

ENTREPRENEURSHIP AND ANGEL INVESTORS IN FINANCING OF ENTERPRISE AND ITS APPLICATION AREAS

GİRİŞİMCİLİK VE GİRİŞİMİN FİNANSMANINDA MELEK YATIRIMCI VE UYGULAMA ALANLARI¹

Erkan PERKTAŞ²
Mustafa UÇAR³

Abstract

Globalized competition conditions and the current economic situation affect the establishment of new businesses and the development of existing businesses. Especially young entrepreneurs will need financing from outside while establishing business if their own resources are not enough to take action in. Young entrepreneurs can choose the one of suitable financing techniques such as bank loans, subsidies, micro-finance, venture capital, angel investors, leasing, factoring, forfeiting, etc. to meet the needs of funding emerges during the establishment as well as stage of development. One of these funding techniques, namely Angel Investors is a financial type that provides support to especially young and dynamic entrepreneurs in the initial stage. Angel Investor is defined as the person who invests in the idea of a job that is just up the road, provides the capital for business growth and development. Angel Investor provides financial support, information support or both to entrepreneurs. In this study, we give the definition of angel investors and emphasize the support that they provide to entrepreneurs. Also, Angel Investor examples in our country and around the world will be given.

Keywords : Angel investor, entrepreneur, finance, capital.

Özet

Küreselleşen rekabet koşulları ve içinde bulunulan ekonomik durum, yeni işletmelerin kurulmasını ve mevcut işletmelerin gelişmelerini etkilemektedir. Girişimciler, işletmeyi kuracağı dönemde öz kaynakları faaliyete geçmek için yeterli değil ise dışarıdan finansmana ihtiyaç duyacaklardır. Girişimciler, hem kuruluş aşamasında hem de gelişme aşamasında ortaya çıkan bu finansman ihtiyacını karşılamak için banka kredileri, teşvikler, mikro finansman, risk sermayesi, melek yatırımcılar, leasing, factoring, forfeiting v.b. finansman tekniklerinden uygun olanı seçebilirler. Bu finansman tekniklerinden birisi olan Melek Yatırımcılar (Angel Investor), özellikle genç ve dinamik girişimcilere başlangıç aşamasında destek sağlayan bir finans türüdür. Melek Yatırımcı, henüz yolun başında olan bir iş fikrine yatırım yapan, işletmelerin büyümeleri ve gelişmeleri için sermaye sağlayan kişi olarak tanımlanmaktadır. Melek Yatırımcı, girişimciye finansal destek, bilgi desteği veya her ikisini birden sağlayabilmektedir. Bu çalışmada Melek Yatırımcıların tanımı yapılarak, girişimcilere sağladıkları destekler üzerinde durulup, ülkemizden ve dünyadan Melek Yatırımcı örneklerine yer verilecektir.

Anahtar Kelimeler: Melek yatırımcı, girişimci, finansman, sermaye.

¹ Bu çalışma Erkan Perktas isimli yazarın, Adıyaman Üniversitesi Bilim, Kültür ve Sanat Sempozyumu (ADYÜ Sempozyum 2014)'nda sunduğu "Genç Girişimcileri Desteklemede Bir Finansman Tekniği: Melek Yatırımcılar" bildirisinden geliştirilmiştir.

² Öğr. Grv. Adıyaman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu, eperktas@adiyaman.edu.tr.

³ Prof. Dr. Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, m.ucar@hku.edu.tr

Giriş

Günümüzde ülkelerin içinde buldukları ekonomik durumun iyileşmesi ve kalkınmanın sağlanması için girişimcilerin ve onların girişimcilik fikirlerinin desteklenmesi oldukça önemlidir. Girişimcilere sağlanacak en önemli desteğin finansman desteği olduğu tartışma götürmez bir gerçektir. Girişimcilerin birçoğu yeterli sermayeye sahip olmadıklarından ya henüz kuruluş aşamasında ya da işletme aşamasında finansal bakımdan birçok zorluk ile karşılaşmaktadırlar. Yeni kurulan girişimlerin finansman ihtiyaçları farklı kaynaklardan karşılanabilmektedir. Bu kaynaklardan birisi olan melek yatırımcıların önemi, özellikle genç ve dinamik girişimciler için her geçen gün artmaktadır. Daha çok fon gereksinimine ihtiyaç duyulan erken dönemlerde, melek yatırımcıların rolü ve girişimcilik süreci üzerindeki etkisi oldukça önemlidir (Karabayır vd, 2012:70).

Melek yatırımcılar bu konuda hem öz kaynak olarak hem de girişimcilik tecrübesine dayanarak yapmış oldukları danışmanlık hizmetleriyle adeta bir melek gibi girişimcinin imdadına yetişirler. Üstelik meleklerden alınabilecek olan sadece para değildir. İş melekleri ihtiyaç duyulduğunda tavsiyeleriyle ve geribildirimleriyle girişimciye katkıda bulunabilecek başarılı kişilerdir. Ayrıca girişimciye yardımcı dokunabilecek değerli yerel ağlara sahiptirler. Bunlara ek olarak melek yatırımcılar girişimcilerin ihtiyaç duyması halinde bir hukukçu, muhasebeci, bankacı, tedarikçi, personel ve iş yeri için büro temin edilmesi gibi konularda girişimcilere güvenilir destek sağlamaktadır (Uluyol, 2008:44).

Bu çalışmada Girişimci, Girişimcilik ve Melek Yatırımcıların tanımı yapılarak, ülkemizden ve dünyadan Melek Yatırımcı örneklerine yer verilecektir. Ayrıca yeni bir işletme kurma veya işletmesini büyütme düşünen girişimciler için Melek Yatırımcıların bir finansman kaynağı olarak sağlayabileceği katkılar üzerinde durulacaktır.

