

RİSK SERMAYESİNİN TÜRK FİNANS SEKTÖRÜNDE YERİ

Ali İhsan ÖZEROĞLU*

Özet

Risk Sermayesi, büyük ihtimalle başlığındaki “risk” ifadesinden dolayı nisbeten olumsuz algılansa da özellikle gelişmekte olan ülkeler için en tercih edilebilir finansal enstrümandır. Çünkü gelişmekte olan ülkelerde, “KOBİ” olarak tanımlanan işletmelerin tümü sermaye eksikliğinden yakınmakta ve bu eksikliği “borç finansmanında” arayarak bankalara, faktoring firmalarına veya ikrazatçılara yönelmektedirler. İşletmeler içinde buldukları ekonomik koşulların hızla değişken olması nedeniyle, işleri sekteye uğradığı andan itibaren alacaklılarına taahhütlerini yerine getirememekte, iflas yada bir başka şekilde ticari hayatlarına son vermektedirler.

Oysa “Risk Sermayesi” ki bir “öz kaynak finansmandır” borç finansmanına yani banka kredilerine alternatif olarak kullanılabilseydi, sadece kobi'nin değil ortak olan diğer sermayedarın da gücü ile rekabet üstünlüğü kazanarak sürdürülebilirliğini garanti altına almış olacaktı. Çünkü; dönem içinde kredi ve faiz ödemeleri gibi bir nedenle, kaynak transferine yönelmeyecek, özellikle bu kaynakları kendine prestij ve ekonomik güç sağlayacak satın alma işlemlerinde kullanacağı için rekabet gücü, firma itibarı, ürününün marka değeri artacaktır.

Aynı zamanda risk sermayedarının ortaklıktan çıkış aşamasında “halka arz” yolunu seçmesi ile de sermayenin tabana yayılma hızı artacak ve sermaye piyasaları daha da derinleşecektir.

Bu nedenlerle “öz kaynak” finansman modeli olan Risk Sermaye olgusunun hukuksal alt yapının da desteklenmesi gerekir. Bu bağlamda, öncelikle vergi teşvikleri risk sermayedarlara sunulmalıdır. Risk sermayesi kapsamında yapılan tüm işlemler aynı “döviz kazandırıcı

* Yrd. Doç. Dr., İstanbul Aydın Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi.

No doubt all these approaches would make the SME more stronger than ever.

At the time of “exit” from the partnership, if IPO was preferred, the capital would be spread to the bottom fast, and the capital markets would be deepened.

That is why Venture Capital which is an “equity financing” model must be supported in terms of legal background. In this conjunction, primarily tax incentives should be offered. All transactions under this context must be tax exempted as in forex transactions.

Since its inception, related authorities must encourage and facilitate ongoing dialogue between policymakers, regulators and other relevant stakeholders and private equity and venture capital industry representatives. This dialogue aims to promote a favourable environment for the development of the private equity and venture capital industry, by enhancing government and business efficiency as well as national and international policy and regulatory frameworks.

For the private equity and venture capital industry to continue to contribute to sustained national economic growth, policymakers must address regulatory and administrative barriers, and ensure coherent, inclusive policies. This will enable the industry to continue to provide a continuous financing cycle for start-ups, spin-offs, company development, transition and buyout investments, and make returns to its own investors such as Banks, Pension funds and Insurance companies, and their policyholders.

In this study, venture capital would be taken on hand once more and would be broken down for the future of our country.

Key Words: Private equity Venture Capital, Entrepreneur, business plan,

2000: 141) . Oysa Risk sermayesi, bir “öz kaynak” finansmanıdır ve sadece geçmiş yıl performansı üzerine odaklanmaz ve illa bir işleyen müessese olma şartını öne sürmez. Risk sermayede önemli olan “bir fikir, proje ve işletmenin geçmişi değil gelecekte göstereceği performansla mevcut alternatif yatırım imkanlarının üstünde kazanç getirebilme ihtimalidir” (Özeroğlu, 1996: 10) . İşte "risk" de bu ihtimalde yatmaktadır. Yani bir risk sermaye fonu aşağıda belirtilen birkaç aşamada aktarabilir:

- 1) Çekirdek sermaye ; yaratıcı bir düşünceyi (hayali) hayata geçirmek amaçtır,
- 2) Başlangıç sermayesi; hayal projelendirilmiş ve yönetim ekibi oluşturulmuştur.
- 3) Genişleme aşaması; ürün/hizmet piyasaya sürülmüş ve hatta kar bile sağlanmıştır. Umud vaat ettiği için genişletilmesi düşünülmektedir ve ilave sermayeye ihtiyaç vardır.
- 4) İyi işleyen veya belli nedenlerle devredilmek istenen işletmenin gerek yöneticilerine gerek dışardan birilerine devredilmesi için sermayeye ihtiyaç duyulabilir.

