



Paksoy Röportajı

Av. Ömer Çollak- TÜYİD Yönetim Kurulu Üyesi, Paksoy Ortak Avukat Bürosu

İlk olarak Paksoy hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz? Ne kadar süredir sermaye piyasalarına hizmet vermektesiniz?

Paksoy Ortak Avukat Bürosu 1997 yılında kurulmuştur. Yönetici ve kıdemli ortağımız Av. Serdar Paksoy tarafından kurulan büro, yatırımcılara ve ülkemizdeki iş dünyasına uluslararası standartlarda, yetenekli avukatlarla yüksek kalitede hizmet sağlayan bir hukuk danışmanlık firmasıdır. Kuruluşumuzdan bu yana, hukuk bürosu çatısı altında mesleğini icra etmek isteyen, bizimle aynı misyonu paylaşan, bilgisini devamlı pekiştirme isteği içerisinde olan, yenilikleri, dünyayı ve piyasayı takip eden, müvekkillerine en iyi hizmeti sağlama gayesi ile hareket eden birçok yetenekli meslektaşımızın aramıza katılması ile yolumuza devam ettik ve hukuki danışmanlık hizmeti alanında bugünkü sağlam yerimizi edindik. Ben büroya 2003 yılında katıldım. Bugün benimle birlikte sekiz deneyimli ortak avukat liderliğinde, altmıştan fazla avukat, uzman, danışman ve destek personeli ile yaklaşık doksan kişilik güçlü bir ekip ile sermaye piyasası, birleşme ve devralmalar, banka ve finans, dava ve tahkim, rekabet, enerji ve altyapı ve de vergi olmak üzere temel faaliyet alanlarında danışmanlık hizmeti vermekteyiz. Büyüyen ekibimiz, hedeflerimiz ve her geçen gün artan hizmet kalitemizle Türkiye'nin önde gelen bağımsız hukuk bürolarından biri olarak kamu ve özel şirketler, stratejik yatırımcılar, sermaye şirketleri, finansal kuruluşlar, yatırım bankaları, kreditorler ve borçlular dahil tüm sektörler ve sektörlerdeki uluslararası ve yerel müvekkillerimize yasal ve vergi hizmetleri sağlıyoruz. Paksoy Ortak Avukat Bürosu sermaye piyasaları alanında kuruluşundan itibaren hizmet vermektedir. Bu nedenle 1997 yılından beri bu alanda önemli deneyime sahip olup, gerek ulusal gerekse uluslararası piyasalarda

faaliyet gösteren finansal kuruluşlara, yatırım bankalarına, aracı kuruluşlara, ihraççılara, ilk ve ikincil halka arzlar, borçlandırıcı işlemler, İslami finansman, sukuk ihracı, tahvil ve Eurobond ihraçları, menkul kıymetleştirme projelerinde hukuki danışmanlık hizmeti veriyoruz. Bu alanda uzman takımımızla yerel veya uluslararası müvekkillerimize sermaye piyasası projelerinde kaliteli hukuki hizmet sunup katma değer yaratmaya çalışıyoruz.

Sermaye piyasası işlemleri anlamında bu yıl nasıl geçti ve özellikle halka arzlar konusunda 2019 yılı son çeyrek ve 2020 yılı öngörülerinizi alabilir miyiz?

2017 yılında ve 2018 yılının ilk çeyreğinde yurt içinde halka arz motivasyonunun önemli ölçüde arttığı ve bu olumlu rüzgar ile sermaye piyasalarının çok hareketlendiğini hepimiz tecrübe ettik. Ancak bildiğiniz üzere 2018 yılının ikinci yarısında, yatırımcılar nazarında artan riskler ile yükselen döviz kuru sebebiyle halka arzlar başta olmak üzere sermaye piyasası işlemlerine yönelik yatırımcı talepleri azaldı. Talepteki keskin düşüş ve kurun gelmiş olduğu yüksek seviyelere rağmen bu günlere geldiğimizde ülke ekonomimizde yeni bir döneme girildiğini ve bir dipden dönüş dalgasının hakim olduğunu düşünüyorum. Türkiye'nin küresel ekonomik değişikliklere karşı adapte olabilecek refleksleri göstermesi ile doğru fiyatlamaların sağlanmasıyla birlikte geçtiğimiz dönemde yaşanan olumsuzlukların geride kalacağını ve önümüzdeki günlerin ülke ekonomisini olumlu bir düzleme getireceğini düşünüyorum. Bu anlamda bakıldığında 2019 yılı son çeyreğinde şirketlerin sermaye piyasalarından fonlama alternatiflerini değerlendireceklerini ve halka arzlar açısından da

belirli bir süredir ötelenmiş halka arzların 2020 yılı itibarıyla tekrar gündeme gelmesini bekliyorum.

