarına Göre Karşılaştırılmasına Ait ANOVA Testi Sonuçları	84

Tablo 26. Ölçek Puanlarının Medeni Duruma Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları.....	85
Tablo 27. Ölçek Puanlarının Öğrenim Düzeyine Göre Karşılaştırılmasına Ait ANOVA Testi Sonuçları.....	85
Tablo 28. Ölçek Puanlarının Aile ve Yakın Çevresinde Örnek Aldığı Başarılı Bir Girişimci Olması Durumuna Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları	86
Tablo 29. Ölçek Puanlarının Girişimcilikle İlgili Eğitim, Kurs, Seminer vb. Etkinliklere Katılma Durumuna Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları	87
Tablo 30. Ölçek Puanlarının Yabancı Dil Bilme Durumuna Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları.....	87
Tablo 31. Ölçek Puanlarının Anne veya Babanın Kendi İşinin Sahibi Olması Durumuna Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları	88
Tablo 32. Ölçek Puanlarının Yurtdışına Gitmiş Olma Durumuna Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları	89
Tablo 33. Ölçek Puanlarının Mevcut İşletme Dışında Daha Önce Başka Bir Firma Kurmuş Olma Durumuna Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları	89
Tablo 34. Ölçek Puanlarının İş Kurma Fikri ile Faaliyete Geçiş Arasında Geçen Süreye Göre Karşılaştırılmasına Ait ANOVA Testi Sonuçları	90
Tablo 35. Girişimcilik Özellikleri Arasındaki Korelasyon Analizi Sonuçları.....	91

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No

Şekil 1. İşveren Girişimlerin Kuruluş Yıllarına Göre Dağılımı	12
Şekil 2. lisans ve vergi desteğine Hak Kazanma süreci	39
Şekil 3. Vergi Desteği İle İlgili Süreç.....	39
Şekil 4. Bireysel Katılım Yatırımcısı Lisans Başvuru Formu	41
Şekil 5. Lisans Başvurularına Ait Bilgiler.....	51
Şekil 6. Bölgelere Göre Lisans Başvuruları	52
Şekil 7. Verilen Lisansların İl Dağılımı.....	53
Şekil 8. Alınan Lisansların Gelir-Servet-Tecrübeye Göre Dağılımı.....	55
Şekil 9. Lisansa Başvuranların Eğitim Seviyesi	56
Şekil 10. Lisans Başvurusu Yapanların Mesleklerine Göre Dağılımı.....	57
Şekil 11. Başvuruların Yaş Dağılımı	58
Şekil 12. Melek Yatırımcı Olma Nedenleri.....	59
Şekil 13. Lisanslı Yatırımcı Olmada Vergi Desteğinin Rolü	60
Şekil 14. Melek Yatırımcıların Yaptığı Yatırım Tutarları.....	61
Şekil 15. Yatırım Yapılan Firmaların Çalışan Sayılarına Göre Dağılımı.....	62
Şekil 16. Yatırım Yapılan Firmaların Ortak Sayılarına Göre Dağılımı	63
Şekil 17. Yatırım Başvurularının İllere Göre Dağılımı	64
Şekil 18. Başvuruların Sektörlere Göre Dağılımı.....	64
Şekil 19. Planlanan Yatırımların Harcandığı Alanlar.....	65
Şekil 20. Yatırım Alan Firmalardan 3 Yıllık Kâr Beklentisi.....	66

KISALTMALAR

BBA	: Bahariye Melek Yatırım Ağı
BKS	: Bireysel Katılım Sermayesi
BKY	: Bireysel Katılım Yatırımcısı
BÜMED	: Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği
EGİAD	: Ege Genç İşadamları Derneği
F	: ANOVA test istatistiği
KOSGEP	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
N	: Örneklem/gruptaki örneklem sayısı
Ort.	: Ortalama
P	: Anlamlılık düzeyi
r	: Korelasyon katsayısı
SS	: Standart sapma
s.	: Sayfa sayısı
ss.	: Sayfa sayıları
t	: t testi puanı
T.C.	: Türkiye Cumhuriyeti
TDK	: Türk Dil Kurumu
TEB	: Türkiye Ekonomi Bankası
TL	: Türk Lirası
TTK	: Türk Ticaret Kanunu
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
vb.	: ve benzeri, ve benzerleri
%	: Sıklık

GİRİŞ

Girişimciliğin ekonomi içerisindeki önemin artmasıyla birlikte girişimciğe olan talep artmıştır. Bu tezin girişim fikri olan, girişimci adaylarının ihtiyaç duydukları finansmana ulaşma yöntemlerinden biri olan, melek yatırımcılık sistemi hakkında bilgi vermek amaçlanmaktadır. Melek yatırımcılık sisteminin ülkemizdeki mevcut durumu ve sistem hakkında verilen bilgilerin girişimcilere yol göstereceği amaçlanmaktadır.

Araştırma yapılırken karşılaşılan zorluklardan en önemlisi, hedef kitleye ulaşmada yaşanan zorluklardır. Bu çalışma için hedef kitleyi oluşturan girişimci adayları; iş yoğunluklarının fazla olması ve bu girişimcilere ulaşma zorluğu araştırmayı kısıtlayan önemli etkenlerdendir. Bu araştırma için seçilen hedef kitleye e-mail yoluyla ulaşılmak zorunda kalınmıştır. Karşılaşılan bu kısıtlara rağmen, bu araştırma ile elde edilecek sonuçların girişimcilik için önemli çıktılar oluşturacağı hedeflenmektedir.

Bireylerin sahip oldukları kişilik özellikleri girişimcilik algılarını etkileyen önemli faktörlerden biridir. Bireylerin, aile yapılarının ve sosyal çevrelerinin belirlediği kişilik özelliği, buna paralel olarak bireyin girişimcilik özelliğinde de etkili olmaktadır. Çalışmada, kişilik özelliklerinin girişimcilik davranışına etkisi incelenecektir.

Girişimci ve girişimcilik ile ilgili bazı bilgilere yer verilen birinci bölüm, kendi içerisinde dört alt başlık olarak oluşturulmuştur. Bu alt başlıkların ilkinde, girişimci ve girişimcilik kavramları açıklanmış ayrıca girişimcilik ile benzer kavramlar arasındaki benzerlik ve farklılıklar açıklanmıştır. İkinci alt başlıkta, girişimcilerde bulunması gereken özellikler; kişisel, sosyal ve davranışsal özellikler olarak incelenmiştir. Üçüncü alt başlıkta, Türkiye'de girişimciliğe ait bilgi ve verilere yer verilmiştir. Birinci bölümün dördüncü son alt başlığında ise, kişileri girişimci olmaya yönlendiren nedenler ve girişimcilikte başarılı olmaya ve başarısızlığa neden olan faktörlere yer verilmiştir.

İkinci bölümde, melek yatırımcılık ve Türkiye'de melek yatırımcılığa ait bilgiler üç alt başlık olarak yer verilmiştir. Birinci alt başlıkta, melek yatırımcılığa ait bilgilere ve melek yatırımcıların özelliklerine yer verilmiştir. İkinci alt başlıkta, Türkiye'de melek yatırımcılığa ait veriler sunulmuştur. Bu veriler sunulurken Türkiye'de melek yatırımcılığa ait yasal düzenlemelere, melek yatırımcı olmak için gerekli şartlara ve lisanslı melek yatırımcılara verilen destek ve bu desteklerin kapsamına yer verilmiştir. Üçüncü alt başlıkta ise, bireysel katılım yatırımcısı ağlarına ve bu ağlara akredite olma süreçleri hakkında bilgilere yer verilmiştir.

Üçüncü bölümde, melek yatırımcılık sistemi yani bireysel katılım sermayesi sistemine ait veriler ve bu sisteme akredite olan bireysel katılım yatırımcısı ağlarına ait bilgiler verilmiştir. Birinci alt başlıkta, bireysel katılım sermayesinin mevcut durumu, alınan lisans bilgileri ve lisanslı yatırımcılar tarafından yapılan yatırımlara ait verilere yer verilmiştir. İkinci alt başlıkta ise; melek yatırımcılık sistemine akredite olan bireysel katılım yatırımcısı ağları açıklanmış ve bu yatırım ağlarının yatırım yaptıkları girişimcilere ait bilgilere yer verilmiştir.

Tezin son bölümü olan dördüncü bölümde, melek yatırımcılardan destek alan girişimcilerin özellikleri üzerine yapılan araştırmaya yer verilmiştir. Bu bölümde araştırmaya ait bilgilere, araştırma verilerine nasıl ulaşıldığı ve elde edilen verilerin analizlerine yer verilmiştir. Araştırma için gerekli veriler anket formu aracılığı ile toplanmış ve elde edilen veriler SPSS programı ile analiz edilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK İLE İLGİLİ BİLGİLER VE TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK

1.1. GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI

1.1.1. Girişimcilik ve Girişimci Kavramı

Girişimcilik günümüzde eski dönemlere kıyasla, üzerinde daha çok durulan ve bilinen bir kavramdır. Günümüz dünyasında gelişen iktisadi ve teknolojik gelişmelere paralel olarak girişimci ve girişimciliğe verilen değer artmaktadır. Bunun en büyük sebeplerinden birisi girişim sonucu ortaya çıkan girişimcilik örneklerinin teknolojik, ekonomik, işgücü, küreselleşme vb. gibi konularda birçok katkıya sahip olmasıdır. "Endüstrileşmenin ve kalkınmanın en önemli dinamiğini girişimciler oluşturmaktadır." (Aykan 2002, 4)

Girişimci kelimesin benzer birçok kelime gibi birden fazla anlamı bulunmaktadır. "Girişimci, yeni fırsat noktaları konusunda öngörüsü olan ve o fırsatlar üzerinde harekete geçmek için düşünen bir kimsedir." (Serhateri ve Çoşkun 2006, 111). Türk dil kurumu sözlüğünde girişimci " Bir işi yapmak için girişimde bulunan kimse, müteşebbis." (TDK 2011, 588) olarak tanımlanmaktadır. Yine aynı sözlükte girişimcilik ise (TDK 2011, 588) "Ticaret, endüstri gibi alanlarda sermaye koyarak girişimde bulunan kimse, müteşebbis." olarak tanımlanmaktadır. TDK sözlüğünde yine girişimcilik; sermaye, emek ve doğayı bir araya getirmek suretiyle üretim sürecinin tasarlanması, örgütlenmesi ve oluşan risklerin üstlenilmesi olarak tanımlanmaktadır (Türk Dil Kurumu 2017).

Bir işi gerçekleştirmek için kişilerin girişimde bulunmaları girişimcilik olarak tanımlanmaktadır. Yine başka bir ifadeyle girişimcilik, belli bir sektördeki fırsatları fark etmek ve karşılaşılabileceği riskleri de hesaplayarak hedeflediği ticari veya sosyal amaçlar için işletme kuran ve devam ettiren kişidir (Gökerik 2013, 34). Girişimcilik kavramı günümüzde geçmişe nazaran daha fazla yer almaktadır. Bunun önemli sebeplerinden biri " sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş ile birlikte daha büyük önem kazanmaya başlayan girişimcilik kavramı orta çağdan günümüze kadar

pek çok teorisyenin tanımlamaya çalıştığı bir kavram olarak hem işletme hem de iktisat literatürünün ilgi çeken konularından birisi olmuştur." (Güney 2008, 3)

Günümüzde gerçekleşen girişimcilerin en önemli amaçlarında birisi ekonomik kazanç sağlamaktır. Kendi mevcut koşullarında memnum olmayan ya da kendi istedikleri çalışma ortamını oluşturmak isteyen kişiler, hedefledikleri girişimler ile bu hedeflerine ulaşma amacındadırlar. Girişimcilerin en büyük hedeflerinden birisi ekonomik kazanç elde etmek olduğundan, bu kazançları elde edebilmek için girişimcilerde yöneticilik, iş bilgisi, fırsatları görme vb. özelliklerin de olması gerekmektedir.

1.1.2. Girişimcilikle İlgili Diğer Kavramlar

Girişimciliğin birçok tanımı olmasına rağmen, bazı kavramlarda girişimcilik tanımı olarak kullanılmaktadır. Girişimcilik yerine kullanılan bu kavramlar işveren, patron, yönetici, lider, hissedar gibi kavramlardır. Girişimcilerin bu kavramlarla hem ortak noktaları hem de farklılıkları bulunmaktadır. Girişimcilik yerine kullanılan bu kavramların girişimcilik tanımıyla ortak ve farklı yönleri açıklanacaktır.

1.1.2.1. Yönetici

Yönetici kendi firmasında ya da başka gerçek kişilere veya tüzel kişiliğe sahip firmalarda, kendilerine bağlı ekiplerin yönetiminden sorumlu olan kişiler olarak tanımlanabilir. Küçük işletmelerde girişimciler çoğu zaman yöneticilik rolünü de üstlenmektedirler. Bu yüzden girişimci kurduğu yapının yönetimini de idare ederek firmasının hedeflerine ulaşması yönünde gerekli kararlı almakta ve stratejileri uygulamaktadır (Marangoz, Girişimcilik 2016).

Girişimcilerin bazı durumlarda yöneticilik rolüne girmelerine rağmen, girişimcilik ve yönetici kavramları arasında farklılıklar bulunmaktadır. Girişimcilik ve yöneticilik arasındaki temel bazı farklılıklar aşağıdaki gibidir:

- Girişimci sürekli geleceğe yönelik adımlar atar; yönetici ise var olan düzeni devam ettirmeye çalışır.
- Girişimci hayal eder; yönetici elindeki kaynakları göre hareket eder.

- Girişimci çalışanlarına daha yakındır, yönetici ise çalışanları ile mesafesini korur.
- Girişimci yeni fırsatları görür, yönetici var olan sorunları çözmeye çalışır.
- Girişimci hayal gücünü kullanılır; yönetici bilgi ver becerisini

Girişimci ve yöneticilerin bir birbirinden farklı özelliklere sahip olmalarının yanında ortak özellikleri de bulunmaktadır. Bir girişimci aynı zamanda iyi bir yönetici de olabilmektedir. Girişimciler ve yöneticiler kurdukları firmaların, şirketlerin devamını sağlamaya çalışırlar. İlgili yapının kurulan hedefler doğrultusunda yaşamını devam ettirmesini ve sağladığı kazancın devamlı olması yönünde adımlar atarlar (Müftüoğlu, Türkiye'de Küçük ve Orta lekli İşletmeler 2002, 183).

1.1.2.2. Lider

Liderlik; bir takım insanı belli hedefler doğrultusunda bir araya getirebilme ve bu insanları belirlenen hedefler için harekete geçirme kabiliyeti olarak tanımlanabilir. Liderin aynı amaç için bir araya gelmiş kitleyi harekete geçirmek için gerekli bilgi ve tecrübeye sahip olması gerekmektedir. Bu zellikleri gerine getirebilen kişiler lider olarak tanımlanır (Apak, Taşçıyan ve Aksoy 2010, 22).

Girişimcilik kavramı ve liderlik kavramı birçok konuda benzerlik göstermektedir. Girişimcilik de liderlik gibi çoğunlukla doğuştan gelen bir özelliktir. Liderlik ortak amaçlar için kişileri bir araya getirip harekete geçiren kişidir. Girişimci ise hayal ettiği veya tasarladığı amaçlar doğrultusunda kişileri bir araya getiren ve amaçları doğrultusunda onları yönlendiren kişidir. Girişimcin ve liderin takipçileri vardır. Liderlerde girişimciler gibi azimli ve yılmadan çalışırlar. Liderlerin insanları etkileme ve yönlendirme gibi özellikleri girişimcileri başarılı kılacak faktörlerdir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy 2010, 22).

İyi bir girişimci olmanın yolu aynı zamanda iyi bir lider olmaktan geçer. Çünkü; girişimci liderlik özelliklerine ne kadar çok haizse amaçlarını gerçekleştirmesi o kadar başarılı olacaktır. Bunun için girişimcilerin liderlik kavramını yeterince araştırmaları ve bu yöndeki eksikliklerini bularak kendi

gelişimlerini sağlamalıdır. Girişimciler kendilerinde var olan liderlik vasıflarını pratiğe dökmelidir. Ancak böyle sahip oldukları yeteneğin etkisini görebileceklerdir.

1.1.2.3. Sermayedar

Sermayedar; gerekli para ve kaynaklara sahip olan, sahip olduğu bu para ve kaynağı doğrudan yatırım yaparak, kaynağa ihtiyacı olan kişilere borç vererek veya söz konusu girişime ortak olan kişi veya kişilerdir. Sermayedar bazı durumlarda doğrudan girişim yaptığı ve firma kurduğu için girişimci olarak karıştırılır. Girişimcilik, riske alabilme, yenilikçilik, hareketlilik, farklı oluşumlar deneme vb. niteliklere sahiptir. Bu özelliklerin her sermayedarda olması beklenmemektedir. Sermayedara istikrarlı bir şekilde kâr elde ettiren bir kuruluş, risk almaktan, yeni arayışlar peşinden koşmaktan daha cazip gelebilir (Müftüoğlu, Girişimcilik 2001, 45).

Girişimcilerin hayallerini kurdukları ve kurmayı hedefledikleri girişimleri gerçekleştirmek için en büyük eksikliklerinden birisi, gerekli sermayeye ulaşamamaktır. Girişimcilerin kurmak istedikleri iş ile ilgili gerekli çıktıları sermayedarlara sunarak onlardan destek almaları mümkündür. Girişimcinin gerekli sermayeyi alması için sunduğu verilerin sermayedarı ikna etmesi ve sermayedarın bu girişimin kâr getireceğine ikna olması gerekmektedir. Sermayeye sahip bazı kişiler kendilerini girişimci olarak tanımlamakta ve sahip olduğu sermaye ile bazı girişimler yapmaktadırlar. Bu tür girişimlerin birçoğu başarısızlıkla sonuçlanmaktadır. Bundan dolayı iyi bir girişimci kendi sahip olduğu sermayeye ya da başkalarından sağladığı sermayeye değer katabilen kişidir (Özkul 2008, 9-10).

1.1.2.4 İşveren-Patron

İşveren, yanında çalıştırdığı kişilerle ekonomiye katkı sağlayan gerçek veya tüzel kişi ya da kuruluşlar olarak tanımlanabilir. "Bir iş sözleşmesine dayanarak işçi çalıştıran gerçek veya tüzel kişiye yahut tüzel kişiliği olmayan kurum ve kuruluşlara işveren denir." (İş ve Sosyal Güvenlik Hukukunda İşveren Kavramı 2015)

Patron ise işveren kavramı aynı anlamda kullanılmasına rağmen patron kavramı daha geniş anlamlıdır. "Patron, İşveren kavramını da içerisine alan ve

sermaye sahibi olmakla ilgili bir kavramdır (Özkul 2008, 9-10)." Bir girişimci aynı zamanda patron veya işveren olabilmektedir.

1.2. GİRİŞİMCİLERDE BULUNMASI GEREKEN ÖZELLİKLER

Girişimciler diğer çalışanlardan farklı olarak bazı özelliklere sahiptirler. Bu tanımdan çalışanların bu özelliklere sahip olmadığı sonucu çıkarılmamalıdır.

1.2.1. Kişisel Özellikler

1.2.1.1. Hayal gücü

Başarılı girişimcilerin en önemli özelliklerinden birisi hayal etme gücündeki başarılarıdır. Kendi hayal gücünde tasarladıkları girişimleri geliştirip pratiğe dökebilmeleri sonucunda başarılı girişim örneklerine sahip olabilmektedirler. Girişimlerin hayal ettikleri işletme ya da kurumları kurmaları için bu hayallerini uygulanabilir bir zemine oturtmaları gerekmektedir. Çünkü girişimlerin hayata geçirilmesi için birçok girişimcinin sermayeye ihtiyacı bulunmaktadır. Girişimcinin ihtiyacı olan bu sermayeye ulaşması için sermayedarları kâr elde edebilecek bir girişim konusunda ikna etmeleri gerekmektedir.

1.2.1.2. Risk Alma

Risk alabilme girişimcilerin sahip oldukları en önemli kişilik özelliklerinden birisi olarak kabul edilmektedir. Risk; "kontrol edilemeyen faktörlerin olumsuz sonuçlar doğurma olasılığıdır." (Marangoz, Girişimcilik 2016, 56)

Girişimci bir fikrini uygulamaya geçirdiği zaman kendi inisiyatifi almış olur. Çünkü girişimcinin risk almasının sebebi belli fırsatları görmesinden kaynaklanmaktadır. Bu fırsatların kendisine başarılı sonuçlar ortaya çıkaracağına inanır ve bu fırsatları elde etme isteğinin risk almaktan geçtiğini bilir. Risk alma özelliği aynı zamanda girişimcilerin cesaretli olduğunu göstermektedir.

Risk alma ve cesaret girişimcilerin başarısını arttırmaktadır. Risk alma girişimcinin hayalini kurduğu fikrini hayata geçirmede ne denli azimli olduğunu göstermektedir. Birçok insan girişimci olmak istemelerine rağmen bazı hesapladıkları ve hesaplayamadıkları riskleri göz önüne alarak girişimcilikten

vazgeçmektedirler. Başarılı girişimci maruz kalacağı birçok riski göz önüne alarak girişimini hayata geçirirler (Marangoz, Girişimcilik 2016, 55-56).

1.2.1.3. Kendine Güven

Kendine güven, girişimcinin kesinlikle inanması gereken bir kavramdır. Girişimci amaçlarını gerçekleştirmeye çalışırken kimi zaman çalışanlara kimi zamanda sermaye sahiplerine ihtiyaç duyar. Bu amaçlarına ulaşmak için birlikte çalışacağı kişileri veya sermaye sahiplerini ikna edebilmesinde kendine duyduğu güveni karşı tarafa göstermesi oldukça önem arz etmektedir. Bundan dolayı "girişimci kendi işinde, kendisine saygı duyar ve işi başaracağına dair yeteneklerinin olduğuna inanırsa başarılı olabilir (Bozkurt 2015)." Sonuç olarak özgüven; kişilerin kendilerine karşı duydukları güzel duygular sonucunda, kendilerini güçlü hissetmeleri ve karşılarına çıkacak zorlukları aşabileceği hisleri uyandıran duygulardır (Cansız 2007, 59-60).

1.2.1.4. Yenilikçilik

Girişimci rakiplerinden ne kadar farklı olursa başarılı olma kapasitesi o derece artmaktadır. Girişimciliğin odak noktalarından birisi yeni fikirlere sahip olmaktır. Girişimci bir yeniliğin firmasını rakiplerinden ayıracağını düşünüyor ve öngörüyorsa kuracağı ya da kurduğu işletmede bu yeni fikri hayata geçirme fikrini verecektir (Bozkurt 2015).

1.2.1.5. Başarma İhtiyacı

Girişimcinin en önemli özelliklerinde biriside kendisini gösterme isteğidir. Girişimci hayallerini uygulamaya geçirmesinin en önemli amaçlarından biriside fikrinin uygulanır olduğunu göstermek ve bunu ulaştığı başarı ile kanıtlama isteğidir. Girişimci elde edeceği başarı ile motivasyonunu arttırıp, başka fikirlerini hayata geçirmesi yönünde girişimciyi pozitif yönde güdelemektedir. Bu sebeplerden dolayı, girişimcileri harekete geçiren etkili özelliklerden birisi başarma isteği ve arzusudur. Başarma ya da başarı ihtiyacının ilk zamanda hissettirdiği algı maddi kârlılık olsa da asıl amacı başarmak olan girişimciler, başarının kendisine odaklanmaktadır (Ercan 2017, 27).

1.2.1.6. İyimserlik

Girişimciyi harekete geçiren özelliklerden biride iyimserliktir. Kötümserlik ise, girişimciliği engelleyen bir durum olarak görülebilir. Girişimci adayı ekonomik, siyasi ya da şahsi olarak kötümser bir algıya sahip ise girişiminden vazgeçme eğilimdedir. Kötümser bir bakış açısı girişimci açısından engel konumundadır. Girişimci bazı olumsuzluklara iyimser bakış açısıyla yaklaşarak harekete geçer. İyimser bakış açısına sahip olmak için, olumsuz fikirlerden vazgeçerek iyimser fikir ve eylemleri benimser (Marangoz, Girişimcilik 2016, 53).

1.2.1.7. Liderlik

Girişimcinin başarılı olmasına etki edebilecek bir diğer kavram ise liderliktir. Çünkü; girişimci fikrini harekete geçirdikten sonra, başarının devam edebilmesi için hedeflenen amaçlara ulaşmak için kişileri bir araya getirmeli ve bu kişileri ortak amaç için motive etmeli ve harekete geçirebilmelidir.

Girişimcide girişimcilik özelliğiyle birlikte liderlik özelliğinin de yer alması gerekmektedir. Girişimci aynı zamanda başarılı, güdeleyici, hitabeti kuvvetli, öncü olmalıdır. Yani girişimci liderin sahip olduğu özellikleri de karşılamalıdır.

1.2.1.8. Belirsizlik Karşısında Tolerans

Günümüz yaşamında sürekli değişen çevre koşulları ekonomik, teknolojik, küresel vb. birçok alanda belirsizliğe yol açar. Girişimci belirsizliğe karşı olarak tolerans uygulaması ile bilinmeyen riskini üstlenmiş olmaktadır. Bu belirsiz ortama rağmen girişimci sahip olduğu fikri veya mevcut pazarda gördüğü bir fırsatı hayata geçirir. Girişimci aldığı bu kararlar belirsizliği arka planda bırakmış yani tolere etmiştir. Girişimci belirsizliğe karşı olarak toleransı bir uygulaması ile bilinmeyen riskini üstlenmiş olmaktadır (Marangoz, Girişimcilik 2016, 56).

1.2.2. Sosyal Özellikler

Girişimcilerin başarılı olmaları için ihtiyaç duydukları yetkinliklerden biriside iyi bir iletişimci olmalarıdır. İletişiminin kuvvetli olması, insanları etkileyebilme kabiliyeti girişimciyi başarıya ulaştırmada önemli bir etkiye sahiptir. Girişimci hem birlikte çalıştığı çalışanlarına hem de iş ilişkisi içerisinde olduğu üçüncü şahıs kişi ve

kuruluşlara karşı iyi ilişkiler geliştirmelidir. Çalışanları ile kuracağı anlaşılır, sağlam ve güvene dayalı iletişimin, belirlenen amaçların çalışanlar tarafından anlaşılmasını kolaylaştırıcı ve ayrıca çalışanları motive edici bir etkisi olmaktadır. Girişimciler çalışanlarının yanında birçok üçüncü şahısla da iletişim halinde olmaktadır. Bu üçüncü şahıslardan bazıları tedarikçiler, müşteriler, birlikte çalışılan firmalar olabilmektedir. İyi girişimcilerin bu kesimlerle de sağlam bir iletişim kurma zorunluluğu vardır (Marangoz, Girişimcilik 2016, 53).

İyi bir girişimcinin sahip olması gereken bazı sosyal özellikler şunlardır:

- Farklı görüş ve önerilere açıktır.
- İyi bir konuşmacı olmasının yanında iyi bir dinleyicidir.
- İş çevresini tanımalı ve bu çevrede belli bir seviye tanınır olmalıdır.
- Davranışlarıyla ekibine ve çevresine örnek model olması gerektiğinin bilincine sahip olmalıdır.
- Çalışanlarının ihtiyaçlarını anlamalı ve bu ihtiyaçlarına çözüm önerileri getirebilmelidir.
- Kuracağı etkili iletişimle birlikte iş yaptığı kesimlere güven hissini vermelidir.
- Olayların iyi taraflarını da kesinlikle göz önünde bulundururlar.
- Çalışanlarını ve paydaşlarını önemserler.
- Herkesin rahatlıkla düşüncesini söyleyebildiği bir platform oluştururlar.
- Başarıları şahsileştirmez ve başarının birlikte çalıştığı ekiple gerçekleştirdiğini çalışanlarına hissettirir.
- Adil ve eşit davranır (Marangoz, Girişimcilik 2016, 53-54).

1.2.3. Davranışsal Özellikler

Davranış kişinin gözlenen veya gözlenemeyen özellikleri olarak tanımlanabilir. Girişimcilik özelliğine sahip kişiler, çevresel koşullardan kısıtlanmaya razı olmaz; gördükleri fırsatları kendi inisiyatiflerini kullanarak uygulamaya geçirirler. (Marangoz, Girişimcilik 2016, 53). Girişimcilerin harekete geçtiklerinde gösterdikleri bazı davranış özellikleri şunlardır:

- Değişimi tasarlar ve uygulamaya geçirir.
- İşleri farklı yapar
- Hedeflerini gerçekleştirmek için azimlidir ve gerekli çabayı gösterir.
- Problemleri tespit eder ve çözüm için gerekli aksiyonları alır (Tezel 2013, 45).

1.3. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK

1.3.1. Türkiye'de Girişimcilik Ve Girişimciliğin Algılanışı

Tüm dünyada olduğu ülkemizde de girişimciliğe verilen önem artmaktadır. Girişimcilerin ülke ekonomisine, istihdama, yeni teknolojilere sahip olma vb. gibi alanlara sağladıkları etkiler girişimciliğe verilen önemi etkileyen önemli faktörler arasında yer almaktadır.

Hayata geçirilen her yeni girişim ekonomide kendisine yeni bir alan açmaktadır. Yeni girişimler kendi iş güçlerine de ihtiyaç duymaktadır. Yeni kurulan bu işletmeler sağladıkları yeni istihdamlarla ülkemizin işsizlik oranına önemli katkılarda bulunmaktadır. Girişimler istihdam sağlamalarının yanında aldıkları yeni çalışanlara verdikleri eğitimlerle; işgücü piyasasında kalifiye çalışan yetişmesi konusunda da önemli bir almaktadırlar.

Girişimcilerin ülke ekonomisine ve birçok farklı alana sundukları fırsatlarda dolayı hükümetlerden gördükleri destekler ve fırsat alanları artmaktadır. Günümüzde girişimci sayısının artması aynı zamanda ülke ekonomisinin de artması olarak görülmektedir. Girişimler olumlu katkılarından dolayı ulusal ve uluslararası kurum ve kuruluşların desteklerinden yararlanma imkanlarına sahiptir. Bu destekler her iki tarafında karşılıklı yarar sağladığı bir ortam oluşturmaktadır.

Güçlü bir ekonomiye sahip olmaya yarayan faktörlerden biriside girişimcilik olduğundan ülkemizde girişimciler birçok alandan destek alabilmektedir. Girişimciler; bakanlıklardan, ticaret odalarında, iş birliklerinden, bireysel yardımcılarından, yeni yatırımcılara kaynak veren iş meleklerinden, belli amaçlarla kurulan kamu ve özel kesim fonlarından, uluslar ve uluslararası kurulan birliklerden vb. birçok kişi, kurum ve kuruluştan destek alma imkanlarına sahiptirler.