Girişimcilik

Tanım

Girişimcilik kelimesinin tarihsel gelişimi incelendiğinde; Fransızca “entreprendre” kelimesinden gelmekte ve anlamı “bir şey yapmak” olarak açıklanmaktadır. Kelime Ortaçağda, aktif olan ve iş yapan kişi anlamında kullanılmıştır. Ekonomik teoride ilk kez 1730’lu yıllarda Fransız Richard Cantillon tarafından yazılan bir eserde yer almıştır. Cantillon’a göre girişimci, kâr elde etmek amacıyla işi organize eden ve işin riskini üstlenen kişi olarak tanımlanabilir (Döm, 2008, s.1). İngiliz literatüründe kullanımı ise John Stuart Mill tarafından hazırlanan “Principles of Political Economy” başlıklı çalışma ile 19. Yüzyılda başlamıştır. 20’nci yüzyılda ise girişimcilik terimi sosyoloji, psikoloji, ekonomik teori ve ekonomik antropoloji çalışmalarında yer almıştır. 20. yüzyılda ortaya çıkan girişimcilik teorisine göre girişimci risk alarak yenilik (inovasyon) yapan kişidir. Diğer bir deyişle, girişimci fırsatları gözleyen ve onları bulduğunda her türlü risk alarak gerçekleştirmeye çalışandır (Çetindamar, 2002:33).

Girişimcilik kavramı; işletmecilik yönetim ve kişisel değerlendirmelerin ilke ve kavramları dikkate alınarak geliştirilebilir (Yurtseven, 2007, s.60). Girişimcilik, bir bireyin ya da bireylerin oluşturdukları ortaklıkların mal ve hizmetlerin üretilmesi ya da dağıtılmasını kapsayan, kâr amaçlı bir iş ünitesinin kurulması, sürdürülmesi ve büyütülmesi sorumluluğunu almalarına yönelik bir faaliyettir. Girişimci ise, üretim faktörlerini bir araya getirerek ekonomik mal ve hizmet üretimi için gerekli girişimi başlatan, ayrıca üretim için gerekli ekonomik kaynakları ve üretimin değerlendirileceği pazarları bulan birey olarak tanımlanabilir (Ufuk ve Özgen, 2000). Drucker’e göre ise

girişimci; bulanık ve değişken dünyada düzen yaratan, bunun için yeni bir refah yaratabilecek kaynakları bir araya getirip düzenleyen kişidir (Drucker, 1986:2).

Başka bir tanımla Girişimcilik; gerekli zaman ve çaba harcayarak ekonomik, fiziksel ve sosyal riskler alınması sonucunda, bireysel tatmin ve ekonomik ödüller elde etmeyi içeren farklı bir değer yaratma süreci olarak tanımlanabilir (Akpınar, 2009:14).

Yapılan tanımlar incelendiğinde, kâr amacı gütmek, ürün veya hizmet ortaya çıkarmak ve ilerde çıkması muhtemel risklere katlanmak gibi birçok ortak noktanın olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda genel kabul görmüş girişimci kişilik özellikleri aşağıdaki gibidir.

Girişimci Kişilik Özellikleri

Temel kabul görmüş girişimci kişilik özellikleri olmamakla birlikte, girişimcilerde kendilerini diğer insanlardan ayıran muhakkak bazı özelliklerin bulunması gerekir. Bu özellikler şu şekilde sıralanabilir (Akpınar, 2009:151).

- 1- Risk almak,
- 2- Bağımsızlığına düşkün olmak,
- 3- Belirsizliğe tahammül etmek,
- 4- Başarı ihtiyacı,
- 5- Özgüven,
- 6- Yaratıcı ve yenilikçi olmak,
- 7- Hızlı karar verebilmek.

Girişimciliğin Önemi

Ekonomik Açıdan Girişimciliğin Önemi

İnsanlar yaşamlarını devam ettirebilmek için ürün ve hizmetlere ihtiyaç duyarlar. Her insan kendi ihtiyacını karşılayacak ürün ve hizmeti üretmeyeceğinden bu işi yapacak işletmelerin kurulması gerekmektedir. İşte girişimcilerin varlığı bu noktada oldukça önemlidir.

Ekonomik anlamda girişimcilik kavramının önem kazanmaya başlaması sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçilmesiyle olmuştur. Bilgi çağında insanın emeğinin üretim üzerindeki ağırlığı azalırken, buna karşılık bilgiye dayalı emeğin ağırlığı artmaya başlamıştır. Bu noktada girişimciliğin önemi yenilik, yaratıcılık ve yönetim faaliyetlerinin tamamlayıcısı olarak ortaya çıkmıştır. Ayrıca bilgi toplumunda; üretim, ulaşım, yönetim gibi fonksiyonlardaki önemli değişimler ve küreselleşmenin etkisiyle hizmet sektörünün önem kazanması girişimciliğin de önemini bir kat artırmıştır. Girişimcilik, ekonomik gelişmenin de çok önemli bir unsurdur. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin başarısı küçük girişimcilerin sayısındaki artışa bağlıdır.

Girişimciler ekonomik gelişmeye sadece, istihdam ya da gelir yaratarak katkıda bulunmazlar. Bu etkiyi biraz daha geniş düşünürsek; girişimciliğin öneminin toplumun ihtiyaçlarını belirleyip bu ihtiyaçları sağlama amacıyla yatırım ve üretim faaliyetlerini yaparak toplumun genel refah seviyesini yükseltmekte ki yarattığı etki görülecektir. (Demirel ve Akbıyık, 2009:25).

TÜSİAD, yapmış olduğu çalışmasında girişimciliğin ekonomiye olan katkısını üç şekilde ortaya koymuştur. Girişimcilik sayesinde; öncelikle, üretim faktörleri yeni yöntemlerle birleştirilerek kullanılmayan üretim faktörleri ekonomiye kazandırılır.

