

Vedat Akgiray
"İSTANBUL
FİNANS MERKEZİ
GERÇEK OLACAK"



Turgay Durak
"ŞEFFAFLIK
DNA'MIZDA
VAR!"



Ali Saydam
10 SORUDA
YATIRIMCI
İLİŞKİLERİ



Hissedar



YATIRIMCI İLİŞKİLERİ DERNEĞİ'NİN YAYINIDIR

www.tuyid.org

■ 2012/1 - SAYI 9



Hissedar promosyonları

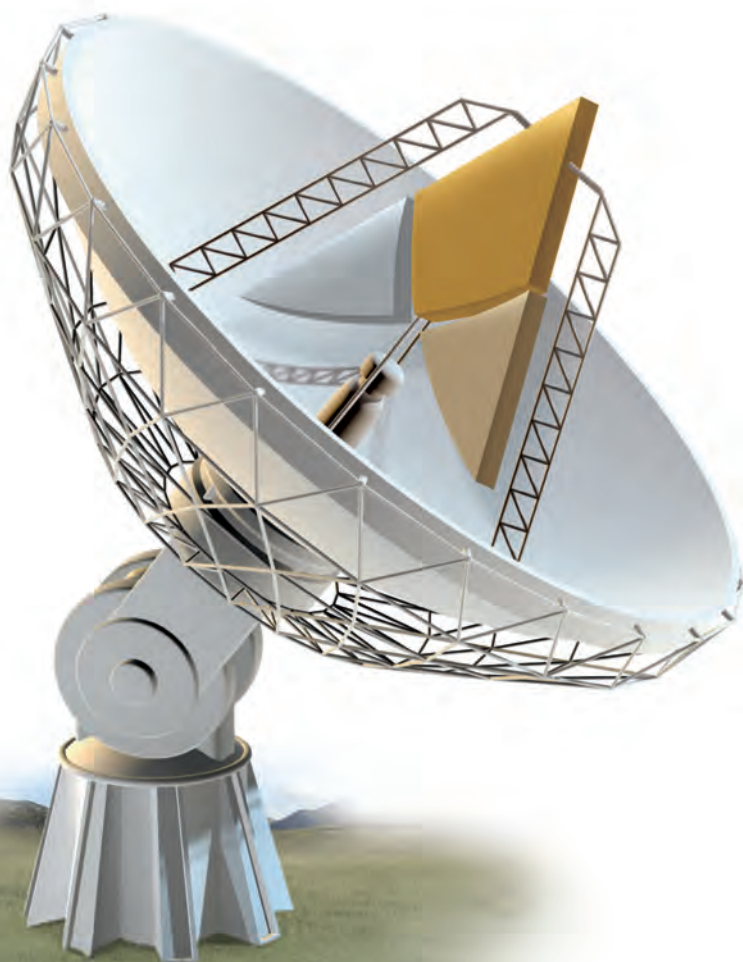
**Herkese
kazandıran bir formül**

FAALİYET RAPORLARINDA KÜRESEL TRENDLER

Send a strong signal to the global capital markets.

Who's helping you?

Connecting issuers to investors is critical to the success of every depositary receipt program. BNY Mellon's unparalleled expertise and outreach initiatives are central to this connection. Operating in 74 countries, we have opened a world of opportunities for issuers and investors — making us the world's leading depositary bank. BNY Mellon has been providing financial services to Turkish institutions for over 100 years. Working together, we can help reach your strategic goals.



BNY MELLON
DEPOSITARY RECEIPTS

bnymellon.com/dr

Products and services are provided in various countries by subsidiaries, affiliates, and joint ventures of The Bank of New York Mellon Corporation, including The Bank of New York Mellon, and in some instances by third party providers. Each is authorised and regulated as required within each jurisdiction. Products and services may be provided under various brand names, including BNY Mellon. This document and information contained herein is for general information and reference purposes only and does not constitute legal, tax, accounting or other professional advice nor is it an offer or solicitation of securities or services or an endorsement thereof in any jurisdiction or in any circumstance that is otherwise unlawful or not authorised. **Depository Receipts: NOT FDIC, STATE OR FEDERAL AGENCY INSURED; MAY LOSE VALUE; NO BANK, STATE OR FEDERAL AGENCY GUARANTEE.** ©2011 The Bank of New York Mellon Corporation. All rights reserved.