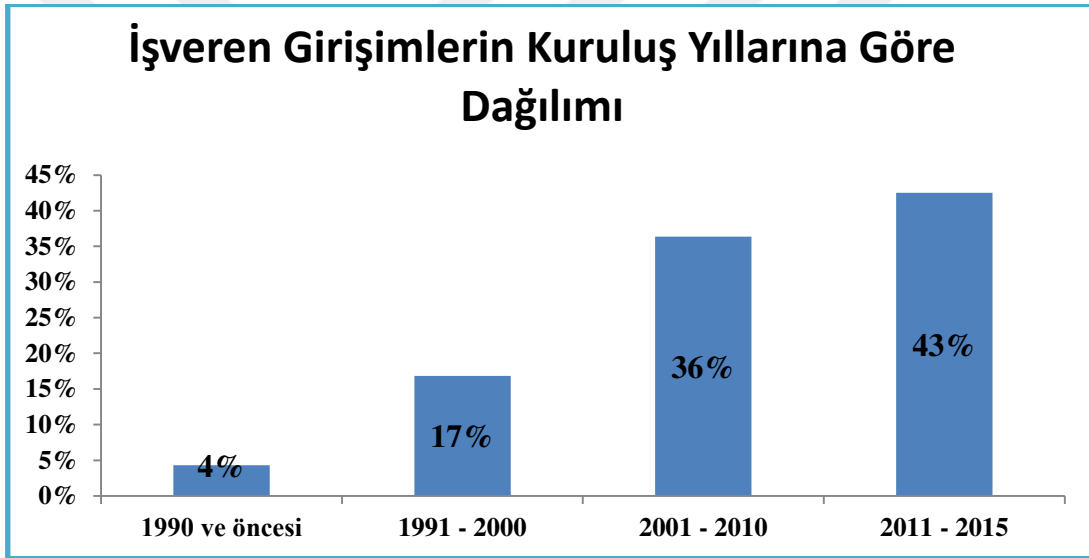
1.3.2. Türkiye'de Girişimciliğin Durumu

Ülkemizde girişimcilikle ilgili en kapsamlı veriler Türkiye İstatistik Kurumu aracılığıyla ulaşılmaktadır.

Tablo 1. İşveren Girişimlerin Kuruluş Yıllarına Göre Dağılımı

Yıl	Oran %
1990 ve Öncesi	4,3
1991 - 2000	16,8
2001 - 2010	36,4
2011 - 2015	42,5

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), İşveren Girişimlerin Kuruluş Yıllarına Göre Dağılımı, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24870>, 05/11/2017



Şekil 1. İşveren Girişimlerin Kuruluş Yıllarına Göre Dağılımı

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), İşveren Girişimlerin Kuruluş Yıllarına Göre Dağılımı, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24870>, 05/11/2017

TÜİK'den alınan yukarıdaki tablo incelendiğinde girişimci oranındaki artış yıllar itibariyle çok net görülmektedir. Tabloya göre 1990 yılı öncesinde kurulan girişimci sayısının % 5'in altında olduğu görülmektedir. Buda 1990 ve öncesinde girişimciliğin çok olmadığı ve devletinde girişimciliği yeterince teşvik etmediği görülmektedir.

Yine tablo incelendiğinde 1991 yılından sonra girişimcilik sayısında önemli bir artış söz konusudur. Girişimci sayısı 1990 ve öncesi döneme göre yaklaşık dört kat artış göstermiştir. Dünyadaki genel gelişmelerle birlikte 2000'li yılların sonrasında kurulan girişim sayısında önemli artışlar görülmektedir. Ülkelerin birbiriyle ticari ilişkilerinin artmasının önemli bir etkisi olmuştur. Bunun yanında yeni pazarların ortaya çıkması da girişim sayısında artışa olumlu etki sağlamıştır.

Girişim sayısındaki en önemli artış 2011-2015 yılları arasında gerçekleşmiştir. Bu artışın yıllar itibariyle artması beklenmektedir. Ülkeler arası ticaretin gelişmesi, teknolojik gelişmeler, iş birliklerinin kurulması bu sayının artmasında önemli bir yer almaktadır. Girişimciler artık günümüzde ihtiyaçları duydukları bilgiye çok hızlı ve birçok kanaldan ulaşabilmektedir. Ulaştıkları bu yeni bilgiler girişimci adaylarına yeni ufuklar çizmekte ve yeni fırsatlar sunmaktadır. Bu fırsatları gören girişimler fikirlerini hayata geçirmektedir. Girişimciler fırsat gördükleri alanlarda girişimlerini kendi sermayeleri ile yapmakla birlikte, yeterli sermayeye sahip olmayan girişimciler devlet veya özel kişi ve kurumlar gerekli destekleri bulabilmektedirler.

Teknolojik gelişmenin yeni girişimlere katkısı yadsınamaz seviyededir. Örneğin; günümüzde yarım için birçok fırsat sunan internet üzerinden yapılan ticaret yani e-ticaret alanıdır. Dünyadaki ve ülkemizdeki önemi artmakla birlikte henüz çok büyük büyüme alanına sahip durumdadır. "E-ticaretin toplam ticaret içindeki payı Türkiye'de % 2 seviyesinde, gelişmekte olan ülkelerde yüzde 7 seviyesinde, gelişmiş ülkelerde % 10 seviyesine yakın." (Topçu 2017) Günümüzde alışveriş alışkanlıklarının değişmesiyle birlikte tüketiciler artık internet ortamında alışveriş yapmaktadırlar. Bu alanda fırsatları görerek yatırım yapan girişimciler çok büyük fırsatlar elde etmekte ve büyük oranda karlar edebilmektedirler. Girişimciler bu alanda başarılı ve hizmet ettiği alanda ihtiyaçları karşılayan bir girişim kurabildiklerinde başka yatırımcıları dikkatlerini de çok kısa sürede çekebilmektedirler. Bunun yanında e-ticaret alanında kurulan girişimler çok geniş müşteri ağına ulaşabilmektedirler. Ülke içerisinde sınırlara takılmamaktadırlar. Herkesin rahatlıkla ulaşabildiği bir konumda yer almaktadırlar. Ülke sınırlarının yanı sıra uluslar arası müşterilerde hizmet edebilme imkanına ulaşabilmektedirler.

1.3.3. Girişimcilik ve Cinsiyet

Aşağıdaki sonuçlara TÜİK'in yaptığı hane halkı anketi sonucunda ulaşılmıştır. Bu sonuçlar 01/03/2017 tarihinde yayınlanmıştır. Bu çalışmaların TÜİK tarafından yapılmasının nedeni; sürdürülebilir bir ekonomik büyüme için, girişimciliğı özendirmeğdir. Bu yolla girişimciliğı olan ilgili arttırıp bu konuda kamuoyuna girişimciliğın mevcut durumu hakkında güncel bilgiler aktarmaktır.

Tablo 2. İşteki Durumuna Göre İstihdam Edilenler Ve Cinsiyet Oranı

[15+ yaş - age]						(%)				
	Toplam Total		Ücretli/Yevmiyeli Regular employee/Casual		İşveren Employer		Kendi hesabına Own account		Ücretsiz aile işçisi Unpaid family	
Cinsiyet Sex	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Toplam Total	100,0	100,0	66,0	67,0	4,5	4,4	17,3	16,8	12,2	11,8
Erkek Male	100,0	100,0	68,5	69,3	5,9	5,8	20,7	20,3	4,9	4,7
Kadın Female	100,0	100,0	60,2	61,7	1,2	1,2	9,1	8,8	29,5	28,4

Kaynak: TÜİK, Girişimcilik İstatistikleri - 2015, TÜİK, İstanbul, 2017, ss.1-2

Tabloda yer alan sonuçlar incelendiğinde; istidam edilen çalışanların en yüksek olduğı oran bir işte ücretli veya yevmiyeli olarak çalışanların oranıdır. Ücretli veya yevmiyeli olarak çalışanlar toplam istihdamın, 2014 yılında % 66'sını, 2015 yılında % 67'sini oluşturmaktadırlar. İşveren erkeklerin oranı ile işveren erkeklerin oranları arasında önemli bir farklılık bulunmaktadır. Erkek işveren girişimlerin sayısı, kadın işveren girişimlerden daha fazla bir konumdadır. Bu toplam istihdam oranı içerisinde kadınların ve erkeklerin oranlarının birbirine yakın olmasına rağmen erkek istihdamı oranı kadın istihdamına göre biraz daha fazla durumdadır. Kadın girişimcilerin önündeki en önemli engeli mali güçlerinin yetersizliğı oluşturmaktadır (Ersarı 2015, 48-49).

Girişimci olarak işveren statüsünde çalışanların oranı toplam istihdamın erkeklerde yaklaşık yüzde altısını, kadınlarda ise yaklaşık yüzde birini oluşturmaktadır. Bu sonuçlar girişimci oranının 2014 ve 2015 yılları arasında çok fazla dalgalanmadığı gözükmemektedir. Erkeklerin işveren olarak istihdam oranı kadınlara göre yaklaşık altı kat daha fazla durumdadır.

Tablo 3. İşveren Girişimlerin Doğum Göstergeleri

Göstergeler Indicators	2015	2014	2013	2012 (%)
İşveren girişimlerin doğum oranı⁽¹⁾ Birth rate of employer enterprises	13,1	15,7	14,8	26,4
Yeni doğan işveren girişimlerin istihdam yaratma oranı⁽²⁾ Employment creation by employer enterprises births	6,6	7,7	8,0	10,1

(1) İşveren girişimlerin doğum sayısının, aktif tüm işveren girişim sayısına oranıdır.

(2) Yeni doğan işveren girişimlerin yarattığı istihdamın, doğduğu yıldaki toplam

Kaynak: TÜİK, girişimcilik istatistikleri - 2015, TÜİK, İstanbul, 2017, ss.1-2

Kaynak: TÜİK, girişimcilik istatistikleri - 2014, TÜİK, İstanbul, 2016, s.1

Kaynak: TÜİK, girişimcilik istatistikleri - 2013, TÜİK, İstanbul, 2015, s.1

Yukarıdaki tablo işveren girişim oranlarını göstermektedir. Yıllar itibariyle dalgalanmalar olduğu gözlenmektedir. Yeni girişimlerin en çok 2012 yılında hayata geçtiği gözlenmektedir. 2012 yılında bu oran yaklaşık olarak % 26 olarak gerçekleşmiştir. Diğer yıllarla göre bu oran oldukça yüksek bir durumdadır. Bu oranın yüksek olmasında ülkenin ekonomik, siyasi durumu oldukça etkili olmaktadır. Yine 2012 yılında yeni işveren girişimlerin istihdama katkısı da oldukça önemli bir orana sahiptir. 2012 yılında yeni girişimler yaklaşık % 10'luk bir istihdam meydana getirmiştir. Bu sonuçlara bakıldığında girişimcilik ve istihdam arasındaki güçlü ilişki çok net bir şekilde gözükmemektedir.

2012 yılındaki girişimci sayısındaki artıştan sonra, 2013 yılında yeni girişim sayısında oldukça önemli bir düşüş olmuştur. Bu düşüş yanında yeni girişimcilerin istihdama katkısı da doğru orantılı olarak azalmıştır. Yine bu durumun oluşmasında ülkemizin yaşadığı ulusal ve uluslararası değişimlerin etkisi bulunmaktadır.

2014 yılında girişimlerin oranı önceki yıla göre biraz artış göstermiş ve bu artış beraberinde önceki yılın istihdam oranının biraz altında kalmıştır. 2015 yılında

ise yeni girişim sayısı en düşük oranları görmüştür. Yeni girişim sayısındaki bu düşüş beraberinde istihdam oranında da düşüşü tetiklemiştir.

Yukarıdaki tablo genel olarak incelendiğinde, yeni girişimlerin ekonomi ve istihdam üzerindeki pozitif etkileri çok net bir şekilde görülmektedir. Güçlü ve istikrarlı bir ekonomiye sahip olmanın yolu büyük ölçüde girişimcilikten geçmektedir. Yeni girişimler kendi istihdamını yaratmakta ve başka birçok kanaldan ekonomiye katkı sağlamaktadır. Girişimlerin hayata geçeceği bölgenin, ülkenin istikrarlı ve güvenli bir yatırım alanına sahip olması girişimcileri çekmektedir. Böylelikle kurulan girişim sayıları artmaktadır.

Girişimciliğin ekonomi üzerindeki bu etkileri hükümetlerinde dikkatini çektiğinden, bu alandaki gelişmeler yakından takip edilmektedir. bu alanda araştırmalar yapılmakta ve girişimciliğin mevcut durumu hakkında bilgiler toplanmaktadır. Elde edilen bilgiler sonucunda girişimcilik için belli programlar ve destek süreçleri hayata geçirilmektedir. Bu destekler hükümet kanalıyla verildiği gibi başka kamu veya özel kesim kurum ve kuruluşları doğrultusunda girişimcilere sunulmaktadır.

Girişimciliğin giderek önemli hale gelmesi ve etkisinin görmezden gelinemeyeceğinin ortaya çıkarması girişimci adayları için birçok fırsat sunmaktadır. Bu fırsatları gören girişimci adayları uygun kanallara başvurarak ihtiyaç duydukları sermayeye ulaşabilmektedirler. Girişimci adaylarının bu desteklerden yararlanmasının bir yolu da fikirlerine uygun iş planları hazırlamalarından geçmektedir.

1.4. GİRİŞİMCİ OLMA NEDENLERİ VE GİRİŞİMCİLİKTE BAŞARI VE BAŞARISIZLIK FAKTÖRLERİ

1.4.1. Girişimciliğin Tercih Edilmesinin Nedenleri

Girişimcilik, girişimci adayının belli bir alanda gördüğü bir fırsatı veya o alanda yapılacak bir yeniliğin kârlı ve verimli bir sonuç doğuracağı inancıyla harekete geçmesi olarak tanımlanabilir. Girişimcinin harekete geçmesinin farklı birçok nedeni de olabilmektedir. Girişimcilerin başarılı olmasının yollarından birisi;

girişimcinin fikrine inanması ve motive bir şekilde çalışmasından geçmektedir (Akdemir 2012, 163-168), (Altınkaynak ve Tutar 2014, 50-54).

1.4.1.1 Ekonomik Yarar Sağlamak

Girişimcilik potansiyeli olan ve bu potansiyellerini pratik uygulamaya dönüştüren girişimcilerde yüksek bir sevide başarma hissi bulunmaktadır. " Başarı arzusu yüksek olan insanlar, memurluk gibi rutin işlerden tatmin olmazlar. Başarma arzusu yüksek olan insanlar aynı zamanda yaratıcı yetenekleri yüksek, inisiyatif kullanma arzusu gelişmiş insanlardır." (Marangoz, Girişimcilik 2016, 100) Bu kişiler sürekli farklı arayış ve yeni iş fikirleri çevresinde dolaşırlar. Bu özelliklere sahip girişimciler değişimi deneme ve girişimi uygulama istek ver arzusuna sahiptirler.

Girişimci tek başına bir şirkete sahip olduğu zaman elde edeceği kâr kendisinin olacaktır (etinkaya Bozkurt 2011, 15-16). Kişileri girişimciliğe iten faktörlerden birisi ekonomik kazanç sağlama isteğidir. Mevcut işlerinde istedikleri kazancı elde edemeyeceklerini düşünen girişimci adayları. Kendilerini, başarılı olacaklarına inandıkları alanlarda girişimlerini hayata geçirirler. Ekonomik kazanç etme arzuların altında yatan bir sebepte kendilerini çevrelerine kabul ettirme isteğidir.

1.4.1.2. Yeni Kariyer Yolu Olarak Girişimciliği Semek

Günümüzde gelişen teknoloji ve girişimciliğe verilen önemle birlikte bireyler girişimciliği erken yaşlarda düşünmeye başlamakta ve girişim fikirlerini hayata geçirmektedirler. Bununla birlikte mevcut işlerinden memnun olmayan ve daha farklı bir çalışma hayatı düşünen bireysel mevcut işlerini bir tarafa bırakarak, girişimci olarak karşımıza çıkabilmektedirler.

Günümüzde birçok kamu ve özel kurum ve kuruluşlar girişimcilik eğitimi vermektedirler. Bunun yanında bazı meslek kurslarında ve birçok üniversitede girişimcilik dersleri verilmektedir. Bu derslerden faydalanan girişimciler kendilerinde gördükleri zgven ve motivasyonla girişimciliği seçebilmektedir. Kariyerine girişimci olarak başlamak için adım atmaktadırlar.

1.4.1.3. Sosyal Statü Elde Etmek

Kişiler hayatlarının her alanda farklı seviyelerde statü örnekleriyle karşılaşmaktadırlar. Kişi mevcut statüsünü yükseltmek için girişimciliği tercih edebilmektedir. Girişimcilerin birçoğu bu yolla statü elde etmiştir. Yaptığı girişimin kendisini daha iyi bir statü getireceğine inanan girişimci bu yolla amaçlarına ulaşmak için harekete geçer.

Toplumumuzda kendi işine sahip olmak, statü olarak kabul edilmektedir. Kendi işlerini yapan kişiler başarılı olarak görülmektedir. Girişimci kurduğu iş sonucunda kendine olan güvenini tazeler. Bu özgüven ile yeni fırsatları kovalar ve fırsatları gördüğünde harekete geçer.

1.4.1.4. Topluma Fayda Sağlamak

Girişimciliğin doğasındaki etkenlerden birisi kâr elde etmektir. Günümüzde girişimciliğin en temel amaçlarından birisi ekonomik kar elde etme olmasına rağmen, bazı girişimciler topluma hizmet amacıyla işletme kurabilmektedirler. (Marangoz, Girişimcilik 2016, 101)

Girişimcilik örnekleri temelinde toplumun belli ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kurulmaktadır. Toplumun istek ve ihtiyaçlarını karşılamayan işletmelerin yaşamlarını devam ettirebilme olanakları çok zordur. Kâr sağlamanın yanında topluma fayda sağlamak amacıyla kurulan girişim örnekleri de mevcuttur.

Otsimo adlı girişim topluma fayda sağlamak amaçlı girişim olarak görülebilir. Otizmli bireylerin bazı becerilerini telefon, tablet, bilgisayar gibi elektronik araçlara yüklenen uygulamalarla kazanmalarını amaçlayan bir girişimdir. Bu yöntemin otizmli bireylerin dikkatini çektiği ve öğrenmelerini kolaylaştırdığı bilinmektedir. Otizm spektrum bozukluğuna sahip olan ya da olmayan her çocuğun öğrenme sürecine etki eden bir rol model görmesi oldukça önemlidir. Otizmli bireyler belli motor becerilerini rol modelleri aracılığıyla öğrenmektedirler (Diken ve Güven 2014, 18-24).

1.4.1.5. İstihdama Katkı Sağlamak

Kurulan girişimlerin büyük oranı işgücüne ihtiyaç duymaktadır ve kendi istihdamlarını oluşturmaktadır. Girişimci kuracağı işletme ile birçok kişiyi istihdam edeceğini bildiğinden, birilerine fayda sağladığını düşünmesi bile girişimciyi oldukça motive edecektir. İstihdam edeceği kişilerinde girişimciye yaklaşımları girişimciyi ayrıca saygın göstermektedir. Yani girişim sonucunda oluşan istihdam hem girişimciye hem de çalışanlara fayda sağlamaktadır.

1.4.1.6. Özgür Çalışma Ortama

Birilerine bağlı olarak çalışmak çoğu kişinin tercih ettiği bir çalışma sistemi değildir. Ama yinede çoğu çalışan, bu şekilde çalışmak istememesine rağmen bazı gerekliliklerden dolayı bir kişiye ya da kuruma bağlı olarak çalışmak zorundadır. Birilerine bağlı olarak çalışan kişiler, kendilerine verilen işleri ve emirleri yerine getirmek zorundadırlar. Bu bağıllıktan kurtulmak istemeyen girişimciler kendi işlerini kurmayı bu bağımlılıktan kurtulma olanağı olarak görmektedirler. Kendi işlerinde dilediği gibi çalışabilme ve çalışma ortamını istedikleri gibi düzenleme özgürlüğüne sahip olmaktadır.

1.4.1.7. Farklı Olma İsteği

Mevcut durumdan farklı bir bakış açısına farklı fikirleri hayata geçirmek istegindedirler. Fikirleriyle özgünlük yaratacağına inanır ve girişimci olarak harekete geçerler. Bazı kişiler işlerinde oldukça yükselse bile, elindeki kaynaklara tam olarak nüfuz edemediğinden mevcut konumundan tatmin olmaz. Birçok girişimci olarak pratiğe geçmesine rağmen uygulamada istediği başarıyı elde edemeyenlerde vardır. Başarılı olmanın yollarından birisi de özgün ve farklı projeleri hayata geçirebilmekten geçmektedir. Mevcut iş yapılarından sıyrılan girişimci fikirleri başarıya ulaşmada önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

1.4.2. Girişimlerin Başarılı Olması İçin Gerekli Faktörler

Kurulma amacına yaklaşan veya ulaşma yolunda ilerleme kat eden firmalar girişimciye ve varsa diğer paydaşlara fayda sağlamaktadır. Girişimci ve diğer paydaşlar yatırım yaptıkları girişimlerin hayatta kalmasını ve kendilerine artı değer

katmasını beklerler. Bunun gerçekleşmesinin yolunda girişimin hedeflediği pazarda yaşamını devam ettirmesidir. Girişimlerin birbirinden farklı özellikler taşımasına rağmen bazı ortak başarı faktörleri vardır (Wickham 2006, 72-74).

Girişimin kurulmasının yanında başarısının devam edebilmesi için başarılı bir şekilde yönetilmesi gerekmektedir. Başarılı ve başarısız girişimci aldığı kararlarla önemli ölçüde belirlenir. Aldığı kararları uygulamaya koymadan bazı faktörleri göz önünde bulundurmalıdır. Bu faktörler aşağıda kısaca açıklanacaktır. (Demirkaya 2016, 45-50)

1.4.2.1. Yeni İş Alanını Keşfetmek

Yeni bir iş alanı bulmak ya da mevcut bir işi daha farklı bir şekilde yapılabileceğini görmeyi ifade etmektedir. Girişimci fark yaratacağını ve bazı tüketicilerin ihtiyacını karşılayacağını düşündüğü fikrini hayata geçirmeden gerekli araştırmaları yapmalıdır. Hedef olarak belirleyeceği pazarın rekabet gücünü ve pazarın mevcut durumu hakkında gerekli araştırmaları yapmalıdır.

Orijinal bir fikrinin olduğunu düşünen girişimci, bu fikrini müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayacak duruma getirmelidir. Kendi yeteneklerini ve düşünce tarzını da kullanarak fark yaratmalıdır. Girişim yaptığı pazarda hayatta kalmak için bunları yerine getirmelidir. Sahip olduğu kaynakları en verimli şekilde kullanabilmeli ve ihtiyacı olduğunda başvurabileceği kaynakların araştırmalıdır.

1.4.2.2. Girişimcinin Yöneticilik Becerisi

Yöneticiliği sadece şirket ve firmalarda işlerin doğru şekilde yürütülmesi veya işe uygun ekiplerin kurulması olarak düşünülmemelidir. Yöneticilik becerisi hayatımızın her alanında yer almaktadır. İyi yöneticiler yönetim alanındaki becerilerine göre başarılı ya da başarısız olarak karşımıza çıkarlar.

Yöneticilik hayatımızın her alanında önemli olduğu gibi yeni kurulan girişimler içinde son derece hayati bir unsurdur. Girişimcilerin girişim fikrini hayata geçirme aşamaları her ne kadar zorlu ise de; girişimin hayatına devam edebilmesi için yöneticilik yeteneğine sahip bir kişi tarafından idare edilmesi de son derece önem arz etmektedir.

Yöneticilik kabiliyeti ve liderlik, girişimlerin sahip olması gereken önemli özelliklerdendir. Bu özellikler girişimcide ne kadar üst seviyede ise girişimin başarılı olma şansı o seviye yüksektir. Çünkü; işletmenin sahip olduğu kaynakların etkin bir şekilde yönetimi, iş için gerekli ekiplerin kurulması, kurulan yeni ekiplerin hedeflenen amaçlara uygun bir şekilde harekete geçirilmesi, çalışan memnuniyetinin sağlanması, iş dağılımlarının etkin bir şekilde yapılmasını sağlamak ancak, yöneticilik yönü yüksek ve liderlik ruhuna sahip bir girişimci tarafından gerçekleştirilebilir.

1.4.2.3. Kuruluş Yeri Seçimi

Günümüzde internet alanındaki gelişmeler ve lojistik alanındaki entegrasyonlar sayesinde kuruluş yeri eski dönemlerde olduğu kadar önemli değildir. Tüketiciler her türlü ürüne istediği her yerden ulaşma imkanlarına sahiptirler. Ulaştıkları ürünlerin kendilerine yakın olup olmadığı ile çok fazla uğraşmamaktadırlar. Çünkü; ürün ne kadar uzakta olsa bile gelişmiş ulaştırma ve lojistik altyapısı ile sipariş verecekleri ürünlerin kendilerine ne zaman ulaştırılacağını bilme şansları mevcuttur (Marangoz, Girişimcilik 2016, 108).

Kuruluş yeri her ne kadar önemini yitirmiş gibi gözükse de girişimcinin hedeflediği alana göre kuruluş yeri tekrar önemli statüye gelmektedir. Belli bir alanda veya bölgede oluşan ihtiyaçları gidermeyi amaçlayan bir girişimin, pazardan uzakta kurulması stratejik bir karar olarak değerlendirilmez. Bu durum girişimi belli maddi ve yönetsel sorunlarla karşı karşıya bırakabilir. Bu derece girişimin yerinin tercih edilmesi de son derece hayati bir konudur.

1.4.2.4. Girişim İçin Uygun Zamanın Seçilmesi

Uygun zaman seçimi oldukça zor bir süreçtir. Çünkü; uygun zamanın geldiğini anlamak için ekonomik, istikrar mevcut pazar durumu vb. birçok etkenin doğru hesaplanmasından geçmektedir. Ekonominin durağan veya küçülmeye gittiği bir zamanda girişimi hayata geçirmek hedeflenen müşterilere ulaşılmaması gibi sonuçları ortaya çıkarabilir. Bu sebeplerden ötürü uygun zamanda düğmeye basılması aynı zamanda girişimin hayatta kalma olasılığını da yükseltecektir.

1.4.2.5. Kaynaklara ve Sermayeye Ulaşma İmkânı

Girişimin başarılı olabilmesi ihtiyacı olan maddi kaynaklara ulaşma becerisiyle de ölçülebilir. Girişimlerin kuruluş aşamasında en çok zorlandıkları alanların başında sermaye gelmektedir. Bazı durumlarda girişimciler kendi sermayelerini kendi birikimlerinden karşılayabilmektedir. Ama girişim kurulduktan sonraki süreç de bazı durumlarda ek sermaye ihtiyacı ortaya çıkabilmektedir. Girişimin bu sorunları sancısız bir şekilde atlatabilmesi için; kaynak bulabileceği kredi olanaklarını veya teşvik ve destekleri araştırması gerekmektedir.

Bazı girişimler, kuruluş aşamasında ek kaynaklara ihtiyaç bulabilmektedirler. Bunun için bu girişimcilerin fikirlerine yatırım yapacak sermaye sahiplerini veya kredi kuruluşlarını ikna etmeleri gerekmektedir. Bunun içinde girişimlerini kaliteli bir şekilde sunmaları gerekmektedir. Gerekli kaynaklara ulaşan girişimcilerin başarılı olma şansları artmaktadır.

1.4.2.6. Çalışanların Seçimi

Girişimci ne kadar başarılı, yetenekli olursa olsun tüm süreci kendisi idare edemeyeceğinden, personel seçimi oldukça önemlidir. Bundan dolayı girişimci ihtiyaç alanlarına göre gerekli personelin alımının yapılmasını sağlamalıdır. Bu süreç sadece gerekli çalışanların istihdam edilmesiyle bitmemektedir. Çalışacakların istihdam edilmesi ne kadar önemli ise de bu çalışanların ortak amaçlar için bir araya getirilmesi de o kadar önemlidir. Bu sebeplerden dolayı girişimin başarılı olması ve başarısını devamlı bir şekilde ilerleyebilmesi için istihdam sürecinin önemi yadsınamaz seviyededir.

1.4.2.7. Riske Karşı Sigorta

Sigorta; hesaplanamayan veya karşılaşılmaya riski olan olası durumlara karşı bir tür koruma unsuru olarak kabul edilebilir. "Girişimci kuracağı işletmenin fizibilite çalışmalarını yaparken; iş ile ilgili tüm unsurları araştırması, tüm faaliyet süreçlerini incelemesi ve hazırlıklarını buna yapması gerekir. Sigorta girişimci tarafından bütçelenemeyecek ve karşılanamayacak maliyetlerden işletmeyi korumaktadır. Bu nedenle; sigortacılık sistemi etkin bir şekilde kullanılmalı ve mümkün olan tüm araçlardan yararlanılmalıdır." (Küçük, Girişimcilikte Başarı

Faktörleri ve Başarısızlık Nedenleri 2013). Olası faydalarından dolayı sigorta sisteminin kullanılması girişimciler için oldukça önemli bir statüde yer almaktadır.

1.4.3. Girişimcilikte Başarısızlık Faktörleri

Girişimler hayata geçtiği andan itibaren en zor anlarını kuruluş ve kuruluştan sonraki bir yılı kapsayan dönemde yaşamaktadırlar. Girişimlerin hayatına devam edebilmesi için bu zorlu dönemi başarılı bir şekilde idare etmesi gerekmektedir. Yapılan araştırmalar kurulan işletmelerin büyük bir çoğunluğunun 5 yıl içinde başarısızlıkla sonuçlandığını göstermektedir. Bunun için girişimci şirketlerin başarılı bir şekilde hayatta kalması için bazı başarı faktörlerini dikkate alması gerekmektedir (Küçük, Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi 2005, 45-50).

1.4.3.1. Yetersiz Planlama

Planlama, girişim hayata geçmeden ve girişim hayata geçtikten sonrada üzerinde çalışılması gereken bir adımdır. Çünkü; geleceğe dair beklentiler, tahminler planlamanın kapsamında yer almaktadır. Yapılan planlamanın gerçekçi verilere ve bilimsel yöntemlere dayanması son derece önemlidir. Bu nedenle girişimcinin planlama becerisine sahip birisi olması işletmenin yaşam döngüsü için oldukça önemlidir.

Kurulan girişimlerin başarısız olmalarının en önemli sebeplerinden birisi planlamada yapılan hatalardan kaynaklanmaktadır. İşe girişmeden yapılan yetersiz planlama çalışması ya da işletme kurulduktan sonra planlamaya gereken önemin verilmemesi girişimleri başarısızlığa sürüklemektedir. Girişimciler planlama konusunda yeterli bilgi ve tecrübeye sahip olmadıklarını düşünüyorsa, bu konuda danışmanlık veren kişi veya kurumlardan destek almalıdır. Bunun yanında işletmelerinde planlama yapabilecek yetenek de çalışan ya da çalışanları istihdam etmelidirler.

1.4.3.2. Deneyimsiz Bir Takım Oluşturma

Girişimci kurduğu iş alanında yeterli deneyime sahip değilse, bu konudaki eksikliğini bu konuda tecrübeli kişilerle kapatmak zorundadır. Bu kişilerin istihdamı son derece önemlidir. Girişimcinin fikri ve heyecanı ile karşı tarafın tecrübesi güçlü

bir takım oluşturmuş olur. "Yatırımcılar fikre değil kişiye yatırım yaparlar. Yatırımcılar, iş sektöründe en azından başlangıç seviyesine uygun miktarda tecrübe sahibi kişileri, başka bir deyişle yeni başlanılan bir işi yürütebilecek tecrübedeki kişileri aralar." (Hacıömeroğlu 2012)

1.4.3.3. Kuruluş Yeri Seçimi Hatası

Girişimcinin hizmet ettiği alana göre kuruluş yerinin seğildiği yer oldukça önemlidir. Bazı girişimciler sermaye gibi bazı yetersizliklerden dolayı bu unsuru atlamaktadırlar. Yaptığı iş gereği müşterilere yakın olması gereken bir kuruluşun, kuruluş yerini pazarın uzağına kurması başarısızlığa sebep olan faktörlerdendir.

