



FİNANS DANSI MI FİNANSLA DANS MI?

Yıl 2008... Aylardan Eylül. Apple hisseleri yere çakıldı. Analistlerin yorumu pek de uzman olmadıkları bir alandan geldi: CEO Steve Jobs gözle görülür şekilde kilo kaybetmişti... Oysa şirketin finansalları gerçekten kötüydü, şirket stratejisi çökmüş, inandırıcılığını kaybetmişti; Amerikan ekonomisi zayıflıyordu... Jobs'un hızlı kilo kaybına inat Apple'ın ilerleyen dönemlerde çok iyi günleri oldu... Jobs sevenlerini yasa boğdu geçtiğimiz aylarda... Şirket ürün vermeye devam ediyor, dünyanın en yaratıcı oyuncularından biri. Türkiye, Apple ürünlerini o kadar çok sevdi ki, Apple kendisi Türkiye'de olacağını açıkladı...

Yaprak Özer

İndeks İçerik İletişim Danışmanlık CEO

Yıl 2000... ABD'nin en büyük 500 şirketi sıralamasında 7 numarada Enron oturuyor. Kısa şirket tarihçesi şöyle, 1985'de birkaç şirketin birleşmesiyle kuruldu, hızla ABD'nin en büyük doğal gaz dağıtıcısı haline geldi. 2000 yılı gelirleri 100 milyar doları aştı. Enerji üretimi ve dağıtımıyla başlayıp, enerji ticareti üzerine yoğunlaştı. Şirket, ABD ve Avrupa'nın enerji ticaretinin yüzde 20'sini gerçekleştirmeye başladı... Başarı hikayesiyle tarih yazdı. Adeta kendi başına bir enerji borsası oluşturdu... Başarı geldiği gibi hızla gitti. Şirketin yasal ve/veya yasadışı muhasebe kurallarını uyguladığı, Enron dışında kurulmuş birçok şirket kanalıyla risk ve zararlarını bilanço dışına çıkardığı anlaşıldı. Şirket yöneticilerinin, büyük ölçüde maaş, prim veya hisse senedi opsiyonları yoluyla kendi servetlerini arttırmak için yasadışı davranış sergiledikleri, bu şirketleri yatırımcılar adına denetlemekle yükümlü olan bağımsız denetim ile derecelendirme şirketlerinin görevlerini yapmadıkları tespit edildi. Enron 2001'de zarar açıkladı, Aralık başında iflasını istedi. Korkunç son, yalnızca "Bir Enron Hikayesi" olarak kalmadı... Kurumsal – bireysel yatırımcılar, emeklilik fonları, Enron çalışanları büyük zarara uğradı. Trajedinin Enron dışındaki başrol oyuncusu bağımsız denetim firması Arthur Andersen oldu, tarihe gömüldü.

Sizce Enron skandalı nasıl tarif edilmelidir? Enron skandalını nasıl okumalıyız? Bu bir finans krizi miydi? Küresel anlamda yeni bir dönemin başlangıcı denebilir mi... Konu, Enron'a hapsedilebilir mi? İletişime pay düşer mi?

Enron hakkında sayısız yazı yazıldı, yorum yapıldı... Filmlere konu oldu. Değişik yönleriyle incelendi. İletişim açısından incelendiğini söyleyebilir miyiz? İsterseniz hafızalarınızı tazelerken bir de bu açıdan bakmaya zorlayın kendinizi.

Zorlamak demişken, inanın bana zoraki bir ilişkilendirme değil bu... O beğenmediğiniz iletişim her taşın altından size muzipçe gülümsemeye devam edecek. Ta ki siz onu dikkate alana kadar, benden söylemesi.

National Investor Relations Institute'a (NIRI) göre, 'Yatırımcı İlişkileri'nin tanımı şöyle: Şirket ve şirket hissesinin adil değerine katkıda bulunacak finansal kesim arasında, en etkili çift taraflı iletişimi sağlamak amacıyla, finans, iletişim, pazarlama ve mevzuata uygunluğu bütünleştiren stratejik bir yönetim sorumluluğu...

Yatırımcı ilişkileri ABD'de 1950'lerde bir halkla ilişkiler fonksiyonu olarak doğdu. Finans piyasaları geliştikçe, ekonominin aktörleri kurumsallaştıkça, halkla ilişkiler çalışanlarının ihtiyaçlara yanıt veremediği gözlemlendi... C katında yeni açılan pozisyonlardan Chief Financial Officer (CFO), konuya el attı... Bu bölüme adım atabilmek için temel finans ve muhasebe bilgisi aranmaya başladı... Bu kişiler raporlama yaparak CFO'yu rahatlatıyor ama iş ilişkisi kurmaya gelince sınıfta kaldılar. Bugün yatırımcı ilişkileri departmanları konusunda özellikle Kuzey Amerika'da devam eden önemli tartışmalardan biri yatırımcı ilişkileri CEO'ya mı CFO'ya mı bağlı olmalıdır sorusu... Yatırımcı ilişkileri personelinin yapısına dönecek olursak halkla ilişkiler çalışanı özellikleri kifayet etmiyor; finans bilgisi de iletişim kurmaya yetmiyor. Yatırımcı ilişkileri interdisipliner bir çalışma gerektiriyor... Bünyesinde, Finans İletişim, Pazarlama ve Hukuk (mevzuata uygunluk) gibi dört farklı disipline ihtiyaç gösteriyor.