Kullanılmakta olan üretim faktörlerinden mevcut girdiler farklı şekilde kullanılarak daha fazla üretim miktarı elde edilir. Aynı zamanda girişimciler yeniliklerin yaratılmalarına ve de uygulanmalarına öncülük eder ve hız kazandırır (TÜSİAD, 1987:38). Girişimciliğin ekonomik gelişmedeki önemini mikro ve makro düzeyde aşağıdaki şekilde gösterebiliriz.

Mikro	Süreç	Sonuç
↓ Kişisel Düzey Firma Düzeyi Ülke Düzeyi Makro	Beceriler, Motivasyon, İstekler	Kaynaklar, Başarı, Gelişim, Gelir, Tatmin
	Beceriler, Motivasyon, İstekler	Kaynaklar, İstihdam, Yeni kaynakların ekonomiye girişi
	Beceriler, Motivasyon, İstekler	Kaynaklar, Yeni Teknoloji, ürün, servis, arz ve talebin artması, Ekonomik büyüme

Kaynak: Semra Arıkan, "Girişimcilik", Siyasal Kitapevi, Ankara 2002, s. 42

Sosyal Açıdan Girişimciliğin Önemi

Girişimcilerin, yaşamı kolaylaştıran yenilikleri insanlığın hizmetine sunduklarını biliyoruz. Bu yenilikler; ürün ve hizmet çeşitlerinde olabilecekleri gibi yeni üretim, pazarlama, finans vs. anlayışlarında da olabilir. Boyutu, düzeyi veya türü ne olursa olsun girişimcilerin yaptıkları iş insanlığın huzur ve refahını amaçlamaktadır. Bu noktada girişimcilik, toplumsal işbirliğinin tezahürüdür denilebilir. Bu işbirliği aynı zamanda toplumu birleştiren bir zincire de benzetilebilir. Her girişimci kendi alanında toplumun ihtiyaçlarını gideren ürün ve hizmetleri üretmekte, bunun için yatırım yapmakta ve iş alanlarını genişletmektedir. Girişimcilik fonksiyonunun sonucunda insanlar tatmin olmakta, giderlerini yükseltmekte ve dolayısıyla yaşamdan tat almaktadırlar (Demirel ve Akbıyık, 2009:27).

Girişimcilikte Başlıca Finansman Kaynakları

Ekonomik ve toplumsal hayatın gelişmesinde bu kadar önemli bir rol arz eden girişimcilik faktörünün ve dolayısıyla girişimcilerin ve özellikle de genç girişimcilerin finansal açıdan muhakkak suretle desteklenmeleri gerekmektedir. Girişimciler başlangıç, büyüme, olgunluk ve gerileme gibi işletmelerin farklı dönemlerinde değişik miktarlarda fona ihtiyaç duyabilmektedir. İhtiyaç duyulan bu fonlar farklı finansman kaynaklarından karşılanabilmektedir. Bu kaynakları şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Kişisel birikimler
- Girişimcinin ailesi ve yakınları
- Ticari bankalar

- Satıcı kredileri
- Melek yatırımcılar
- Risk sermayesi
- Leasing
- Factoring
- Forfaiting
- Franchising
- Barter
- Micro kredi

Bu çalışmada yukarıda verilen tekniklerden birisi olan Melek Yatırımcılar detaylı bir şekilde incelenecektir.

Melek Yatırımcılar (Angel Investors)

Tanım

Melek Yatırımcı tanımı birçok farklı kaynakta değişik şekillerde verilmektedir. Bu tanımların bir kısmı şöyle sıralanabilir:

Melek yatırımcı kavramı, genellikle parası olan kişi veya grupların, kâr sağlama potansiyeli yüksek bir iş fikri olan fakat kaynak sıkıntısı olan girişimcilere destek olunması anlamında kullanılan bir kavramdır (Uluçol, 2009:264). Başka bir tanımda ise, Melek Yatırımcı girişim tecrübesine sahip özel yatırımcıların kendi para ve deneyimleriyle genellikle yeni başlayan ve ilk evrelerinde olan işletmelere yaptıkları ortaklık içeren bir finansman tekniği olarak tanımlanır (Küçük, 2007:263).

Melek yatırımcılar, yüksek risk ve büyüme potansiyeli içeren firmalara, kuruluşlarının çok erken döneminde yatırım yapan özel bir yatırımcı tipi olarak de tanımlanabilir (Akpınar, 2009:128).

Farklı kaynaklarda yer alan bu tanımların ortak yönleri göz önüne alındığında melek yatırımcının, kuruluş aşamasındaki veya zor durumdaki firmalara, sağladıkları finansmanla onlara hayat veren kişi veya kuruluşlar olduğu sonucuna ulaşılabilir. Melek yatırımcılar kendileri de genellikle başarılı birer girişimci oldukları için yatırım yaptıkları firmalara iş konusunda sürekli danışmanlık yaparak, onlara değer yaratmaktadırlar.

Melek yatırımcılarla ilgili olarak kullanılan çeşitli kavramlar kısaca şu şekilde açıklanabilir (Uluçol, 2008:51):

Bakir Melek: İlk defa bir projeyi destekleyecek olan kişilerdir.

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

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

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

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

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

İş Meleği (Melek Yatırımcı) Ağı (İMA): İş meleği ile girişimcileri bir araya getirmek üzere kurulmuş organizasyonlardır. İMA'lar bu organizasyonlarda tarafsızdırlar ve birbiri ile uyulaşabilecek melek ve girişimcilerin karşılaşılabileceği bir pazar yeri konumundadırlar.