Girişimin pazardan uzak olması, lojistik giderlerini de yanında getirmektedir. İşletme kuruluş yerini pazar dışına kurarak maliyeti azaltmaya çalışırken, hedef kitleye uzaklığında dolayı yeni giderlerle karşı karşıya kalmaktadır. Yeni girişimler için gider yönetimin önemi bilindiğinden bu tahmin edilmeyen yada hesaplanmayan giderler işletmeyi zor duruma getirmektedir. "kuruluş yeri, girişimciler açısından, işletme kurmanın en önemli ve detaylı inceleme ve araştırmayı gerektiren aşamalarından birisidir." (Karagöz 2009, 68)

1.4.3.4. Sermaye Yetersizliği

Sermaye, işletmenin faaliyete geçmesi için gereken değer ve işletme faaliyete geçtikten sonra kâr elde edinceye kadar ihtiyaçları karşılayan değer olarak düşünölebilir. Yetersiz sermaye kaynakları girişimi başarısızlığa itmektedir (Marangoz, Girişimcilik 2016, 109-110). Bundan dolayı işletme hayata geçmeden önce gerekli sermaye belirlenmeli ve ihtiyaç anında başvurulacak kaynaklar araştırılmalıdır.

1.4.3.5. Yönetim Becerisi Eksikliği

Girişimci, fikrini somutlaştırıp hayata geçirdikten sonra başarılı olabilmek için girişimini iyi bir şekilde yönetmekle sorumludur. İyi bir girişimcinin sahip olması gereken özelliklerden birisinin yönetim ve liderlik becerisi olduğunu belirtmiştik.

Her girişimci yöneticilik becerisine sahip değildir. Bir girişimcide az düzeyde olsa bile yöneticilik becerisinin olması son derece önemlidir. Başlangıçta yeterli gelen yönetim becerisi, girişim büyümeye başladıktan sonra yeterli gelebilir. Bu duruma gelindiğini fark eden girişimci, zorlaşan yönetim konusunda bu alanda kendisinden daha tecrübeli kişileri istihdam ederek yada bu kişilerden danışmanlık alma yoluyla faydalanmalıdır. Bu gerekliliği yerine getirmeyen girişimlerin bir çoğu başarısızlığı tatmaktadır.

1.4.3.6. Küçük Pazar Seçimi

Girişimci fikrine güvenmesine rağmen, yeterli araştırmayı yapmayıp müşteri kitlesinin az olduğu bir alanda yatırım yapması başarısızlık sebeplerindendir. Küçük bir pazara sahipse girişim alanı girişimcinin bu alanda satışlarını yükseltmesi çok zor bir süreçtir. Bu nedenle müşteri kitlesinin büyüklüğü araştırılması gereken unsurdur (Hacıömeroğlu 2012).

İKİNCİ BÖLÜM

MELEK YATIRIMCILIK, TÜRKİYE'DE MELEK YATIRIMCILIK VE BKY AĞLARI

2.1. MELEK YATIRIMCILIK

2.1.1. Girişimcilik ve Melek Yatırımcılık

Günümüz ekonomilerinde girişimciliğin önemi yadsınamaz düzeye ulaşmıştır. Ekonomi ile girişimcilik arasındaki bağlantılar daha çok önem kazanmakta ve bu konuda kamu ve özel kesim tarafından araştırmalar yapılmaktadır. Girişimcilik yeni bir kavram olmayıp, kökeni çok eski dönemlere kadar götürülebilmektedir. Nitekim günümüz dünyası girişimci kişilerin hayal ve fikirlerinin somutlaştırılmasının bir görüntüsüdür. Girişimcilik geçmişten günümüze birçok değişim yaşamış ve aşama kaydetmiştir. Girişimciliği önemi anlaşıldığından, girişimciliği özendirmek ve sayısını arttırmak için birçok teşvik ve destekler verilmektedir.

Günümüz rekabetçi koşullarında kişilerin bir çoğu küçük veya büyük ölçekli kurum ve kuruluşlarda, belli koşullara uyarak hayatlarını devam ettirmektedirler. Bu kişiler sağladıkları emek karşılığında belli maddi ve sosyal haklar elde etmektedirler. İş hayatlarını başka işverenlere bağlı olarak geçirmek istemeyen birçok kişi de bulunmaktadır. Bu kişilerden bazıları kendi girişim yollarını çizer ve bu yolda çalışma hayatlarına devam ederler. Bu seçim oldukça zor ve yorucu bir süreç olabilmektedir. Kimi girişimciler bu ilerleyişlerinde sorunlarla karşılaşmakta ve hayata geçirdikleri fikirlerinden başarısızlık sonucu vazgeçebilmektedirler. Bunun yanında fikirlerini hayata geçirip, bu süreci başarıyla devam ettiren birçok girişimcilik örnekleri bulunmaktadır.

Birçok kurum girişimcilik konusunda eğitimler vermektedir. Katılımcıların aldıkları eğitim kendi potansiyellerinin farkına varmalarını ve girişimci olmaya karar vermelerinin yolunu açmaktadır. Bu eğitimler sayesinde girişimciler birçok bilgiye ulaşabilmekte ve fikirlerini hayata geçirmek için gerekli yöntemleri öğrenmektedir. ayrıca Bu kurumlardan bazıları aşağıdaki gibi sayılabilir:

- Devlet üniversiteleri
- Vakıf üniversiteler
- KOSGEP (küçük ve orta ölçekli işletmeleri geliştirme ve destekleme idare başkanlığı)
- Melek yatırımcılar
- Bilim ve sanayi bakanlığı
- Teknokentler
- Belediyeler
- Özel ve kamuya ait meslek edindirme kursları vb.

Yeni bir fikri olan ya da fikriyle var olan bir alanda fark yaratacağını düşünen girişimciler bu fikirlerini hayata geçirebilmek için çoğu zaman maddi desteklere ihtiyaç duyarlar. Henüz kurulmamış veya kurulmuş ama henüz yolun başında olan bu girişimlerin ihtiyaç duydukları kaynaklara ulaşmalarının bir yolu da melek yatırımcılıktan (angel funding) geçmektedir.

Girişimcilik ve melek yatırımcılık birbirini tamamlayan süreçlerdir. Melek yatırımcılık; girişim, fikirdeyken ya da hayata yeni geçmiş girişim örneklerinde karşımıza çıkmaktadır. Girişimcinin ihtiyaç duyduğu tecrübe ve sermaye eksikliğinin giderilmesinde melek yatırımcılığın payı oldukça önemli bir yer tutmaktadır.

Girişimciler, kuracakları fikri kararlaştırdıktan sonra karşılarına çıkan en büyük soru; fikirlerini hayata geçirmek için yeterli kaynağa nasıl ulaşacaklarıdır. Bu aşamada girişimcilerin birçok seçeneği bulunmaktadır. Girişimciler bunlar arasında gerekli şartlarına haiz oldukları seçeneğe doğru yönelmektedirler. Bu seçeneklerden biriside melek yatırımcılar aracılığı ile ihtiyaçları olan kaynağa ulaşmaktır.

Girişimciler melek yatırımcılardan ihtiyaçları olan sermayeyi alabilmek için bazı şartları yerine getirmeli ve fikirlerinin ekonomik kazanç getireceği konusunda melek yatırımcıyı veya yatırımcıları ikna etmek zorundadırlar. Çünkü; yatırımcıların yatırım yapmalarının en önemli sebebi, bu yatırımın ileride kendilerine kazanç getireceği gerçeğidir. "melek yatırımcılar aslında, profesyonel iş geçmişleri olan belli bir bilgi ve finansal geçmişe sahip kişilerdir (Uluyol 2008, 49). Melek yatırımcılar kurulmamış ya da yeni kurulmuş bir girişime yatırım yaptıklarında riskinden belli bir

kısmını üstlenmiş olurlar. Üstlendikleri bu risk karşısında yüksek getiri beklmeleri yadsınamayacak bir durumdur. Bu süreçte, yatırımcının da girişimcinin de karşılıklı kazandığı bir kazan kazan süreci karşımıza çıkmaktadır.

Ülkemiz genç ve dinamik bir nüfus yapısına sahiptir. Tüketicilerin değişen beklenti ve istekleri, Türkiye'deki girişimcilere önemli fırsatlar sunmaktadır. Girişimcilerin eğitimi için daha çok fırsat sunulmalı ve bu girişimcilerin ihtiyaçları olan sermayeye nasıl ulaşılacağı konusunda destek verilmelidir. Fikre sahip kişilerin girişimlerine destek bulabilecekleri, melek yatırımcı sistemi ile tanışmaları sağlanmalıdır. Melek yatırımcılık sisteminin avantajları hakkında girişimcilere bilgi verilebilecek iletişim araçları daha yaygın kullanılmalıdır (Kurnaz ve Bedük, Türkiye’de ve Dünyada Melek Yatırımcılık 2017, 37-38).

2.1.2. Melek Yatırımcılık

Günümüz ekonomik koşulları birçok alanda yeni iş alanları yaratmakta ve bu alanlar arasında da rekabetçi bir ortam gelişmektedir. "Küreselleşen rekabet koşulları ve mevcut rekabet koşulları girişimcilik faaliyetlerinin önemini açıkça ortaya koymaktadır." (Bingöl ve Yılmaz Türkmen 2016, 45). Bu aşamada melek yatırımcılık karşımıza yeni girişimlerin desteklenmesi yöntemlerinden birisi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Melek (angel) kavramının, tarihte ilk örneklerinden biri olarak Brouadway'deki borsa tüccarlarının Brouudway gösterilerin devam etmesi için katma değeri yüksek, riskli yatırımları yapan yatırımcıları etkilemek için kullanılmıştır. Günümüzde de melek yatırımcılık bu anlayışla devam etmektedir. "varlıklı bireyler ve aileler beğendikleri iş fikirlerine sahip insanların teklif ettikleri yüksek risk içeren işlere yatırım yapmak arzusundadırlar." (Yılmaz ve Yılmaz 2016, 185-197)

Başka bir tanımda ise; "Melek yatırımcı, başlangıç aşamasında olan potansiyel bir iş fırsatına yatırım yapan, işletmelerin büyümeleri veya gelişmeleri için finansman sağlayan kişilerdir. Başka bir ifade ile; yüksek risk ve büyüme potansiyeli içeren firmalara, kuruluşlarının çok erken döneminde yatırım yapan özel bir yatırımcı tipidir (Bingöl ve Yılmaz Türkmen 2016).

Melek yatırımcı; yüksek risk ve yüksek büyüme potansiyeli içeren ama yeterli sermayeye sahip olmayan girişimlere, gerekli sermaye aktarımını ve sahip olduğu iş tecrübesini aktaran kişi ve tüzel kişilikleri ifade etmektedir (Kurnaz ve Bedük, Türkiye'de ve Dünyada Melek Yatırımcılık 2017, 28). Melek yatırımcıların yatırım yaparken dikkat ettikleri en önemli etkenler, girişimcinin fikrine inanmaları ve bu fikre yatırım yapmayı değerli bulmalarıdır. Buradaki değer kavramı maddi getirileri de karşılamaktadır. Melek yatırımcılar, destek oldukları girişimlere sadece sermaye aktarmamaktadırlar. Sermaye ile birlikte çoğu zaman şirket yönetimi, işgücü temini, finansman, reklam ve pazarlama gibi konularda da işletmeye destek olmaktadır (Karabayır, et al. 2012, 74).

Melek yatırımcılar henüz kurulma aşamasında olan girişimci işletmelere kâr elde etme amacıyla destek sağlayan sermaye sahipleri olarak tanımlanabilir (Ertuğrul 2011, 55). Yeni kurulan işletmeler yeterli özkaynaklara sahip olmadıklarından bu sermaye ihtiyaçlarını yabancı kaynaklardan sağlama yoluna yönelmektedirler. İşletmelerin bu finansal ihtiyaçlarına melek yatırımcılar destek olmaktadır (Böyükaslan ve Tiryakioğlu 2016, 607).

2.1.3. Melek Yatırımcıların Özellikleri

Melek yatırımcı olmak emek, tecrübe ve bilgi isteyen bir süreç ve değerdir. Melek yatırımcılık sözde büyük sayılar yasasının işlediği bir alandır. Bu önerme, aynı deneyi birçok kez tekrarlayanın yarattığı sonuçları tanımlar. Yasaya göre çok sayıda deneme sonucu elde edilen sonuçların ortalaması beklenen değere yakın olmalıdır ve daha çok denem yapıldıkça daha da yaklaşma eğilimi göstermelidir. Başarılı bir melek yatırımcının bazı özellikleri aşağıda açıklanacaktır. (egirisim.com 2015)

- Uzun vadeli bakış açısı
- Güçlü ekonomik altyapı ve para kaybetmeye tahammül yeterliliği
- Risk almaya tahammül etme
- Başarısız olmaya tahammül etme
- Dengeli huy
- Güçlü insanı beceriler

- Öz disiplin
- Öğrenme isteği
- Girişimcilere ve startup'lara karşı sevgi ve saygı

2.1.3.1. Uzun Vadeli Bakış Açısı

Melek yatırımcılar, yeni kurulmuş veya henüz kuruluş aşamasında olan girişimlere yatırım yaptıklarından, istedikleri sonuçlara ulaşmaları için belli bir zamanın geçmesi gerekmektedir. Melek yatırımcılar, yatırım yaptıktan sonra bu girişimlerin mevcut durumlarını ve gelişmelerini takip ederek, gerekli gördüğü yerlerde kendi sahip olduğu tecrübesini yatırımcısı olduğu girişime aktarmalıdır.

Melek yatırımcılar gelişme alanı gördükleri projelere yatırım yaptıklarından, hedefledikleri kazanımlara ulaşmaları için belli bir zaman beklemeleri gerekmektedir. Bunun için melek yatırımcılık; yatırım yapılabilir potansiyele sahip girişimi bulmak ve bu girişime sahip olduğu iş bilgisini, sektör bilgisini, genel tecrübesini aktararak, gerekli olduğu zamana kadar beklemeyi gerektir. Bu durum tarlada bir ürünü yetiştirmeye benzetilebilir. Yatırımcı ürününü hasat etmek için yeterli süre beklemek zorundadır.

2.1.3.2. Güçlü Ekonomik Altyapı Ve Para Kaybetmeye Tahammül Yeterliliği

Melek yatırımcıların bilgi, tecrübe gibi özelliklere ilave olarak güçlü bir sermayeye sahip olmaları gerekmektedir. Nitekim melek yatırımcı büyüme potansiyeli olan riskli yatırımlara yatırım sonucunda, kar elde etmeyi amaçlayan taraftır. Melek yatırımcının aldığı riske paralel olarak, yatırım yaptığı girişim veya fikrin hesaplanandan fazla giderleri olabilmektedir.

Melek yatırımcı, yatırım yaptığı tutardan başka kendisinde de ekstradan sermayeye sahip olmalıdır. Çünkü; sahip olduğu tüm sermayeyi bir işe yatırmak oldukça riskli bir durumdur. Bu durumda melek yatırımcı oluşabilecek ek maliyetleri karşılayamadığı zaman, varlığını kaybetme olasılığı bulunmaktadır. Melek yatırımcı, kar elde etmeyi beklerken elindeki kaynağını da kaybetme riski ile karşı karşıya gelir.

Melek yatırımcıların, yatırım yaptıkları her proje başarı ile sonuçlanmayabilir. Bunun için melek yatırımcılar birçok projeyi finanse edebilecek kazançlara sahip olmalıdır. Böylelikle bir projede kaybettiği zararları, yatırım yaptığı başarılı başka bir proje de telefi edebilir ve kar elde edebilir.

2.1.3.3. Risk Almaya Tahammül Etme

Melek yatırımcılığın yani startup'ın temel mantığını alınan riske oranla yüksek getiri elde etme girişimidir. Bu risk her yatırımcının alabileceği bir risk değildir. Melek yatırımcı bu adımı attığında yatıracığı para karşılığında elde edeceği getirinin çok daha fazla olacağı beklentisindedir. Bu beklentiler her zaman gerçekleşmeyebilir. Yatırımcılar bu riskten çekinip yatırım yapmasaydılar; bugün tüm dünyada bilinen şirketler hiç bilinmeyecekti.

2.1.3.4. Başarısız Olmaya Tahammül Etme

Melek yatırımcılar her ne kadar, yatırımcı olarak tanımlansa da kendileri de aynı zamanda girişimcilerdir. Bunun için işlerinde başarı her ne kadar önemli ise de başarısızlıkta hayatlarının bir parçasıdır. Bunda dolayı, başarısızlık onlar için bir son olmamalıdır. Aksine onlar için tecrübe konumunda olmalıdır, bazı projelerde karşılaştıkları başarısızlıkları, yeni girecekleri yatırımcılık girişimlerinde göz önünde bulunduracaklardır.

2.1.3.5. Dengeli Huy

Melek yatırımcılar istikrarlı bir iş yapışına ve davranış özelliklerine sahip olmalıdırlar. Finanse ettiği girişimi, kuruluş aşamasında hissettiği ve ümit ettiği bakış açısıyla gelecekte de motive etmelidir. Bu durum girişimciyi de motive edecek ve melek yatırımcının ve girişimcinin karşılıklı başarı elde etmelerinin yolunu açacak etkindir.

2.1.3.6. Güçlü İnsani Beceriler

Özellikle yeni girişimcilerin yöneticilik, liderlik etme, ekip oluşturma, müşteri ilişkileri vb. konularda eksikliklerinin olma olasılığı oldukça yüksektir. Bunun için melek yatırımcı, sadece para aktarılan biri olarak değil, paranın yanında sahip olduğu iş ve kişilik tecrübesini de aktaran taraftır.

Melek yatırımcı sahip olduğu özelliklerle girişime ve girişimciye yol göstermeli ve öğretici olmalıdır. Aldığı bir karar veya çalışanlar ya da müşteriler ile kurduğu bir iletişim girişimciye oldukça yol gösterici olabilir. Bunun yanında sahip olunan kaynakların yönetimi, iş dağılımının yapılışı, çalışanların motive edilişi tarzı gibi özellikler oldukça önemlidir. Bunlarda dolayı melek yatırımcı, aynı zamanda girişimin danışmanı konumunda biri olmalıdır.

2.1.3.7. Öz Disiplin

Melek yatırımcı bir örnek teşkil ettiğinden, söylemleri ve icraatları oldukça dikkatli takip edilir. Melek yatırımcı, aktarmak ve öğretmek istediği beceri ve davranışları karşı tarafın kazanmasını istiyorsa bu davranışları kendisinde sergilemelidir. Karşısındaki taraflar söyle ve eylem arasındaki uyumu gördüklerinde daha çok motive olacaklardır.

2.1.3.8. Öğrenme İsteği

Melek yatırımcının liderlik tarafından ve öğretici yönlerinden bahsetmiştik. Melek yatırımcının bu kazanımlara sahip olabilmesi ve mevcut birikimlerini koruyabilmesi için kendisini sürekli geliştirmelidir. Bunun için yatırımcının öğrenme isteğinin hiç kaybolmaması gereklidir. Mevcut alanda bilgilerini güncelleştirmeli ya da farklı alanlara yönelerek yeni bilgi ve beceriler kazanmalıdır.

Ekip öğrenmesi, ekip üyelerinin ortak amaçlarını gerçekleştirebilmek için, düzenleyip geliştirdikleri, kapasitelerini en üst seviyede kullanabilecekleri bir süreçtir. Günümüz işletmelerinde işlerin niteliğinin kişisel ödevlerden, ekip boyutunda çalışmaya doğru yöneldiği düşünüldüğünde, ekip boyutunda etkin öğrenmenin sağlanabilmesi için gerekli şartları ortaya çıkarmanın gerekliliği ve önemi ortaya çıkmaktadır (Tepeci ve Koçak 2005, 379-381). Günümüzde bir girişimin başarılı olması için gerekli sermayenin yanında hedeflere ulaşmak için motive olmuş ve becerikli ekiplerin bir araya getirilmesi ve bu değerlerin işletmede tutulması oldukça önemli bir durumdur.

2.1.3.9. Girişimciler ve Startup'lara Karşı Sevgi ve Saygı

İş hayatı için; melek yatırımcılık her ne kadar önemli bir gereksinim ise de girişimcilik de son derece etkili bir süreçtir. Melek yarımının sermayesini kara dönüştürebilmesi için yatırım yapılabilir bir projeyi bulması gerekmektedir. Bu girişim fikirleri girişimciler tarafından tasarlanmaktadır. Bunun için melek yatırımcılık ve girişimcilik birbirini tamamlayan bir süreçtir. Bunun için melek yatırımcı kendisini işletmenin üstünde görmemeli ve girişimciye yukardan bakan bir yaklaşımla iletişim kurmamalıdır.

2.1.4. Melek Yatırımcıların Diğer Özellikleri

Melek yatırımcıların yukarda sayılan özelliklerin yanında sahip oldukları başka özelliklerde mevcuttur. Melek yatırımcıların sahip oldukları diğer özellikler şunlardır: (myfikirler.org 2011)

- Melek yatırımcılar bireysel hareket edebildikleri gibi birleşerek grup halinde de hareket edebilirler. Bu sayede çok daha büyük projeleri finansa edebilecek konuma ulaşmaktadırlar.
- Melek yatırımcılar başarılı olacakları projelerin yanında, yatırım yapılabilecek ve kendilerine artı değer katacak projelerin arayışına da devam edebilmelidirler.
- Sermaye aktarımının yanında, çoğunlukla yatırım yaptıkları alanla ilgili kişisel tecrübeye de sahiptirler.
- Melek yatırımcıların beklentileri yalnızca kar elde etmek ya da kendi ismini duyurmanın yanında, kendisini manevi ve sosyal yönde tatmin etmekte olabilir.
- Melek yatırımcılar, finansörleri oldukları girişimlerin yönetiminde aktif rol almak istegindedirler.
- Melek yatırımcıların büyük çoğunluğu, 35-65 yaş arası şirket sahibi iş adamlarından oluşmaktadır.
- Melek yatırımcıların finansman için en çok ilgi duydukları alanlar; sağlık, medikal hizmetler, yazılım, e-ticaret ve teknoloji alanlarıdır.

2.2. TÜRKİYE'DE MELEK YATIRIMCILIK

Girişimcilerin finansını yapan melek yatırımcıların geçmişi çok eskilere kadar gitmektedir. Günümüz dünyasında, kişilerin bilgiye ulaşmaları artık çok daha kolay bir şekilde olmaktadır. Bilgiye ulaşma hızındaki bu gelişme uluslararası bağlantıların artmasını sağlamıştır. Melek yatırımcılık da bu hızlı bilgi alışverişinden payını almıştır. Ekonomiler için, girişimciliğin olumlu etkisi bilindiğinden, girişimciliği arttıran ve destekleyen etmenlerden birisi olan melek yatırımcılığın önemi fark edilmiştir.

Melek yatırımcılığın önemin artması kamunun da dikkatini çekmiştir. Bununla ilgili yasal düzenlemeler yapılmıştır. Bu yasal düzenlemeler melek yatırımcıların faaliyetlerinin izlenmesi, denetlenmesi ve desteklenmesi gibi alanları kapsamaktadır. Melek yatırımcılık hazine müsteşarlığının bireysel katılım sermayesi başlığı ile çerçevesiyle düzenlenmiştir.

2.2.1. Melek Yatırımcılık (Bireysel Katılım Sermayesi) Yasal Düzenlemeleri

İş dünyasında melek yatırımcılık olarak biline kavram ilgili mevzuatında bireysel katılım sermayesi (BKS) olarak tanımlanmıştır. Bu alanda yapılan yasal düzenlemeler 2012 yılında kabul edilen kanun maddesi ve 2013 yılında resmi gazetede yayınlanan yönetmelik ile düzenlenmiştir.

2.2.1.1 Melek Yatırımcılık İle İlgili Kanun

BKS ile ilgili birinci kanun maddesi, ek 5. Madde 13/06/2012 tarihinde kabul edilen 4059 sayılı bireysel katılım sermayesi kanun maddesidir. (Bireysel Katılım Sermayesi Kanun Maddesi [BKSK] 2012).

Maddenin amacı şu şekilde tanımlanmıştır. "Bu madde, yüksek risk içermesi nedeniyle finansmana erişimde sıkıntı yaşayan başlangıç veya büyüme aşamasındaki girişimler için finansal bir araç olan bireysel katılım sermayesinin desteklenmesine, bireysel katılım yatırımcılarının ve bu maddeye tabi kişi, kurum ve kuruluşların faaliyetlerinin izlenmesine, denetlenmesine ve sona ermesine ilişkin hususları düzenler. " (Bireysel Katılım Sermayesi Kanun Maddesi [BKSK] 2012)

Hazine Müsteşarlığı;

- Kişisel varlıklarını ve/veya tecrübe ve birikimlerini başlangıç veya büyüme aşamasındaki girişimlere aktaran gerçek kişi bireysel katılım yatırımcılarının kapsamını belirlemeye, vergi dâhil kamu tarafından sağlanan her türlü menfaati ifade eden Devlet desteklerinden yararlanması amacıyla bireysel katılım yatırımcılarına lisans vermeye ve verilen lisansı iptal etmeye,

- Bu kapsamda, girişimcilerin bireysel katılım yatırımcıları ile bir araya geldiği bireysel katılım yatırımcıları tarafından kurulan bireysel katılım yatırımcısı ağlarını akredite etmeye,

- Lisans sahibi yatırımcıları ve akredite olmuş bireysel katılım yatırımcısı ağlarını izlemeye ve denetlemeye, akredite olmuş bu ağlarla bireysel katılım yatırımcılarının izlenmesi ve denetlenmesi amacıyla işbirliği yapmaya,

- Devlet desteğinden yararlanacak bireysel katılım yatırımcılarının bu kapsamda sermaye aktardıkları anonim şirketlerdeki iştiraklerinin asgari ve azami tutarları ile oranlarını belirlemeye ve bu şirketlerin tabi olacağı hususları düzenlemeye,

- Bu maddenin uygulanmasında Devlet desteği kapsamına giren sektörleri ve/veya faaliyetleri belirlemeye,

- Bireysel katılım sermayesini desteklemek ve geliştirmek amacıyla düzenleme yapmaya,

yetkilidir.

BKS'si ile ilgili ikinci kanun maddesi; 82. geçici madde 13/06/2012 tarihinde kabul edilen 193 numaralı bireysel katılım sermayesi gelir vergisi maddesidir (Bireysel Katılım Sermayesi Gelir Vergisi Maddesi [BKSGVM] 2012). Bu düzenleme ile belirli şartları sağlayan BKS'lere belirli vergi avantajları getirilmiştir. Bu indirim ve desteklerden yararlanmak için sağlanması gereken şartlar kanun maddesinde düzenlenmiştir.

- Elde ettikleri tam mükellef anonim şirketlere ait iştirak hisselerini en az iki tam yıl elde tutmaları şartıyla, 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 bireysel katılım yatırımcıları için bu oran % 100 olarak uygulanır.

- yapılan bu yıllık indirim tutarı 1.000.000 TL'yi aşamaz.

- iki tam yıl elde tutma şartının yerine getirilmemesi halinde, bireysel katılım yatırımcısı indirimi dolayısıyla zamanında tahakkuk ettirilmemiş vergiler yönünden vergi ziyayı doğmuş sayılır.

- Bireysel katılım yatırımcılarının vergi desteklerinden yararlanabilmesi için, iştirak hisselerini iktisap etmeden önce Hazine Müsteşarlığına başvurarak bireysel katılım yatırımcısı lisansı almış olmaları ve lisans kapsamında ortaklık kurdukları kurumlar tarafından yapılacak faaliyetleri beyan etmeleri şarttır.

- Bireysel katılım yatırımcıları, iştirak ettikleri kurumun doğrudan veya dolaylı olarak ya da ayrı ayrı veya birlikte hâkim ortağı olamazlar.

- gerekli şartların tespiti ve uygulanıp uygulanmadığı ya da kapsam dışı alanlarda kullanıldığı durumlarda kurum düzenleme yetkisine sahiptir.

2.2.1.2. Melek Yatırımcılık İle İlgili Yönetmelik

Bireysel katılım sermayesi ile ilgili yönetmelik; 15/02/2013 tarihinde 28560 sayılı resmi gazetede yayınlanmıştır. Bu yönetmeliğin amacı; "yüksek risk içermesi nedeniyle finansmana erişimde sıkıntı yaşayan başlangıç veya büyüme aşamasındaki girişimler için finansal bir araç olan bireysel katılım sermayesinin desteklenmesine, kurum ve kuruluşların faaliyetlerinin izlenmesine, denetlenmesine ve sona ermesine

ilişkin usul ve esasları düzenlemektir (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY] 2013) ."

2.2.2. Melek Yatırımcılık İçin Gerekli Şartlar Başlığı Düzenle

Melek yatırımcılık ile ilgili gerekli bilgiler ve şartlar yönetmelik kapsamında yayınlanmıştır. Bu bölümde bu düzenlemelere yer verilecektir.

2.2.2.1 Devlet Desteğinden Yararlanma

BKS'lerin vergi desteğinden yararlanmaları için BKY'lerin Müsteşarlık tarafından Yönetmelikte belirtilen kriterleri yerine getirmeleri ve iktisap ettikleri tam mükellef girişim şirketlerine ait iştirak hisselerini en az iki tam yıl elde tutmaları şarttır (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY] 2013).

BKY'ler 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, vergi desteği için Müsteşarlığa başvuru tarihinden itibaren projesi son beş yıl içinde desteklenmiş kurumlara iştirak sağlayan BKY'ler için bu oran % 100 olarak uygulanır. Yıllık indirim tutarı 1.000.000 TL'yi aşamaz (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY] 2013)

2.2.2.2. BKY Lisansı

BKY olarak faaliyette bulunan gerçek kişilerin vergi desteğinden yararlanabilmeleri için BKY lisansına sahip olması şartı aranır. BKY'lerin lisans sahibi olması için aşağıda yer alan yüksek gelir veya servete sahip yatırımcı ya da tecrübeli yatırımcı tanımlarındaki şartlardan herhangi birini taşıması gerekir (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY] 2013):

Yüksek gelir veya servete sahip yatırımcılar;

- Lisans almadan önceki iki yıl için, yıllık gelir vergisi beyannamesinde yer alan gelir unsurlarının veya ücretli çalışanlar için yıllık ücretlerinin gayrisafi tutarları toplamı olarak ifade edilen yıllık gayrisafi geliri en az 200.000 TL olan veya,

- Müracaat anında sahip oldukları her türlü menkul ve gayrimenkul varlıklarından oluşan kişisel servetin toplam değeri en az 1.000.000 TL olan yatırımcıları,

ifade eder.