Bu bilgiler ışığında, sermaye alan kendine inanmış bir ortak bulmakta ve kefilsiz teminatsız hem de faiz ve komisyon anlamında hiçbir para ödemeksizin fon bulmaktadır. Alan için cazibe burada yatmaktadır.

Fon koyan yani Risk Sermayedar ise, doğrudan yatırıma girip sonuçta daha fazla kazanmak istemektedir.. Bu amaçla emek ve sermayesini bir başkasınıniki ile birleştirmektedir. Hem kar elde etmekte, hem de eğer ortaklıktan çıkarsa, satacağı ortaklık payından ayrıca bir prim elde etmektedir yani iki kere kazanmaktadır.

RS. Yönteminin Ortaya Çıkışı

Geçmişte hemen tüm uygarlıklarda gözükmektedir. Günümüzde ise 1930'lu yıllarda ABD'de kendini göstermeye başlamıştır. Bilindiği gibi o yıllarda ABD'nin geçirdiği bir ekonomik kriz yaşanmış ve

sektörüne nispeten risk sermayedarlarca daha fazla tercih edildiğini de vurgulamak gerekir. Burada temel düşünce riski en aza indirmek düşüncesidir.

Ülkemizde Risk Sermayesine Yönelik Çalışmalar

Avrupada 1980'li yılların başında görülen R.S.olgusu, aynı dönemin sonlarına yakın yani 1986'lı yıllarda kavramsal olarak Türkiyede tartışılmaya başlanmış, hayata geçirilmesi konusunda senaryolar kurulmuş ancak dönemin ekonomik konjoktürün böyle bir yapılanmaya izin vermemesi sonucu, senaryolar gerçekleştirilememiştir. Bu konuda ilk girişim Teşebbüs Destekleme Ajansı (TDA) adlı bir kuruluştur. Bu kuruluş Kamu Ortaklığı Destekleme Fonu'ndan sağlanacak kesintilerle oluşacak fondan küçük sanayi kuruluşlarını destekleyecektir. Bu sistemle, yüksek faiz nedeni ile banka kredilerinden yararlanamayan küçük teşebbüsün önü açılacak ve yeni teknolojilerin teşviki sağlanabilecektir. İkinci girişim; 1990 yılında Dünya Bankası ile beraber hazırlanan Teknoloji Geliştirme Projesi çerçevesinde, ileri teknoloji gerektiren yatırımların desteklenmesi amacıyla 1991 yılında Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın kurulmasıdır. Risk Sermayesine ilişkin hukuksal ilk alt yapı, Sermaye Piyasası kurulunca hazırlanan tebliğle başlar (Resmi Gazete, 06 Mart 1973) . Bu tebliğ 6.7.1993 tarih ve 21629 mükerrer sayılı Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Tebliğe göre Risk Sermayesi Yatırımı tanımı ve amacı aşağıdaki şekilde yapılmıştır. Bu tanımda; "Türkiye'de kurulmuş ve kurulacak olan, yüksek gelişme potansiyeli taşıyan ve menkul kıymetlerinin likiditesi düşük olan girişim şirketlerince birinci el piyasalarda ihraç edilen sermaye piyasası araçlarına yatırım yapılarak gerçekleştirilen uzun vadeli kaynak aktarım biçimine risk sermayesi yatırımı denir" denmektedir.

Girişim şirketlerinin sınai uygulama veya ticari pazar potansiyeli olan araç, gereç, malzeme, hizmet veya yeni ürün, yöntem, sistem ve üretim tekniklerinin meydana getirilmesini amaçlamaları veya bu doğrultuda faaliyet gösteriyor olmaları yada yönetim, teknik ve sermaye desteği ile bu doğrultuya girebilecek nitelik taşımaları şarttır.

zarar doğuracağıının anlaşılması halinde, süre Kurul tarafından uzatılabilir.

- * Girişim şirketlerinin yönetimine katılıp, bu şirketlere gerekli danışmanlık ve yöneticilik hizmetlerini sunabilirler.
- * Başka risk sermaye ortaklıklarına yatırım yapamazlar.
- * Yönetim Kurulu üyelerinin seçiminde aday gösterme imtiyazı veren hisse senedi dışında imtiyazlı hisse senedi ihraç edemezler.
- * Çıkarılmış sermayesinin %10'unu geçecek şekilde taşınır ve taşınmaz mal elde edemezler.
- * Girişim şirketlerine yapacakları yatırımlarını, tarafların hak ve yükümlülüklerini gösteren bir yatırım sözleşmesi şeklinde yaparlar.