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

Melek Yatırımcıların Özellikleri

- 1- İş melekleri bağımsız hareket edebildikleri gibi birleşerek grup olarak da hareket edebilmekte, bu şekilde daha büyük finansal ihtiyaçlara cevap verebilmektedirler.
- 2- İş melekleri başarılı olabilecek bir yatırımı desteklemenin yanında kendilerinin değerlendirebileceği girişim fırsatlarını da takip etmektedirler.
- 3- Sermaye sahipliklerinin yanı sıra genellikle yatırım yaptıkları alanla ilgili kişisel deneyime sahiptirler.
- 4- İş meleği olmayı seçenlerin beklentileri yalnızca yatırdıkları paranın geri dönüşünü sağlamak, katma değer yaratmak ve girişim sürecinde rol almak değildir; bunların yanı sıra manevi tatmin beklentisi içinde bulunan melek yatırımcılara da rastlanmaktadır.
- 5- İş melekleri finansman sağladıkları şirketlerin yönetiminde aktif rol almayı istemektedirler.
- 6- İş meleklerinin büyük çoğunluğu 35-65 yaş arası, şirket sahibi işadamlarından oluşmaktadır.
- 7- İş melekleri genellikle proje başına AB'de 25 - 250 bin avro, ABD'de 10 - 500 bin ABD Doları aralığında yatırımlara destek vermektedir.
- 8- İş melekleri en çok sağlık, medikal hizmetler, yazılım ve biyoteknoloji sektörlerine ilgi duymaktadır (www.tusiad.org.tr, 2009:10).

Melek Yatırımcıların Destek Faaliyeti

Melek Yatırımcılar; genç, enerjik, dinamik, dürüst, yaşama pozitif bakabilen, işle ilgili yeni fikirler üretebilen, paylaşımına açık ve motivasyonu yüksek olan genç girişimcilere destek vermeyi tercih etmektedir. Melek yatırımcılar aynı zamanda firmalara değer katma arzusunda oldukları için, finansal destek talep eden iş sahiplerinin vizyonları ile kendi vizyonlarının örtüşmesine dikkat etmektedir.

Bu özelliklere sahip finansal ihtiyaç talebinin, Melek Yatırımcılar tarafından karşılanabilmesi için yatırımın geri dönüş oranının yüksek olması da ayrıca bir önem arz etmektedir.

Melek Yatırımcı Faaliyetleri; ya sadece girişimci işletmenin kuruluşunda özellikle çekirdek sermayeyi oluşturan finansal desteği sağlamak, ya sadece girişimci işletmenin kuruluş aşaması veya sonrasında bilgi desteği sağlamak, ya da girişimci işletmeye hem finansal hem de bilgi desteği sağlamak olarak sıralanmaktadır

(www.myfikirler.com). Aynı zamanda Melek yatırımcılar, girişimci firmalara yatırım yapmanın yanı sıra, o firmaların yönetim, pazarlama gibi karar alma alanlarında da rol oynamaktadırlar ve kendi tecrübeleri ve bilgileriyle katkıda bulunmaktadır.

Melek Yatırımcıların Avantaj ve Dezavantajları

Diğer finansman tekniklerinde olduğu gibi Melek Yatırımcının da bazı avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Bunlar şu şekilde sıralanabilir (Küçük, 2007:265):

Avantajları:

- 1- Melek yatırımcılar düşük düzeydeki yatırımları tercih ederler.
- 2- Melek yatırımcılar genellikle yeni başlayan ve ilk evrelerinde olan işletmelere yatırım yaparlar.
- 3- Melek yatırımcılar tüm sektörlere yatırım yapabilirler.
- 4- Melek yatırımcılar finansal kararlarda risk sermayedarlarına göre daha esnekler.
- 5- Melek yatırımcıların sağladıkları fonlar fiyatlarda artışlara neden olmaz.
- 6- Melek yatırımcılar katma değer yatırımcıdır yatırım yapılan şirket yatırım yapan şirkete dönüşebilir).
- 7- Melek yatırım pazarı geniş bir coğrafyada yer alabilir.
- 8- Melek yatırımcılarda sağlanan para kaldıraç etkisi yapar (yatırım yapılan işletme diğer finansman sağlayıcıları için çekicilik oluşturur).
- 9- Melek yatırımcılar yatırımları dışında kredi imkanı da sağlarlar.

Dezavantajları:

- 1- Melek yatırımcılar aynı firmaya takip eden yatırımlar yapmaktan kaçınırlar.
- 2- Melek yatırımcılar girişimcinin kontrol gücünden ödünç vermesine sebep olabilecek söz hakkına sahip olmak isterler.
- 3- Melek yatırımcılar firmaya yardımcı olmaktan çok tek başına hareket eden bir canavara dönüşebilirler.
- 4- Güvenilirlik açısından melek yatırımcılar ülke içinde ve dışında isme, üne ve prestije sahip değildirler.

Melek Yatırımcı Finansman Modelinin Başlıca Katkıları

Verimli bir şekilde uygulandığı takdirde Melek Yatırımcı finansman modelinin, ekonominin birçok paydaşına çeşitli katkıları olacaktır (Uluyol, 2008:64).

Girişimciliğin Gelişmesine Sağladığı Katkı

Girişim sermayesi ile girişimcilik fikri bir araya gelmezse tek başına bir anlam ifade etmez. Bu iki değer birleştirilerek girişimler doğması melek finansman modeli ile sağlanabilir. "İş melekleri destekledikleri yatırımlar başarıya ulaştıktan sonra, girişimciliğin özüne uygun olarak fikir sahibini yola yalnız devam etmek üzere bırakırlar ve yeni fikir sahipleriyle irtibata geçerek destekleyecek yeni projeler bulurlar". Bu özellikleriyle iş melekleri bir yandan girişimciliğin gelişmesine katkıda bulunurken toplumsal olarak katma değer üretebilecek projelerin hayata geçirilmesinde aktif rol aldıklarından toplumsal bir işleve de sahiptirler.