Bir başka açıdan değerlendirecek olursak; yatırımcı ilişkilerini tarihsel olarak birkaç evreye ayırabiliriz. İlk dönemde yatırımcı ilişkilerinin stratejik ve yönetsel faaliyetleri yoktu, bilgi akışı tek yönlü idi. İkinci dönemde bilgi akışı çift yönlü olmaya başladı, yatırımcı ilişkileri CFO gözetiminde finansal açıklamalar sağlamaya odaklı çalışmalara gömüldü. Her kurumsal yapı için söylenemese de şu anda yatırımcı ilişkilerinin 3. Döneminden söz ediliyor: "sinerji dönemi". Bu evre bir yandan iletişim, bir yandan da finansal becerileri, mümkün olduğunca eşit derecede değerlendiriyor.

Profesyonel ve akademik literatürde tüm modeller, şirketlerin ayakta kalması için yatırımcı ilişkilerinin önemini vurguluyor. Yatırımcı ilişkileri, halkla ilişkiler fonksiyonlarının diğer tüm uzmanlıklar arasında en önemli uzmanlık olduğunu düşünüyor. Kabul edelim ya da etmeyelim, bu önem biraz da, halkla ilişkiler fonksiyonu içinde en yüksek ücret skalasında yatırımcı ilişkileri personelinin bulunmasından kaynaklanıyor...

NIRI üyeleriyle yapılan araştırma sonuçlarına göre, yatırımcı ilişkileri çalışanları finansal bilgileri finansal olmayan her türlü bilgiye göre daha önemli olarak algılıyor. Yatırımcı ilişkileri çalışanları finans geçmişine sahip, denetici ve yöneticileri de finans kökenli olunca, başka bir sonuç beklemek yersiz. Bu noktada bir detaya dikkat çekmek isterim; mali göstergeler geçmiş performansı aktarır. Kurumsal strateji bilgilendirmesi ise bir şirketin gelecekteki kazanç potansiyeli üzerine kurulur. Yatırımcı geçmişe bakıp geleceği satın alır.

Sevindirici olan konu ise son dönemlerde yapılan çalışmaların azımsanamayacak bir bölümünde, finansal analist ve profesyonel yatırımcının, “finansal olmayan” bilgilere yüksek değer atfetmesi.

Yatırımcı ilişkileri çoğunlukla baskın olarak kişiler arası işlev görüyor. En sık kullanılan iletişim kanalı bire bir görüşmeler, medya ilişkileri daha az önem taşıyor. İçe dönük ve dolaylı çalışmalar yaygın... Örneğin, telekonferans, faaliyet raporları, sunumlar, yatırımcı konferansları, internet üzerinden düzenli bilgi paylaşımı, aktivite raporu, periyodik bilgilendirmeler, road-show'lar...

Bu çalışmalar yoğunlukla dar alanda kıs paslaşma... Finansman açısından hedef odaklı. Ama şu sarmalı ıskalıyor; “tavuk mu yumurtadan yumurta mı tavuktan” .

Ne oluyor, ne olacak?... Yatırımcı ilişkileri, profesyonelleri halkla ilişkiler ve finansal becerileri kombine edecek şekilde birleşecek. Ortaya IRPR (yatırımcı içerik ve iletişimi) çıkacak. Kurum içinde iletişim seven bir iklim yaratılacak. CEO, CFO Yatırımcı İlişkileri, Kurumsal İlişkiler, bölümlerinin ilişkileri tariflenecek, görev dağılımı ve tarifleri yapılacak. Dışarıda yatırımcı ilişkileri uzmanlığı olan hizmet sağlayıcılardan yeni bir eko sistem oluşturulacak.

Not: Türkiye’de Yatırımcı İlişkileri Birimi’nin kurulmasının zorunlu hale gelmesi Mart 2008... Sermaye Piyasası Kurulu’nun ilgili tebliğinde, ‘pay sahipleriyle ilişkiler biriminin oluşturulması ve burada çalışan personelin ‘SPK İleri Düzey Lisansı’na, Kurumsal Yönetim Derecelendirme Lisansı’na sahip olması gerekliliği belirtildi.