Tüm bu maddelerin yanısıra, diğer tüm finansal kuruluşlara getirilmiş sır saklama mükellefiyetleri gereği RSYO; tebliğde belirlenmiş istisnalar dışında, yatırım yaptığı veya yapmayı planladığı şirket veya projeler konusunda elde ettikleri gizli bilgileri açıklayamazlar.“

Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı:

Tebliğe göre (Resmi Gazete, 4 Temmuz 2010) Girişim sermayesi yatırım ortaklığı dönüşüm başvurularına ilişkin olarak ise, dönüşecek ortaklığın mevcut ortaklarının bu maddenin birinci fıkrasının (a), (c) ve (d) bentlerinde yer alan şartları sağlamaları gerekmektedir.

RS için Üstyapıda Yapılması Gerekenler

Siyasi etkilerden uzak bir denetim mekanizması, gec sonuçlanan hukuk sisteminin olumsuz etkisinden kurtulmak için Tahkim (arbitrasyon) ve RS' nin kültürü ile alakalı ve işlevsel katkısı yadsınmaz "İş Planı" temel gerekliliklerdendir.

yukarıdaki ana hatları tüm detaylarıyla taşımalıdır. Ek 1 Midlanbanktan alınarak Türkçeleştirilmiş örnek plandır.

Risk Sermaye Temin Eylem Planı

- 1) İş Planı hazırlığı,
- 2) Hisse Değer tesbiti
- 3) Ortaklık Sözleşmesinin tamamlanması,
- 4) Yabancı Sermaye ve T.T.K çerçevesinde Yeni Ana Sözleşme' nin hazırlanması

Bahsedilen dört temel aşamanın herbiri taraflar için hayati önem taşımaktadır.. Örneğin hem ortaklık sözleşmesinde ve hem de ana sözleşmede, RS' çıkışının şekli açıkca ve sermaye alanın haklarını korur şekilde belirlenmemişse, geliştirilmiş iş fikri yada "iş", rakiplerin saldırılarına açık bırakılabilir. Dolayısıyla her aşama kendi içinde büyük öneme sahiptir ve uzman yardımı kesinlikle gereklidir.

Risk Sermayesinde Ükemizde Gerçekleşen İşlem Hacmi

Bu konudaki tek çalışma bir dış denetim ve müşavirlik firması olan Deloitte'in yaptığı çalışmadır. İşlem hacimleri ve piyasa aktörleri aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir.

Geçmişten bugüne bir özet yapmak gerekirse, 1995 ile 1998 arasında yapılan toplam yatırım 10 şirkete yaklaşık 36 milyon ABD dolarıdır. 1999 ile 2000 arasında 13 şirkete yaklaşık 114 milyon ABD doları yatırım yapılmıştır. Ancak, 2001 krizi, girişim sermayesi faaliyetinde 2003'e kadar bir yavaşlamayı beraberinde getirmiştir. 2001 ile 2005 arasındaki toplam yatırım sayısının 13 olduğu ve toplam yatırım miktarının ise 167 milyon ABD doları olduğu tahmin edilmektedir. 2006 başından bugüne kadar, 15 yatırım yapılmıştır ve yatırım miktarı yaklaşık 2,5 milyar ABD dolarıdır. Aşağıdaki tablo bu yatırımları özetlemektedir, aşağıdaki listedeki Ekteki Tablo 1 ve Tablo 2 ise girişim sermayesi yatırımlarını ayrıntılı olarak vermektedir. Bu geçmiş, yatırımcılar ve şirketler için ilginç sonuçlar ve alınacak dersler sunmaktan olduğundan, bu raporda detaylı olarak incelenmiştir (Deloitte Türkiye, 2007) .

Risk Sermaye yatırımcılarının büyük çoğunluğunu bankalar, emeklilik fonları, ve sigorta şirketleri oluşturmaktadır. Yatırımlarını kendileri yönetmemekte ve yatırımcı şirkete müdahale de etmemektedirler. Ancak kendi adlarına yapılan yatırımların kalitesini düzenli olarak kontrol etmektedirler.

Aşağıda Avrupada Risk Sermaye Fonlarının çıkış kaynaklarının gösterildiği gibi aynı zamanda dünya ölçeğinde Avrupaya aktarılan fonların coğrafi dağılımını göstermektedir.

2003 - 2007 yılında yaratılan AVRO 79 milyarın % 76 sını oluşturan AVRO 60 milyarını satın almalar, %13.1'e tekabül eden AVRO 10.3 Milyarını ise risk sermayesi oluşturmaktadır. Aynı dönemde 5.200 avrupa firmasına bu fonlar aktarılmıştır. Bu fonların aktarıldığı şirketlerin %85'i 500 den az işçi çalıştıran firmalardır.