İstihdama Sağladığı Katkı

Melek yatırımcılığın istihdama katkısı en somut olarak ABD'deki verilerde görülmektedir: 2006'te melek yatırımlar ile 49.500 şirkete (girişimciye) 26 milyar dolar sermaye yatırılarak, 201.400 kişiye yeni iş olanağı sağlanmıştır. AB araştırmalarında ise melek yatırımcıların % 60'ının bir defadan daha fazla yatırımcı olarak; "daimi" ve "seri" yatırımcı ünvanı aldıkları gözlemlenmektedir. Ülkemizde de atılan ve atılacak adımlar ile mevcut işsizlik sorununun çözülmesine ve dolayısıyla istihdamın özellikle de genç istihdamın artmasına katkı sağlayacağı bir gerçektir. Bu veriler, melek yatırımcılığın gittikçe üst düzey profesyoneller için bir yaşam tarzı ve meslek haline geldiğine işaret etmektedir.

Ülke Ekonomisinin Gelişmesine Sağladığı Katkı

Girişimciliğin gelişmesi, güzel iş fikirlerine finansman ve danışmanlık desteği sağlamak suretiyle bunların büyük yatırımlara dönüşmesinin sağlanması sonucunda ülke ekonomisi gelişir.

Melek yatırımcılar girişimciliğin gelişmesine yaptıkları katkıların yanı sıra toplumsal açıdan katma değer üretebilecek projelerin hayata geçirilmesinde önemli bir rol oynadıkları için toplumsal bir işleve de sahiptirler. Bu açıdan melek yatırımcıların sosyal sorumluluk yükümlülüğünü yerine getirme konusunda melek finansman yöntemi melek yatırımcılar açısından da bir fırsat sunmaktadır.

Dünya'da ve Türkiye'de Melek Yatırımcılar

ABD'de 270 bin yatırımcının 26 milyar dolar, Avrupa Birliği'nde 75 bin yatırımcının 4 milyar avro ciroya ulaştığı "Melek Yatırımcılık" sistemi (<http://www.girisimcilikveyenilik.com>), ülkemizde yeni kullanılmaya başlansa da, bu yolla fon sağlama ve yeni girişimleri finanse etme oldukça eskidir. Geçmişte bakıldığında A.Graham Bell' in 1874 yılında kurduğu Bell telefon şirketi; Henry Ford' un Ford fabrikası ve Golden Gate köprüsünün yapımı melek yatırımcı fonları ile finanse edilmiştir. Günümüzde ise Amazon, Yahoo, Hotmail, Google, Youtube, Apple gibi tanınmış firmaların kuruluş aşamalarında da melek yatırımcı fonları kullanılmıştır (Kantar, 2008:113).

ABD'de Melek Yatırımcı

Melek yatırımlara ilişkin en çarpıcı verilere Amerika'da rastlanmaktadır. ABD'de 1980 yılından bugüne kadar yeni istihdamın % 80'ini yeniliklerin ise % 50'sini melek yatırımcılar tarafından desteklenen girişimciler gerçekleştirmiştir. Bunun için 'melek yatırımcılar' bireysel yatırımlarının yanı sıra Melek Yatırımcı Kulübü olarak adlandırılan 10 ile 60 kişi arasında değişen gruplar oluşturarak hem işe daha profesyonel yaklaşmayı hem de riski grubun diğer üyeleri ile paylaşmayı hedeflemektedir. Amerika'da 2005 yılında 227.000 bireysel melek yatırımcı ve bunların da dahil olduğu 250'den fazla aktif Melek Yatırımcı Kulübü bulunmaktadır (Uluyol, 2008:58).

ABD'de 2006 yılında toplam melek yatırımları 26 milyar dolara ulaşmış bulunmaktadır. Yatırım yapılan girişim sayısı ise 51 bindir. New Hampshire Üniversite'sinin yayınladığı araştırma sonuçlarına göre melek yatırımlarda 2005 yılına göre ortalama %10'luk bir artış söz konusudur. En çok yatırım yapılan sektörler sağlık, tıbbi cihazlar, yazılım ve biyoteknoloji olarak sıralanmaktadır. Yapılan bu

yatırımlarla 2006 yılında 201.400 yeni istihdam yaratılmış bulunmaktadır. Bu sayı sadece yatırımın yapıldığı aşamada yaratılan istihdamı ifade etmektedir.

Yatırım yapılan girişimler büyüdükçe ve sayıları arttıkça istihdam artışının da görüleceği aşikârdır. Sadece yaratılan istihdam açısından bakıldığında bile, bu tür bir finansman modeli uygulamanın ne kadar önemli olduğu kolayca görülebilmektedir. İşsizliğin azaltılmasında ve sürdürülebilir büyümenin sağlanmasında bu tür mekanizmalar önem arz etmektedir (Kantar, 2008:114).

Avrupa’da Melek Yatırımcı

Avrupa ülkelerinde iş meleklerinin sayısı gittikçe artmaktadır. Bu artışa paralel olarak kurulan iş meleği ağlarının (İMA) sayısında da belirgin bir artış gözlenmektedir. Yatırım tutarları olarak bakıldığında ise 2006 yılında Avrupa’da en çok melek yatırım 63.671.988 Euro ile İngiltere’de yapılmıştır. İngiltere’yi 26.000.000 Euro ile Fransa, 13.500.000 Euro ile İsviçre, 12.500.000 Euro ile İsveç, 11.800.000 Euro ile İtalya 10.395.500 Euro ile Finlandiya, 7.070.075 Euro ile Belçika, 6.598.000 Euro ile Almanya, 3.950.000 Euro ile Hollanda, 2.285.000 Euro ile İspanya 1.800.000 Euro ile Avusturya ve 550.000 Euro ile İrlanda izlemiştir. AB ülkeleri toplamında 149.473.857 Euro melek finansmanı yatırımı yapılmıştır.

