



Eylül 2013

Sevgili Okuyucularımız,

Bu sayımızda sizlere yatırımcı ilişkileri bakış açısıyla borçlanma araçlarından bahsedeceğim. Küresel krizle daralan kredi imkânları ve artan maliyetler yeni finansman araçlarının gündeme gelmesine sebep oldu. Birçoğunuzun piyasalardan takip ettiği gibi şirket borçlanma araçları yatırımcı ilişkileri gündemlerinde artık daha fazla yer tutuyor. Bu durum yeni bir yatırımcı ilişkileri bakış açısını da gündeme getiriyor, adı üstünde "Debt IR".

IR Magazin'de 2008'de yayınlanan bir makalede güzel bir benzetme var. Eskiden hissedarların yanında bono sahiplerinin kendilerini yalnız hissettiği ama kriz sonrası bu durumun değiştiği belirtiliyor. Kredi almanın maliyetinin yükselmesi, şirketlerin borçlanma enstrümanlarına daha farklı bakmasını sağladı. Bazı kaynaklara göre Amerika'daki şirketlerin %70'i borçlanma ihtiyaçlarını bankalar yerine piyasalardan karşılıyorlar. Bu trend Avrupa'da da artarak devam ediyor.

Şirketlerinizin hazine bölümleri bu enstrümanların uygulanabilirliğine karar verebilirler, ancak yatırımcı ilişkilerinin bono sahiplerini bilgilendirme konusunda sürekli bir referans noktası olma özelliğini göz ardı edemeyiz. Öncelikle, kredi derecelendirme kuruluşları, denetçiler, avukatlar ve bu konuda aracı konumundaki bankalardan oluşan büyük bir ekiple çalışmak gerek. Bu çalışmalarda, Bono/Eurobond/Sukuk için yapılan tüm uluslararası toplantı ve ziyaretlerde hazine ve yatırımcı ilişkileri birlikte hareket ediyor olmalı.

Yatırımcı ilişkileri açısından bakıldığında bono sahipleri hissedarlardan farklı bir duruş sergiliyor. Bono yatırımcısı temel olarak iki konuda bilgi almak ister: şirket faiz ödemelerini yapabilecek durumda mı ve vadesinde borcunu geri ödeme gücü var mı. Dolayısıyla, kısa dönemde FAVÖK gibi verilerden çok, uzun vadede nakit akışı ve kazançlar daha öne çıkabiliyor. "Debt IR" dediğimiz yatırımcı ilişkilerinde, işte bu farklı bilgilendirme bakış açısına sahip olmak gerek. Bunun ötesinde hisse senedi yatırımcısı ve bono yatırımcısının karşı karşıya geldiği durumlar da olmuyor değil. Örnek vermek gerekirse, bir şirketin borçlanarak bu durumu finanse ettiği önemli bir stratejik satın alma hisse senedi yatırımcısını sevindirirken, bono yatırımcısı için şirketin sermaye yapısı ve ileri dönemdeki nakit akış beklentisi açısından bir endişe kaynağı olabiliyor. İşte bu noktada, yatırımcı ilişkileri uzmanları iki farklı kitleye değişik açılardan açıklama yapmaya hazır olmalı.

Yatırımcı ilişkileri araçları da borçlanma enstrümanları için bilgilendirme araçları olarak kullanılabilir. Örneğin, şirketler kendi web siteleri veya ayrı bir web sitesi aracılığıyla bono yatırımcılarına derecelendirme ve bilanço dışı kalemleri hakkında detaylı ve güncel bilgi verebilirler. Elimizdeki tüm araçları en iyi kullanmak açısından, faaliyet raporlarında da detaylı bilgi vermek önem arz etmekte.

Önümüzdeki dönemde Türkiye'de de borçlanma araçlarının kullanımı artıyor olacak. Bu trendi yakalarken yatırımcı ilişkileri açısından dikkat etmemiz gereken durumları unutmamalıyız. Bu konudaki tecrübe paylaşımı ayrıca önem taşıyor.

Bu arada kısa bir süre sonra duyurusunu sizlerle paylaşacağımız Yatırımcı İlişkileri Zirvemizi kaçırmamanızı öneririm. 25 Kasım'da gerçekleşecek zirvemizde yatırımcı ilişkilerinde küresel trendleri tartışma imkânımız olacak. Deneyimlerinizi paylaşma yönünde desteğinizi bekliyoruz.

Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere...

Abdullah Orkun Kaya
Yönetim Kurulu Başkanı