Bireysel yatırımcıların temel yatırım yanılgıları

Finansal piyasalarda yatırım yapmak denize girmeye benzer. Eğer denize girmek konusunda yeterli donanıma sahip değilseniz, yatırımlarınızla birlikte boğulma riskiniz her zaman vardır. Hele ki 'bol kazanç' vaatlerine kanma eğilimindeyseniz, bu yazıyı mutlaka okumalısınız. Hiçbir piyasada 'altın fırsatlar', kısa vadede 'bol kazançlar' olmaz! Genelde bu vaatlerin her zaman tam tersi çıkar karşınıza...

34

5	BAŞKANIN MESAJI	Yatırımcı ilişkileri hızla yükselen bir meslek
6	SÖYLEŞİ	SPK Başkanı Prof. Dr. Vedat Giray, kurumun yol haritasını anlatıyor
12	KURUMSAL KİMLİK	Faaliyet raporlarında yeni trendler
24	MEVZUAT	Kurumsal Yönetim 'de yeni dönem
26	TÜYİD'DEN HABERLER	'Akıllı Para', yatırımcı ilişkilerinin önemini iş dünyasına aktarıyor
24	CEO SOHBETLERİ	Koç Holding CEO'su Turgay Durak grubun yatırımcı ilişkileri ilkelerini açıklıyor
30	KÜRESEL TRENDLER	Hissedar promosyonu uygulamaları
34	YATIRIMCI REHBERİ	Bireysel yatırımcılara altın öğütler
40	YATIRIMCI KILAVUZU	Yatırımcı manipülasyondan nasıl korunur?
42	YÖNETİM	Artistik patronaj ve yatırımcıların çıkarları
44	YORUM	Ali Saydam'dan yatırımcı ilişkileri testi
46	KİTAP	Finans dünyası bu kitapları okuyor
48	MESLEKİ PROFİL	Gelişen piyasaların yükselen mesleği



YÖNETİM / MANAGEMENT

TÜYİD Adına İmtiyaz Sahibi:
Funda Güngör Akpınar

Genel Yayın Yönetmeni (Sorumlu)
Dilara Şencan

Yayın Çalışma Kurulu
Eser Taşcı (Başkan), Ceren Candemir,
Neslihan Aycil

YAYIN / PUBLISHING

FORA MEDYA
Valikonağı Caddesi Valikonağı Plaza
No: 173/3 Nişantaşı-İstanbul
0212 246 60 65

Genel Koordinatör | General Coordinator
Doğan Uluyüz (Sorumlu)
dogan@foramedya.com

Yazı İşleri Müdürü | Chief Editor
Süleyman Karan
suleyman@foramedya.com

Editör | Editor
Barış Çağlar Karakaş
baris@foramedya.com

Sanat Yönetmeni | Art Director
Feyza Yapulu
feyza@foramedya.com

Reklam Departmanı
Advertisement Department
Müge Öztürk
muge@foramedya.com

Koray Şahin
koray@foramedya.com

Pınar Güneş
pinar@foramedya.com

Katkıda Bulunanlar | Contributors
Ahmet Lütfi Yavuz, Berna Balcı, Hüseyin Esen

www.foramedya.com
3 ayda bir yayımlanır.
Fortune'un ücretsiz ekidir.