Türkiye’de Melek Yatırımcı

Melek yatırımcılığı ülkemize Türkiye’nin en eski danışmanlık yönetim firması Helix Yönetim Danışmanlığı bünyesinde 2006’da kurulan LabX tarafından getirilmiştir. LabX fikri olup da sermayesi olmayan girişimciyle melek yatırımcı arasında adeta bir köprü görevi görmektedir. Fikir sahibi girişimci öncelikle LabX’e başvurmaktadır. LabX fizibilite çalışmasından sonra iş fikrini sabitleştirmekte ve çeşitli ülkelerdeki melek yatırımcılardan finansman sağlamaktadır. LabX aynı zamanda şirkete ortak olmakta ve girişimciye danışmanlık hizmeti de vermektedir. LabX tarafından kurulan Türkiye’nin ilk melek yatırımcı ağı, halihazırda 85 kişilik bir melek yatırım gücüne sahiptir. LabX Melek Yatırımcı Ağı, üyesi olduğu EBAN uluslararası melek yatırımcı ağı ve yerel işbirlikleri sayesinde yatırımcılara benzersiz iş fikirlerine ulaşma ve uluslararası arenada varlık gösterme imkânı sunmaktadır (www.lab-x.org).

Potansiyeli yüksek iş fikirlerini şirketleştirmek ve yürüyen projeleri geliştirmek amacıyla kurulan LabX, melek yatırımcı ağı sayesinde bu fikirlere ve projelere sermaye temin etmekte, iş planlarını oluşturarak şirket haline getirmektedir. Bütün girişimcilerin başvurularına açık olan LabX, bu hizmeti karşılığında girişimcilerden herhangi bir ücret talep etmemektedir.

İstanbul merkezli kurulan Galata İş Melekleri (Galata Business Angels) ise İstanbul’un ilk melek yatırımcı organizasyonudur. Galata İş Melekleri zamanlarını ve paralarını yeni, ileri teknoloji start up şirketlerine yatırım yapan girişimciler, yöneticiler ve melek yatırımcılardan oluşan bir gruptur. Galata İş Melekleri üyeleri Airties, Yemeksepeti.com, Mynet.com ve Markafoni.com gibi şirketler kurmuşlar ve Apple, eBay, Maxim, Turkcell ve DBI gibi şirketlerde üst düzey yöneticilik yapmışlardır.

Galata İş Melekleri kâr amacı gütmeyen bir dernek olarak faaliyet göstermekte olup melek yatırımcılar ile arzulu girişimcileri bir araya getirerek yatırım olanakları ve start-uplarla ilgili fikir alışverişini yapmalarını sağlayan bir platform rolü üstlenmektedir (www.galatabusinessangels.com).

Baybars Altuntaş başkanlığında 2011 yılında kurulup faaliyet gösteren Türkiye Melek Yatırımcılar Derneği (Business Angels Association Turkey, TBAA), ülkemizdeki girişimcilik faaliyetlerinin gelişmesini sağlamak ve melek yatırımcılar ile girişimcileri bir araya getirmek için bir takım amaçları ortaya koymuşlardır. Bu amaçlar (www.melekyatirimcilardernegi.org);

- 1- Türkiye’de iş dünyasında ortaklık kültürünün geliştirilmesini sağlamak,
- 2- Kendi işini kurmak isteyen girişimcileri desteklemek ve gerekli finansman kaynaklarına ulaşmalarını kolaylaştırmak,
- 3- Yurtiçinden ve yurtdışından girişimcileri destekleyen, iş kurmalarını kolaylaştıran, gerekli finansmanı sağlayan tüm birey, kurum ve kuruluşlar için mevcut eko sistemi daha etkin hale getirmek,
- 4- Girişimcilik konusunda her türlü eğitim imkânının artırılmasını sağlamak, Girişimcilik eğitimi konusunda her türlü girişimi desteklemek,
- 5- ‘Melek Yatırımcılık’ sisteminin Türkiye’de tanıtımını yapmak, gerekli hukuki alt yapının oluşmasını sağlamak,
- 6- ‘Melek Yatırımcılık’ konseptinin profesyonel bir kariyer olarak algılanmasını sağlamak,
- 7- Üniversitelerle ve/veya özel öğretim kurumları ile iş birliği içinde ‘Girişimciliğe Yatkınlık Test’leri geliştirmek,
- 8- Ülkemiz girişimcilik profilinin çıkarılması ve/veya yıllar bazında gelişim trendinin ortaya çıkarılması için yerel veya ülke çapında araştırmalar yapmak, raporlar yayınlamak,
- 9- Melek Yatırımcıların ihtiyacı olan hukuki altyapının oluşması ve gerekli kamuoyu çalışmalarını organize etmek,
- 10- TOBB, YÖK, KOSGEB, İŞKUR, BDDK, SPK, Teknoparklar, Türkiye Bankalar Birliği, Türkiye Katılım Bankaları Birliği, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Rekabet Kurulu, Üniversitelerin Girişimcilik Kulüpleri, Kuluçka Merkezleri (incubators), Vakıflar, Ticaret ve Sanayi Odaları gibi her türlü özel ve resmi kurum ve sivil toplum kuruluşunu Melek Yatırımcılığı hakkında bilgilendirmek, işbirliğine gitmek,
- 11- Girişimciler – Melek Yatırımcılar – Melek Yatırım Grupları – Risk Sermayesi Şirketleri (venture capitalists) – Girişimcilerle Melek Yatırımcıları Buluşturanlar (matchmakers) arasında etkin bir köprü görevi görmek,
- 12- Gerekli gördüğü hallerde girişimcilerle melek yatırımcıları buluşturmaya yönelik çalışmalar yapmak veya yaptırmak,
- 13- Girişimcilerin ve Melek Yatırımcıları eğitecek eğitimci (akademisyenler ve uzmanlar) yetiştirmek veya yetiştirilmesini sağlamak,
- 14- Deneyimli Melek Yatırımcılardan potansiyel Melek Yatırımcılara know-how aktarımının sağlanması için gerekli platformu oluşturmak,
- 15- Bilim adamları ile temasa geçerek ülkemizde buluş ve icat sayısının artırılmasını sağlamak,
- 16- Yurtdışından başarılı Melek Yatırımcıları Türkiye’ye davet ederek gerekli know how transferinin gerçekleşmesini sağlamak,
- 17- Melek Yatırımcı finans pazarının yerel ve ülkesel düzeyde oluşmasını sağlayarak yeni kurulan girişimlerin daha rahat kaynak bulabilecekleri bir ortam hazırlamak,