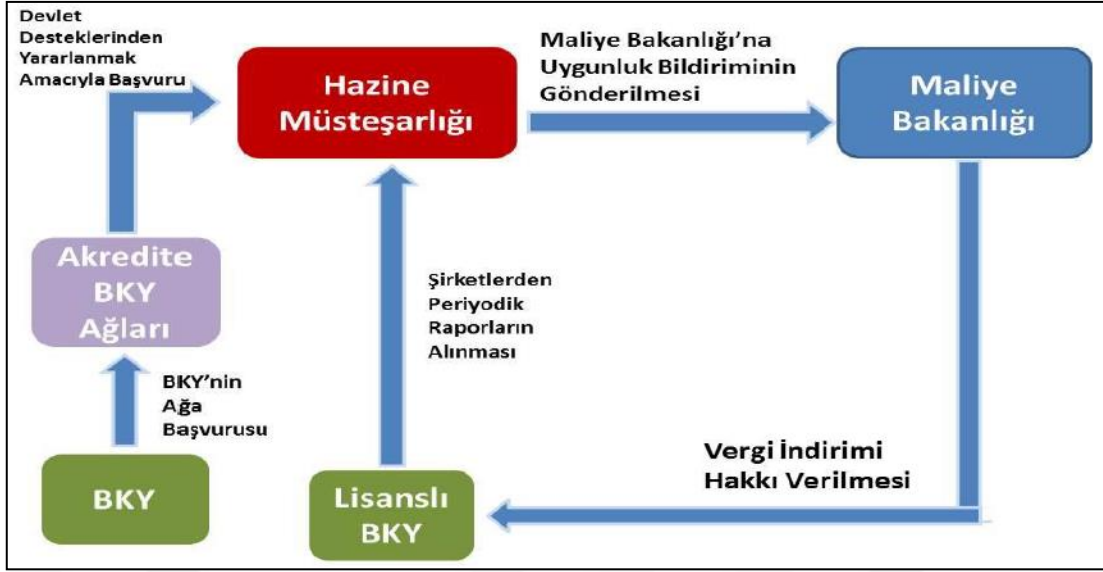
Tecrübeli yatırımcılar;

- Banka ve finansal kuruluşlarda 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 işletmede genel müdür yardımcısı veya dengi bir pozisyonda ya da daha üst bir pozisyonda çalışan veya,

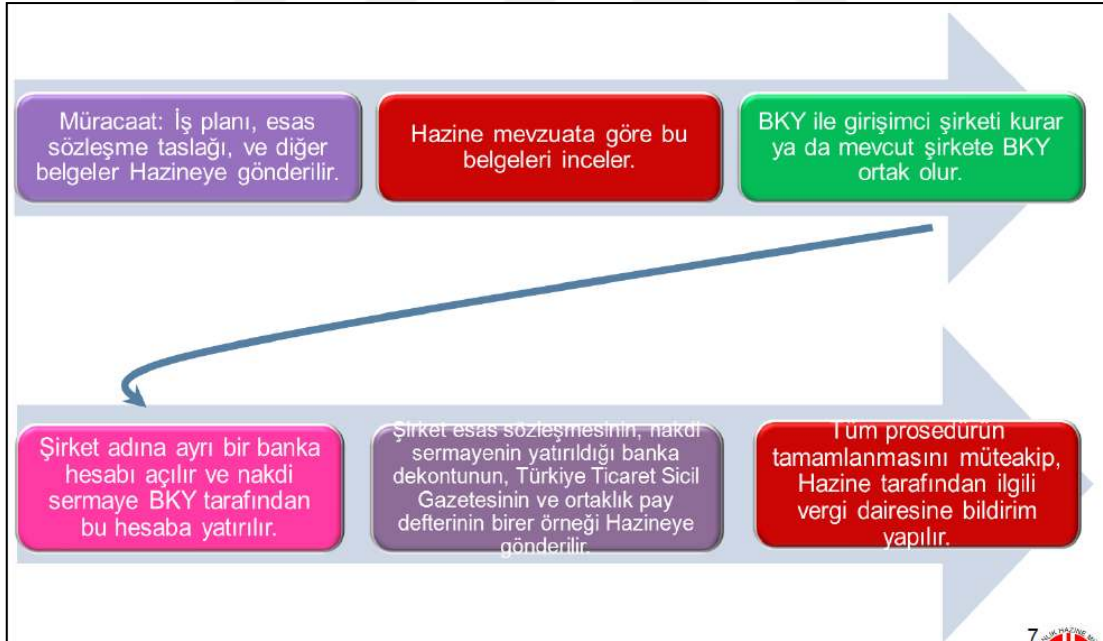
- BKY ağlarının birine lisans alınmadan önce en az bir yıl süreyle üyeliği bulunan ve müracaat sırasında son mali yıldaki net satışları 5.000.000 TL'nin altında olan ve halka açık olmayan bir veya daha fazla şirkette BKY olarak ortak olan veya,

- 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 bir veya daha fazla şirkete asgari 20.000 TL sermaye koyan, kişileri ifade eder.



Şekil 2. lisans ve vergi desteğine Hak Kazanma süreci

Kaynak: T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, BKS sistemi, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/BKS-Tanitim>, erişim tarihi: 12/11/2017.



Şekil 3. Vergi Desteği İle İlgili Süreç

Kaynak: T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, BKS sistemi, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/BKS-Tanitim>, erişim tarihi: 12/11/2017.

2.2.2.3. Lisans Başvurusunda İstenen Belgeler

Başvuru sırasında yüksek gelir ve tecrübeye sahip kişiler için istenen belgeler aşağıdadır (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY] 2013).

- Yüksek gelir veya servete sahip yatırımcılar için istenen belgeler;

- Başvuru formu ve fotoğraf,
- Başvuru tarihi itibarıyla son iki yılda yıllık gayrisafi gelirinin en az 200.000 TL olduğunu gösteren yıllık vergi beyannamesi örneği, ücretliler için çalışılan kurumun yetkilisi tarafından imzalanmış son iki yıla ilişkin belge veya başvuru tarihi itibarıyla kişisel servetinin en az 1.000.000 TL olduğunu gösteren belge,
- Özgeçmiş ve kimlik örneği.

- Tecrübeli yatırımcılar için istenen belgeler;

- Başvuru formu ve fotoğraf,
- Banka ve finansal kuruluşlarda müdür veya dengi bir pozisyonda ya da daha üst bir pozisyonda en az iki yıl iş tecrübesine sahip olduğunu gösteren belge
- Yıllık cirosu en az 25.000.000 TL olan bir işletmede lisans alınmadan önce son beş yıl içinde en az iki yıl genel müdür yardımcısı veya dengi bir pozisyonda ya da daha üst bir pozisyonda çalıştığını gösteren belge,
- Başlangıç veya büyüme aşamasındaki şirketleri desteklemek amacıyla kurulmuş olan yurt içi kuluçka merkezlerinden ya da teknoloji geliştirme merkezlerinden birinde en az iki yıl tecrübesi olduğunu gösterir belge ile bu merkezlerde başlangıç veya büyüme aşamasında bir veya daha fazla şirkete asgari 20.000 TL sermaye koyulduğunu gösterir belge,
- Lisans başvuru tarihinden önce bir BKY ağına en az bir yıl üyeliği olduğunu gösteren belge,
- Özgeçmiş ve kimlik örneği.

BİREYSEL KATILIM YATIRIMCISI LİSANS BAŞVURU FORMU

HAZİNE MÜŞTEŞARLIĞINA
(Mali Sektörle İlişkiler ve Kambyo Genel Müdürlüğü)

Konu: Bireysel Katılım Yatırımcısı Lisans Başvurusu

Yenilikçi, büyüme potansiyeli olduğunu düşündüğüm çekirdek, başlangıç veya gelişim aşamasındaki şirketlerin hesabına doğrudan sermaye sağlayarak girişimcilerle ortaklık kurmak, aynı zamanda tecrübem ve birikimimle bu şirketlere/girişimcilere destek olmak istediğimi kabul ve beyan ederek 09/12/1994 tarihli ve 4059 sayılı Kanunun ek 5 inci maddesi kapsamında bireysel katılım yatırımcısı lisans başvurumun değerlendirilmesini ve sonucunun tarafıma bildirilmesini talep etmekteyim.

Bireysel katılım yatırımcısı lisansına sahip olmak için Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelikte yer alan şartları taşıdığımı, halihazırda söz konusu Yönetmeliğe aykırılık teşkil edecek bir durumum olmadığını, ileride Yönetmelik hükümlerine aykırı bir durumun ortaya çıkması halinde olayın ortaya çıkışından itibaren 15 gün içinde Hazine Müsteşarlığı'nı resmi yazı yoluyla bilgilendireceğimi kabul ve beyan ederim.

Başvuru formunu hazırlamış olmamın, Hazine Müsteşarlığı'na herhangi bir yükümlülük getirmeyeceği ve tarafıma herhangi bir talep hakkı doğurmayacağını, müteşep hak teşkil etmeyeceğini kabul ederim.

Bilgileri ile gereğini arz ederim.

Adı Soyadı
Tarih: .../.../.....
İmza

EKLER:

1. Başvuru Sahibinin Kişisel Bilgileri (1 sayfa)
2. Yüksek Servete Sahip Yatırımcı veya Tecrübeli Yatırımcı olduğunu Gösteren Belgeler (Toplam ...sayfa)
 -(... sayfa)
 -(... sayfa)
 -(... sayfa)

Şekil 4. Bireysel Katılım Yatırımcısı Lisans Başvuru Formu

Kaynak: Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY], T.C. Resmi Gazete, Sayı 28560 , 15/02/2013

2.2.2.4. Lisans Süresi

Lisans başvuruları kabul edilen başvuru sahiplerine lisans belgesi verilir. BKS'lere verilen lisan beş yıllıktır. Beş yıllık süreyi tamamlandığında BKY'ler gerekli belgelerle tekrar başvuru yaparlar. Başvurusu olumlu sonuçlanan yatırımcıların lisansı beş yıl süreyle tekrar uzatılır.

2.2.2.5. Lisans Bilgisinin Saklanması

Lisans almaya hak kazanan BKS'lerin lisans bilgileri Hazine Müsteşarlığınca muhafaza edilir. Gerekli durumlarda lisans belgeleri yeniden düzenlenebilir.

2.2.2.6. Lisansın İptaline Neden Olan Durumlar

Alınmaya hak kazanılan BKY lisansı aşağıdaki durumların varlığı halinde iptal edilmektedir (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY] 2013).

- BKY'nin sahip olduğu fiil ehliyetini kaybedilmesi
- Lisans almak için gerekli şartların kaybedildiğinin belirlenmesi
- BKY'nin vefat etmesi
- BKY tarafından girişim şirketine konulan sermayenin iş planında belirtilen amaca aykırı biçimde kullanılması
- Lisans başvuru sırasında hatalı bilgi ve yanlış belge verilmesi, başvuru hakkının kötüye kullanılması.

2.2.2.7. BKY Kimliğinin Gizliliği

Gerekli istisnalar ve durumlar dışında BKY'nin kişisel bilgileri ve yatırım yaptığı şirketler müsteşarlıkça gizli tutulur. Gerekli izinlerin ve yazılı taleplerin alınmasıyla ilgili bilgiler paylaşılabilmektedir (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY] 2013).

2.2.3. BKY'lerde Vergi Desteği, Yatırım Tutarı, Ortaklığa İlişkin Bilgiler ve Girişim Şirketi

2.2.3.1. BKY'lerde Vergi Desteğinin Kapsamı

BKY'lerin lisansı beş yıllık olarak verilmektedir. BKY'ler bu süre içinde yatırım yapabilecekleri maksimum anonim şirket sayısı 20'dir. Sadece yatırım yaptıkları 20 farklı şirket için vergi desteği alabilirler (Bireysel Katılım Sermayesi Gelir Vergisi Maddesi [BKSGVM] 2012).

En az iki lisanslı BKY tarafından yatırım yapıldığında ise; BKY'ler lisanslarının geçerlilik dönemlerinde kendilerinin yatırımları hariç, en fazla 20 farklı anonim şirkete yaptıkları yatırım karşılığında devlet desteğinden faydalanırlar (T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı 2013).

2.2.3.2. Minimum ve Maksimum Yatırım Tutarı

Yatırım tutarları ile ilgili gerekli bilgilere kanun ve yönetmelikte yer verilmiştir. BKY'ler aldıkları lisanslar doğrultusunda yatırım yapacakları girişimlere belirledikleri tutarda yatırım yaparlar. Bir girişime yapacakları tutarın alt sınırı 20.000 TL'si, üst sınırı 1.000.000 TL'dir. 20.000 TL'lik alt sınır lisanslı yatırımcıların tek başlarına veya ortak olarak yatırım yapmak istedikleri yatırımlar için geçerlidir (Bireysel Katılım Sermayesi Kanun Maddesi [BKSK] 2012).

Farklı girişim adaylarının şirketlerine yapılan yatırım tutarı üst sınırı aşabilir. Birden fazla BKY'nin ortak girişimi olacaksa, bir şirkete yapılan maksimum yatırım tutarı 2.000.000 TL'dir (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY] 2013).

2.2.3.3. Ortaklığa İlişkin Hususlar

Bireysel katılım yatırımcılarının, yatırım yapacakları girişim şirketlerinde sahip olabilecekleri ortaklık şartları yönetmelikte belirlenmiştir.

- BKY'ler yatırım yaptıkları girişim şirketinin hisselerinin maksimum %50'sine sahip olabilirler.
- BKY'ler tek başlarına ya da ortak olarak girişim firmasında, doğrudan veya dolaylı olarak, tek başlarına ya da ortaklık olarak girişimi kontrol edemezler.
- BKY ve girişimci, mühim olan konular için BKY'ye, belli alanlarda ret hakkı ve imtiyazlar veren düzenlemeleri özgürce düzenleyebilir.
- BKY'ler hısım ilişkisi içinde olduğu şahıslar ile birlikte doğrudan ya da dolaylı olarak, tek başlarına ya da dolaylı olarak, sermayeyi temsil eden payların ve payların temsil ettiği oy hakkının % 50'sinden fazlasına sahip olamaz, bununla birlikte yönetim kurulu üyelerinin sadece % 50'sini atayabilir (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY] 2013).

2.2.3.4. BKY'lerin Girişim Şirketine Katılımları

BKY'ler girişimcisi olduğu şirketin yönetimi sadece yönetim kurulu üyesi sıfatıyla katılabilirler. İdari görevlerde çalışamaz ve çalışan olarak da girişim

şirketinde çalışamaz. BKY'ler girişimcisi oldukları şirket veya şirketlerden hiçbir şekilde maaş veya ücret alamazlar (T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı 2013)

2.2.3.5. Girişim şirketlerinin nitelikleri

BKY'lerin sağlaması gereken özelliklerle birlikte, girişimci şirketlerinde bazı gereklilikleri sağlaması gerekmektedir. Yatırım yapılacak girişim şirketinin sahip olması gereken bazı özellikler mevcuttur (T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı 2013).

- Girişimin anonim şirket olarak kurulması ve Türk Ticaret Kanununa (TTK) bağlı olması,
- Maksimum 50 kişiyi istihdam etmesi,
- Bağımsız olması yani başka bir şirket tarafından kontrol edilmemesi,
- hisselerin halka arz edilmemiş olması,
- müsteşarlıkça belirlenen sektörlerde faaliyette olması,
- girişimci şirketin, BKY'nin kendisine veya hısımalarına bağlı olmaması ya da kontrolü altında bulunmaması,

gerekmektedir.

2.2.4. Bireysel Katılım Sermayesi (BKS) Sisteminin Amacı

Melek yatırımcılık sisteminin en önemli amacı; girişimcilerin kolaylıkla ulaşabilecekleri ve gerekli düzenlemelerin bir sisteme ulaşmalarını kolaylaştırmaktır. Diğer amaçlara da aşağıda yer verilmiştir.

- Bir fikri olan ve bu fikrin hayata geçirilmesinin talep göreceğini ve artı değer yaratacağını düşünen girişimci adaylarının, ihtiyaç duydukları maddi kaynaklara ve iş tecrübesine ulaşmalarının kolaylaştırılmasını sağlamak
- Belli bir kökeni olan melek yatırımcılığı BKS sistemi ile yasal çerçevesinin oluşturulması, etik kuralların oluşturulması ve profesyonel bir piyasanın oluşturulmasını sağlamak
- BKS'lerin kurumsallaşmasını sağlamak ve girişimcilerin güven duyduğu önem verdiği bir piyasa oluşturmak

2.3. BKY AĞLARI VE BKY AĞLARININ AKREDİTASYONU

2.3.1. BKY Ağları

BKY lisansına sahip melek yatırımcılar, girişim veya başlangıç evresinde olan bir satartup'a tek başlarına yatırım yapabileceği gibi başka bir BKY ile de yatırım yapabilirler. Bu yatırımların BKY ortak yatırımı olarak kabul edilmesi için minimum iki lisanslı BKY tarafından gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Kurulan bu ortaklık ile BKY ağı oluşturulmuş olur. Bu ortaklıklar TTK'da anonim şirket ortakları için uygulanan hükümlere tabidirler. Birden fazla BKY bir araya gelerek BKY ortaklığı kuruyorsa; bu ortaklık üyeleri aralarından bir BKY'yi lider ortak olarak seçerler. Seçilen bu lider BKY kurulan ortaklık adına yapılacak işlemler için müsteşarlıkta gerekli süreci yürütür. (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY] 2013).

BKY'ler ortak olarak yatırım yaptıklarında yatırım sonunda oluşacak artı değerlere ortak oldukları gibi bunun yanında riske de ortak olmuş olurlar. Bireysel katılım sistemin önemli bir amacı fikri olan ya da henüz yolun çok başında olan girişimlere yatırım yapmaktır. Bu fikirlere yatırım yapmalarının önemli bir sebebi ise; yatırım sürecin beklentileri doğrultusunda gerçekleşmesi durumunda elde edecekleri kazanımlardır. Bu girişimler yüksek risk taşımalarının yanında büyüme potansiyelleri yüksek olan şirket girişimleridir. Bu yüzden yatırımcılar henüz düzene oturmamış bu girişimlere yatırım yaptıklarından risk de almış olurlar.

Girişimcilerin harekete geçmeden önce üzerinden en çok durdukları faktörlerden birisi fikri için gerekli riski alıp almamaya hazır olup olmadığıdır. Bu gelgit yatırımcı içinde geçerlidir. Çünkü; yatırımcıda sermayesini henüz yolun başında olan bir işletmeye aktarırken hesaplanabilen ve hesaplanamayan riske katlanmaktadır. Bugünün başarılı birçok şirketinin arkasında bu riski alabilen girişimciler ve yatırımcılar vardır. Bu şirketlerin birçoğu bir hayalden yeşerip tüm dünyada bilinir bir konuma ulaşmışlardır.

Girişimcileri ve yatırımcıları bir araya getiren bir sistemin yokluğu; girişimleri için sermayedar arayan girişimciler ile yatırım için arayışta olan tarafların

bir araya gelmelerini zorlaştırmaktadır. Ancak birilerinin tavsiyesi sonucu bu taraflar birbirinden haberdar olmaktadır. Hedefledikleri fon kaynaklarına ulaşamayan girişimci adayları, bu yüzden girişimcilikten uzaklaşmak zorunda kalmaktadırlar. Girişimci ve elinde fon fazlası olan ve bu fonu değerlendirmek isteyen tarafların bir araya getiren sistemin yokluğu beraberinde bir takım sorunlar oluşturmaktadır (Çerçi 2014, 50).

BKY'ler ortak olarak maliyeti yüksek ve çok riskli girişimlere yatırım yapma olasılığı elde ederler. Tek bir BKY'nin tek başına yatırım yapamayacağı ama büyüme potansiyeli çok büyük olan bir projeyi birden fazla lisanslı yatırımcı bir araya gelerek finanse edebilir. Bu ortaklıklar, girişimciler içinde oldukça önemli bir yerdedir. Bu ortaklıklar sayesinde girişimci birden fazla yatırımcı ile çalışmakta ve bu yatırımcıların sadece maddi desteklerinin yanında bu kişilerin sahip olduğu bilgi ve tecrübeleri de görme şansını yakalamaktadır.

2.3.2. BKY Ağları ve Akreditasyonu

2.3.2.1. BKY Ağı

BKY'ler tek başlarına ya da en az iki BKY bir araya gelerek, girişimlere ortak yatırım yapabilirler. Kurulan bu ortaklıklar BKY ağı olarak ifade edilir. Bu ağ ile yatırımcılar güç ve tecrübelerini birleştirmiş olurlar. Bir BKY ağına bağlı en az beş lisanslı BKY olmalıdır.

BKS ağları ve kurulan bu ağların akreditasyonu BKS yönetmeliği kapsamında düzenlenmiştir. "Müştaşarlık, 34 üncü maddede belirlenen akreditasyon kriterlerini yerine getirmesi durumunda BKY ağlarını akredite ederek bu akredite ağlarla BKY faaliyetlerinin izlenmesi ve denetlenmesi amacıyla işbirliği yapabilir. Akredite olmayan BKY ağlarıyla izleme ve denetim alanında işbirliği yapılmaz" (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY] 2013). Müşttaşarlık belirtilen şartları sağlayan yatırımcılara bazı ayrıcalıklar tanımakta ve bu ağlarla birlikte iş birliğine dayalı bazı programlar yürütebilmektedir.

2.3.2.2. BKY Ağı Akreditasyon

BKY ağları akreditasyon süreci Hazine Müsteşarlığınca yürütülür. Bu ağların sisteme akredite edilmesi için bazı kriterleri sağlaması gerekir. Bunlar (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY] 2013):

- BKY ağının, BKY ve girişimcilerin bir araya gelmelerini sağlayacak, ayrıntıları protokolle belirlenecek olan yeterli teçhizata sahip fiziki bir mekana sahip olması.
- BKY ağında girişimci tekliflerinin ön elemesini yapacak üniversite lisans mezunu en az bir kişinin istihdam edilmesi.
- BKY ağının faaliyette geçmiş bir internet sayfasının ve veri tabanının olması.
- BKY ağına üye en az beş lisanslı BKY'nin bulunması ve bu BKY'lerin son mali yıldaki net satışları 5.000.000 TL'nin altında olan toplam en az beş şirkete yatırım yaparak ortak olması.
- Müsteşarlıkça düzenlenen protokolü imzalamış olması.

2.3.2.2.1. BKY Akreditasyonu İle Ağlara Verilen Haklar

BKY'ler bir araya gelerek güçlü ve işbirliğine dayalı bir ilişki oluştururlar. Bir lisanslı yatırımcı birden fazla ağı bağlı olabilir. Devlet destekleri için BKY'ler müracatlarını sisteme dahil olan akredite ağlar üzerinden yaparlar (Bireysel Katılım Sermayesi Kanun Maddesi [BKSK] 2012).

2.3.2.2.2. BKY Akreditasyonu Olan Ağların Yükümlülükleri

BKY ağlarına ortak olan BKY'ler belli haklar kazanmalarının yanında bazı yükümlülüklerden de sorumlu olurlar. Bu yükümlülükler şunlardır (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY] 2013):

- Kendi ağlarına üye BKY'ler tarafından Müsteşarlığa sunulan iş planlarına uyumun takip edilmesi amacıyla Müsteşarlıkça istenen raporları hazırlama ve Müsteşarlığa altı aylık dönemler itibariyle bu raporları sunma,

- Kendi üyeleriyle ilgili usulsüzlükleri Müsteşarlıkça belirlenen şekle uygun olarak raporlama,
- Müsteşarlıkça talep edilen istatistiki bilgileri zamanında sağlama,
- Akredite olmuş BKY ağları, BKY'lerin gizliliğini muhafaza etmekle yükümlüdür. BKY'lerin gizliliğini ihlal eden BKY ağlarına yaptırımlar uygulanır.

2.3.3. BKS Sistemine Akredite Olmuş BKY Ağları

Bireysel katılım sermayesi, yatırımcıların ve girişimcilerin gerekli düzenlemeleri yapılmış ve her iki tarafa da belirli avantajlar sağlayan bir sistem olarak düşünülebilir. Bu sistem sayesinde girişimciler ihtiyaçları olan kaynaklara ulaşmak için güvenli ve denetlenebilir bir sistemin varlığından yararlanabilir. Yatırımcılarda alacakları risklerle birlikte bazı devlet desteklerini elde etme imkanlarına erişirler.

BKY'ler bir araya gelerek ortak BKY'leri oluştururlar. En az 5 lisanslı BKY bir araya gelerek BKY ağını oluşturur. Bu ortaklık ve ağların oluşturulması için bazı gerekli şartların yerine getirilmesi gerekmektedir. Gerekli şartları yerine getirip kurulan BKY ağ örnekleri mevcuttur. Sisteme üye bu BKY ağları ve ağların detayları incelenecektir. Kasım 2017 tarihi itibarıyla müsteşarlık tarafından kabul edilen ve sisteme tanımlı 13 adet BKY ağı mevcuttur.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BİREYSEL KATILIM SERMAYESİ SİSTEMİ VE BU SİSTEME AKREDİTE EDİLEN BİREYSEL KATILIM YATIRIMCISI AĞLARI

3.1. MELEK YATIRIMCILIK (BİREYSEL KATILIM SERMAYESİ) SİSTEMİNİN MEVCUT DURUMU

Melek yatırımcılık ile ilgili yönetmelik 2013 yılında yayınlanarak hayata geçmiştir. Bu yönetmelik melek yatırımcılıkla ilgili yasal düzenlemeleri yapmış ve melek yatırımcılık sistemini yani bireysel katılım sermayesi sisteminin hukuki çerçevesini hayata geçirmiştir. Bu sistemle birlikte melek yatırımcılık yapan yatırımcılara lisans verilmesinin önü açılmıştır. Bununla birlikte yatırımcıların ve girişimcilerin iletişim kurabileceği, birbirine fikirlerini ve tecrübelerini aktarabileceği bir platform hazırlamıştır.

Melek yatırımcılık sisteminin hukuki boyut kazanması, hem yeni girişimcilere hem de melek yatırımcılara bazı önemli avantajlar sağlamaktadır. Girişimciler, bu sistem sayesinde yatırımcılara daha rahat ulaşabilmekte ve projelerini sunabilmektedirler. Bununla birlikte melek yatırımcılar, yatırım yapmak için birçok projeyi inceleyebilme imkanını elde etmiş olmaktadır. Bunun yanında yatırımcılar yaptıkları yatırımlar karşılığında bazı devlet desteklerinden ve vergi gibi avantajlardan yararlanabilmektedirler.

Günümüz koşullarında Dünya genelinde girişimciliğe verilen önem geçmiş dönemlere kıyasla oldukça fazladır. Ülke ekonomilerinin istikrarlı bir şekilde büyümesinin etkin metotlarından birisi girişimciliğin özendirilmesi ve artırılmasıdır. Girişimcilikle birlikte ekonomiler hareketlenmekte ve girişimcilikle birlikte istihdam da pozitif etkilenmektedir. Girişimciliğin özendirilmesi ve girişimci adaylarının sayısının artırılması noktasında, girişimcilerin karşılaştıkları önemli bir etken; sermayeye ulaşma sorunudur. Birçok girişimci adayı maddi eksiklikten veya yoksunluktan dolayı projesini hayata geçirememekte geçirse bile kaynak yetersizliğinden dolayı çok erken dönemde girişimi bitirmektedir.

Melek yatırımcılık, girişimcilerin ihtiyaçları olan kaynaklara ulaşma imkanlarından biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Elinde sermaye ve bilgiyi değerlendirmek isteyen melek yatırımcı, sermaye ve tecrübesini aktarabileceği girişim fikirleri arayışına girmektedir. Girişimci ve melek yatırımcılığın bir araya gelebileceği bir sistemin kurulması oldukça önemlidir. Böyle bir sistemin devlet tarafından kurulması her iki tarafa oldukça güvence vermektedir. Kurulan bu sistemin işlerliği ne kadar yüksek olursa bu sistemin artı değeri o derece fazla olacaktır. Buda ülke ekonomisinin olumlu etkilenmesi demektir.

Kaynaklara ulaşmanın öneminden bahsetmiştik. Bununla birlikte özellikle girişimciliğin henüz başında olan start-uplar sermayenin yanında tecrübeli kişilerle çalışmakta oldukça önemlidir. Bu konuda da melek yatırımcılar önem arz etmektedirler. Melek yatırımcılar maddi kaynakların yanında firmaya bilgi ve tecrübelerini de aktarmaktadır. Kaynakların yönetimi, personel alımı, firmanın yönetimi vb. konularda girişimciye yol göstericilerdir. Kısaca melek yatırımcılar ayrıca yatırım yaptığı girişime mentorluk yapmaktadırlar.

Melek yatırımcılar girişime sermaye, bilgi ve tecrübelerini aktarmakla birlikte bu yatırımlarına karşılık olarak bazı beklentiler almak istemektedirler. Bu beklentiler, çoğu zaman maddi olsa da bazı durumlarda sosyal boyutluda olabilmektedir. Maddi boyutta ise; yatırımcı yaptığı yatırımın karşılığında belli bir süre sonunda kazanç elde etmek gayesindedir. Çünkü; melek yatırımcılar sermayelerini değerlendirmek için bu girişimlere imkanlar sunmaktadırlar. Melek yatırımcılar bu yatırımları ile birlikte yüksek oranda risk aldıklarından, aldıkları riske göre kazanç elde etmek istemektedirler.

Melek yatırımcılık sisteminin kurulması ve hayata geçirilmesi oldukça önemli bir kazançtır. Bu sistem birçok girişimcinin hayallerinin pratiğe geçmesinin önünü açmaktadır. Bu hayaller kimi zaman girişimci ve yatırımcının statüsünü arttırmakta kimi zamanda ülkesinin statüsüne değer katmaktadır. Bu destekler sayesinde kurulan bazı girişimler kendi ülke sınırlarını aşmış, tüm dünya insanlarına ulaşabilmektedir.

Bireysel katılım sermayesi sisteminin hayat geçmesiyle birlikte bu sistemin gelişimi Hazine Müsteşarlığınca takip edilmektedir. Sistemin durumu hakkında belli

periyotlarda kamuoyunu bilgilendirici raporlar yayınlanmaktadır. Bu raporlar 2016 yılına kadar aylık periyotlarda yayınlamıştır. 2017 yılında ise bu raporlar üçer aylık çeyreklerle yayınlanmıştır (Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY] 2013).

3.1.1. Melek Yatırımcı Lisanslarına Ait Bilgiler

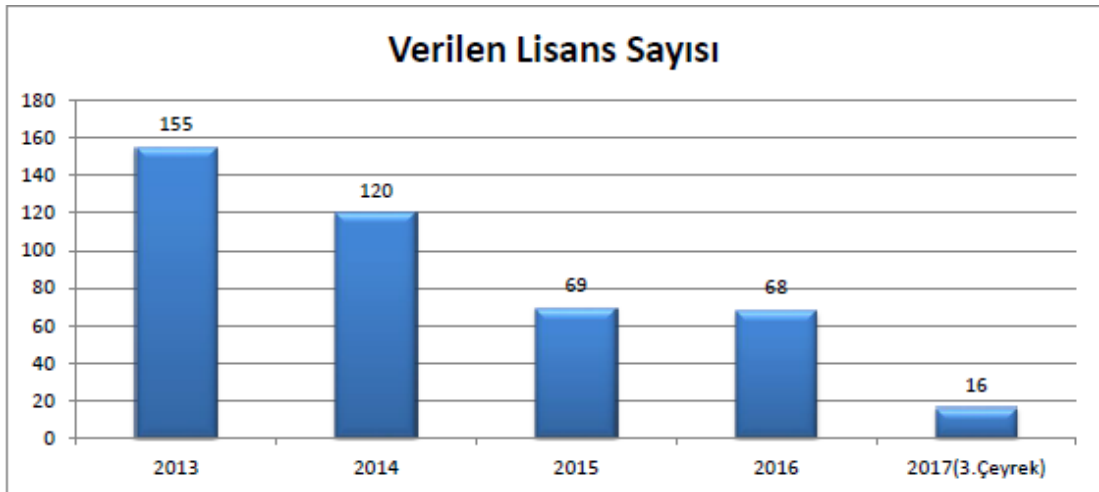
3.1.1.1. Lisans Başvuruları

Bireysel Katılım Sermayesi (BKS) sistemin yürürlüğe girmesiyle birlikte gerekli şartları sağlayan yatırımcılar lisanslanmıştır.

Tablo 4. Lisans Başvurularına Ait Bilgiler

Lisans Başvuru Durumu	Yıllar	Adet
Verilen Lisans Sayısı	2013	155
	2014	120
	2015	69
	2016	68
	2017(3.çeyrek)	16
Toplam		428

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45,15/11/2017>.