2000 - 2004 dönemine ait çalışmalar göstermiştir ki risk sermayesi aktarımı ile 1 milyon yeni iş yaratılmıştır. Bu çalışmalardan yola çıkılarak Ülkemiz için yeni modeller geliştirilmelidir. Bu kapsamda, finansal sektörde oyuncu değil de adeta seyirci gibi davranan sigorta şirketleri Risk Sermayesine yönlendirilmeli, yatırım fonları için Risk Sermayesi zorunlu uğraşı alanı haline getirilmelidir.

Bankaların sağladığı borç finansmanı faiz yükünden dolayı yatırımcıyı kötürüm yaptığı gibi, maddi teminat adı altında aldığı gayrimenkul ipotekleri ile satışlarını engellediği bu gayrimenkullerden dolayı ülkeyi ciddi vergi kaybına uğratmaktadır. Vergi kaybı hesabı için şöyle bir yaklaşım geliştirebiliriz:

Kobi sayısı: 250.000

Her bir kobinin kullanacağı ortalama kredi tutarı. 100.000.- TL

Her bir kredi tutarı için istenen maddi teminat tutarı:200.000 TL

Kobi adedi x teminat tutarı = 250.000 adet x 200.000.TL =

= 50.000.000.000.- TL dir.

Alım satıma konu vergi oranının :

Emlak	vergisi	meskende	binde	2
Diğer	binalar	(İşyerleri)	binde	4
Arazide		binde		2

Eşlen,Guliyev.,Gurbanzade,Şehriyar,Forex- A'dan Z'ye Uluslar arası
Doviz Piyasası,www.forex-az.com.tr s.14,2011,

Siddiqi, Muhammed Nejatullah, Banking Without Interest, The islamic
Foundation, s.137, 1988,

Zaimoğlu Tülay,Risk Sermayesi ve Türkiyede Uygulama Olanakları,
Sermaye Piyasası Kurulu,Yayın No:19, s.38-39,2001,.

Seri VIII No;21 sayılı tebliğ, Sermaye Piyasası Kurulunun; 21629
mükerrer sayılı Resmi Gazete. 6.7.1993

Kemalettin Conkar, Risk Sermayesi Finansman Yöntemi,İstanbul Ticaret
Odası, Yayın No:61, s. 92, 2007

Seri VI, No;28 sayılı tebliğ, Sermaye Piyasası Kurulunun; 27631 sayılı
Resmi Gazete. 4.7.2010

Başar,Mehmet, Girişimcilik, TC. ANADOLU UNİVERSİTESİ YAYINI
NO: 1567, Unt 5. s:90,2010

İş Planı Nedir, AB İş Geliştirme Merkezleri, KOCAELİ, 2007

www.bplans.com/business_plan_template, 2011

Midland Bank, Training Dept,1993

Deloitte Türkiye. Member of Deloitte Touche Tohmatsu,2007

EVCA Yıllık Rapor 2009, (Annual Survey 2009,) 14 June, 2010

- 8) ARE ANY ADDITIONS TO THE MANAGEMENT TEAM NECESSARY TO THE GROWTH OF THE BUSINEES ?
ŞİRKETİNİZİN BUYUMESİ İCİN YÖNETİM KADROSUNDA YENİ İSTİHDAMA GITMEYİ DUSUNUYORMUSUNUZ
SPECIAL SKILLS REQUIRED
İSTENEN OZEL LIYAKAT
POST TO BE OFFERED
ONERİLECEK GOREV
DATE REQUIRED
BASLATILACAK TARİH
SALARY TO BE PAID
VERİLECEK MAAS
- 9) WHAT CONTINGENCY PLAN DO YOU HAVE IF YOU OR YOUR KEY PERSONNEL ARE UNABLE TO WORK THROUGH ILLNESS OR INJURY ?
SİZİN YADA ANAHTAR PERSONELİNİZİN SAĞLIK SEBEPLERİNDEN OTURU CALISAMAMALARI DURUMUNDA İZLEYECEĞİNİZ YONTEM NEDİR.
- 10) DESCRIBE YOUR BUSINESS PREMISES, INCLUDING SIZE SAHIP OLDUGUNUZ BINALARI/G.MENKULLER OLCULERİ İLE BİRLİKTE TANIMLAYIN.
- 11) DESCRIBE THE LOCATION
İSLETMENİZİN KURULU BULUNDUGU BOLGEYİ TANIMLAYIN
- 12) IF FREEHOLD:
MULKIYETİ SIZE AITSE :
VALUE :
\$ DEGERİ :
\$ MORTGAGE OUTSTANDING :