- 18- Melek Yatırımcıların kendi aralarında iş deneyimlerini paylaşabilecekleri platformlar hazırlamak,
- 19- Girişimcilerin başlangıç düzeyindeki iş fikir ve projelerinin Melek Yatırımcılardan yatırım alabilecek seviyeye gelmesini eğitim, seminer, workshop, mentorluk gibi yöntemlerle desteklenmesini sağlamak olarak özetlenebilir.

Dünyada hatırı sayılır bir ekonomi yaratmış olan “Melek Yatırımcı” sistemini Türkiye’de yaygınlaştırmak için buna benzer dernek ve kuruluşların sayılarının artırılması yararlı olacaktır. Bu konuda bir yanda, devlet nezdinde Hazine Müsteşarlığı’nda, sistemin işleyişi üzerine bir takım çalışmalar yapılırken, diğer yanda yatırımcılarla fikir sahiplerini bir araya getiren araçlar daha çok girişimci ve yatırımcıya ulaşmak için hummalı bir çalışma sürdürmektedir.

Sonuç ve Öneriler

Başlangıçta da bahsedildiği gibi özellikle gelişmekte olan ülkelerin gelişmelerini hızlandırmak için girişimciliğin ne kadar önemli olduğu aşikârdır. Özellikle ülkemizde hem girişimcilik konusunda tecrübenin az olması hem de girişimcilerin eğitilmesi ve finansman kaynaklarıyla bir araya getirilmesi konusundaki çaba ve çalışmaların kısıtlı olması, kurulan işletmelerin belli bir süre sonra başarısızlığını ortaya çıkarmaktadır. Bu durumun engellenebilmesi için muhakkak girişimcilik ve finansman konusunda çeşitli çalışmaların başlatılması gerekmektedir.

Genç ve dinamik nüfusu, nitelikli işgücü, gelişen tüketici istek ve davranışları Türkiye’nin bir fırsatlar ülkesi olduğuna işaret etmektedir. Ancak girişimcilik konusundaki sermaye eksikliği özellikle genç girişimcilerin varlığı ve istihdamı için halen büyük bir sorun teşkil etmektedir. İstatistiklere bakıldığında Türkiye’de 15-34 yaşları arası gençlerin toplam nüfusa oranı yaklaşık % 35’lik kısmı oluşturmaktadır. Eğitim -Öğretim durumu itibarıyla baktığımızda ise 2011 yılı verileri ile lise ve dengi meslek lisesi mezunu gençlerde işsizlik oranı %21.8, yükseköğretim görmüş gençlerde işsizlik oranı ise %30’lar civarındadır (TÜİK Haber Bülteni). Buradan da görüldüğü üzere ülkemizde genç nüfusun istihdamı konusunda eksiklikler bulunmaktadır. Dolayısıyla istihdam sorununun ortadan kalkması ve çalışabilecek durumda olan genç ve dinamik nüfusun iş hayatına katılabilmesi için onların öncelikle girişimcilik konusunda eğitilmeleri ve daha sonra çeşitli yöntemlerle sermaye olarak desteklenmeleri gerekmektedir.

Genç ve dinamik girişimcilerin eğitilmesi konusunda üniversitelere ve sivil toplum kuruluşlarına önemli görevler düşmektedir. Üniversitelerde eğitim ve öğretim veren endüstriye dayalı birçok bölümde muhakkak suretle Girişimcilik derslerinin okutulması gerekmektedir. Pratik ve teorik olarak bu derslerde öğrencilere bir işletmenin kuruluş aşamasından başlayıp gelişme ve olgunluk aşamasına kadar kaydettiği safhalar örnekler ile açıklanmalıdır. Bunun yanı sıra Genç Girişimcileri Destekleme Programı ile birlikte hareket edilerek girişim fikrine sahip gençlerin desteklenmesi gerekmektedir.

Çalışmanın içeriği itibarıyla özellikle finansman konusunda bu tür gayret ve çabaların sayısının artırılması gerekmektedir. Girişimcilerin finans sorunlarının çözümü konusunda bir yöntem olan Melek Yatırımcılar, girişimciliğin dolayısıyla ülke ekonomisinin ve sosyal hayatın gelişiminde önemli bir kazanım olabilir. Melek Yatırımcıya sadece finansman sağlama kaynağı olarak bakmak da doğru değildir. O aynı zamanda ismiyle müsemma olan melek nitelendirmesine uygun olarak hem bir

yol gösterici, hem birçok konuda danışman olmakta hem de girişimcilerin ufkunu açıcı bir görev üstlenmektedir.