Şekil 5. Lisans Başvurularına Ait Bilgiler

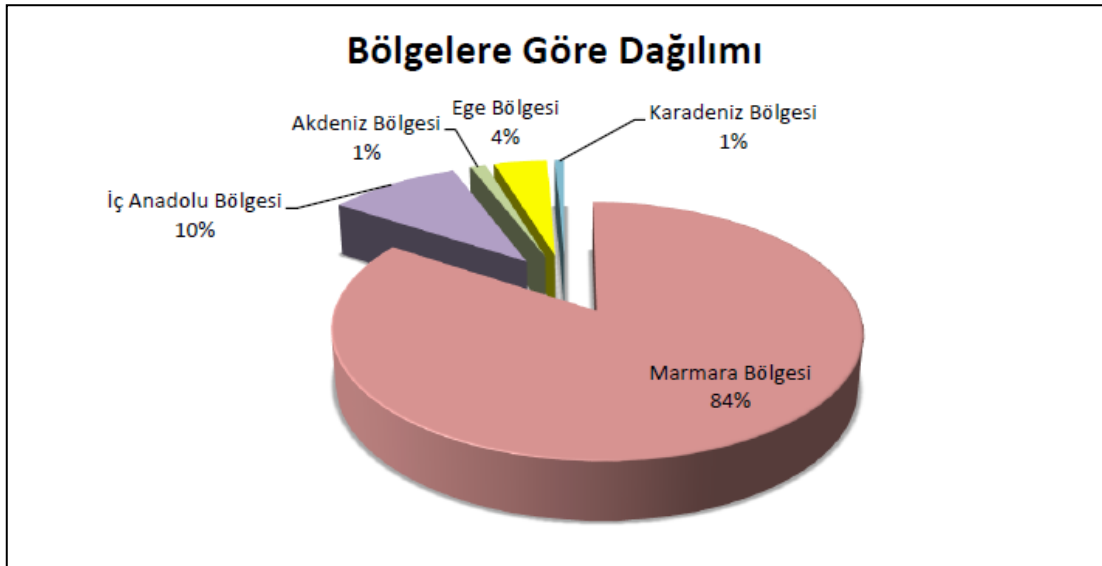
Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45,15/11/2017>.

Yukarda yer alan tablo ve grafik incelendiğinde birçok önemli veriye ulaşılmaktadır. Bu veriler incelendiğinde yatırımcı olarak başvuru yapıp lisans alan melek yatırımcılar görülmektedir. Verilere göre en çok lisans verilen yıl 2013 yılıdır. Lisanlı melek yatırımcı olan yatırımcıların sayıları yıllar itibariyle azalmış ve 2017 yılında en düşük seviyeye ulaşmıştır. Toplamda 428 kişiye melek yatırımcılık lisansı verilmiştir.

Lisanlı melek yatırımcı sayısının en çok olduğu yıl 2013 ve 2014 yıllarıdır. Melek yatırımcılık sistemi ile ilgili yönetmelik 2013 yılında yayınlanmış ve uygulanmaya başlanmıştır. İlk yıllarda başvurulardaki bu yüksek oran sistemin gerekliliğini gösteren önemli bir sonuçtur. Melek yatırımcılar, böyle bir sistemin olmasının bekleyişi sonucu başvurularını gerçekleştirmişlerdir. Sistemin ilk yılında bu ilgiyi görmesi sisteme olan güveni de arttırmıştır.

3.1.1.2. Lisans Başvurularının Bölgelere Göre Dağılımı

Hazine Müsteşarlığına yapılan lisans başvurularında, bölgelere göre dağılım yapıldığında ise; lisans başvurularının en çok Marmara Bölgesinde olduğu görülmektedir. Marmara Bölgesinden sonra lisans başvurularının en çok olduğu ikinci bölge % 10'luk oranıyla İç Anadolu bölgesidir.



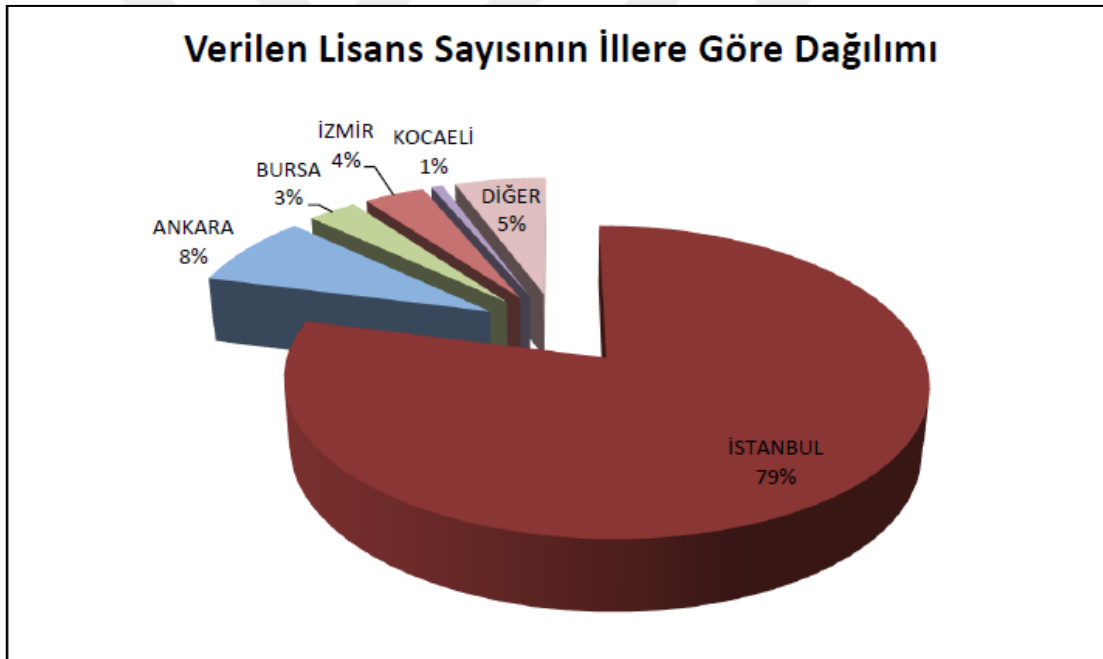
Şekil 6. Bölgelere Göre Lisans Başvuruları

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45>, 15/11/2017.

Diğer bölgelerde ise lisans başvurularının yüksek bir orana sahip olmadığı görülmektedir. Lisans başvurularının % 84 ile Marmara Bölgesinde olmasının en büyük nedenlerinden birisi; İstanbul'un bu bölge içerisinde yer almasından kaynaklanmaktadır.

3.1.1.3. Verilen Lisansların İl Bazlı Dağılımı

Yukarda incelediğimiz grafikte lisans başvuruların en çok yapıldığı bölgeler; Marmara ve İç Anadolu bölgeleridir. Bu bölgelerde lisans başvurularının çok yüksek olmasının nedeni; İstanbul ve Ankara'nın bu bölgeler içerisinde yer almasından kaynaklanmaktadır. İllere göre verilen lisanslar grafiği incelendiğinde; alınan lisansların % 95'inin başta İstanbul olmak üzere toplam beş ile dağıldığı gözlenmektedir.



Şekil 7. Verilen Lisansların İl Dağılımı

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45>, 15/11/2017.

Tablo 5. Verilen Lisansların İl Dağılımı

Başvuru Yapılan İller	Verilen Lisans Sayısı
İSTANBUL	338
ANKARA	34
BURSA	13
İZMİR	16
KOCAELİ	3
DİĞER	24

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45,15/11/2017>.

Alınan lisansların İstanbul'da yüksek olmasının birçok nedeni bulunmaktadır. Türkiye'nin finans merkezi olması, çok büyük yatırımcılara ev sahipliği yapması, Türkiye'nin en kalabalık nüfusuna ev sahipliği yapması, ekonomik olarak canlı bir iş hayatının ve fırsatının olması gibi birçok neden gösterilebilir. Bu avantajları yatırımcılar ve girişimciler için harekete geçmek için önemli sebeplerdir.

3.1.1.4. Alınan Lisansların Gelir-Servet Ve Tecrübeye Göre Dağılımı

BKY lisansı alana melek yatırımcıların niteliklerine göre dağılımı aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 6. Alınan Lisansların Gelir-Servet-Tecrübeye Göre Dağılımı

Yatırımcı Türü	Kişi Sayısı
Tecrübeli	141
Servete Sahip	162
Yüksek Gelire Sahip	125



Şekil 8. Alınan Lisansların Gelir-Servet-Tecrübeye Göre Dağılımı

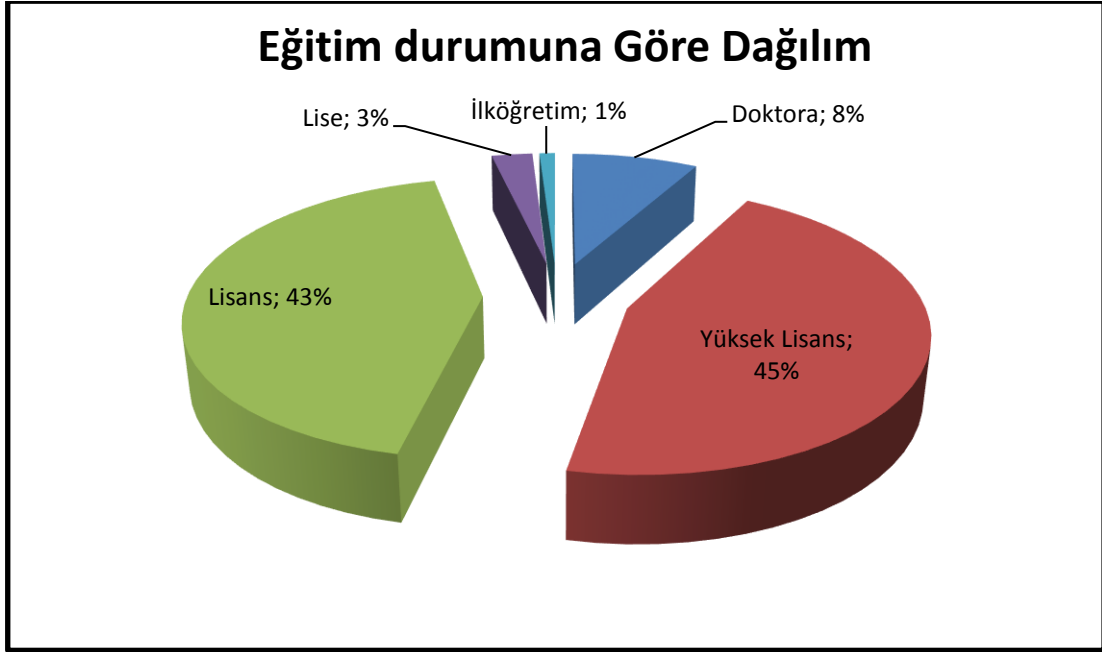
Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45>, 15/11/2017.

Lisans melek yatırımcı olmak isteyen yatırımcıların lisan alabilmeleri için; yüksek gelir sahibi olmaları veya servete sahip olmaları ya da tecrübeli olmaları gerekmektedir. Yukarıda yer alan grafik ve tablo incelediğinde; bu nitelikler arasında çok fazla fark olmamasına rağmen, lisans alanlar arasında en çok oranı % 38 ile servete sahip kişiler oluşturmaktadır.

Servete sahip kişiler elindeki atıl sermayeyi değerlendirmek için melek yatırımcı lisansına başvurmuşlardır. Bu yöntemle hem elinde olan atıl sermayeyi değerlendirmek hem de bu sermayeyi arttırmak niyetindedirler. Lisans alanlar arasında ikinci olarak, tecrübeli kişiler yer almaktadır. Bu kişiler belli kurum ve kuruluşlarda yönetici olarak çalışan kişileri kapsamaktadır. Bu kişiler sahip oldukları bilgi ve tecrübeyi, gelecek gördükleri girişimlere aktarmak için lisans almaktadırlar. Yüksek gelire sahip kişiler % 29 oranla son sıradadır. Düşük bir oran olmamakla birlikte bu kişiler, sahip oldukları gelirlerle yeni yatırımlar yapma düşüncesine sahiptirler. Bu üç yatırımcı profili de girişimciler için oldukça önemlidir. Bu süreç yatırımcıların ve girişimcilerin kazandığı bir süreçtir.

3.1.1.5. Başvuruların Eğitim Durumuna Göre Dağılımı

BKY lisansı alana melek yatırımcıların eğitim durumlarına göre dağılımı aşağıda yer alan grafikler ile gösterilmiştir.



Şekil 9. Lisansa Başvuranların Eğitim Seviyesi

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45,15/11/2017>.

Tablo 7. BKS Lisansına Başvuranların Eğitim Düzeyine Göre Sayıları ve Oranları

Eğitim Durumu	Kişi Sayısı	Eğitim durumuna Göre Dağılım
Doktora	34	8%
Yüksek Lisans	189	45%
Lisans	180	43%
Lise	11	3%
İlköğretim	2	1%

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45,15/11/2017>.

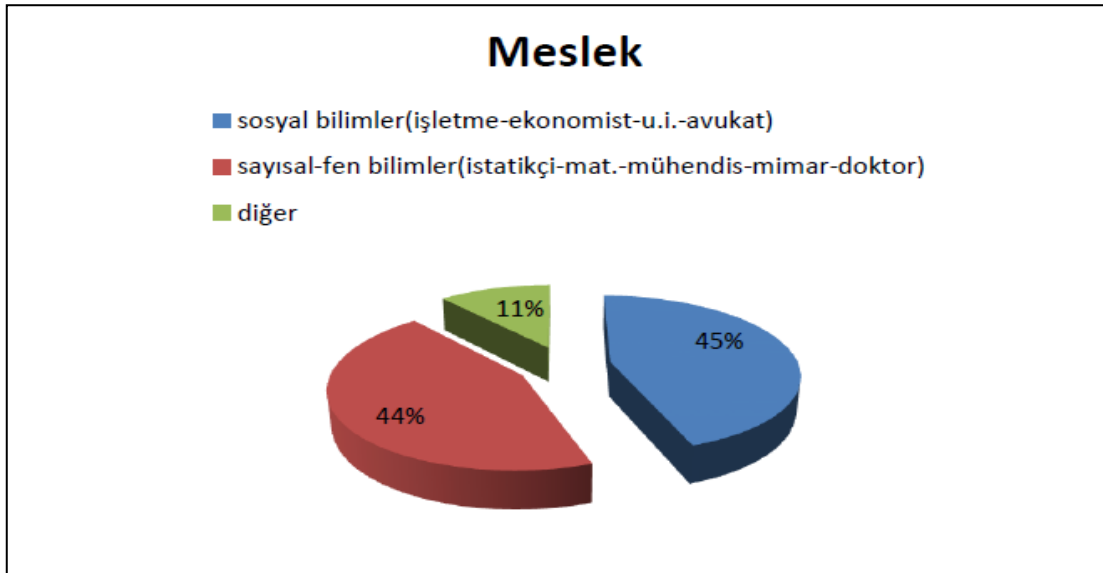
Lisanslı yatırımcıların eğitim düzeyinin yüksek olduğu, yukarda yer alan grafikte ve tabloda çok net bir şekilde okunmaktadır. Lisansa başvuru yapan yatırımcıların % 88'in lisans ve yüksek lisans mezunları oluşturmaktadır. Lise ve

ilköğretim düzeyine sahip yatırımcıların başvuru oranı ise % 4 civarındadır. Eğitim oranı yüksek olan yatırımcılar elinde kaynakları ve sahip oldukları bilgi ve tecrübeleri paylaşmak konusunda oldukça isteklidirler. Yine bu lisans almak için başvuran yatırımcıların, girişimcilere ve girişimcilerin fikirlerine değer verdiğini ve bu fikirlere yatırım yapılabileceği düşüncesine sahip oldukları gözlenebilir.

3.1.1.6. Lisans Başvurusu Yapanların Meslekleri

Melek yatırımcılık için lisan başvurusunda bulunan yatırımcılar mesleklerine göre de analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlar; sosyal bilimler alanında mezun olan meslek sahipleri ve sayısal-fen bilimleri alanından mezun olan meslek sahiplerinin oranının birbirine yakın olduğunu göstermektedir. Bu iki alandan mezun olanların oranı % 89 civarındadır. Kendi alanlarında ilerleyip yeterli sermayeye sahip olan yatırımcılar, melek yatırımcılık için lisans alarak girişimcilik projelerini desteklemektedirler.

Farklı alanlardan iş tecrübesine sahip bu kişilerin yatırımcı olması oldukça önemlidir. Çünkü; girişimcilerin birbirlerinden oldukça farklı fikirleri olabilmektedir. Bu farklı bakış açılarını yakalayan yatırımcılara ulaşmaları gerekmektedir. Bu farklı bakış açılarına sahip yatırımcıların varlığı oldukça önem kazanmaktadır.

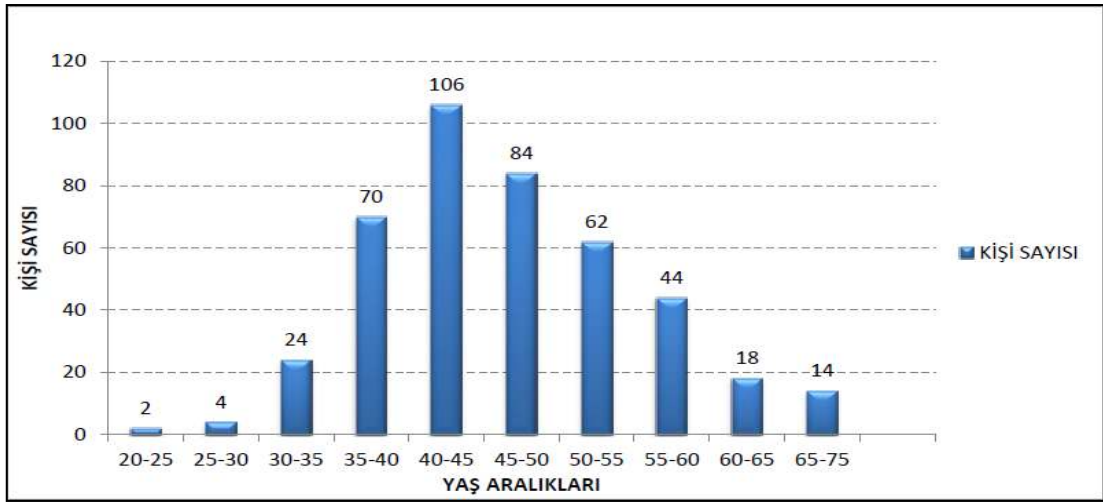


Şekil 10. Lisans Başvurusu Yapanların Mesleklerine Göre Dağılımı

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45,15/11/2017>.

3.1.1.7. Lisans Başvurularının Yaş Göre Dağılımı

Lisans başvurusu yapan yatırımcılar arasında, başvuruların en çok olduğu yaş aralığı 40-45 yaş aralığıdır. Bu yaş aralığından sonra 45-50, 35-40, 50-55 yaş aralığı gelmektedir. Genel olarak bakıldığında yatırımcıların 35-55 yaşları arasında olduğu gözlemlenebilir. Bu grafikte yatırımcıların büyük bir bölümünün orta yaşta kişiler olduğu görülmektedir. Yatırımcıların belli bir bilgi ver tecrübeye ulaştıktan sonra yatırımcılık için adım attıkları görülmektedir.

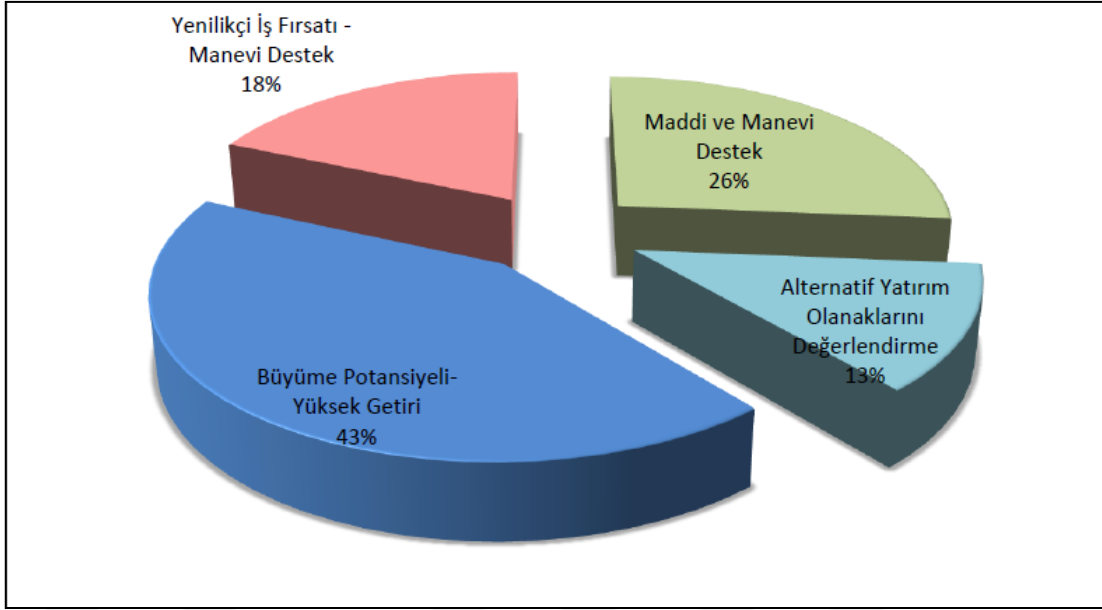


Şekil 11. Başvuruların Yaş Dağılımı

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45,15/11/2017>.

3.1.1.8. Melek Yatırımcısı-Bireysel Katılım Yatırımcısı Olunma Nedenleri?

Yatırımcıları lisanslı melek yatırımcı olmaya sürükleyen nedenler araştırıldığında, karşımıza en yüksek oran olarak büyüme potansiyeli ve yüksek gelir elde etme sebebi karşımıza çıkmaktadır. Bu sonuç melek yatırımcılığın temelini oluşturan bir etmendir. Melek yatırımcılar, büyüme potansiyeli olan ve yüksek risk taşıyan fikir veya girişimlere yatırım yapmaktadır.



Şekil 12. Melek Yatırımcı Olma Nedenleri

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45,15/11/2017>.

İkinci neden olarak karşımıza maddi ve manevi destek karşımıza çıkmaktadır. Bu yatırımcılar hem girişimciye maddi destek vererek hem de bir fikrin hayata geçmesini sağlayarak kendilerini manevi olarak tatmin etmektedirler.

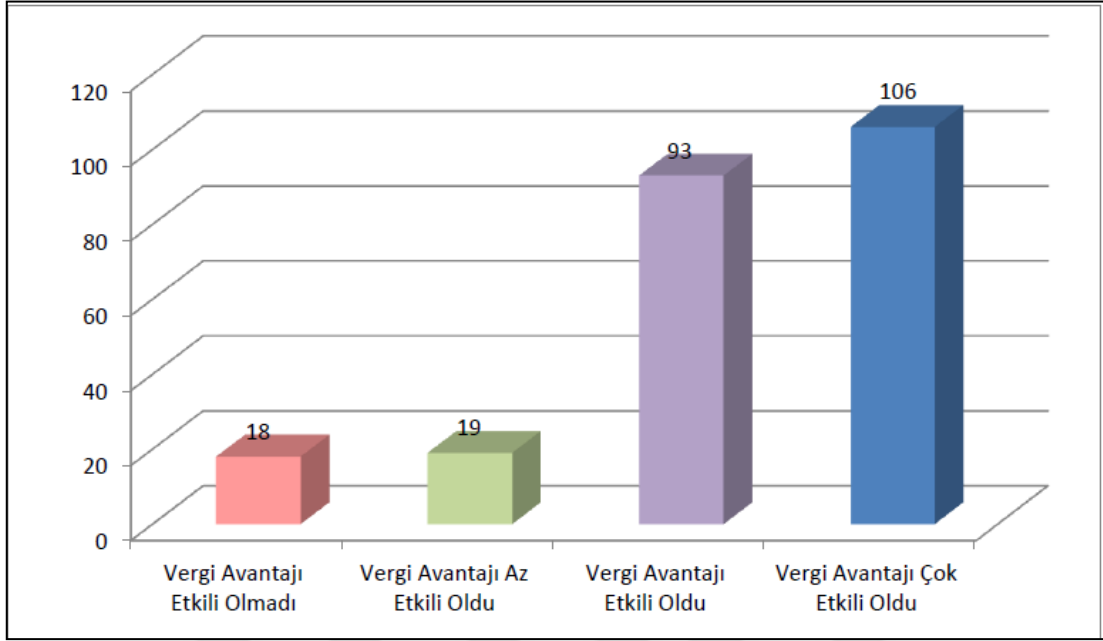
Üçüncü neden ise; yeni iş fırsatına yatırım yapmak ve manevi destek vermek gelmektedir. Bu tür girişimlere yatırım yapan yatırımcılar, yenilik yaratacağı fikre yatırım yaparak artı değer kazanma arzusu içinde olan yatırımcılardır. Melek yatırımcıları tetikleyen son neden ise; alternatif yatırım fırsatlarını değerlendirmedir. Sahip olduğu parasal kaynak ile sahip olduğu bilgi ve tecrübeyi değerlendirmek istemektedirler.

3.1.1.9. Vergi Desteğinin BKS Olma Üzerindeki Etkisi

Gerekli kriterleri sağlayıp lisans alan melek yatırımcılar, elde ettikleri bu lisans ile yaptıkları yatırımlarda bazı destekleri almaya hak kazanırlar. Bu desteklerden en önemlisi yatırımcıya sağlanan vergi avantajıdır.

Vergi avantajının lisans almada etkisini yukarıdaki grafik göstermektedir. Bu grafik incelendiğinde, vergi avantajının lisans almada önemli bir etken olduğu görülmektedir. Yatırımcıların büyük bir kısmı sağlanan vergi avantajının etkili ve

çok etkili olduğunu belirtmiştir. Yatırımcılar sahip oldukları kaynakları, değer olarak gördükleri fikir ve girişimlere yatırım yaparken bunun yanında devletin sağladığı vergi avantajlarından da yararlanmak istemektedirler.



Şekil 13. Lisanslı Yatırımcı Olmada Vergi Desteğinin Rolü

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45,15/11/2017>.

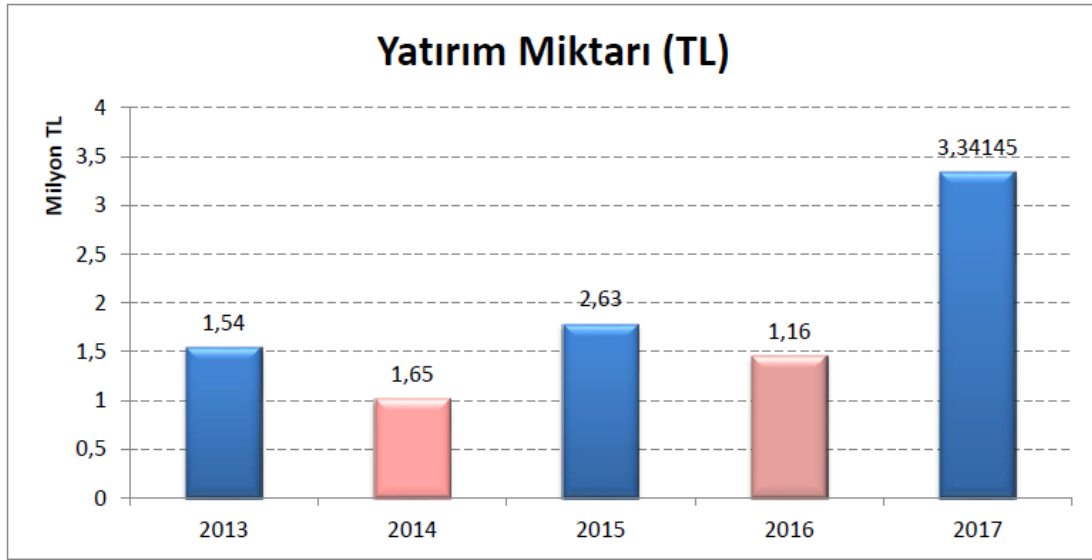
3.1.2. Lisanslı Melek Yatırımcılar Tarafından Yapılan Yatırımlara Ait Veriler

3.1.2.1. Melek Yatırımcılar Tarafından Yapılan Yatırımlar

Lisanslı melek yatırımcıların, yatırım yaptırım tutarlar yukarda yer alan tablo ve grafikte gösterilmiştir. Yatırım tutarlarının yıllar itibariyle iniş çıkışlar yaşadığı görülmektedir. Ayrıca 2017 yılına kadar, yatırım tutarlarının birbirine yakın bir şekilde seyrettiği gözlenmiştir. Bireysel katılım sermayesi sistemi 2013 yılında uygulamaya geçtiğinde sistemin ilk yıllarında yatırım tutarları daha düşük seviyede kalmıştır. 2017 yılında ise yatırım tutarı maksimum seviyeye ulaşmıştır.

Tablo 8. Melek Yatırımcıların Yaptığı Yatırım Tutarları

Başvuru Durumu	Sayısı	Tutarı (TL) (Haziran 2017 İtibariyle)
Başarı İle Sonuçlanan Başvuru	24	6.375.196,00
İşlemi Devam Eden Başvuru	5	2.748.850,00
Reddedilen Başvuru	0	0,00
Toplam Başvuru	29	9.124.046,00

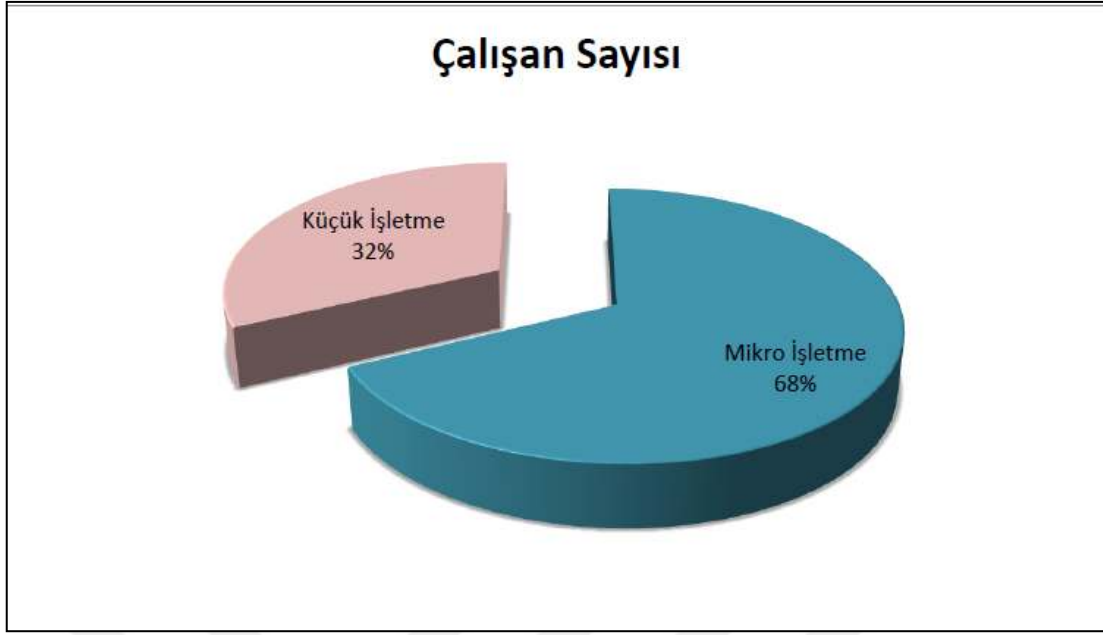


Şekil 14. Melek Yatırımcıların Yaptığı Yatırım Tutarları

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45,15/11/2017>.

3.1.2.2. Çalışan Sayısına Göre Yatırım Yapılan Firmaların Oranı

Lisanslı melek yatırımcılar tarafından yatırım yapılan firmalar çalışan sayılarına göre oranları araştırılmıştır. Mikro işletme; "10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosundan herhangi biri 1 milyon TL aşmayan işletmeler (Kosgep 2005)." Küçük işletme; "50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık satış hâsılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 8 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler küçük işletme olarak adlandırılmaktadır (Kosgep 2005)."