- 16) ANY SPECIAL COMPETITIVE ADVANTAGES/DISADVANTAGES IN RELATION TO THE BUSINESS PREMISES AND LOCATION ?
SAHIP OLUNAN İŞLETME BİNASI VE BULUNULAN BÖLGENİN AVANTAJLARI / DEZAVANTAJLARI.
- 17) ARE THEY ADEQUATE FOR YOUR FUTURE NEEDS? IF NOT, WHAT FUTURE PLANS DO YOU HAVE ?
SAHIP OLDUKLARINIZIN GELECEKTEKİ İHTİYAÇLARINIZI KARŞILAMAYA YETERLİMİ? EĞER DEĞİLSE GELECEĞE YÖNELİK NE GİBİ BİR PLANINIZ VAR ?
EXISTING BUSINESSES ONLY (IF YOU ARE A NEW BUSINESS, GO ON TO PRODUCT/SERVICES)
BU BÖLÜM SADECE MEVCUT İŞLETMELER İÇİNDİR. YENİ KURULMUŞ BİR İŞLETME İSE YENİ ÜRÜN/HİZMET BÖLÜMÜNE ATLAYIN.
- 18) HOW LONG HAVE YOU BEEN TRADING ?
NE KADAR ZAMANDIR TİCARET YAPİYORSUNUZ.
- 19) ARE YOUR OPERATIONS STILL THE SAME AS WHEN YOU FIRST STARTED YOUR BUSINESS? IF NOT, EXPLAIN THE ORIGINAL BUSINESS OPERATION
HALEN SÜRÜYÜYÜZ İŞİ İLK BAŞLADIĞINIZ İŞ MİDİR ? DEĞİLSE İLK İŞ FAALİYETLERİNİZİ AÇIKLAYIN.
- 20) WHY HAS YOUR BUSINESS CHANGED?
İŞİNİZİ NİÇİN DEĞİŞTİRDİNİZ.?
- 21) WHAT SUCCESSSES HAVE BEEN ACHIEVED AS A RESULT OF THE CHANGE?

HOUSHOLD UTILITIES (EV TAMIRATLARI)

%30

GENERAL PLUMPING REPAIRS (GENEL TESISAT TAMIRLERI) %30

OTHER SUNDRY ACTIVITIES (MUHTELİF FAALİYETLER)
%10

IF ANY PROMOTIONAL BROCHURES ARE AVAILABLE, THESE SHOULD BE INCLUDED WITH THE BUSINESS PLAN.

EGER BİR TANITIM BROSURU VARSA BU CALISMA PLANINA EKLENMELİDİR.

YOUR BUSINESS MARKET
IS PIYASANIZ

- 25) IS THE MARKET DECLINING/STATIC/INCREASING AND WHY ?
PIYASANIZ DARALİYORMU, DURGUNMU, ARTIYORMU NİCİN /
- 26) WHO ARE YOUR MAJOR COMPETITORS?
ONEMLI RAKIPLERİNİZ KİMLERDİR ?
- 27) WHAT FEATURES OF THE PRODUCTS/SERVICES ENABLE THEM TO COMPETE SUCCESSFULLY WITH YOU ?
ONLARIN URUNLERİNİN HANGİ ÖZELLİKLERİ SİZİNLE REKABETİ MUMKUN KILMAKTADIR ?
- 28) WHAT ARE YOUR MAJOR STRENGTHS, AND THOSE OF YOUR PRODUCT / SERVICES, THAT MAKE YOU COMPETITIVE IN YOUR BUSINESS MARKET?

MEVCUT FABRIKANIZI, MAKİNA VE TEZHİZATLARINIZI
ACIKLAYINIZ.

DESCRIPTION TANIMI DEGERI	LIFE EXPECTANCY OMRU	VALUE \$
---------------------------------	-------------------------	----------

34) WHAT CAPITAL EXPENDITURE DO YOU ANTICIPATE
DURING THE NEXT 12 MONTHS?

GELECEK 12 AYDA NE GIBI BİR SERMAYE HARCAMASI
YAPMAYI TASARLIYORSUNUZ?

ITEM DATE	COST \$	LIFE EXPECTANCY OMRU	PURCHASE ALIS
--------------	---------	-------------------------	------------------

35) HOW IS THIS TO BE PAID FOR ?

NASIL ODEMEYI DUSUNUYORSUNUZ ?

ANY GRANTS AVAILABLE ? \$

DIS KAYNAK MI ?

YOUR OWN RECOURSE \$

KENDI KAYNAGINIZDAN MI ?

OTHER SOURCES (SUCH AS BANK, LEASING) \$

DIGER KAYNAKLAR(BANKA, LISING)

36) WHAT , IF ANY, FURTHER PRIVATE CASH AVAILABLE TO
INJECT INTO THE BUSINESS?

