

GİRİŞİM HUKUKU



Ayça ARANCI BIYIK

Avukat

ayca.aranci@arancidora.av.tr



E. Kağan DORA

Avukat

kagan.dora@arancidora.av.tr



Dinle

90'lı yıllarda üniversite sınavına hazırlanırken önce sınava girilir, daha sonra puana göre tercih sıralaması yapılırdı. Bugün olduğu gibi seçilen bölümler arasında keskin bir çizgi yoktu. Matematik sınıfından mezun olsanız bile işletme de yazabiliyordunuz, halkla ilişkiler de hukuk da Japon dili ve edebiyatı da.

İyi bir puan alıp sıra tercih yapmaya geldiğinde kafalar karışırdı. Aile meclisi kurulur, herkes idealindeki meslekleri çocuğuna benimsetmeye çalışırdı.

Bu tercih sıralamasında aileler “her ailede mutlaka bir doktor, bir de avukat olmalı” öngörüsü ile hukuk fakültesini başlara yazmamız konusunda bizi ikna ederlerdi. Tabi bu deneyimler bu yazıyı yazan bizler gibi eğitim sistemimiz içinde sadece derslerden iyi not almaya odaklanmış ve bu nedenle ilerde ne olacağını hiç düşünmeden lise son sınıfa kadar gelmiş kişilere ait yaşanmış deneyimlerdir. İşte bu yüzden hepimiz daha en başından avukat, doktor, mimar vb. mesleklere gönül verip kendini buna göre programlamış kişilere hep gıpta ederiz.

Bizler 90'lı yıllarda okurken Ankara'da sadece iki hukuk fakültesi vardı.

Üniversite okurken önümüzdeki seçenekler daha basitti. Ya avukat olarak mesleğe devam edecektik ya hakim veya savcı olmak için sınava girecektik ya da üniversitede kalıp öğretim elemanı olacaktık. Yine 90'lı yıllarda hukuk fakülteleri devlet üniversiteleri bünyesinde olup okuyan öğrenciler arasında dil bilen parmakla sayılmaktaydı. Bu nedenle dil bilmek büyük avantajdı.

Avukat olmaya karar vermeniz hâlinde, iyi bir büroda staj yapmanız şart idi. Bu staj döneminde mümkün olduğunca çok şey öğrenebilmek için aynı anda farklı farklı konularda çalışmakta olan hukuk büroları tercih edilirdi. Hem icra işleri yapan hem değişik konularda (örneğin iş hukuku, ticaret hukuku, ceza hukuku gibi) dava dosyalarına bakan hem de firmalara danışmanlık veren çok yönlü firmalarda staj yapmak büyük şanstı.

Ancak o dönemlerde bürolar yoğun olarak davalarla ilgilenmekteydi.

90'lardan bugüne geldiğimizde, avukatlık mesleğinde de birçok değişim olmuştur. Örneğin, bugün itibarıyla hukuk fakültesi sayısı Türkiye genelinde 100'ü aşmış durumdadır ve artık vakıf üniversiteleri de hukuk fakültesi açabilmektedir.

Türk hukukunda Girişim Hukuku diye bileceğimiz belirli bir mevzuat ve yasal düzenlemeler topluluğu bulunmamaktadır. Ancak, girişimin yaşam döngüsü dikkate alındığında, Girişim Hukuku'nun öncelikle Borçlar Hukuku, Ticaret Hukuku, Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları, İş Hukuku gibi çeşitli hukuk dallarının kesiştiği geniş bir küme olduğunu söyleyebiliriz.

Bir diğer önemli değişiklik de ihtiyaçlar doğrultusunda ortaya çıkan yeni ve spesifik hukuk alanlarıdır. Örneğin bugün bilişim hukuku, sözleşmeler hukuku, rekabet hukuku, iletişim hukuku, spor hukuku, enerji hukuku gibi yeni hukuki terimlerle karşılaşmaktayız.

Avukatlık büroları da bu yeni uzmanlık alanlarına göre yapılanmaya başlamışlardır. Artık her konuda hizmet vermeye çalışan dava ağırlıklı bürolar, yerini belli konularda uzmanlaşmış ve danışmanlık hizmetine ağırlık vermiş bürolara bırakmaktadırlar. Müvekkiller de seçimlerini ihtilaf konusuna göre sadece bu konularda hizmet veren butik diyebileceğimiz bürolardan yana yapmaya başlamışlardır.

Ayrıca Türkiye'nin bugünkü ekonomik durumu ve potansiyeli ülkemizi yurt dışındaki yatırımcılar açısından da cazip hâle getirmiş; yurt içinde enerji, bilişim, yazılım gibi sektörlerle yapılan yatırım ve harcamalar artmış, son dönemde gerek devlet gerekse özel sektörün destekleriyle girişimcilik bilinci oluşturulmaya başlanmıştır.