Yatırımcı ilişkileri mevzuat, finansal analiz ve iletişim uzmanlıklarını bir arada barındıran bir meslek. Hukukçu gözüyle mesleği nasıl değerlendiriyorsunuz? Özellikle mesleğe yeni adım atanlara önerileriniz neler olur?

Yatırımcı ilişkilerini, Türkiye sermaye piyasalarının yatırımcılara açılan en önemli kapısı olarak görüyorum. Bu mesleği yapanları da özellikle yabancı yatırımcılar nezdinde adeta Türkiye'nin fahri elçileri olarak değerlendiriyorum. O bakımdan yatırımcı ilişkileri mesleğini yapan kişilerin görev yaptıkları halka açık şirket ile ilgili üstlendikleri sorumluluklar çok stratejik ve değerlidir. Bu mesleğin klasik tanımı, yatırımcılar ve şirket arasında yer alarak yatırımcılar nezdinde şirket ile iletişim noktası ve şirket yönetimi bakımından da piyasanın nabzının tutulduğu pencere olmasıdır. Ancak bu tanım yüzeysel olduğundan açıklanmadığı takdirde yatırımcı ilişkilerini anlamak mümkün değildir. Yatırımcı ilişkileri rolü iyi bir şekilde yerine getirildiğinde halka açık bir şirketin kurumsal yönetiminin iyileştirilmesi; mevzuata uyumunun tesisi; sermaye ve borca ulaşması; yatırımcı tabanının korunması, büyütülmesi ve çeşitlendirilmesi; hisselerin likiditesinin artması ve şirketin stratejik ortaklıklarının önünün açılması gibi faydaları beraberinde getirmektedir. Bu meslek özelde ilgili halka açık şirkete genelde de Türkiye'ye yatırım yapacak yatırımcılar nezdinde güven tesis edilmesi bakımından son derece önemlidir. Örneğin hukukçu gözüyle baktığımda, hem Türk ticaret hukuku hem de sermaye piyasası hukuku kapsamında kurumsal yönetim prensiplerine uyumun gözetilmesi, yine mevzuat kapsamında yatırımcılara/kamuya zamanında, doğru ve tutarlı bilgi sunulması piyasadaki güvenilirliğini fevkalade olumlu olarak etkileyecektir. O nedenle bana göre teraziye gelmeyen, sinerjisi ve katma değeri sanıldığından veya görüldüğünden çok fazla olan bir disiplindir.

Mesleğe yeni adım atanlar genelde mühendislik ve işletme kökenlidir, ancak mesleği icra ederken gerek duyacakları hukuki bilgilerin altın değerinde olduğunu düşünüyorum. Bu nedenle kendilerine hukukun temel prensiplerini

öğrenmelerini; yönetim kurulu üyelerinin görev ve sorumluluğu, genel kurul toplantıları, hissedarların bilgi alma hakları gibi temel konuları iyi birkaç Türk ticaret hukuku ve sermaye piyasası hukuku ders kitabından okumalarını; Sermaye Piyasası Kurulu tarafından çıkarılan önemli nitelikteki işlemler, özel durum açıklamaları, finansal raporlamalara ilişkin tebliğlere hakim olmalarını ve nihayet şirketin hukuk müşavirleri ile devamlı dirsek temasında olmalarını tavsiye ederim.

TÜYİD 10. Yaşında. Siz de bu yıl yönetimde yer almaya başladınız? TÜYİD'in misyonunu, çalışmalarını ve sermaye piyasalarına katkısını nasıl buluyorsunuz?

Fevkalade önemli buluyorum. Ayrıca şahsımı bu güzide topluluğun yönetiminde söz sahibi yaptığınız için teşekkür ederim.

Her şeyden önce bizim gibi gelişmekte olan ülkelerin sermaye piyasalarında gidecekleri daha çok yol var. Türkiye açısından bu yolun kısa sürede kat edilmesi için TÜYİD gibi önemli bir meslek kuruluşunun rolü hayati önem taşımaktadır. Özellikle halka açık şirketler ile düzenleyici kurumlar arasında köprü görevi görmesi, örneğin mevzuatta karşımıza çıkan bazı aksaklıkların giderilmesi konusunda lobi yapıyor olması çok değerli. Bu önemli misyonun hakkıyla yerine getirilmesi için özel sektör tarafında verilen kurumsal desteğin artarak devam etmesini ve desteğin kamu tarafında da esirgenmeden verilmesini temenni ediyorum.