ILERDE ISLETMEYE OZEL FONLARIN ENJEKTE EDILMESI
DUSUNULUYOR MU?

SOURCE AVAILABLE KAYNAK	AMAOUNT \$ MIKTAR	WHEN NE ZAMAN
-------------------------------	----------------------	------------------

RAW MATERIAL \$

HAM MADDE

FINISHED GOODS AT COST \$

BITMİS URUN MALİYETİ

İN ANY STOK İS SLOW MOVING, WHAT İS İTS VALUE ?

EGER STOKLARINIZDAN HERHANGİBİRİ ÇOK YAVAS

SURUM KABİLİYETİNE SAHIPSE, ONUN DEĞERİ NEDİR.\$

41) WHAT İS THE BASIS FOR CALCULATING YOUR PRICES?

FIATLARINIZI BELİRLEMEDEKİ ESASLARINIZ NEDİR ?

FINANCIAL PROJECTIONS

FINANSAL PROJEKSİYON

SİMDİYE KADARKİ İS PLANLARINIZIN FINANSAL İFADELERE DONUSTURULMESİ GEREKMEKTEDİR. VERİLER, BİR KİSMİ BİLİNEN BİR KİSMİ TAHMİN OLARAK ELE ALINACAKTIR. ANCAK TAHMİNLERDE İYİMSER DEĞİL GERÇEKÇİ OLUNMASI GEREKİR. ÖNCE BASABAS-NOKTASINI YAKALAMAK İÇİN NEYE İHTİYACINIZ OLDUGUNU HESAPLAYIN, SONRADA POTANSİYEL KARINIZIN NE OLDUGUNU BELİRLEYİN ASAGIDA VERİLEN ÖRNEĞİ İZLEYEREK KENDİ HESAPLAMALARINIZI YAPABİLİRSİNİZ.

ÖRNEK: XVZ DİRKETİ (6 AYLIK PROJEKSİYON)

- BRUT KARIN HESAPLANMASINDA:

ONGORULEN SATIŞ \$ 75.000

- DİREK MALİYETLER

ALINAN MALLAR \$ 32.500

İSCİLİK \$ 20.000

=BRUT KAR \$ 22.500 (A)

BRUT KAR MARJİNİNİN HESAPLANMASINDA:

BRUT KAR (A) \$ 22.500

- 44) BASABAS NOKTASINA ULASILDIGI ICIN FIRMA LEHINE BIR BIRIKIM OLUPACAKTIR. ISLETME GIDERLERI BASABAS ICINDE YER ALDIGINDAN, KAR;ONGORULEN SATIS VE BASABAS RAKAMI UZERINDE %30 ORANINDA OLACAKTIR.

ORNEKLEMEK GEREKIRSE: ONGORULEN SATIS \$ 75.000

-BASABAS SATIS(D)

\$ 55.000 X BRUT KAR MARJI(B) 30 % =

KAR (6 AYLIK) \$ 6.000

BU RAKAMLAR ASAGIDAKI UNSURLARCA ETKILENEBILIR:

* ULASILAN SATISLARIN GERCEK SEVIYESI

* BRUT MARJ DAKI AZALIS VE ARTISLAR

* ISLETME GIDERLERINDEKI AZALIS VE ARTISLAR

USING THE ABOVE EXAMPLES, CALCULATE THE FIGURES FOR YOUR OWN BUSINESS IN THE SPACE PROVIDED BELOW.

YUKARDAKI ORNEKLERDEN FAYDALANARAK ISLETMENIZE AIT BILGILERI ASAGIDA BOS BIRAKILAN YERLERE DOLDURUNUZ.

- 44) CALCULATE YOUR GROSS PROFIT
BRUT KARINIZI HESAPLAMAK ICIN:

PROJECTED SALES \$

ONGORULEN SATISLAR

DIRECT COST

DIREK MALIYETLER

PURCHASE(MATERIAL COST) \$

ALINAN MALLARIN MALIYETI

LOBOUR COST \$

ISCILIK GIDERLERI \$

= GROSS PROFIT \$ (A)

OTHER EXPENSES (DİGER GİDERLER)

\$

(eg. DEPRICIATION OF FIXED ASSETS)

(ORNEK. AMORTİSMANLAR)

(C) OVERHEADS

\$ _____

İSLETME GİDERLERİ

47) CALCULATE YOUR ACTUAL TURNOVER REQUIRED TO
BREAK EVEN:

BASABASA ULASMAK İCİN GEREKLİ GERCEK İSLEM
HACMI(CİRO) HESAPLAMAK İCİN:

OVERHEADS (C) \$ İSLETME GİDERLERİ

_____ X

100

GROSS PROFIT MARGIN (B) \$ %

BRUT KAR MARJİ

(D) = BREAK E

VEN SALES \$ _____ BASABAS SATISLAR

48) CALCULATE THE MONTHLY TARGET TO BRAEK EVEN
AYLIK BASABAS HEDEFİNİ YAKALAMAK İCİN:

BREAK-EVEN SALES (D) \$

_____ =

6

MONTHLY BREAK EVEN SALES = \$ _____

NOTES:

NOTLAR:

49) CALCULATE YOUR ESTIMATED PROFIT

TAHMİNİ KARI HESAPLAMAK İCİN:

PROJECTED SALES \$

ONGORULEN SATISLAR

-BREAK-EVEN SALES (D) \$

TEMEL RISK ALANLARI(RISKLER;TEKNİK, FINANSAL VE PAZARLAMAYA YONELİK OLABİLİR)

54) CONTINGENCIES FOR KEY RISK AREAS
RISK DURUMUNDA ALACAGINIZ ÖNLEM PLANLARI

Ek2:

Tablo – 1

Türkiye’de Girişim Sermayesi Yatırımları (1995- 2007)

1995 – 1998 : Konargöçer Yatırım Dönemi – Tahmini Toplam Yatırım 36 milyon ABD Doları							
Sayı	Yıl	Alıcı	Hedef Şirket	Sektör	Mülkiyet	Tahmini Yatırım Miktarı (milyon ABD doları)	Çıktılar
1	1995	Nomura (Sparx Group)	Ünal Tarım	Gıda	Azınlık	2	Evet
2	1995	Nomura (Sparx Group)	Arat Tekstil	Tekstil	Azınlık	2	Evet
3	1996	Vakıf Risk Sermayesi	Teknoplasma	Üretim	Azınlık	1	Evet
4	1996	Nomura (Sparx Group)	Eka Elektronik	Elektronik	Azınlık	2	Evet
5	1996	Nomura (Sparx Group)	Aba Ambalaj	Paketleme	Azınlık	6	Evet
6	1997	Nomura (Sparx Group)	Rant Leasing	Leasing	Azınlık	2	Evet
7	1997	Nomura (Sparx Group)	GSD Holding	Tekstil	Azınlık	8	Evet
8	1997	Nomura (Sparx Group)	Biomar	Biyoteknik	Azınlık	1	Evet
9	1997	Merrill Lynch Investment	Termoteknik	Radyatör Panel Üreticisi	Azınlık	5	Evet
10	1998	FMO	Tü yap	Sanat,Eğlence ve Rekreasyon	Azınlık	7	Evet
1999 – 2000: İlk Dalga Yatırım Dönemi – Tahmini Toplam Yatırım 114 milyon ABD doları							

ALİ İHSAN ÖZEROĞLU

3	2003	Soros Investment Capital	Unikom Gıda Sanayi	Gıda	Azınlık	13	Hayır
4	2003	İş Risk Sermayesi	Mars Sinema	Sanat,Eğlence ve Rekreasyon	Azınlık	5	Hayır
5	2003	Turkven Private Equity / Advent	UNO	Gıda	Azınlık	13	Evet
6	2003	İş Risk Sermayesi	ITD	Bilişim ve BT	Azınlık	4	Hayır
7	2004	İş Risk Sermayesi	Step Halıcılık	Mobilya ve Halıcılık	Azınlık	3	Hayır
8	2004	MT Invest	Karyateks	Tekstil	Azınlık	1	Hayır
9	2005	İş Risk Sermayesi & FMO	Tüyap Holding	Sanat,Eğlence ve Rekreasyon	Azınlık	36	Evet
10	2005	Turkven Private Equity & Pound Capital Inv.	Trendtech and Retomedia	Bilişim ve BT	Azınlık	25	Hayır
11	2005	İş Risk Sermayesi	Tape Cinemax	Sinema	Azınlık	14	Hayır
12	2005	The International Investor K.C.S.C. (Kuwait)	Docar Operasyonel Filo Kiralama A.Ş.	Gayrimenkul ve Leasing	Azınlık	29	Hayır
13	2005	Turkven Private Equity	Intercity	Gayrimenkul ve Leasing	Azınlık	15	Hayır