Doğal olarak tüm bu yeni alanlarda, bu konuda uzmanlaşmış avukatların danışmanlığına ihtiyaç duyulmuştur.

Girişim hukuku da bu yeni dallardan biri. Dünyada birçok prestijli üniversite bu dalda eğitim programları açmakta, girişimcilik konusunda çalışan kurum ve kuruluşlar bu konuda seminerler düzenlemektedir. Ancak Türkiye'de üniversitelerimizin bir çoğunda okutulan bir ders değildir çünkü ülkemiz girişimcilik konusunda daha yeni bilinçlenmekte, girişimciler kamu ve özel sektör tarafından desteklenmekte, iş melekleri, risk sermayesi gibi kavramlar daha yeni özümsemeye başlanmaktadır.

Türk hukukunda Girişim Hukuku diye bileceğimiz belirli bir mevzuat ve yasal düzenlemeler topluluğu bulunmamaktadır. Ancak, girişimin yaşam döngüsü dikkate alındığında, Girişim Hukuku'nun öncelikle Borçlar Hukuku, Ticaret Hukuku, Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları, İş Hukuku gibi çeşitli hukuk dallarının kesiştiği geniş bir küme olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca, girişimin konusu ve faaliyet alanına göre farklı hukuk alanları ve mevzuat önem kazanabilmektedir. Örnek olarak enerji konusunda faaliyette bulunan bir girişim için

Enerji Hukuk ve ilgili mevzuat girişimin serüveninde önemli bir belirleyen olacaktır.

Bugün itibarıyla girişim hukuku, yerli ve yabancı yatırımcı firmalara ve/veya girişimcilere bu konuda hukuki danışmanlık hizmeti vermiş ve bunun sonucu tecrübe kazanmış hukuk büroları ve avukatlar tarafından bilinmektedir.

Girişimci olanlar gayet iyi bilirler; bir fikir veya projeniz varsa ve bunu hayata geçirmek istiyorsanız daha en baştan birçok yasal soru ile karşı karşıya kalırsınız. Örneğin, bu aşamada şirket kurmalı mıyım, kuracaksam hangi tür şirket kurmalıyım, projemi/fikrimi nasıl koruyabilirim, nerelerden destek bulabilirim, destek alırsam bunların şartları nedir,

Türk hukukunda Girişim Hukuku diye bileceğimiz belirli bir mevzuat ve yasal düzenlemeler topluluğu bulunmamaktadır. Ancak, girişimin yaşam döngüsü dikkate alındığında, Girişim Hukuku'nun öncelikle Borçlar Hukuku, Ticaret Hukuku, Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları, İş Hukuku gibi çeşitli hukuk dallarının kesiştiği geniş bir küme olduğunu söyleyebiliriz.

desteği nasıl kullanabilirim, potansiyel yatırımcılarla hangi koşullarda çalışabilirim, yatırımcının imzalamamı istediği bu metin bana neler yüklüyor, sonuçları ne olabilir gibi.

Amerika ve Avrupa girişimcilik bizden çok daha eskiye dayandığı için, girişim hukuku kapsamında yatırımcı ile girişimci arasında imzalanan sözleşme türlerinin birçoğu bu hukuk sistemlerinden çıkmış ve tercüme edilerek Türkiye'de uygulanan sözleşme türleri olmuştur.

Örneğin Gizlilik Anlaşması, Niyet Mektubu, Yatırım Anlaşması, due diligence süreci gibi.

Bu sözleşmelerde düzenlenen hususlar da yine Amerika ve Avrupa'da uzun yıllardır uygulanan ve yatırımcı ile girişimcinin çıkarlarını korumak adına geliştirilmiş sistemlerdir.

Örneğin, girişimci kendisine ait fikir/projeyi potansiyel yatırımcılara sunmadan önce bir gizlilik anlaşması imzalanması önerilmektedir. Yine yatırım sürecinde yatırımcı yapacağı yatırımın şirket adına doğru kullanılmasını sağlamak amacıyla parasal konularda kontrolün kendisine olmasını ister ve bu nedenle belli finansal iş kalemlerinde kendine veto hakkı koyabilir. Yine uygulamada yatırımcı bir şirkete mevcut hisseleri devralmak suretiyle girebileceği gibi, yatırımı doğrudan şirket sermayesine aktarmak isterse bunu emisyon primli (agiolu) hisse çıkartmak suretiyle gerçekleştirmektedir. Yatırımcı eğer kurulu bir şirkete yatırım yapacaksa şirket hakkında bir due diligence yapılmasını ister. Bu süreçte yatırımcı, kendi çalışanlarına ve/veya bu konuda uzman danışmanlarına şirketin hukuki, mali, teknik ve idari durumunu görebilmek, risk analizi yapabilmek amacıyla bir denetim ve inceleme yaptırır ve bunun sonucunda bir rapor hazırlanır. Bu raporda şirketin hukuki, mali, teknik ve idari durumunun röntgeni ve teşhisler yer alır. Yatırımcı da bu rapor doğrultusunda yatırım yapıp yapmama kararı verir. Başka bir örnek, yatırımcı ile girişimcinin yer alacağı şirkette yönetim nasıl olmalıdır,

karar yetersayısı ne olmalıdır, girişimci hangi konularda yatırımcıdan bağımsız hareket edebilmelidir, taraflardan biri şirket hisselerini satmak isterse bunun prosedürü ne olmalıdır...