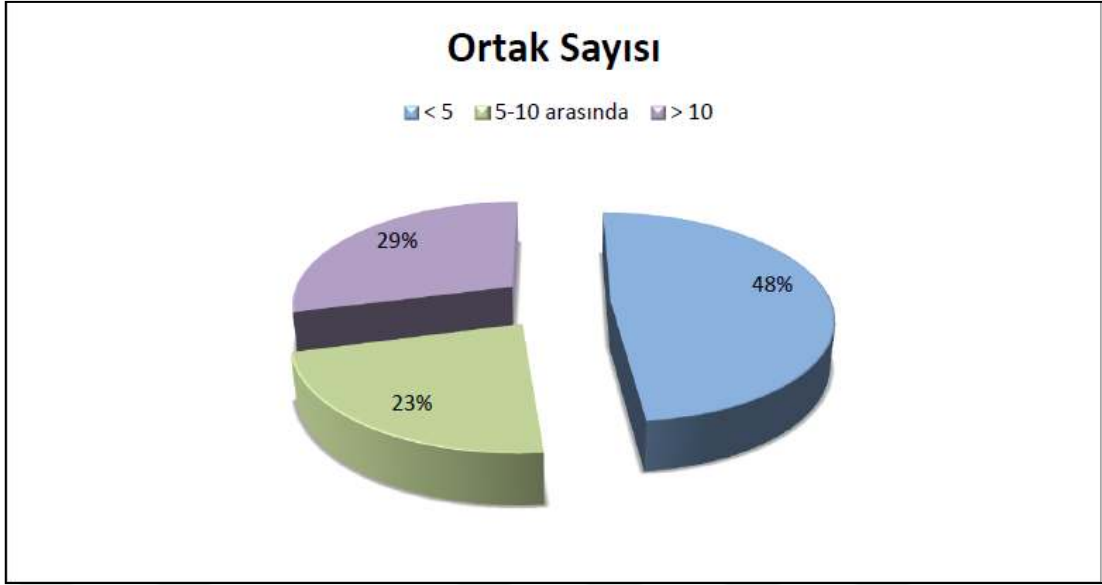
Şekil 15. Yatırım Yapılan Firmaların Çalışan Sayılarına Göre Dağılımı

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45,15/11/2017>.

Yukarda yer alan grafik incelendiğinde yatırım yapılan girişimlerin büyük oranı 10 kişiden az çalışanı istihdam eden mikro işletmelerdir. Melek yatırımcılar genellikle henüz kurulmamış ya da yeni kurulmuş firmalara yatırım yaptıklarından, mikro işletmelerin oranının yüksek çıkması anlaşılmaktadır. Yeni kurulan bu işletmelerde çok fazla kişi istihdam edilmemektedir. Şirketin sahip olduğu büyüme potansiyeli ile birlikte sonraki süreçlerde çalışan sayılarında artış görülmektedir. Yatırımcıların yatırım yaptığı küçük işletmelerin oranı ise % 32 civarındadır.

3.1.2.3. Yatırım Yapılan Firmaların Ortak Sayıları

Yatırım yapılan firmaların ortak sayılarına ait dağılım aşağıdaki grafikte görülmektedir. Yatırım yapılan firmaların yaklaşık % 50'sinin ortak sayısı 5'in altındadır. Yeni kurulan işletmelerin çok sayıda ortak ile kurulmadığı gözlenmektedir. Oran olarak ikinci sırada 10 kişiden fazla ortağa sahip girişimler gelmektedir. Üçüncü sırada ise % 23'lük oranı ile 5-10 kişi arasında ortağa sahip girişimler yer almaktadır.

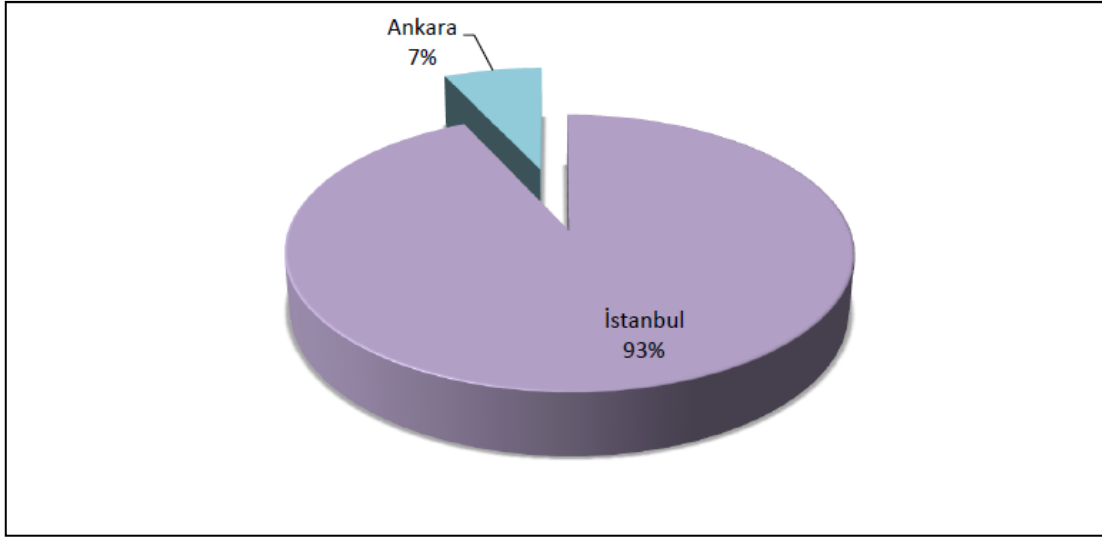


Şekil 16. Yatırım Yapılan Firmaların Ortak Sayılarına Göre Dağılımı

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45>, 15/11/2017.

3.1.2.4. Yatırım Başvurularının İllere Göre Oranı

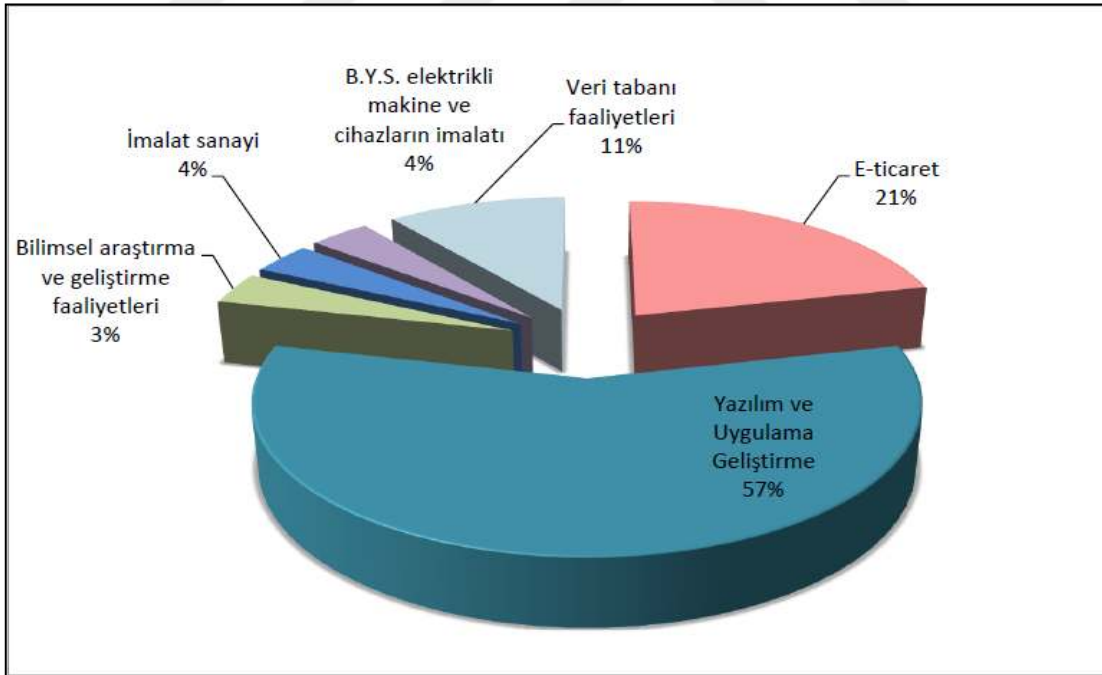
Yatırım yapmak için başvuranların yoğun olarak başvurduğu iki il mevcuttur. Bu iki il arasında İstanbul'un oranı % 93 ile oldukça büyük bir yer kaplamaktadır. Başvuruların bu kadar yüksek olmasında bu şehrin birçok açıdan yatırımcılara ve girişimcilere sunduğu fırsatlardan kaynaklanmaktadır. Ekonomik ve sosyal imkanlardan yararlanmak isteyen yatırımcı ve girişimciler bu büyük şehrin avantajlarından yararlanmak istemektedirler. İstanbul'dan sonra yatırım başvurularının yapıldığı diğer şehir Ankara'dır.



Şekil 17. Yatırım Başvurularının İllere Göre Dağılımı

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45,15/11/2017>.

3.1.2.5. Yatırım Başvuruların Sektör Bazlı Dağılımı



Şekil 18. Başvuruların Sektörlere Göre Dağılımı

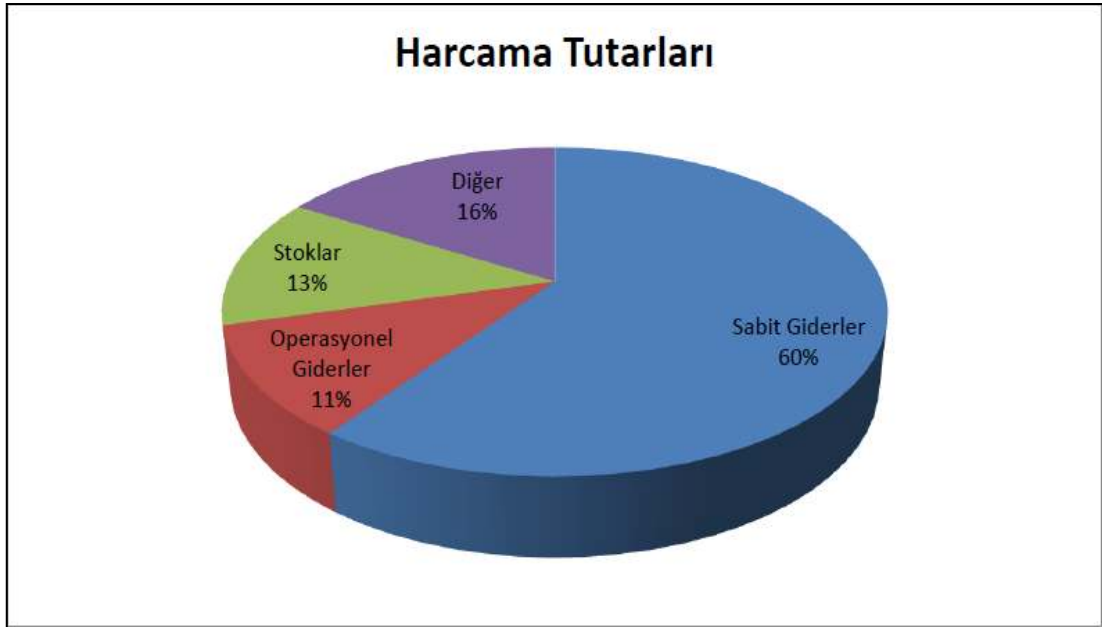
Kaynak: T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45,15/11/2017>.

Yatırımcılar sahip oldukları sermaye ve diğer kaynakları birçok sektörde değerlendirmektedirler. Melek yatırımcıların yatırım yaparken, diğer alanlardan daha fazla yatırım eğilimde oldukları alanlar vardır. E-ticaret ve yazılım alanındaki bu iki sektör yatırım yapılan sektörlerin yaklaşık % 80'ini oluşturmaktadır.

Yatırımcıların bu iki alanda yatırım yapmaya götüren süreç, günümüzde bu iki alanın öneminin artmasıyla ilişkilidir. Yazılım alanında yapılan geliştirme ve yeniliklerin yaratacağı karlılık oranı oldukça yüksektir. yazılım sektöründeki avantajların yanında; günümüzde alışveriş alışkanlıkları internet üzerine kaymaktadır. Tüketiciler birçok sebepten dolayı internet üzerinden alışveriş yapmaktadırlar. Bu alanda büyüme potansiyelini gören yatırımcılar E-ticaret alanında yapılan girişimlere ilgi göstermektedirler. Bu iki alan büyüme potansiyelindeki yükseklik ve paralelinde yüksek gelir avantajı sunmasıyla yatırımcıların riske rağmen yatırımcıların kaynaklarını aktardıkları sektörlerdendir.

3.1.2.6. Planlanan Yatırımların Harcandığı Alanlar

Lisanslı melek yatırımcıların harcamalarını planladıkları alanlara ait dağılım grafiği aşağıda yer almaktadır.

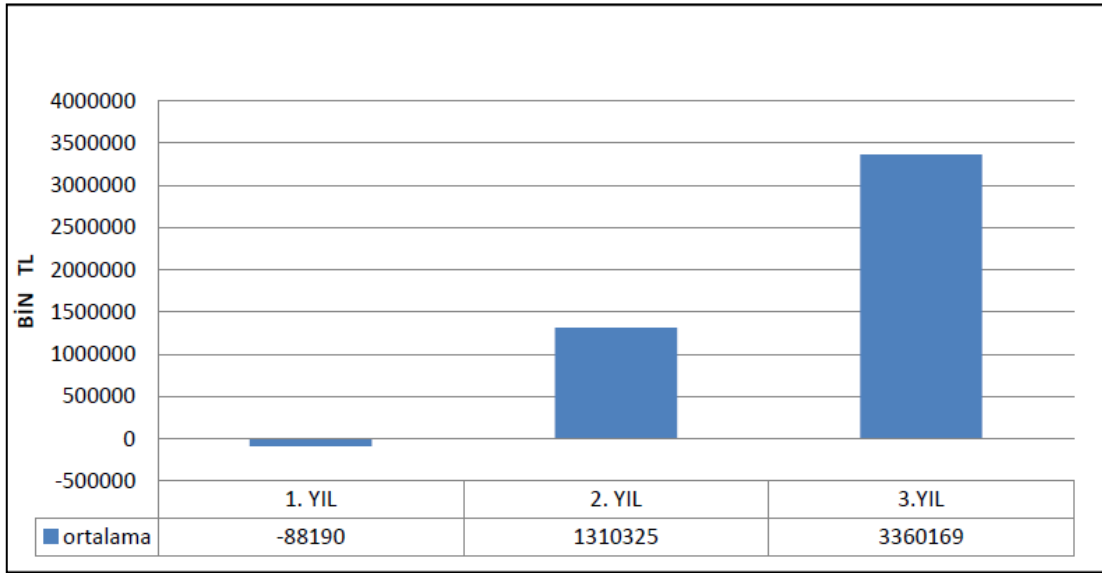


Şekil 19. Planlanan Yatırımların Harcandığı Alanlar

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45>, 15/11/2017.

Yukarıdaki grafik; yatırımcıların yatırım yapacağı firmalar için planlanan yatırımların, hangi alanlara dağıldığını göstermektedir. Grafik incelendiğinde yapılan yatırımların % 60'lık bir kısmının yatırım yapılan girişimci firmanın sabit giderlerine aktarıldığı görülmektedir. Melek yatırımcılar henüz yolun başında olan girişimleri finanse ettiklerinden, yolun başındaki bu şirketlerin en önemli maliyet kaynağını sabit giderler oluşturmaktadır. Sabit giderlerden sonra planlanan harcamaların dağıldığı alanlar; işletmenin operasyonel giderleri, stokları ve diğer gider alanları oluşturmaktadır.

3.1.2.7. Yatırım Yapılan Firmaların Gelecek 3 Yıllık Gelir Beklentileri



Şekil 20. Yatırım Alan Firmalardan 3 Yıllık Kâr Beklentisi

Kaynak : T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Bireysel katılım sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu, 2017, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45>, 15/11/2017.

Bireysel katılım sistemine üye olan lisanslı yatırımcıların en büyük beklentilerinden birisini; yatırımları sonucunda kâr elde etme beklentileridir. Melek yatırımcılar, yüksek riski olmasının yanında büyüme potansiyeline sahip girişim fikirlerine yatırım yaparken, bu girişimlerin başarı ile sonuçlanması sonucu yüksek kâr elde edeceklerini beklemektedirler.

Yukarıdaki şekil lisanslı meleklerin çeşitli kaynaklarını aktardıkları firmalardan 3 yıllık beklentilerini göstermektedir. Yatırımcılar ilk yıllarında kâr

beklentisine sahip değillerdir. Çünkü; firma yeni kurulduğundan birçok gider ile karşı karşıya kalmaktadır. Yatırımcılar ilk yıllarında bu giderlere katlanırlar. Birinci yıldan sonra yatırımcılar ikinci yılındaki yatırımlarından 1 milyon TL'nin üzerinden kar elde etme beklentisi içindedirler. Üçüncü yılda ise; bu kar beklentileri 3 milyon TL'nin üzerine çıkmaktadır.



3.2. BİREYSEL KATILIM SERMAYESİ SİSTEMİNE AKREDİTE EDİLEN BKY AĞLARI VE BKY AĞLARI TARFINDAN YATIRIM YAPILAN GİRİŞİMLER

3.2.1. BKS Sistemine Akredite Olmuş BKY Ağları

Lisans alan melek yatırımcılar tek başlarına yatırımcı olabilecekleri gibi birden çok yatırımcı bir araya gelerek ortak bir şekilde girişimcilere destek olabilmektedirler. Lisanslı yatırımcıların bir araya gelerek oluşturdukları sistem, BKY ağı olarak adlandırılır. Bir BKY ağının oluşabilmesi için en beş lisanslı melek yatırımcının bir araya gelmesi gerekmektedir. Bu sayıya ulaştıktan sonra yatırımcılar BKS sistemine akredite olabilmek için Hazine Müsteşarlığına başvurmaktadır. Hazine Müsteşarlığı tarafından yayınlanan son raporda sisteme akredite olmuş 13 adet BKY ağı bulunmaktadır (Bireysel Katılım Sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu 2017). Sisteme akredite bu ağlara ait bilgiler aşağıda açıklanacaktır.

3.2.2. BKS Sistemine Akredite Olan Bazı BKY Ağlarının Yatırım Yaptıkları Girişimler

- Bahariye Melek Yatırım (BBA- Bahariye Business Angels)

Hazine müsteşarlığının sistemine akredite olan yedinci melek yatırım ağıdır. Hazine müsteşarlığınca 7 Ocak 2015 tarihinde akredite edilmiştir (Cin 2015). İstihdama ve ekonomiye katkı sağlamak, girişimcilere rehberlik etmek ve finansal kaynak sağlamak amacıyla kurulan melek yatırım ağıdır (Bahariye Melek Yatırım, 2017).

Tablo 9. BBA Melek Yatırım Ağı Tarafından Yapılan Yatırımlar

BBA Tarafından Yatırım Yapılan Girişimler	Yatırım Yapılan Girişimin Sektörü
GirişimFinans	Ekonomi/Haber Portalı
Mayalabs	Startup Kuluçka Merkezi
İkitek	Oyun
Trendbox	Bilişim
İnfonomi	Bilişim

Kaynak: İdris Cin, Bahariye Melek Yatırım Ağı BBA, 02/02/2015, <http://www.girisimhaber.com/post/2015/02/02/BBA-Turkiyenin-Yedinci-Melek-Yatirim-Agi-Oldu.aspx>, 19/11/2017.

- BIC Angels Investments

Sisteme üye olan bir diğer melek yatırımcı ağı ise BIC Angels ağıdır. Girişimcilere veya yeni kurulmuş firmalara mali konularda destekle birlikte bu firmalara mentorluk yapan bir girişimdir.

Tablo 10.BIC Angels Ağı Tarafından Yapılan Bazı Yatırımlar

BIC Tarafından Yatırım Yapılan Girişimler	Yatırım Yapılan Girişimin Sektörü
TARFİN	Tarım
Evdeki Bakıcım	Evde Bakım Hizmetleri
Kolay Randevu	İnternet Üzerinden Randevu Hizmeti
lala	Eğitim/Öğretim
iyisahne.com	İnternet Üzerinden Sanatçı Organizasyonu
erasmussin	Erasmus Öğrencileri İçin Ev Bulma
BLINID	Sosyal Medya Platformu
scorp	Mobil Uygulama
Hızlı Çeviri	İnternet Üzerinden Çeviri Hizmeti
Kargoweb	Kargo İletim Şirketi

Kaynak: BIC Angels, Portföyümüz, <http://bicangels.com/tr/portfoyumuz/>, 20/11/2017.

- BÜMED Business Angels

Tablo 11. BÜMED Business Angels Tarafından Yapılan Yatırımlar

BÜMED Tarafından Yatırım Yapılan Girişimler	Yatırım Yapılan Girişimin Sektörü
Segmentify.com	Bilişim

Kaynak: BÜMED Business Angels, yatırımlar, <http://www.buba.com.tr/5/inovasyon>, 20/11/2017.

- EĞİAD Melekleri

Tablo 12. EĞİAD Melekleri Tarafından Yapılan Yatırımlar

EĞİAD Tarafından Yatırım Yapılan Girişimler	Yatırım Yapılan Girişimin Sektörü
KOLAYİK	İnsan Kaynakları ve Personel Yönetimi
iyisahne.com	İnternet Üzerinden Sanatçı Organizasyonu

Kaynak: EĞİAD Melekleri, Portföyümüz, <https://egiadmelekleri.org/portfoyumuz/>, 20/11/2017.

- Etohum

Tablo 13. Etohum Tarafından Yapılan Bazı Yatırımlar

Etohum Tarafından Yatırım Yapılan Girişimler	Yatırım Yapılan Girişimin Sektörü
fofomo	Müzik&Eğlence
Bilemezsın	Mobil&Sosyal Medya
Otomofis	Yazılım
Gymanya	E-ticaret
Fiza	E-ticaret
İşiniz Sev	E-ticaret
Simenty	Mobil
Digime3D	Sağlık&Sağlık Teknolojileri
StartupScore	Yazılım
Educaın	Eğitim

Kaynak: Etohum, Girişimler, <https://www.etohum.com/startups>, 20/11/2017.

- Galata Business Angels

Tablo 14. Galata Business Angels Tarafından Yapılan Bazı Yatırımlar

GALATA Busines Angels Tarafından Yatırım Yapılan Girişimler	Yatırım Yapılan Girişimin Sektörü
Anlatsın.com	Personel Yönetimi
Faveeo	Yazılım & Veri Analizi
Jettract	E-Satın Alma Süreçleri
Hızlı Çeviri	İnternet Üzerinden Çeviri Hizmeti
Flowerbox	Bitki Tasarımı
Tailster.com	Köpek Bakım Hizmeti Platformu
Dopios	Turizm & Seyehat
INSIDER	Yazılım & Bilişim
Prisync	E-ticaret
Vispera	Yazılım & Bilişim
ustaeli.com	Tadilat & Dekorasyon

Kaynak: Galata Business Angels, Portfolyo, <http://www.galatabusinessangels.com/ustaeli.html>, 20/11/2017.

- İstanbul Melek Yatırımcı Merkezi

Tablo 15. İstanbul Startup Angels Tarafından Yapılan Bazı Yatırımlar

İstanbul Startup Angels Tarafından Yatırım Yapılan Girişimler	Yatırım Yapılan Girişimin Sektörü
sinemia	Sinema Uygulaması
olev	VIP Araç Uygulaması
Smarttaxi	Taksiler İçin Uygulama
Jettract	İnternet Üzerinden İhale & Teklif Sunma Platformu
Pubinno	Yemek & Eğlence Mekanları Çözümleri
Aclteslim	Kurye Hizmeti
Parkkolay	Otopark Uygulaması
11Sight	Servis Sağlayıcı
Instapio	Yazılım & Bilişim
MobiRoller	Mobil Uygulama Hazırlama

Kaynak: İstanbul Startup Angels, Portföy, <http://istanbulstartupangels.com/portfoy/>, 20/11/2017.

- Keiretsu Forum İstanbul

Tablo 16. Keiretsu Forum İstanbul Tarafından Yapılan Bazı Yatırımlar

Keiretsu Forum İstanbul Tarafından Yatırım Yapılan Girişimler	Yatırım Yapılan Girişimin Sektörü
taglette	E-ticaret
pubinno	Yemek & Eğlence Mekanları Çözümleri
iugo	Yazılım & Bilişim
velocity	Veri Analizi
hamsifinger	Yiyecek Sektörü

Kaynak: Keiretsu Forum İstanbul, Portföy, <http://keiretsuforum.com.tr/portfoy>, 20/11/2017.

- Şirket Ortağım Melek Yatırım Ağı

Tablo 17. Şirket Ortağım Tarafından Yapılan Bazı Yatırımlar

Şirket Ortağım Tarafından Yatırım Yapılan Girişimler	Yatırım Yapılan Girişimin Sektörü
Ferge	Yedek Parça Üretimi
AboneSepeti	Abonelik Hizmeti
SnapBuy	Yazılım & Bilişim
Stajim.net	Staj Bulma Platformu
Yolluyo	E-ticaret
Banqo	Spor Uygulaması

Kaynak: Şirket Ortağım Melek Yatırımcı Ağı, Yatırımlarımız, <http://www.sirketortagim.com/tamamlanan-yatirimlar/>, 20/11/2017.

- TEB Özel Melek Yatırım Platformu

Tablo 18. TEB Melek Yatırım Ağı Tarafından Yapılan Bazı Yatırımlar

TEB Melek Yatırım Platformu Tarafından Yatırım Yapılan Girişimler	Yatırım Yapılan Girişimin Sektörü
ServisciAmca	E-ticaret
Bebeğim İster	E-ticaret
Sabat365	E-ticaret
Rekmob	Mobil Uygulama
Mileo	Mobil Uygulama

Kaynak: TEB Melek Yatırım Platformu, Projeler, <https://www.melekyatirimplatformu.com/tr/projeler/mobil-uygulama>, 20/11/2017.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

MELEK YATIRIM ALAN GİRİŞİMCİLERİN ÖZELLİKLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

4.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın temel amacı; melek yatırımcılardan yatırım alan girişimcilerin kişisel özellikleri ve girişimcilik özelliklerinin analizini ve aralarındaki ilişkileri saptamayı hedeflemektedir. Bununla birlikte melek yatırım alan girişimcilerin demografik özellikleri ile girişimcilik ve kişilik özellikleri arasındaki ilişkiyi tespit etmek amaçlanmıştır.

4.2. Araştırmanın Önemi

Hem ulusal hem de uluslararası ekonomik ve teknolojik gelişmeler ile birlikte iş yapış şekilleri değişmiş ve birçok farklı sektör ortaya çıkmıştır. Değişen veya oluşan yeni sektörler girişimcilere birçok fırsat sunmaktadır. Bu girişimlerin ülke ekonomilerine katkıları oldukça önemli bir seviyededir. Ekonomiye ve ülke kalkınmasına olan katkıları bilindiğinden Devletlerin ve özel kuruluşların girişimcilere olan ilgileri artmıştır. Girişimci adaylarına fırsatlar sunulmakta ve böylelikle kişiler girişimcilik teşvik edilmektedirler.

Girişimciler harekete geçmek için ihtiyaçları olan kaynaklara kamu tarafından verilen teşviklerden ya da özel şahıs, kurum veya kuruluşların verdiği destekler aracılığı ile ulaşabilmektedirler. Özel sektör tarafından verilen bu desteklerden biriside melek yatırımcılardan mali ve idari konularda destek almaktır. Melek yatırımcılar birçok konuda henüz yolun başında olan girişimcilere mentorluk etmektedirler.

Araştırmanın önemi, melek yatırımcılardan destek alan girişimcilerin özelliklerinin araştırılmasıdır. Bu çalışma sonucunda çıkan sonuçların girişimci adayları için yol göstereceği hedeflenmektedir.

4.3. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırma yapılırken karşılaşılan zorluklardan birisi hedef kitleye ulaşmada yaşanan zorluklardır. Bu çalışma için hedef kitleyi oluşturan girişimci adayları; iş yoğunluklarının fazla olması ve bu girişimcilere ulaşma zorluğu araştırmayı kısıtlayan önemli etkenlerdendir. Bu araştırma için seçilen hedef kitleye e-mail yoluyla ulaşmak zorunda kalınmıştır. Karşılaşılan bu kısıtlara rağmen, bu araştırma ile elde edilecek sonuçların girişimcilik için önemli çıktılar oluşturacağı hedeflenmektedir.

4.4. Örneklem Büyüklüğü

Çalışma, melek yatırımcılardan destek alan girişimcilere e-mail kanalıyla gönderilen anket yöntemine dayanmaktadır. Araştırmada kullanılan bu anket hazırlanırken literatürde bulunan anketlerde dikkate alınmıştır. Bu araştırmanın hedef kitlesi seçilirken, melek yatırımcılardan yatırım desteği alan girişimciler içerisinde tesadüf olarak seçim yapılmıştır.

Araştırma için hazırlanan anket formu 210 girişimciye e-mail yoluyla gönderilmiştir. Anketler gönderildikten sonra hedef kitleyi oluşturan girişimcilerin iş yoğunlukları, maili görmeme gibi nedenleri göz önüne alınarak, anket mailleri belli zamanlarda tekrar gönderilmiştir. Toplam olarak anketlerden 113 adet dönüş olmuştur. 13 tanesi çeşitli eksikliklerden dolayı araştırmaya dahil edilmemiştir. Elde edilen 100 adet anket verisi üzerinden araştırma yapılmıştır. Anket toplama işlemleri 2017 yılı içerisinde farklı tarihlerde yapılmıştır.

4.5. Veri Toplama Araçları

Araştırmada üç bölümden oluşan veri toplama aracı kullanılmıştır. Veri toplama aracının ilk bölümünde girişimcilerin cinsiyet, yaş, medeni durum ve öğrenim düzeyi bilgilerinden oluşan demografik bilgi formu yer almaktadır.

Veri toplama aracının ikinci bölümünde girişimcilerin aile ve yakın çevrede örnek aldığı başarılı bir girişimci, girişimcilikle ilgili eğitim alma durumu, yabancı dil bilgisi, anne ve babasının kendi işinin sahibi olması, yurt dışına gitme durumu,

mevcut işleri dışında daha önce işletme kurmuş olma durumu, iş kurma fikri ile faaliyete geçiş süresi arasında geçen süre bilgilerinden oluşan girişimci bilgi formu yer almaktadır.

Veri toplama aracının üçüncü bölümünde araştırmacı tarafından çeşitli araştırmalardaki anket formlarından derlenerek oluşturulan Girişimci Özellikleri Ölçeği kullanılmıştır. Ölçekte beşli likert tipinde (kesinlikle katılmıyorum=1, kesinlikle katılıyorum=5) 42 madde bulunmaktadır. Ölçek yenilikçilik (9 madde), risk alma (6 madde), başarıma arzusu (7 madde), girişimcilik tercihleri (10 madde) ve girişimcilerin yetkinlikleri (10 madde) olmak üzere 5 boyut olarak planlanmıştır. Ölçeğin güvenirlik ve geçerlik analizlerinde yapı geçerliliğini sınamak için açımlayıcı faktör analizi ile madde analizleri (madde toplam korelasyonu, Cronbach Alpha) yapılmıştır. Açımlayıcı faktör analizinde temel bileşenler analizi (Principal Components Analysis) tekniği ile Varimax döndürmesi uygulanmıştır. Verilerin, faktör analizi için uygunluğu Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ile bulunur. KMO katsayısı 0,60'ın üzerinde olduğunda veri grubunun faktör analizine uygun olduğunu gösterir. Varimax döndürmeli temel bileşenler faktör analizi sonucuna göre, puanlardaki değişimin en az % 50'sinin açıklanması ve özdeğeri 1'in üzerinde olan faktörlerin dikkate alınması önerilir. En düşük faktör yükü 0,40 alınmıştır ve ölçekteki bir maddenin bir faktördeki yükü 0,40'ın üstünde ve bu maddenin diğer faktörlerdeki yükünden 0,10 veya daha yüksek ise madde o faktörde sayılmıştır (Büyüköztürk 2011, 126-127).