Melek finansmanın geliştirilmesi, melek ağlarının örgütlenmesi, potansiyel girişimcilerin bu tür faaliyetler hakkında bilgilendirilmesi ve melek yatırımcılarla işbirliği konusunda teşvik edilmesinin önemli yararlar sağlayacağı düşünülmektedir (Uluyol, 2008:66).

Ülkemizde Melek Yatırımcıların sayısının artırılmasını ve melek yatırımcılar ile girişimcileri bir araya getiren ağların gelişmelerini sağlamak için bazı öneriler sunulabilir.

- 1- Melek yatırımcıların faaliyetleri ile hükümet, medya, finans ve yatırım aktörleri arasında iletişimin artırılmalıdır.
- 2- Türkiye'deki melek yatırımcılar için, meleklerle destek olmak üzere mali teşvikler, kamu ve özel ortaklıkların yan yatırım fonları şeklinde kuruluşu gibi unsurları da içeren avantajlı bir ortam yaratılmalı. Ayrıca kamu kurumlarının, diğer mal varlığı değişimi fırsatları karşısında, şirketlerin başlangıç aşamasında finanse edilmesi açısından net bazda yüksek değere sahip bireylerin de katılımı teşvik edilmelidir.
- 3- Türkiye çapında, profesyonel iş melekleri ağlarının gelişimine destek olunmalıdır.
- 4- Melek yatırımcı örgütleri (İş Melekleri Derneği gibi) tarafından eğitim programları verilerek potansiyel iş sahaları oluşturulmalıdır.
- 5- Melek Yatırımcıların dahil olması sayesinde kuruluş aşamasının henüz başında yapılan anlaşmaların kalite ve adedini arttırmak üzere iş melekleri ve girişimciler için eğitim programları desteklenmelidir.
- 6- Melek yatırımcıların başarı hikâyelerinin çeşitli yayın organlarıyla duyurulmalıdır.
- 7- Gerekli mali düzenlemeler, örneğin çeşitli vergi avantajları sağlanarak, yatırımcı bireylerin, kaynaklarını geleneksel ve daha güvenli yatırımlara aktarmaktansa birer melek yatırımcı olmalarının teşvik edilmelidir.
- 8- Konu ile ilgili kuruluşlar TÜBİTAK, Üniversiteler, TUSİAD v.b. iş adamı örgütleri, odalar ve borsa birlikleri, sanayi odaları, KOSGEB gibi, girişimciliği destekleyen sivil toplum kuruluşları işbirliği yapmalıdır. Melek yatırımcılar kendi buldukları bölgelere yatırım yaptıklarından bölgesel iş meleği ağlarının kurulması önemlidir.

Kaynakça

- Akpınar, S. (2009). *Girişimciliğin Temel Bilgileri*. Kocaeli: Umuttepe.
- Arıkan, S. (2002). *Girişimcilik*. Ankara: Siyasal.
- Çetindamar, D. (2002). *Türkiye'de Girişimcilik*. İstanbul : TÜSİAD Lebib Yalkın.
- Demirel, E.T., Akbıyık, N. (2009). Girişimcilik Kavramı ve Ortaya Çıkışı. Mehmet Tikici ve Ali Aksoy (Ed.), *Girişimcilik ve Küçük İşletmeler* içinde (s.5-62). Ankara: Nobel.
- Döm, S. (2008). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*. Ankara: Detay.
- Druckeir, P. F. (1986). *The Frantiers of Management: Where Tomorrow's Decisions Are Being Shajoed Toda*. Newyork: Harper & Row.
- Gözek, S. (2006). *Girişimci Adaylarının Özellikleri, Girişimcilik Eğilimleri ve Girişimci Adaylarına Sağlanan Destekler*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi/ Fen Bilimleri Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- Hatun, U. ve Özlen, Ö. (2000). *Kadın Girişimcilerin Sosyo-Kültürel ve Ekonomik Profili (Ankara Örneği)*. Ankara : Mavi Ofset.
- Kantar, E. (2008). *Kobi'ler ve Girişimler İçin Alternatif Sermaye ve Fon Kaynakları: Girişim Sermayesi ve Melek Yatırımcı (Deri Sektöründe Bir Uygulama)*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi/ Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul.
- Karabayır, M.E., Gülşen, A.Z., ve S., Muzaffar, H. (2012). Melek Yatırımcıların Yatırım Kararlarında Girişimci Odaklılığın Rölü: *Türkiye'deki Melek Yatırımcılar Üzerine Bir Çalışma*, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, Cilt 67, No. 2, 69-93
- Küçük, O. (2007). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. İstanbul: Seçkin.
- TÜSİAD, (1987) *Türkiye'de Girişimcilik ile İlgili Sorunlar ve Çözümleri*. No: T/87.10.103, İstanbul: TUSİAD.
- Uluyol, O. (2008). Girişimcilikte Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Melek Finansman. *Sustainable Competition And Resource-Based View In Global Markets*, 3(2).
- Yurtseven, R. (2007). *Girişimcilik, Küçük Bir İşletme Kurmak ve Yönetmek*. Ankara: Detay.
- <http://www.galatabusinessangels.com/hakkimizda>
- <http://www.girisimcilikveyenilik.com/destekler/sirketler/item/59-tbaa-melekyat%C4%B1r%C4%B1mc%C4%B1lar-derne%C4%9Fit%C3%BCrkiyede.html>
- http://www.lab-x.org/yatirimci_formu/index.php?lng=tr
- <http://www.melekyatirimcilardernegi.org>
- <http://www.myfikirler.com/melek-yatirimci-nedir-melek-yatirimcinin-ozelliklerini-nelerdir.html>
- <http://www.tusiad.org.tr/girisimcilik-finansmani>