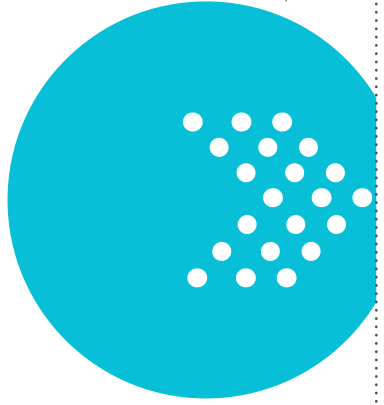
Tüm bu hususların sözleşmelerde açık ve net bir şekilde düzenlenmesi ve bu düzenlemelerin ayrıca Türk hukukuna da uygun olması gerekmektedir.

Görüldüğü üzere, girişimcilik sürecinde girişimci ve yatırımcının hukuki açıdan danışmanlık alması gereken birçok yasal konu bulunmaktadır. Ancak ülkemizde avukatlara işin başında değil, işler kötüye gidip anlaşmazlık çıktığı zaman başvurulmaktadır. Hatta bazı ticari ilişkilerde karşı tarafla sözleşme imzalamayı istemek karşı taraf güvenmediğiniz şeklinde dahi yorumlanabilmektedir.

Ancak özellikle girişimciler açısından serüvene atılmadan önce yasal haklarınızı bilmeniz, sonrasında atacağınız her adımın ilerde çok ciddi sonuçlar doğurabileceğini düşünerek şimdiden yasal olarak alternatiflerinizi görmeniz ve yatırım sürecinde ve sonrasında haklarınızı koruyup bu ilişki içinde pasif duruma düşmemeniz için yasal destek almanız çok önemlidir.

Yukarıda da belirttiğimiz üzere, girişim ve yatırım süreci ve bu süreçlerdeki hukuki konular özel olarak bu konuda uzmanlaşmış kişilerle çalışmayı gerektirmektedir. Bu nedenle girişimcilere tavsiyemiz, yasal danışmanlık hizmeti alırken mutlaka daha önce bu konularda tecrübesi olan ve özellikle yatırım sürecine özel sözleşme tiplerini bilen, eğer yatırımcınız yabancı ise dil farklılıkları nedeniyle sorun yaşanmaması için mutlaka iyi derecede yabancı dil bilen ve bu dilde hukuk terminolojisine vakıf olan avukatları tercih etmenizdir.

KALKINMADA SEKTÖR ÖNCELİKLERİ



Dr. Ermukan ŞENGEZER

ermukansengezer@gmail.com

Ülkelerde sınai rekabet gücü artışı sağlamak için uygulanacak politikalarda tek yöntem yoktur. Çözüm her ülke için farklıdır. Bu nedenle “Türkiye’de Sektör Öncelikleri”nin neler olması gerektiği konusunda ülkemize özel bir çalışma yapılmıştır.

Bu araştırmada uluslararası rekabet gücünü etkileyen faktörler ve kalkınma uygulamaları incelenerek ülkemizde rekabet edebilir bir düzeye ulaşmak için gereken yapısal değişimi sağlamak amacı ile kullanılması gereken kıstaslar belirlenmiş olup varılan sonuçlar aşağıda açıklanmıştır:

Kaliteli Emek:

Uluslararası rekabet gücü çalışmaları, ihracatı arttırmanın yolunun sektörlerde ve ürünlerde kaliteli emek yoğunluğunun ve bilgi içeriğinin arttırılmasından geçtiğini göstermiştir. İhracatımızın artış hızını belirleyen etkenlerle ilgili çalışmamız da Türkiye'nin ihracatının artışında bu faktörün olumlu etkisini doğrulamaktadır.

Bu noktadan hareketle, giderek daha yüksek kaliteli emek içeren bir ekonomik yapıya ulaşmak için, ülkemizin geliştireceği sektörlerin kaliteli emek içeriğinin ülke kaliteli emek ortalamasının üzerinde bulunmasına birinci öncelik verilmesi gerektiği sonucuna varılmaktadır. Ortalamayı arttırmak için eklenecek kapasite ile üretilecek mallardaki kaliteli emek yoğunluğunun ülke ortalamasının üzerinde bulunması gerekmektedir.



Dinle