4.6. Verilerin Analizi

Verilerin analizinde SPSS 21.0 programı kullanılmıştır. Girişimcilerin demografik ve girişimcilik bilgileri frekans ve yüzdelere ile; ölçek ve alt boyutlarına ait ortalama, standart sapma ve çarpıklık değerleri betimsel istatistikler tablosunda gösterilmiştir. Ölçek puanlarının normallik sınamasında Çarpıklık (Skewness) katsayısı kullanılmıştır. Sürekli bir değişkenden elde edilen puanların normal dağılım özelliğinde kullanılan çarpıklık katsayısının (Skewness) ± 1 sınırları içinde kalması puanların normal dağılımdan önemli bir sapma göstermediği şeklinde yorumlanabilir (Büyüköztürk 2011, 40). Açımlayıcı faktör analizi sonucu elde edilen ölçek toplam ve alt boyut puanlarının normal dağılım gösterdiği tespit edildiğinden cinsiyet,

medeni durum, aile ve yakın çevrede örnek alınan başarılı bir girişimci olması, girişimcilikle ilgili eğitim alma, yabancı dil bilme, anne veya babasının kendi işinin sahibi olması, yurt dışına gitme durumları, mevcut işletme dışında daha önce başka bir işletme kurma, iş kurma fikri ile faaliyete geçiş arasında geçen süre değişkenlerine göre karşılaştırmalarda bağımsız iki örneklem t testi; yaş, öğrenim düzeyi, değişkenlerine göre karşılaştırmalarda ANOVA testinden yararlanılmıştır. ANOVA testinde gruplar arasında farklılık tespit edildiğinde ikili karşılaştırmalarda LSD post hoc testinden yararlanılmıştır. Girişimci özellikleri alt boyutları arasındaki ilişki analizinde Pearson korelasyon analizinden yararlanılmıştır. Analizlerde anlamlılık düzeyi 0,05 ($p < 0,05$) olarak belirlenmiştir.

4.7. Araştırmanın Hipotezleri

Melek yatırımcılardan yatırım destek alan girişimcilerin özelliklerinin tespitine yönelik bu araştırma kapsamında oluşturulan hipotezler aşağıda yer almaktadır.

- H1: Cinsiyet ile yenilikçilik arasında anlamlı bir farklılık yoktur.
- H2: Cinsiyet ile başarıma arzusu arasında anlamlı bir farklılık yoktur.
- H3: Cinsiyet ile girişimcilik tercihleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur.
- H4: Cinsiyet ile girişimcilik yetkinlikleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur.
- H5: Cinsiyet ile girişimcilik özellikleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur.
- H6: Cinsiyet ile risk alma arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

- H7: Yaş ile yenilikçilik arasında anlamlı bir farklılık yoktur.
- H8: Yaş ile risk alma arasında anlamlı bir farklılık yoktur.
- H9: Yaş ile başarıma arzusu arasında anlamlı bir farklılık yoktur.
- H10: Yaş ile girişimcilik yetkinlikleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur.
- H11: Yaş ile girişimcilik özellikleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur.
- H12: Yaş ile girişimcilik tercihleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

- H13: Öğrenim düzeyi ile yenilikçilik arasında anlamlı bir farklılık yoktur.
- H14: Öğrenim düzeyi ile risk alma arasında anlamlı bir farklılık yoktur.
- H15: Öğrenim düzeyi ile başarıma arzusu arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₁₆: Öğrenim düzeyi ile girişimcilik yetkinlikleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₁₇: Öğrenim düzeyi ile yenilikçilik arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₁₈: Öğrenim düzeyi ile girişimcilik tercihleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₁₉: Aile ve yakın çevresinde örnek aldığı başarılı bir girişimci olması ile yenilikçilik arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₂₀: Aile ve yakın çevresinde örnek aldığı başarılı bir girişimci olması ile başarıma arzusu arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₂₁: Aile ve yakın çevresinde örnek aldığı başarılı bir girişimci olması ile girişimcilik tercihleri H₁: arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₂₂: Aile ve yakın çevresinde örnek aldığı başarılı bir girişimci olması ile girişimcilik yetkinlikleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₂₃: Aile ve yakın çevresinde örnek aldığı başarılı bir girişimci olması ile yenilikçilik arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₂₄: Aile ve yakın çevresinde örnek aldığı başarılı bir girişimci olması ile risk alma arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₂₅: Yabancı dil bilme ile yenilikçilik arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₂₆: Yabancı dil bilme ile girişimcilik tercihleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₂₇: Yabancı dil bilme ile girişimcilik yetkinlikler arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₂₈: Yabancı dil bilme ile risk alma arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₂₉: Yabancı dil bilme ile başarıma arzusu arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₃₀: Yabancı dil bilme ile girişimcilik özellikleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₃₁: Girişimcilik zellikleri toplam ve alt boyut puanlarının girişimcilikle ilgili eēitim, kurs, seminer vb. etkinliklere katılma durumu arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₃₂: Girişimcilik zellikleri toplam ve alt boyut puanlarının anne veya babanın kendi işinin sahibi olması durumu arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₃₃: Girişimcilik zellikleri toplam ve alt boyut puanlarının yurtdışına gitmiş olma arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₃₄: Girişimcilik zellikleri toplam ve alt boyut puanlarının daha önce başka bir firma kurmuş olma durumu arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₃₅: Girişimcilik zellikleri toplam ve alt boyut puanları ile medeni durum arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

4.8. Araştırmanın Bulguları

4.8.1. Sosyo-Demografik Bulgular

Tablo 19. Girişimcilerin Demografik Özelliklerine Göre Dağılımı

Demografik Değişken	Gruplar	n	%
Cinsiyet	Kadın	38	38,0
	Erkek	62	62,0
Medeni durum	Evli	49	49,0
	Bekar	51	51,0
Yaş	30 yaş altı	36	36,0
	31-35 yaş	26	26,0
	36 yaş ve üzeri	38	38,0
Öğrenim düzeyi	Lise	12	12,0
	Üniversite	61	61,0
	Lisansüstü	27	27,0

Araştırmaya katılan 100 girişimcinin % 38'i kadın, % 62'si erkektir. Girişimcilerin % 36'sı 30 yaş ve altı, % 26'sı 31-35 yaş, % 38'i 36 yaş ve üzerindedir. Girişimcilerin %49'u evli, %51'i bekaardır. Girişimcilerin % 12'si lise, % 61'i üniversite, % 27'si lisansüstü düzeyde öğrenim görmüştür.

Tablo 20. Girişimcilerin Girişimcilik Bilgilerine Göre Dağılımı

	Cevaplar	n	%
Aile ve yakın çevrenizde örnek aldığınız başarılı bir girişimci var mı?	Evet	50	50,0
	Hayır	50	50,0
Girişimcilikle ilgili eğitim, kurs, seminer vb. etkinliklere katıldınız mı?	Evet	47	47,0
	Hayır	53	53,0
Yabancı dil biliyor musunuz?	Evet	65	65,0
	Hayır	35	35,0
Anne veya babanız kendi işinin sahibi mi?	Evet	35	35,0
	Hayır	65	65,0
Yurt dışına hiç gittiniz mi?	Evet	48	48,0
	Hayır	52	52,0
Mevcut işletmenizin dışında daha önce başka bir firma kurdunuz mu?	Evet	42	42,0
	Hayır	58	58,0
İş kurma fikriniz ile faaliyete geçiş süreciniz arasındaki fark ne kadardır?	1 yıldan az	36	36,0
	1-2 yıl	16	16,0
	2 yıldan fazla	48	48,0

Girişimcilerin % 50'sinin aile ve yakın çevresinde örnek aldığı başarılı bir girişimci bulunmaktadır. Girişimcilerin % 47'si girişimcilikle ilgili eğitim, kurs, seminer vb. etkinliklere katılmıştır. Girişimcilerin % 65'i yabancı dil bilmektedir. Girişimcilerin %35'inin anne veya babası kendi işinin sahibidir. Girişimcilerin %48'i yurt dışına en az bir kez gitmiştir. Girişimcilerin % 42'si mevcut işletme dışında

daha önce başka bir firma kurmuştur. Girişimcilerin % 36'sının iş kurma fikri ile faaliyete geçiş arasında 1 yıldan az, % 16'sının 1-2 yıl, % 48'inin 2 yıldan fazla süre geçmiştir.

4.8.2. Ölçeğin Güvenirlik ve Geçerlik Sonuçları

Girişimcilik Özellikleri ölçeğinin açıklayıcı faktör analizi uygunluğu için incelenen Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısının 0,60'tan yüksek olduğu tespit edildiğinden örneklem sayısının faktör analizine uygun olduğu kabul edilmiştir (KMO=0,648; $X^2=1231,75$; $p=0,000$). Açıklayıcı faktör analizi sonucuna göre başlangıçta planlanan beş boyutun öz değer yükleri 1,66 ile 5,00 aralığında değişmekte olup beş boyutun açıkladığı toplam varyans % 50'nin üzerindedir. Faktör analizi sonuçlarına göre ölçekte ait olduğu faktörde 0,40'ın altında faktör yükü taşıyan, birden fazla faktörde yüksek faktör yüküne sahip ve birden fazla faktördeki faktör yükleri arasındaki fark 0,10'dan düşük olan maddeler tespit edildi (Tablo 3).

Tablo 21. Örgütsel Uсталık Ölçeğinin Açıklayıcı Faktör Analizi İlk Varimax Sonuçları

Maddeler	F1	F2	F3	F4	F5
Yenilikleri denemekten hoşlanırım	0,329	0,004	0,041	0,804	0,028
İşleri yaparken yeni yollar, yeni yöntemler denerim	0,114	0,035	0,049	0,744	0,139
Yeni problemlere doğaçlama çözümler üretirim	0,107	0,108	0,199	0,519	0,003
Yeni fikirlere açığım	0,130	0,008	0,223	0,775	0,210
Kendimi yenilikçi biri olarak görüyorum	0,322	0,019	0,174	0,650	0,007
Çözülmemiş problemlerle uğraşmayı severim	0,611	0,054	0,140	0,053	0,146
Girişimcilik için yaratıcılık yetenekli olmaktan daha önemlidir	0,306	0,097	0,115	0,040	0,127
Başkaları her zaman fikirlerime ihtiyaç duyar	0,357	0,116	0,053	0,033	0,122
Farklı fikirler yeni oluşumlar için yapıcı etkiler oluşturur	0,158	0,186	0,115	0,309	0,016
Riski yüksek diye getirisi yüksek olabilecek yatırımlardan kaçmam	0,797	0,046	0,245	0,188	0,163
Genelde risk almaktan pek çekinmem	0,839	0,057	0,051	0,117	0,045
Benim iş stratejim yüksek risk almaktır	0,756	0,050	0,089	0,040	0,096
Genelde hata yapmak korkusuyla risk almaktan geri durmam	0,655	0,086	0,038	0,198	0,076
Çalışma garantisi olan sabit maaşlı bir iş yerine satışlardan prim ve kâr payı veren riskli bir işi tercih ederim	0,317	0,118	0,161	0,037	0,557
Bazı yatırımların sonucunu net olarak öngöremesem bile, risk almaktan kaçınmam	0,597	0,083	0,049	0,240	0,177
Yaptığım işe dört elle sarılırım	0,085	0,032	0,643	0,133	0,007
Yaptığım işte ustalaşırım	0,035	0,127	0,432	0,205	0,134
İşimde elimden gelenin en iyisini yapmak isterim	0,217	0,109	0,504	0,069	0,008
Yaptığım işlerde başarılı olma arzumu çok yüksektir	0,063	0,047	0,648	0,338	0,039

Görevimde başkalarından daha başarılı olmaya çok önem veririm	0,069	0,518	0,144	0,178	0,094
Belli standartların üstündeki hedeflere ulaşmaya yönelmişimdir	0,168	0,279	0,407	0,135	0,373
Girişimciler azimlidir	0,083	0,084	0,470	0,038	0,087
Boş vakitlerimi sosyal faaliyetlere ve eğlenceye ayırmayı tercih ederim	0,032	0,265	0,077	0,157	0,023
İnsan cesaretiyle ve inancıyla her engeli aşabilir	0,027	0,272	0,199	0,120	0,233
Her zaman esnek çalışma saatlerini tercih ederim	0,192	0,075	0,431	0,214	0,462
Kendi işimin sahibi olmak en büyük idealimdir	0,156	0,076	0,372	0,046	0,577
Garantili ve sürekli bir iş yerine kariyer imkanı sunan bir iş tercihimdir	0,079	0,236	0,014	0,066	0,439
Girişimcilik bir risktir	0,106	0,093	0,407	0,045	0,171
Girişimcilik eğitimi üniversitelerde verilmelidir	0,009	0,369	0,095	0,014	0,350
Kariyerime girişimci olarak devam etmek isterim	0,137	0,059	0,224	0,041	0,471
Kendi işimi kurabilmek için ne gerekiyorsa yapmaya hazırım	0,081	0,274	0,194	0,062	0,469
Kendi işimi başarıyla yönetebilirim	0,024	0,220	0,153	0,062	0,557
Girişimciler için başarı bir ihtiyaçtır	0,071	0,779	0,050	0,106	0,238
Girişimciler doğru ve hızlı karar alırlar	0,098	0,730	0,047	0,057	0,177
Girişimciler gerçekçi ve mantıklıdır	0,055	0,559	0,108	0,131	0,340
Girişimciler yaratıcı ve yenilikçidir	0,184	0,243	0,301	0,030	0,333
Girişimciler kendilerine güvenirlir	0,131	0,086	0,400	0,061	0,176
Girişimcilerin insan ilişkileri kuvvetlidir	0,106	0,499	0,124	0,135	0,113
Girişimciler özgüveni yüksek insanlardır	0,036	0,369	0,473	0,075	0,136
Girişimciler faaliyet gösterdikleri alanda bilgi ve eğitim sahibidir	0,017	0,430	0,274	0,192	0,038
Girişimciler fırsatları yakalayabilir	0,053	0,362	0,382	0,133	0,079
Girişimciler problem çözme yeteneğine sahiptirler	0,117	0,474	0,243	0,194	0,021
Özdeğer	6,645	5,126	3,092	2,566	2,218
Açıklanan Varyans %	15,823	12,204	7,361	6,109	5,282
Toplam Açıklanan Varyans %	15,823	28,027	35,388	41,497	46,779

Ölçekte uygun olmayan maddelerin aşamalı olarak çıkarılması ile tekrarlanan Varimax döndürmeleri sonucunda 26 maddeden oluşan yapı elde edilmiştir. Ölçeğin 26 maddelik yapısının planlandığı gibi 5 boyutta toplandığı, 5 boyutun öz değerlerinin 1'in üzerinde olduğu, tüm madde faktör yüklerinin 0,40'ın üzerinde ve birden fazla faktördeki yükler arasındaki farkın 0,10'dan yüksek olduğu tespit edildi. Ölçekteki boyutların açıkladıkları varyans oranları sırasıyla % 19,23 - % 14,08 - %9,92 - % 7,60 - % 6,38 ve açıklanan toplam varyans %57,21 olarak hesaplanmıştır (Tablo 4).

Tablo 22. Örgütsel Ustalık Ölçeğinin Açımlayıcı Faktör Analizi Son Varimax Sonuçları

Maddeler	F1	F2	F3	F4	F5	r
Yenilikleri denemekten hoşlanırım	0,808	0,369	0,032	0,044	0,032	0,773
İşleri yaparken yeni yollar, yeni yöntemler denerim	0,785	0,152	0,030	0,111	0,037	0,640
Yeni problemlere doğaçlama çözümler üretirim	0,648	0,191	0,270	0,033	0,159	0,453
Yeni fikirlere açığım	0,781	0,172	0,232	0,178	0,004	0,727
Kendimi yenilikçi biri olarak görüyorum	0,689	0,294	0,212	0,095	0,046	0,640
Riski yüksek diye getirisi yüksek olabilecek yatırımlardan kaçmam	0,132	0,803	0,283	0,122	0,088	0,710
Genelde risk almaktan pek çekinmem	0,120	0,826	0,031	0,075	0,027	0,717
Benim iş stratejim yüksek risk almaktır	0,007	0,827	0,027	0,035	0,006	0,720
Genelde hata yapmak korkusuyla risk almaktan geri durmam	0,198	0,746	0,020	0,024	0,090	0,668
Bazı yatırımların sonucunu net olarak öngöremesem bile, risk almaktan kaçınmam	0,212	0,711	0,054	0,108	0,056	0,630
Yaptığım işe dört elle sarılırım	0,126	0,140	0,753	0,122	0,039	0,550
Yaptığım işte ustalaşırım	0,169	0,005	0,637	0,135	0,022	0,462
İşimde elimden gelenin en iyisini yapmak isterim	0,036	0,230	0,581	0,050	0,125	0,413
Yaptığım işlerde başarılı olma arzum çok yüksektir	0,294	0,070	0,798	0,060	0,012	0,669
Girişimciler azimlidir	0,036	0,172	0,523	0,050	0,288	0,368
Kendi işimin sahibi olmak en büyük idealimdir	0,144	0,206	0,321	0,533	0,004	0,419
Garantili ve sürekli bir iş yerine kariyer imkanı sunan bir iş tercihimdir	0,084	0,128	0,019	0,529	0,015	0,329
Girişimcilik eğitimi üniversitelerde verilmelidir	0,131	0,056	0,204	0,626	0,210	0,401
Kariyerime girişimci olarak devam etmek isterim	0,054	0,165	0,187	0,671	0,071	0,534
Kendi işimi kurabilmek için ne gerekiyorsa yapmaya hazırım	0,050	0,099	0,134	0,690	0,200	0,523
Kendi işimi başarıyla yönetebilirim	0,034	0,004	0,173	0,713	0,065	0,535
Girişimciler doğru ve hızlı karar alırlar	0,129	0,073	0,011	0,364	0,530	0,400
Girişimcilerin insan ilişkileri kuvvetlidir	0,048	0,120	0,044	0,122	0,716	0,517
Girişimciler faaliyet gösterdikleri alanda bilgi ve eğitim sahibidir	0,088	0,024	0,033	0,126	0,783	0,613
Girişimciler fırsatları yakalayabilir	0,015	0,048	0,152	0,125	0,691	0,510
Girişimciler problem çözme yeteneğine sahiptirler	0,138	0,081	0,113	0,057	0,744	0,597
Özdeğer	5,000	3,660	2,580	1,975	1,660	
Açıklanan Varyans %	19,229	14,076	9,923	7,595	6,385	
Toplam Açıklanan Varyans %	19,229	33,306	43,228	50,824	57,208	
Cronbach Alpha ($\alpha=0,935$)	0,838	0,865	0,709	0,720	0,757	

r: Madde toplam korelasyonu

Ölçeğin geneline ait Cronbach Alpha katsayısı 0,79; alt boyutların Cronbach Alpha katsayıları sırasıyla 0,84 – 0,86 – 0,71 – 0,72 – 0,76 olarak hesaplanmıştır. Tüm boyutlarda madde toplam korelasyonlarının 0,30'dan yüksek olduğu tespit

edildi. Açımlayıcı faktör analizi ve madde analizi (Tablo 4) sonuçları birlikte değerlendirildiğinde girişimcilik özellikleri ölçeğinin 26 madde ve 5 alt boyutlu yapısı ile güvenilir ve geçerli bir ölçek olduğu bulgusu elde edilmiştir.

Tablo 23. Ölçek ve Boyutlarına Ait Betimsel İstatistikler

Alt Boyutlar	n	Ort.	SS	Çarpıklık
Yenilikçilik	100	4,11	0,70	-0,16
Risk Alma	100	3,48	0,87	-0,79
Başarma Arzusu	100	4,34	0,46	-0,45
Girişimcilik Tercihleri	100	3,92	0,67	-0,60
Girişimcilik Yetkinlikleri	100	3,98	0,69	-0,87
TOPLAM	100	3,97	0,38	-0,63

Girişimcilerin girişimcilik toplam puan ortalaması $3,97 \pm 0,38$ olarak bulunmuştur. En yüksek puana sahip boyut başarma arzusu ($4,34 \pm 0,46$), ardından yenilikçilik ($4,11 \pm 0,70$), girişimcilik yetkinlikleri ($3,98 \pm 0,69$), girişimcilik tercihleri ($3,92 \pm 0,67$) ve risk alma ($3,48 \pm 0,87$) olarak tespit edilmiştir. Alınabilecek en düşük (1) ve en yüksek (5) puanlar dikkate alındığında genel olarak girişimcilik özelliklerinin “yüksek” düzeyde; başarma arzusunun “çok yüksek” düzeyde; risk alma, girişimcilik tercihleri ve girişimcilik yetkinliklerinin “yüksek” düzeyde olduğu söylenebilir.

4.8.3. Ölçek Puanlarının Demografik Değişkenlere Göre Karşılaştırılması

Tablo 24. Ölçek Puanlarının Cinsiyete Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları

Ölçek ve Alt Boyut	Cinsiyet	n	Ort.	SS	t	p
Yenilikçilik	Kadın	38	4,25	0,45	1,22	0,227
	Erkek	62	4,03	0,81		
Risk Alma	Kadın	38	3,71	0,75	2,06	0,042
	Erkek	62	3,35	0,92		
Başarma Arzusu	Kadın	38	4,33	0,55	-0,03	0,978
	Erkek	62	4,34	0,40		
Girişimcilik Tercihleri	Kadın	38	3,98	0,64	0,70	0,489
	Erkek	62	3,88	0,69		
Girişimcilik Yetkinlikleri	Kadın	38	3,95	0,67	-0,41	0,682
	Erkek	62	4,01	0,71		
TOPLAM	Kadın	38	4,04	0,37	1,58	0,118
	Erkek	62	3,92	0,38		

Yenilikçilik, başarma arzusu, girişimcilik tercihleri, girişimcilik yetkinlikleri alt boyut ve girişimcilik özellikleri toplam puanlarının cinsiyete göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir ($p > 0,05$).

Risk alma boyutuna ait puanların cinsiyete göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edildi ($t=2,06$; $p<0,05$). Kadın girişimcilerin risk alma puanı ($3,71\pm0,75$), erkek girişimcilerin puanlarından ($3,35\pm0,92$) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Tablo 25. Ölçek Puanlarının Yaş Gruplarına Göre Karşılaştırılmasına Ait ANOVA Testi Sonuçları

Ölçek ve Alt Boyut	Yaş Grupları	n	Ort.	SS	F	p	Anlamlı Fark
Yenilikçilik	30 yaş ve altı	36	4,24	0,49	1,75	0,179	
	31-35 yaş	26	3,92	0,77			
	36 yaş ve üzeri	38	4,13	0,80			
Risk Alma	30 yaş ve altı	36	3,48	0,71	1,15	0,320	
	31-35 yaş	26	3,68	1,03			
	36 yaş ve üzeri	38	3,35	0,90			
Başarma Arzusu	30 yaş ve altı	36	4,46	0,36	2,72	0,071	
	31-35 yaş	26	4,20	0,37			
	36 yaş ve üzeri	38	4,31	0,57			
Girişimcilik Tercihleri	30 yaş ve altı	36	3,89	0,65	1,66	0,196	
	31-35 yaş	26	4,12	0,51			
	36 yaş ve üzeri	38	3,81	0,76			
Girişimcilik Yetkinlikleri	A-30 yaş ve altı	36	4,11	0,61	5,32	0,006	A,B>C
	B-31-35 yaş	26	4,21	0,51			
	C-36 yaş ve üzeri	38	3,71	0,80			
TOPLAM	30 yaş ve altı	36	4,03	0,28	2,11	0,127	
	31-35 yaş	26	4,03	0,32			
	36 yaş ve üzeri	38	3,86	0,48			

Yenilikçilik, risk alma, başarma arzusu, girişimcilik tercihleri alt boyut ve girişimcilik özellikleri toplam puanlarının yaş gruplarına göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir ($p>0,05$).

Girişimcilik yetkinlikleri boyutuna ait puanların yaş gruplarına göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edildi ($F=5,32$; $p<0,05$). Farkın hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek amacıyla yapılan LSD post hoc testi sonuçlarına göre 30 yaş ve altı ($4,11\pm0,61$) ve 31-35 yaş grubu ($4,21\pm0,51$) girişimcilerin girişimcilik yetkinlikleri puanları, 36 yaş ve üzeri girişimcilerin puanından ($3,71\pm0,80$) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Tablo 26. Ölçek Puanlarının Medeni Duruma Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları

Ölçek ve Alt Boyut	Medeni Durum	n	Ort.	SS	t	p
Yenilikçilik	Evli	49	4,13	0,68	0,15	0,879
	Bekar	51	4,10	0,73		
Risk Alma	Evli	49	3,32	0,94	-1,88	0,063
	Bekar	51	3,64	0,79		
Başarma Arzusu	Evli	49	4,42	0,40	1,76	0,081
	Bekar	51	4,25	0,51		
Girişimcilik Tercihleri	Evli	49	3,94	0,73	0,35	0,730
	Bekar	51	3,90	0,62		
Girişimcilik Yetkinlikleri	Evli	49	3,92	0,71	-0,93	0,357
	Bekar	51	4,05	0,69		
TOPLAM	Evli	49	3,95	0,36	-0,57	0,569
	Bekar	51	3,98	0,41		

Girişimcilik özellikleri toplam ve alt boyut puanlarının medeni duruma göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir ($p>0,05$).

Tablo 27. Ölçek Puanlarının Öğrenim Düzeyine Göre Karşılaştırılmasına Ait ANOVA Testi Sonuçları

Ölçek ve Alt Boyut	Öğrenim Düzeyi	n	Ort.	SS	F	p	Anlamlı Fark
Yenilikçilik	Lise	12	4,12	0,43	2,89	0,060	
	Üniversite	61	4,00	0,79			
	Lisansüstü	27	4,36	0,51			
Risk Alma	Lise	12	3,82	0,60	2,47	0,090	
	Üniversite	61	3,33	0,94			
	Lisansüstü	27	3,67	0,74			
Başarma Arzusu	Lise	12	4,40	0,38	0,58	0,563	
	Üniversite	61	4,30	0,49			
	Lisansüstü	27	4,40	0,42			
Girişimcilik Tercihleri	Lise	12	4,08	0,51	0,49	0,614	
	Üniversite	61	3,92	0,68			
	Lisansüstü	27	3,85	0,73			
Girişimcilik Yetkinlikleri	A-Lise	12	4,15	0,39	3,56	0,032	A,B>C
	B-Üniversite	61	4,08	0,69			
	C-Lisansüstü	27	3,69	0,74			
TOPLAM	Lise	12	4,11	0,30	1,28	0,282	
	Üniversite	61	3,93	0,41			
	Lisansüstü	27	3,99	0,35			

Yenilikçilik, risk alma, başarma arzusu, girişimcilik tercihleri alt boyut ve girişimcilik özellikleri toplam puanlarının öğrenim düzeyine göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir ($p>0,05$).

Girişimcilik yetkinlikleri boyutuna ait puanların öğrenim düzeyine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edildi ($F=3,56$; $p<0,05$). Farkın hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek amacıyla yapılan LSD post hoc testi sonuçlarına göre lise ($4,15\pm0,39$) ve üniversite düzeyinde ($4,08\pm0,69$) öğrenim gören girişimcilerin girişimcilik yetkinlikleri puanları, lisansüstü düzeyde öğrenim gören girişimcilerin puanından ($3,69\pm0,74$) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

4.8.4. Ölçek Puanlarının Girişimcilik Bilgilerine Göre Karşılaştırılması

Tablo 28. Ölçek Puanlarının Aile ve Yakın Çevresinde Örnek Aldığı Başarılı Bir Girişimci Olması Durumuna Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları

Ölçek ve Alt Boyut	Örnek Aldığı Başarılı Girişimci	n	Ort.	SS	t	p
Yenilikçilik	Evet	50	4,24	0,49	1,49	0,139
	Hayır	50	3,99	0,85		
Risk Alma	Evet	50	3,67	0,75	2,14	0,035
	Hayır	50	3,30	0,96		
Başarma Arzusu	Evet	50	4,32	0,38	-0,44	0,664
	Hayır	50	4,35	0,54		
Girişimcilik Tercihleri	Evet	50	3,95	0,57	0,52	0,604
	Hayır	50	3,88	0,76		
Girişimcilik Yetkinlikleri	Evet	50	3,99	0,62	0,06	0,954
	Hayır	50	3,98	0,77		
TOPLAM	Evet	50	4,03	0,27	1,59	0,115
	Hayır	50	3,90	0,46		

Yenilikçilik, başarma arzusu, girişimcilik tercihleri, girişimcilik yetkinlikleri alt boyut ve girişimcilik özellikleri toplam puanlarının aile ve yakın çevresinde örnek aldığı başarılı bir girişimci olması durumuna göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir ($p>0,05$).

Risk alma boyutuna ait puanların aile ve yakın çevresinde örnek aldığı başarılı bir girişimci olması durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edildi ($t=2,14$; $p<0,05$). Aile ve yakın çevresinde örnek aldığı başarılı bir girişimci olan girişimcilerin risk alma puanı ($3,67\pm0,75$), aile ve yakın çevresinde örnek aldığı başarılı bir girişimci olmayan girişimcilerin puanlarından ($3,30\pm0,96$) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Tablo 29. Ölçek Puanlarının Girişimcilikle İlgili Eğitim, Kurs, Seminer vb. Etkinliklere Katılma Durumuna Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları

Ölçek ve Alt Boyut	Girişimcilikle İlgili Etkinliklere Katılım	n	Ort.	SS	t	p
Yenilikçilik	Evet	47	4,04	0,81	-0,63	0,531
	Hayır	53	4,18	0,58		
Risk Alma	Evet	47	3,60	0,86	1,30	0,197
	Hayır	53	3,38	0,88		
Başarma Arzusu	Evet	47	4,32	0,53	-0,20	0,841
	Hayır	53	4,35	0,40		
Girişimcilik Tercihleri	Evet	47	3,98	0,68	0,85	0,399
	Hayır	53	3,86	0,66		
Girişimcilik Yetkinlikleri	Evet	47	3,93	0,71	-0,70	0,483
	Hayır	53	4,03	0,68		
TOPLAM	Evet	47	3,98	0,44	0,38	0,704
	Hayır	53	3,96	0,32		

Girişimcilik özellikleri toplam ve alt boyut puanlarının girişimcilikle ilgili eğitim, kurs, seminer vb. etkinliklere katılma durumuna göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir ($p>0,05$).

Tablo 30. Ölçek Puanlarının Yabancı Dil Bilme Durumuna Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları

Ölçek ve Alt Boyut	Yabancı Dil	n	Ort.	SS	t	p
Yenilikçilik	Evet	65	4,14	0,66	0,43	0,667
	Hayır	35	4,07	0,77		
Risk Alma	Evet	65	3,62	0,83	2,13	0,035
	Hayır	35	3,23	0,90		
Başarma Arzusu	Evet	65	4,44	0,39	3,10	0,003
	Hayır	35	4,15	0,53		
Girişimcilik Tercihleri	Evet	65	3,98	0,65	1,25	0,216
	Hayır	35	3,80	0,71		
Girişimcilik Yetkinlikleri	Evet	65	4,01	0,70	0,43	0,666
	Hayır	35	3,94	0,70		
TOPLAM	Evet	65	4,03	0,33	2,45	0,016
	Hayır	35	3,84	0,45		

Yenilikçilik, girişimcilik tercihleri ve girişimcilik yetkinlikleri alt boyut puanlarının yabancı dil bilme durumuna göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir ($p>0,05$).

