



Uzak Doğu İzlenimleri...

Etkin yatırımcı ilişkileri stratejilerinin şirketlerin hisse değeri üzerinde mutlaka olumlu katkılarının olacağına inanıyorum. Sektördeki bugüne kadar farklı rollerde edindiğim tecrübeler özellikle yatırımcı tabanının genişletilmesi, kurumsal yatırımcı payının artırılması ve bu yolla da gerek hisse değerinin yükselmesi gerekse volatilitenin azaltılması açısından yatırımcı ilişkileri uygulamalarının önemli rol oynadığını gösteriyor.

Elbette yatırımcı ilişkileri stratejilerinin etkin olabilmesi için öncelikle yatırımcıyı cezbedecek ve gerçeklere dayalı bir mesajınızın ve bu mesajı destekler bir şirket politikanızın olması gerekli. Ancak bu tür politikaların varlığı, şirketin iyi finansalları olması ya da doğru politikaları izlemesi her zaman hisse fiyatına birebir yansımıyor. Bu politikaların yatırımcılarla sürekli ve şeffaf bir şekilde iletişiminin sağlanması yatırımcı ilişkilerini etkin kılan en önemli ayağı oluşturuyor. Dolayısı ile iletişim ve süreklilik bizler için anahtar kelimeler.

Yatırımcılarla iletişim kurarken mevcut yatırımcılar ve potansiyel yatırımcıları iyi belirlemek gerekiyor. Nitekim etkin yatırımcı ilişkileri stratejilerinde sadece pay sahiplerinin doğru bilgilendirilmesi değil aynı zamanda potansiyel yatırımcılarla da sürekli iletişim kurarak yatırım tabanının genişletilmesi hedefi yer alıyor. Bu açıdan yeni piyasalara girmek ya da mevcut piyasalarda yeni yatırımcılarla görüşmek bizler için oldukça önemli. Özellikle de Türkiye'nin yatırım yapılabilir notunu almasıyla İMKB'ye yatırım yapabilecek hedef kitemiz daha da genişliyor.

Geçtiğimiz hafta ilk olarak Uzak Doğu'ya bir roadshow düzenleyerek, bu bölgedeki yatırımcılarla ilişkilerimizi daha kuvvetlendirmeye yönelik bir program yaptık. Singapur, Pekin ve Tokyo'ya gittik. Singapur ve Tokyo non-deal roadshow formatında, Pekin'deki toplantılarımız ise bir yatırımcı konferansına katılmak şeklinde gerçekleşti. Bölgedeki potansiyel gerçekten çok yüksek. Özellikle Singapur ve Tokyo'daki fonlar hem çok büyük hem de çok ilgili fonlar. Singapur'dakilerin çoğu Türkiye'yi zaten iyi tanıyor; şirketlerimizle ilgili detayları da oldukça iyi biliyorlar. Tokyo'da ise Türkiye'ye olan ilgi artmakla birlikte bilgileri henüz oldukça az. Bu fonların birçoğu sovereign wealth fund'lar (kamu servet fonları) ya da bu fonları yöneten diğer özel fonlar. Dolayısı ile yatırım yaptıklarında genelde yüksek tutarlarla ve uzun vadeli yatırımlar yapıyorlar. Özellikle Japonya'da kendi para birimleri ile ilgili problemleri ve ekonomik büyümedeki durgunluk bu fonların gittikçe yabancı ülkelere gösterdikleri ilginin arttığını ve artmaya da devam edeceğini gösteriyor. Türkiye gibi hala istikrarlı bir büyüme hikayesi olan ülkelerdeki iyi şirketler de özellikle ilgilerini çekiyor. Henüz Türk şirketlerini çok iyi tanımadıkları için MSCI içerisindeki paya önem veriyorlar. Burada da halka açıklık oranları önemli rol oynuyor. Kısaca bu koşullara uyan şirketlerimiz için Uzak Doğu'daki yatırımcılar önemi gittikçe artan bir hedef kitle olarak karşımıza çıkıyor.

Halka açık şirketlerimize tavsiyem belli aralıklarla yatırımcı tabanlarının analizlerini yapmaları, yatırımcılarını farklı kriterlere göre sınıflandırmaları ve potansiyel yatırımcıları belirleyerek roadshow ve konferans planlamalarında mutlaka yeni yatırımcı ve piyasalara da yer vermeleri.

Aralık ayında düzenleyeceğimiz Yatırımcı İlişkileri Zirvesi'nde yatırımcı tabanının genişlenmesine ilişkin farklı uzman görüşlerini dinleme ve değerlendirme fırsatı bulacaksınız. Detayları internet sitemizden ve dernek merkezimizden öğrenebilirsiniz.

Hepinize iyi haftalar diliyorum...

Funda Güngör Akpınar
TÜYİD Yönetim Kurulu Başkanı

