



Yatırımcı İlişkileri Mesleği Hızla Yükseliyor....

Geçtiğimiz sayımızda 100'ün üzerinde halka açık şirketin katılımıyla yaptığımız ufak bir anketin sonuçlarına değinmiştik. Şirketlerimizin yatırımcı ilişkileri takımlarını mercek altına aldığımız bu anket bize öncelikle yatırımcı ilişkileri yöneticileri arasındaki bay ve bayan dağılımının eşit olduğunu gösterdi. Özellikle son yıllarda, bir yandan mali analiz, şirket değerlendirme, hukuki altyapı gibi teknik özelliklerin bir yandan da iletişim becerilerinin çok ön planda olduğu bu mesleğe verilen önemin hızla yükseldiğini ve hem bay hem de bayan yöneticiler için cazibesinin arttığını görüyoruz.

Halka açık şirketlerimizin yönetimlerinde de yatırımcı ilişkileri daha önemli bir yer kazanmaya başladı. 2008 yılı Mayıs ayında bu konuda ülkemizdeki ilk anket çalışmasını yapmıştık. Sözkonusu çalışmada yatırımcı ilişkileri birimlerinin %38'inde 1 kişinin; %2'sinde ise 2 kişinin spesifik olarak yatırımcı ilişkileri uzmanlarından oluştuğunu gözlemlemiştik. Yaklaşık 2.5 yıl sonra yaptığımız bu yeni anket bize sadece 1 kişiden oluşan yatırımcı ilişkileri departmanlarının %24'e gerilediğini; 2 kişiden oluşan birimlerin payının ise %41'e yükseldiğini gösteriyor. Bu arada ankete katılan %29 şirketin yatırımcı ilişkileri birimlerinde 3 ile 5 kişi arasında eleman istihdam edilirken; %6'sında ise 5'dan fazla eleman var. Dolayısı ile yatırımcı ilişkileri uzmanlarının sayılarının arttığını gözlüyoruz. Tabi bu seviyeler bile global standartların oldukça gerisinde. İlk olarak henüz küçük ölçekli pek çok halka açık şirketimizin yatırımcı ilişkileri birimleri dahi yok. Bunun yanı sıra aslında 1-2 kişilik ortalamalar bile yurtdışı ortalamalarla karşılaştırdığımızda oldukça düşük kalıyor.

Değerli yazarımız Yaprak Özer'in bu haftaki yazısında global standartlarda yatırımcı ilişkileri takımlarının büyüklükleri yer alıyor. Göreceğiniz gibi dünyadaki yatırımcı ilişkileri takımları ortalama 3.7 kişiden oluşuyor. Brezilya ve Asya'da bu ortalama 4.3; Avrupa'da ise 3.5. Yani rakiplerimiz bizlerden hızlı ilerliyor; hedef kitlelerine şirketlerini anlatmaya ve düzenli iletişime daha fazla önem veriyor. Yatırımcı ilişkileri takımlarının daha geniş olması takım içindeki uzmanların farklı konulara daha fazla odaklanabilmesini sağlıyor. Bazı takımlarda bu odaklanma farklı yatırımcı kitleleri nezdinde; bazısında farklı iletişim kanalları nezdinde bazısında ise araştırma/analiz ve iletişim dağılımında gözleniyor. Çoğu proaktif olarak yatırımcı hedeflemesi yapıyor.

Türkiye'nin sermaye piyasalarının derinleşmesi ve bu konuda yetiştirilecek uzmanlar anlamında önemli bir potansiyel arz ettiğine inanıyorum. 2000'li yıllar halka arz açısından duraklama yıllarıydı. 2000-2010 arası halka açılarak borsada işlem görmeye başlayan ortalama şirket sayısı yılda sadece yedi civarındaydı. Küresel ekonomideki problemlerin yaygınlaştığı 2008 yılında bu rakam ikiye; 2009'da ise bire kadar geriledi. Geçtiğimiz yıl SPK, İMKB, TOBB ve TSPAKB'nin girişimiyle başlatılan halka arz seferberliğinin bu yönden önemi büyük. Şimdiden de meyvelerini görmeye başladık. Nitekim Dünya Borsalar Federasyonu (WFE) verilerini incelediğimizde 2011 yılının ilk 10 ayında İMKB'de hisse senedi ve tahviller üzerinden 16 milyar liraya yakın halka arz hasılatı elde edildiğini; 10 aylık dönemde borsadaki halka açık şirket sayısının %5.9 artışla 359'a çıktığını ve bu performansı ile İMKB'nin yılın en fazla halka arzı yapılan 6. borsası olduğunu görüyoruz. (Merak edenler için birinci sırada Varşova Borsası var) Halka arz edilen şirket sayısının artması, sermaye piyasalarının derinleşmesi, dünya çapında şeffaflığa, kurumsal yönetime ve sürdürülebilirliğe her geçen gün daha çok önem verilmesi yatırımcı ilişkileri mesleğinin de hızla yükseleceği mesajını veriyor.

Funda Güngör Akpınar

Yönetim Kurulu Başkanı