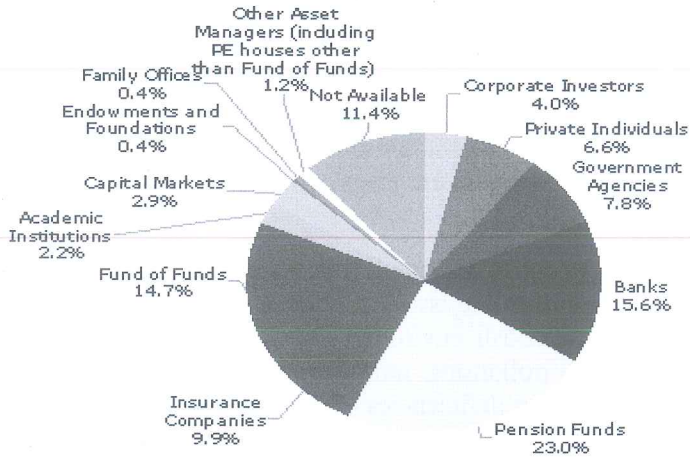
2006'dan Bugüne: Potansiyelin Sonunda Gerçekleştiği Dönem – Tahmini Toplam Yatırım 2,527 milyon ABD doları

Sayı	Yıl	Alıcı	Hedef Şirket	Sektör	Mülkiyet	Tahmini Yatırım Miktarı (milyon ABD doları)	Çıkışlar
1	2006	Providence Equity Partners Ltd.	Digiturk	Yayıncılık (internet hariç)	Azınlık	150	Hayır
2	2006	Texas Pacific Group	Mey İçki Sanayi ve Ticaret A.Ş.	İçecek ve Tütün Ürünleri İmalatı	Çoğunluk	810	Hayır
3	2006	Partners in	Biofarma İlaç	İlaç Sanayii	Çoğunluk	240	Hayır

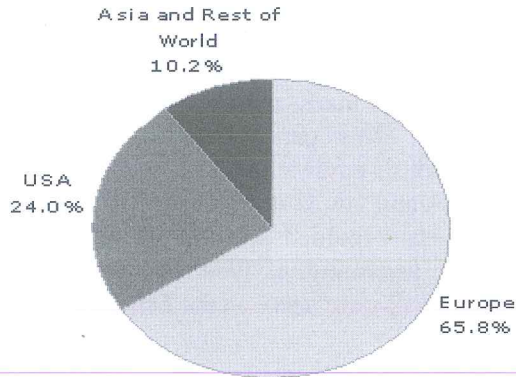
ALİ İHSAN ÖZEROĞLU

Fon / Yatırım Yönetim Şirketi	Türkiye İçin Bugüne	Türkiye için Ayrılan	Türkiye için Toplanan Yeni Fonlar (milyon)
Halihazırda Etkin			
Actera	Bilinmiyor	100	400
Advent	44	44	n/a
AIG Blue Voyage Fund	28	100	Bilinmiyor
AIG Capital Partners Inc.	n/a	n/a	Bilinmiyor
Bancroft Private Equity	90	n/a	Bilinmiyor
Bedminster Capital	20	20	Bilinmiyor
Carlyle	Bilinmiyor	100	Bilinmiyor
Citicorp Inv. Services	2	3	Bilinmiyor
Citigroup Venture	189	190	Bilinmiyor
Dundas & Unlu	Bilinmiyor	150	Bilinmiyor
EFG Hermes Group	21	22	Bilinmiyor
Eurasia Capital Partners	Bilinmiyor	Bilinmiyor	150
FMO	25	25	Bilinmiyor
GEM	162	250	Bilinmiyor
Global Finance House IDB / Goldman Sachs / Babcock Brown	650	650	Bilinmiyor
Great Circle Fund	Bilinmiyor	50	Bilinmiyor
İş Risk Sermayesi	68	120	Bilinmiyor
Merrill Lynch Inv.	20	30	Bilinmiyor
National Bank of Kuwait	Bilinmiyor	100	Bilinmiyor
Ottoman Fund	110	150	Bilinmiyor
PİLS / CVCI	240	240	Bilinmiyor
Pound Capital Management	13	13	Bilinmiyor
Probel Capital Management	Bilinmiyor	50	Bilinmiyor
Providence Equity	150	150	Bilinmiyor
Texas Pacific Group	810	810	Bilinmiyor
The Int. Investor KCSC	29	29	Bilinmiyor
Turkven Private Equity	75	75	300
Toplam:	2.746	3.471	850
Etkin Olmayan			
Commercial Capital	10	10	Bilinmiyor
Nomura (Sparx)	27	30	Bilinmiyor
Taurus / Bank of America	19	60	Bilinmiyor
Safron Advisorts Ltd.	16	20	Bilinmiyor
Vakıf Risk Sermayesi	6	10	Bilinmiyor
Toplam:	78	130	Bilinmiyor
Genel Toplam:	2.824	3.601	850

Type of investor
Share in total funds raised (2003-2007)



Geographical origin of funds raised
in Europe (2003-2007)



Kaynak: EVCA Yıllık Rapor 2009