Risk alma boyutuna ait puanların yabancı dil bilme durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edildi ($t=2,13$; $p<0,05$). Yabancı dil bilen girişimcilerin risk

alma puanı (3,62±0,83), yabancı dil bilmeyen girişimcilerin puanından (3,23±0,90) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Başarma arzusu boyutuna ait puanların yabancı dil bilme durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edildi ($t=3,10$; $p<0,05$). Yabancı dil bilen girişimcilerin başarma arzusu puanı (4,44±0,39), yabancı dil bilmeyen girişimcilerin puanından (4,15±0,53) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Girişimcilik özellikleri ölçeğine ait puanların yabancı dil bilme durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edildi ($t=2,45$; $p<0,05$). Yabancı dil bilen girişimcilerin girişimcilik özellikleri ölçek puanı (4,03±0,33), yabancı dil bilmeyen girişimcilerin puanından (3,84±0,45) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Tablo 31. Ölçek Puanlarının Anne veya Babanın Kendi İşinin Sahibi Olması Durumuna Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları

Ölçek ve Alt Boyut	Anne-Baba Kendi İşinin Sahibi	n	Ort.	SS	t	p
Yenilikçilik	Evet	35	4,21	0,47	0,58	0,562
	Hayır	65	4,06	0,80		
Risk Alma	Evet	35	3,61	0,83	1,02	0,309
	Hayır	65	3,42	0,90		
Başarma Arzusu	Evet	35	4,39	0,41	0,81	0,419
	Hayır	65	4,31	0,49		
Girişimcilik Tercihleri	Evet	35	3,88	0,65	-0,46	0,647
	Hayır	65	3,94	0,69		
Girişimcilik Yetkinlikleri	Evet	35	4,03	0,69	0,53	0,598
	Hayır	65	3,96	0,70		
TOPLAM	Evet	35	4,02	0,33	0,95	0,342
	Hayır	65	3,94	0,41		

Girişimcilik özellikleri toplam ve alt boyut puanlarının anne veya babanın kendi işinin sahibi olması durumuna göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir ($p>0,05$).

Tablo 32. Ölçek Puanlarının Yurtdışına Gitmiş Olma Durumuna Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları

Ölçek ve Alt Boyut	Yurtdışına Gitme	n	Ort.	SS	t	p
Yenilikçilik	Evet	48	4,20	0,78	1,77	0,080
	Hayır	52	4,04	0,61		
Risk Alma	Evet	48	3,59	0,81	1,19	0,238
	Hayır	52	3,38	0,92		
Başarma Arzusu	Evet	48	4,33	0,43	-0,09	0,932
	Hayır	52	4,34	0,49		
Girişimcilik Tercihleri	Evet	48	3,95	0,70	0,47	0,638
	Hayır	52	3,89	0,65		
Girişimcilik Yetkinlikleri	Evet	48	3,93	0,77	-0,70	0,486
	Hayır	52	4,03	0,62		
TOPLAM	Evet	48	4,00	0,39	0,92	0,357
	Hayır	52	3,93	0,38		

Girişimcilik özellikleri toplam ve alt boyut puanlarının yurtdışına gitmiş olma durumuna göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir ($p>0,05$).

Tablo 33. Ölçek Puanlarının Mevcut İşletme Dışında Daha Önce Başka Bir Firma Kurmuş Olma Durumuna Göre Karşılaştırılmasına Ait Bağımsız İki Örneklem t Testi Sonuçları

Ölçek ve Alt Boyut	Daha Önce Firma Kurmuş	n	Ort.	SS	t	p
Yenilikçilik	Evet	42	4,23	0,48	1,07	0,287
	Hayır	58	4,03	0,82		
Risk Alma	Evet	42	3,67	0,69	1,80	0,075
	Hayır	58	3,35	0,97		
Başarma Arzusu	Evet	42	4,35	0,40	0,20	0,844
	Hayır	58	4,32	0,51		
Girişimcilik Tercihleri	Evet	42	3,96	0,58	0,58	0,563
	Hayır	58	3,89	0,73		
Girişimcilik Yetkinlikleri	Evet	42	3,96	0,65	-0,27	0,788
	Hayır	58	4,00	0,73		
TOPLAM	Evet	42	4,03	0,28	1,38	0,171
	Hayır	58	3,92	0,44		

Girişimcilik özellikleri toplam ve alt boyut puanlarının daha önce başka bir firma kurmuş olma durumuna göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir ($p>0,05$).

Tablo 34. Ölçek Puanlarının İş Kurma Fikri ile Faaliyete Geçiş Arasında Geçen Süreye Göre Karşılaştırılmasına Ait ANOVA Testi Sonuçları

Ölçek ve Alt Boyut	İş Kurma Fikri ile Faaliyet Arasındaki Süre	n	Ort.	SS	F	p	Anlamlı Fark
Yenilikçilik	1 yıldan az	36	4,08	0,76	0,18	0,834	
	1-2 yıl	16	4,04	0,82			
	2 yıldan fazla	48	4,16	0,62			
Risk Alma	1 yıldan az	36	3,47	0,94	0,10	0,904	
	1-2 yıl	16	3,58	0,85			
	2 yıldan fazla	48	3,47	0,84			
Başarma Arzusu	A-1 yıldan az	36	4,47	0,40	3,33	0,040	A>C
	B-1-2 yıl	16	4,38	0,40			
	C-2 yıldan fazla	48	4,22	0,50			
Girişimcilik Tercihleri	1 yıldan az	36	4,01	0,58	0,88	0,418	
	1-2 yıl	16	3,75	0,78			
	2 yıldan fazla	48	3,90	0,70			
Girişimcilik Yetkinlikleri	1 yıldan az	36	4,06	0,67	0,84	0,437	
	1-2 yıl	16	4,10	0,69			
	2 yıldan fazla	48	3,89	0,72			
TOPLAM	1 yıldan az	36	4,02	0,38	0,64	0,531	
	1-2 yıl	16	3,96	0,43			
	2 yıldan fazla	48	3,93	0,37			

Yenilikçilik, risk alma, girişimcilik tercihleri, girişimcilik yetkinlikleri alt boyut ve girişimcilik özellikleri toplam puanlarının iş kurma fikri ile faaliyet arasında geçen süreye göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir ($p>0,05$).

Başarma arzusu boyutuna ait puanların iş kurma fikri ile faaliyet arasında geçen süreye göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edildi ($F=3,33$; $p<0,05$). Farkın hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek amacıyla yapılan LSD post hoc testi sonuçlarına göre iş kurma fikrinden 1 yıldan az sürede faaliyete geçen girişimcilerin başarma arzusu puanı ($4,47\pm0,40$), iş kurma fikrinden 2 yıldan fazla sürede faaliyete geçen girişimcilerin puanından ($4,22\pm0,50$) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Tablo 35. Girişimcilik Özellikleri Arasındaki Korelasyon Analizi Sonuçları

Ölçek ve Alt boyutlar	2	3	4	5
1- Yenilikçilik	0,29**	0,35**	0,05	-0,13
2- Risk Alma	1	0,13	0,10	-0,08
3- Başarma Arzusu		1	0,25*	0,21*
4- Girişimcilik Tercihleri			1	0,25*
5- Girişimcilik Yetkinlikleri				1

* p<0,05 ** p<0,01

Yenilikçilik puanları ile risk alma ($r=0,29$; $p<0,01$) ve başarma arzusu ($r=0,35$; $p<0,01$) puanları arasında pozitif yönlü ve anlamlı ilişki tespit edildi. Yenilikçilik özelliği yüksek olan girişimcilerde risk alma ve başarma arzusu da yüksek bulundu.

Başarma arzusu puanları ile girişimcilik tercihleri ($r=0,25$; $p<0,05$) ve girişimcilik yetkinlikleri ($r=0,21$; $p<0,05$) puanları arasında pozitif yönlü ve anlamlı ilişki tespit edildi. Başarma arzusu yüksek olan girişimcilerde girişimcilik tercihleri ve yetkinlikleri de yüksek bulundu.

Girişimcilik tercih puanları ile girişimcilik yetkinlikleri ($r=0,25$; $p<0,05$) puanları arasında pozitif yönlü ve anlamlı ilişki tespit edildi. Girişimcilik tercihleri yüksek olan girişimcilerde girişimcilik yetkinlikleri de yüksek bulundu.

SONUÇ

Girişimci, kâr elde etme amacıyla mal veya hizmet üretimi yapan kişi ya da kişilerdir. Kişiler bağımsız olma, kendi işini kurma, daha iyi bir hayat yaşama, statü kazanma gibi nedenlerden dolayı girişimciliği tercih etmektedirler. Günümüzde gelişen teknolojik gelişmeler neticesinde birçok alanda yeni iş fırsatları ortaya çıkmıştır. Bazı girişimler mevcut bir işi daha hızlı, daha kolay, daha ucuz hale getirebileceği gibi bazı girişimlerde daha önce yapılmamış bir alanda faaliyete geçebilmektedirler. Bu fırsatları gören girişimci adayları projelerini gerçekleştirmek için harekete geçmektedirler.

Girişimcilik faaliyetlerinin günümüzde ekonomik gelişmelere olan katkısı oldukça önemli bir yer almaktadır. Hayata geçen yeni girişimler; istihdam, mal ve hizmet üretimi, büyüme, teknolojik yenilik, vergi geliri gibi ekonomik değerler oluşturmaktadır. Girişimciliğin ülke ekonomisine olan artı değeri bilindiğinde, kamu kurum ve kuruluşlarıyla birlikte özel yatırım kuruluşları girişimcilik faaliyetlerini destekleyen programlar hazırlamakta ve uygulamaktadırlar. Sağlanan bu destek ve teşvikler girişimci adaylarını harekete geçirmekte ve girişimci adaylarının planladıkları projeleri hayata geçirme olanağı sunmaktadır.

Girişimci adaylarının karşılaştıkları en önemli sorunlardan birisi, projelerini hayata geçirmek için yeterli sermayeye sahip olmamalarıdır. İhtiyacı olan kaynağa ulaşamayan veya sermaye desteği sağlayacak kesime ulaşamayan çoğu girişimci fikirlerini gerçekleştirmekten vazgeçmektedir. Girişimcilerin ihtiyacı olan bu destekleri sağlayan kesimlerden birisi, melek yatırımcılardır. Melek yatırımcılar, yüksek risk taşımasının yanında yüksek büyüme potansiyeli ve yüksek kâr beklentisi olan, henüz kurulmamış ya da henüz yolun başında olan girişimlere yatırım yapan kişi veya kişilerdir. Melek yatırımcılar bu yolla ellerindeki sermayeyi değerlendirme olanağını elde ederler. Girişimcilerde maddi destekle birlikte melek yatırımcının, iş tecrübesi, iş yönetimi gibi kazanımlarından da yararlanma olanağına erişirler.

Melek yatırımcılık sisteminin bilinirliğinin artırılması ve düzenlenmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır. Bu kapsam melek yatırımcılık sistemi ülkemizde, Hazine Müsteşarlığı tarafından 2012 yılında çıkarılan 4059 sayılı Bireysel Katılım

Sermayesi kanunu ve 2013 yılında yayınlan yönetmelik ile yürürlüğe girmiştir. Bu kanun ile gerekli koşulları sağlayan melek yatırımcılara lisans verilmiştir. Verilen bu lisanslar ile melek yatırımcılara, girişimcilere yapacakları yardımlarda belli ekonomik ve vergisel avantajlar sağlanmıştır.2017 yılı üçüncü çeyreği itibariyle lisans verilen melek yatırımcı sayısı 428'dir.

Melek yatırımcılardan yatırım desteği alan girişimcilerin özellikleri üzerine yapılan bu araştırma, destek alan 100 girişimciye uygulanmıştır. Araştırma verilerine hazırlanan anket ile ulaşılmıştır. Elde edilen veriler SPSS programı aracılığı ile analiz edilmiştir. Girişimcilerin demografik ve girişimcilik bilgileri frekans ve yüzdeler ile; ölçek ve alt boyutlarına ait ortalama, standart sapma, çarpıklık değerleri betimsel istatistik tablolarında sunulmuştur. Değişkenlerin karşılaştırılmasında iki örneklem t testi; yaş, öğrenim düzeyi değişkenlerine göre karşılaştırmada ANOVA testinden yararlanmıştır. Girişimci özellikleri alt boyutları arasındaki ilişki analizinde Pearson korelasyon analizi kullanılmıştır.

Araştırmada girişimcilerin %38'i 36 yaş ve üzerindedir. Girişimcilerin %12'si lise, %61'i üniversite, %27'si lisansüstü düzeyde eğitim görmüştür.girişimcilerin %65'i yabancı dil bilmektedir. Girişimcilerin %47'si girişimcilikle ilgili eğitim,kurs, seminer gibi etkinliklere katılmıştır. Yenilikçilik, başarıma arzusu, girişimcilik tercihleri, girişimcilik yetkinlikleri alt boyutu ve girişimci özellikleri toplam puanlarının cinsiyete göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir ($p>0,05$). Risk alma boyutuna ait puanların cinsiyete göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edildi ($t:2,06$; $p<0,05$). Kadın girişimcilerin risk alma puanı ($3,71\pm0,75$), erkek girişimcilerin puanlarından ($3,35\pm0,92$) anlamlı düzeyde daha yüksektir. Girişimcilik özellikleri ölçeğine ait puanların yabancı dil bilme durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edildi ($t=2,45$; $p<0,05$). Yabancı dil bilen girişimcilerin girişimcilik özellikleri ölçek puanı ($4,03\pm0,33$), yabancı dil bilmeyen girişimcilerin puanından ($3,84\pm0,45$) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Bu çalışma girişimci sayısı ve kalitesinin arttırılması için kamu ve özel kesim tarafından girişimcilere sağlanan olanakların artırılması gerekmektedir. Girişimcilere eğitim verilmesi, şirket yönetimi, kaynak yönetimi gibi alanlarda yeterli destekler verilmelidir.

KAYNAKÇA

- Türk Dil Kurumu*. 2017. www.tdk.gov.tr (Aralık 16, 2017 tarihinde erişilmiştir).
- Akdemir, Ali. *İşletmeciliğin Temelleri*. Bursa: Ekin Yayınları, 2012.
- Altınkaynak, Fırat, ve Hasan Tutar. *Girişimcilik*. 2. Baskı. Ankara: Detay Yayıncılık, 2014.
- Apak, Sudi, Kamer H. Taşçıyan, ve Muzaffer Aksoy. *Girişimcilik ve Sermaye Tedarik Yöntemleri*. İstanbul: Papatya Yayıncılık, 2010.
- Aykan, Ebru. «Girişimcilik ve Girişimcilerin Liderlik Davranışları.» Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri, 2002, 4.
- Bahariye Melek Yatırım*,. 19 Kasım 2017. http://bahariyebusinessangels.com/?page_id=16 (Kasım 19, 2017 tarihinde erişilmiştir).
- BIC Angels*,. 2015. <http://bicangels.com/tr/hakkimizda/sirket-profilimiz/> (Kasım 20, 2017 tarihinde erişilmiştir).
- Bingöl, Gözde, ve Sibel Yılmaz Türkmen. «Girişimciliğin Finansmanında Melek Sermaye ve Türkiye Uygulaması.» *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 2016: 45.
- «Bireysel Katılım Sermayesi (BKS) Sistemi İlerleme Raporu.» *T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı*. 6 10 2017. <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45> (Kasım 15, 2017 tarihinde erişilmiştir).
- «Bireysel Katılım Sermayesi Gelir Vergisi Maddesi [BKSGVM].» *T.C. Resmi Gazete*. 13 Haziran 2012.
- «Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik [BKSHY].» *T.C. Resmi Gazete*. 15 Şubat 2013.

«Bireysel Katılım Sermayesi Kanun Maddesi [BKSK].» *T.C. Resmi Gazete*. no. 4059. 13 HAZİRAN 2012.

Bozkurt, Öznur. «Girişimci Kişilik Özellikleri.» 2015. <http://www.onlineterapiler.com/girisimcilik.html> (Kasım 4, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Böyükaslan, Adem, ve Murad Tiryakioğlu. «Girişimci Devlet, Yenilikçi Finansman: Türkiye İçin Bir Politika Arayışı.» *İşletme Araştırma Dergisi*, 2016: 607.

BÜMED Business Angels,. 2015. <http://www.buba.com.tr/5/inovasyon> (Kasım 19, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Büyüköztürk, Şener. *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı*. 14. Baskı. Ankara: PEGEM Akademi, 2011.

Cansız, Emine. «Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesi.» Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta, 2007, 59-60.

Cin, , İdris. «Bahariye Melek Yatırım Ağı BBA, Türkiye'nin 7. Melek Yatırım Ağı Oldu.» *Girişim Haber*. 02 Şubat 2015. <http://www.girisimhaber.com/post/2015/02/02/BBA-Turkiyenin-Yedinci-Melek-Yatirim-Agi-Oldu.aspx> (Kasım 19, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Çerçi, Alp Abdullah. «Küresel Ölçekte Melek Yatırımcılığın Gelişiminin İncelenmesi.» Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü-Uluslararası Bankacılık ve Finans Anabilim Dalı, İstanbul, 2014, 50.

Çetinkaya Bozkurt, Özlem. *Dünyada Ve Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler*. 15-16, Ankara: Detay Yayıncılık, 2011.

Demirkaya, Harun. «Girişimcilikte Başarı ve Başarısızlık Nedenleri.» *Girişimcilik ve İş kurma* içinde, yazar Ed. Ali Akdemir, 45-50. Ankara: Orion Kitapevi, 2016.

Diken, İbrahim Halil, ve Didem Güven. «Otizm Spektrum Bozukluğu Olan Okul Öncesi Çocuklara Yönelik Sosyal Beceri Öğretim Müdahaleleri.» *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Özel Eğitim Dergisi*, no. 15 (2014): 18-24.

EGİAD Melekleri. 2017. <https://egiadmelekleri.org/portfoyumuz/> (Kasım 20, 2017 tarihinde erişilmiştir).

egirisim.com. *egirişim*. 2015. <https://egirisim.com/2015/03/30/basarili-bir-melek-yatirimcinin-9-ozelligi/> (Kasım 11, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Ercan, Sertaç. «Duygusal Zekâ İle Girişimcilik Arasındaki İlişki: Karabük Üniversitesi Girişimcilik Bölümü Öğrencileri Örneği.» Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Karabük Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Karabük, 2017, 27.

Ersarı, Pınar. «Kadın Girişimlerde Girişimcilik Özellikleri ve Liderlik Tarzlarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma.» Yayınlanmamış Yüksek lisans Tezi, Gebze Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, KOCAELİ, 2015, 48-49.

Ertuğrul, Ayşegül. «Yenilikçi Küçük İşletmelerin Finansmanı: Türkiye Uygulaması.» Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Finans ve Bankacılık Anabilim Dalı, İstanbul, 2011, 55.

Etohum. 2017. <https://www.etohum.com/startups> (Kasım 20, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Galata Business Angels. 2017. <http://www.galatabusinesangels.com/about.html> (Kasım 20, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Gökerik, Mehmet. «Şehir Markalaşmasının Girişimcilik Eğilimi Üzerine Etkisi: Uşak İli Örneği.» Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya, 2013, 34.

Güney, Semra. *Girişimcilik*. Ankara: Siyasal Kitapevi, 2008.

Hacıömeroğlu, Serkan. *girişimcilerin başarısız olma nedenleri*. 2012. <http://blog.milliyet.com.tr/girisimcilerin-basarisiz-olma-nedenleri-/Blog/?BlogNo=387860> (Kasım 17, 2017 tarihinde erişilmiştir).

İstanbul Startup Angels. 2017. İstanbul Startup Angels (Kasım 20, 2017 tarihinde erişilmiştir).

«İş ve Sosyal Güvenlik Hukukunda İşveren Kavramı.» *İş Kanunu*. 2015. <http://iskanunu.com/sizin-sorduklariniz/2565-is-ve-sosyal-guvenlik-hukukunda-isveren-kavrami/> (Kasım 04, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Karabayır, Mehmet Emin, Ahmet Zafer Gülşen, Sertaç Çifci, ve Haroon Muzaffar. «Melek Yatırımcıların Yatırım Kararlarında Girişimci Odaklılığın Rolü: Türkiye’deki Melek Yatırımcılar Üzerine Bir Çalışma.» *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi* 67, no. 2 (2012): 74.

Karagöz, Melahat. «Girişimcilik Profili Araştırması: Isparta İli Örneği.» Yayınlanmamış yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta, 2009, 68.

Keiretsu Forum İstanbul. 2017. <http://keiretsuforum.com.tr/portfoy> (Kasım 20, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Kosgep. *Kobi Tanımı Değişti*. 18 Kasım 2005. http://www.kobi.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=239:kob-tanm-deiti&catid=3:kobi-haberler (Kasım 19, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Kurnaz, Gazi, ve Aykut Bedük. «Türkiye'de ve Dünyada Melek Yatırımcılık.» *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, Nisan 2017: 28.

Kurnaz, Gazi, ve Aykut Bedük. «Türkiye'de ve Dünyada Melek Yatırımcılık.» *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, Cilt 20, no. 1 (2017): 37-38.

Küçük, Orhan. *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. 8. Baskı. Ankara: Seçkin Yayınları, 2005.

«Girişimcilikte Başarı Faktörleri ve Başarısızlık Nedenleri.» *ugurdemir.info*. 2 Mart 2013. <http://ugurdemir.info/wp-content/uploads/2013/03/2-Giri%C5%9Fimcilikte-Ba%C5%9Far%C4%B1-Fakt%C3%B6rleri-ve-Ba%C5%9Far%C4%B1s%C4%B1zl%C4%B1k-Nedenleri.pdf> (Ekim 7, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Marangoz, Mehmet. *Girişimcilik*. 3. Baskı. İstanbul: Beta Yayınları, 2016.

Girişimcilik. 2. Baskı. İstanbul: Beta Yayınları, 2016.

Müftüoğlu, Tamer. *Girişimcilik*. Düzenleyen ed. Yavuz Odabaşı. Eskişehir: anadolu üniversitesi işletme fakültesi ders kitapları, 2001.

Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler. Ankara: Turhan Kitapevi, 2002.

myfikirler.org. *myfikirler*. 29 7 2011. <https://www.myfikirler.org/melek-yatirimci-nedir-melek-yatirimcinin-ozellikleri-nelerdir.html> (Kasım 11, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Özkul, Gökhan. *Girişimcilik Teorileri ve Girişimci Tipleri: Antalya-Burdur-Isparta İllerinde (İBBS Düzey 2 TR61 Bölgesinde) İmalat Sanayi KOBİ'lerindeki Girişimciler Üzerine Bir İnceleme*. Süleyman Demirel Üniversitesi (SDÜ) sosyal bilimler enstitüsü: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2008.

Serhateri, Ayhan, ve Erman oşkun. «Girişimcilikte Elektronik Ticaretin nemi.» *Uluslararası Girişimcilik Kongresi*. Bişkek: Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, 2006. 111.

şirket Ortağım Melek Yatırım Ağı. 2017. <http://www.sirketortagim.com/tamamlanan-yatirimlar/> (Kasım 20, 2017 tarihinde erişilmiştir).

T.C. *Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı*. 2013. <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/BKS-Tanitim> (11 12, 2017 tarihinde erişilmiştir).

TDK. «Girişimci,» *Büyük Türkçe Sözlük*. Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları, 2011. 588.

«Girişimcilik.» *Büyük Türkçe Sözlük*. Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları, 2011. 588.

TEB *Özel Melek Yatırım Platformu*. 2017. <https://www.melekyatirimplatformu.com/tr/projeler/mobil-uygulama> (Kasım 20, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Tepeci, Mustafa, ve Göknıl Nur Koçak. «Ekiplerde ğrenme: Öğrenen rgütler Olmanın Anahtarı.» *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2005: 379-381.

Tezel, Filiz Okuş. «Liderlik ve Lider Davranış Biçimleri.» *tavsiyee diyorum.com*. Kasım 2013. https://www.tavsiyee diyorum.com/makale_11743.htm (Kasım 21, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Topçu, Eda Fatma. «E-ticaretin Türkiye'deki Payı.» *Anadolu Ajansı*. 28 Nisan 2017. <http://aa.com.tr/tr/ekonomi/e-ticaretin-toplam-ticaret-icindeki-payi-turkiyede-yuzde-2/807231> (Kasım 05, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). *Girişimcilik İstatistikleri - 2013*. İstanbul: Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2015, 1.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). *girişimcilik istatistikleri - 2014*. İstanbul: Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2016, 1.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). *Girişimcilik İstatistikleri - 2015*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2017, 1-2.

«İşveren Girişimlerin Kuruluş Yıllarına Göre Dağılımı.» *TÜİK*. 01 Mart 2017. <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24870> (Kasım 05, 2017 tarihinde erişilmiştir).

Uluyol, Osman. «Girişimcilikte Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Melek Finansman Yöntemi.» *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* 3, no. 2 (2008): 49.

Wickham, Philip A. *Strategic Entrepreneurship*. 4. prentice-hall, 2006.

Yılmaz, Cihan, ve Ayşen Yılmaz. «Melek Finansman İçinde Kadın Yatırımcıların Yeri: Kadınlar Melek Midir?» *Ardahan Üniveristesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2016: 185-197.

EKLER

EK: 1 ANKET FORMU

MELEK YATIRIMCILARDAN YATIRIM DESTEĞİ ALAN GİRİŞİMCİLERİN ÖZELLİKLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Değerli katılımcı; bu anket çalışması, Melek yatırımcılardan destek alan girişimcilerin, temel özelliklerinin ve girişimcilik eğilimlerinin ölçülmesi amacıyla yapılmaktadır.

Bu araştırma için yapacağınız yardım ve ayırdığınız zaman için teşekkür ederiz.



1- Yaşınız

☐ 15 - 20

☐ 20 - 25

☐ 25 - 30

☐ 30 - 35

☐ 35 - 40

☐ 40 ve +

2- Cinsiyetiniz

☐ Erkek

☐ Kadın

Medeni

3- Durumunuz

☐ Evli

☐ Bekar

4- Eğitim Durumunuz

☐ İlköğretim

☐ Lise

☐ Üniversite

☐ Yüksek Lisans

☐ Doktora

5- Aile ve yakın çevrenizde örnek aldığınız başarılı bir girişimci var mı?

☐ Evet

☐ Hayır

6- Girişimcilikle ilgili eğitim, kurs, seminer vb. etkinliklere katıldınız mı?

☐ Evet

☐ Hayır

7- Yabancı dil biliyor musunuz?

☐ Evet

☐ Hayır

8- Anne veya babanız kendi işinin sahibi mi?

☐ Evet

☐ Hayır

9- Yurt dışına hiç gittiniz mi?

☐ Evet

☐ Hayır

Mevcut işletmenizin dışında daha önce başka bir firma

10- kurdunuz mu?

☐ Evet

☐ Hayır

11- İş kurma fikriniz ile faaliyete geçiş süreciniz arasındaki fark ne kadardır?

☐ 0 - 6 ay

☐ 6 - 12 ay

☐ 1 - 2 yıl

☐ 2 ve üzeri yıl

“Yenilikçilik”	KESİNLİKLE KATILIYORUM	KATILIYORUM	FİKRİM YOK	KATILMIYORUM	KESİNLİKLE KATILMIYORUM
Aşağıda yer alan sorulara, katılma derecenize göre cevaplandırmanızı rica ederiz					
12.Yenilikleri denemekten hoşlanırım					
13.İşleri yaparken yeni yollar, yeni yöntemler denerim					
14.Yeni problemlere doğaçlama çözümler üretirim					
15.Yeni fikirlere açığım					
16.Kendimi yenilikçi biri olarak görüyorum					
17.Çözülmemiş problemlerle uğraşmayı severim					
18.Girişimcilik için yaratıcılık yetenekli olmaktan daha önemlidir					
19.Başkaları her zaman fikirlerime ihtiyaç duyar					
20.Farklı fikirler yeni oluşumlar için yapıcı etkiler oluşturur					

“Risk Alma”	KESİNLİKLE KATILIYORUM	KATILIYORUM	FİKRİM YOK	KATILMIYORUM	KESİNLİKLE KATILMIYORUM
Aşağıda yer alan sorulara, katılma derecenize göre cevaplandırmanızı rica ederiz					
21.Riski yüksek diye getirisi yüksek olabilecek yatırımlardan kaçmam					
22.Genelde risk almaktan pek çekinmem					
23.Benim iş stratejim yüksek risk almaktır					
24.Genelde hata yapmak korkusuyla risk almaktan geri durmam					
25.Çalışma garantisi olan sabit maaşlı bir iş yerine satışlardan prim ve kar payı veren riskli bir işi tercih ederim					
26.Bazı yatırımların sonucunu net olarak öngöremesem bile, risk almaktan kaçınmam					

“Başarma Arzusu”	KESİNLİKLE KATILIYORUM	KATILIYORUM	FİKRİM YOK	KATILMIYORUM	KESİNLİKLE KATILMIYORUM
Aşağıda yer alan sorulara, katılma derecenize göre cevaplandırmanızı rica ederiz					
27.Yaptığım işe dört elle sarılırım					
28.Yaptığım işte ustalaşırım					
29.İşimde elimden gelenin en iyisini yapmak isterim					
30.Yaptığım işlerde başarılı olma arzum çok yüksektir					
31.Görevimde başkalarından daha başarılı olmaya çok önem veririm					
32.Belli standartların üstündeki hedeflere ulaşmaya yönelmişimdir					
33.Girişimciler azimlidir					

“Girişimcilik Tercihleri” Aşağıda yer alan sorulara, katılma derecenize göre cevaplandırmanızı rica ederiz	KESİNLİKLE KATILYORUM	KATILYORUM	FİKRİM YOK	KATILMIYORUM	KESİNLİKLE KATILMIYORUM
34.Boş vakitlerimi sosyal faaliyetlere ve eğlenceye ayırmayı tercih ederim					
35.İnsan cesaretiyle ve inancıyla her engeli aşabilir					
36.Her zaman esnek çalışma saatlerini tercih ederim					
37.Kendi işimin sahibi olmak en büyük idealimdir					
38.Garantili ve sürekli bir iş yerine kariyer imkanı sunan bir iş tercihimdir					
39.Girişimcilik bir risktir					
40.Girişimcilik eğitimi üniversitelerde verilmelidir					
41.Kariyerime girişimci olarak devam etmek isterim					
42.Kendi işimi kurabilmek için ne gerekiyorsa yapmaya hazırım					
43.Kendi işimi başarıyla yönetebilirim					

“Girişimci Yetkinlikleri” Aşağıda yer alan sorulara, katılma derecenize göre cevaplandırmanızı rica ederiz	KESİNLİKLE KATILYORUM	KATILYORUM	FİKRİM YOK	KATILMIYORUM	KESİNLİKLE KATILMIYORUM
44.Girişimciler için basarı bir ihtiyaçtır					
45.Girişimciler doğru ve hızlı karar alırlar					
46.Girişimciler gerçekçi ve mantıklıdır					
47.Girişimciler yaratıcı ve yenilikçidir					
48.Girişimciler kendilerine güvenirlere					
49.Girişimcilerin insan ilişkileri kuvvetlidir					
50.Girişimciler özgüveni yüksek insanlardır					
51.Girişimciler faaliyet gösterdikleri alanda bilgi ve eğitim sahibidir					
52.Girişimciler fırsatları yakalayabilir					
53.Girişimciler problem çözme yeteneğine sahiptirler					

ÖZGEÇMİŞ

15 Haziran 1990 doğumluyum. İlk, Orta ve Liseyi İstanbul İli Sultanbeyli ilçesinde tamamladım. Üniversite lisans eğitimimi, İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümünde, 2008-2012 yılları arasında tamamladım. 2013 yılında askerlik görevimi Hatay, Antakya ilçesinde kısa dönem jandarma er olarak tamamladım. 2014 yılı başından beri bankacılık sektöründe çalışmaktayım. Bankacılık sektöründe iki yıl takipteki krediler bölümünde uzman yardımcı görevini yürüttükten sonra, aynı bölümde uzman kademesinde iş hayatıma devam etmekteyim. 2016 yılında Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Anabilim Dalı, Finans Bilim Dalı bölümünde okumaktayım. Yabancı dil olarak İngilizce bilmekteyim.

Okan KILIÇGEDİK