TÜYİD

YATIRIMCI İLİŞKİLERİ DERNEĞİ

SERMAYE PİYASALARININ DERİNLİK KAZANMASINA DESTEK OLMA MİSYONUyla ETKİNLİKLERİNE VE ÜYE TABANINI GENİŞLETMEYE DEVAM EDİYOR

TÜYİD Yatırımcı İlişkileri Derneği Türkiye'de yatırımcı ilişkileriyle ilişkili farklı hedef kitleleri kurumsal ve bireysel platformda bir araya getirerek mesleki bilgi üretmek ve yatırımcı ilişkileri uygulamalarında dünya standartlarına ulaşmak amacıyla kurulmuştur.

MİSYONUMUZ; sermaye piyasalarının ve şirketlerin yatırımcılara en iyi şekilde tanıtılmasına ve şirketlerin adil piyasa değerlerine ulaşmalarına katkıda bulunmak ve Türkiye sermaye piyasalarının derinlik kazanmasını desteklemektir.

ÜYELERİMİZE SUNDUĞUMUZ HİZMETLER:

- Sermaye piyasalarına ilişkin eğitimler ve çalıştaylar; yatırımcı ilişkileri sertifika programı
- Mevzuat bilgilendirme toplantıları ve düzenleyici kurumlarla çalıştaylar
- Seminerler, konferanslar ve tanıtım organizasyonları
- Ekonomi sohbetleri ve piyasa yorumları
- CEO ve CFO sohbetleri ile stratejik yönetim ve mali piyasalara ilişkin ipuçları
- Halka açık şirketlerin ortak görüş ve yorumlarının tek bir platformda düzenlenmesi ve düzenleyici kurumlar nezdinde temsili
- Uluslararası işbirlikleri
- Yayınlar, internet ve e-bülten aracılığı ile halka açık ve halka arz olacak şirketler için rehberlik

KURUMSAL ÜYELERİMİZ



TÜYİD Yatırımcı İlişkileri Derneği

Adres: Kasap Sk. 22/7 Esentepe-Şişli İstanbul

Telefon: (212)337 51 28 E-mail: info@tuyid.org www.tuyid.org



Yatırımcı ilişkileri son yıllarda hızla yükselen bir meslek

Sevgili okurlarımız,

Yeni bir yıla yeni bir işbirliğiyle başlıyoruz. TÜYİD-Yatırımcı İlişkileri Derneği'nin sürekli yayını olarak çıkardığımız Hissedar dergisi bundan böyle Fortune dergisiyle birlikte yine üç ayda bir yayınlanıyor olacak. Yaklaşık iki sene önce dağıtımına başladığımız Hissedar dergisini çıkartırken amacımız sermaye piyasası oyuncularına faydası olacağını düşündüğümüz makale ve araştırmaları paylaşabileceğimiz, halka açık şirketlerimize yatırımcı ilişkileri uygulamaları, iletişim araçları, mevzuattaki değişiklikler, ekonomideki ve küresel piyasalardaki önemli gelişmeler gibi pek çok alanda ipuçları verebileceğimiz dinamik bir dergi yayınlamaktı. Dergimiz yayınlandığı ilk günden bu yana okurlarından ve üyelerimizden çok olumlu eleştiriler aldı. Biz de bu çalışmaları daha geniş bir okuyucu kitlesiyle paylaşabilmek adına Türkiye'nin lider finans dergisi Fortune ile bir anlaşma yaparak dergimizi sizlere de ulaştırma kararı aldık. Tüm okuyucularımız için bir yandan sermaye piyasaları ile ilgili yeni bilgiler edinebileceğiniz bir yandan da okumaktan zevk alacağınız bir yayın olmasını diliyorum.

Derneğimizi tanımayan bazı okuyucularımızın "Her gün yeni dernek isimleri duyuyoruz; yatırımcı ilişkileri derneği de nereden çıktı?" diye sorduklarını duyar gibiyim. Yatırımcı ilişkileri mesleği ülkemizde belki yeni yeni gündeme yerleşiyor ancak aslında dünyada, özellikle de gelişmiş ülkelerde, uzun zamandır çok önem verilen, ülkemizde ise son 10 yıldır öneminin hızla arttığı bir meslek. Yatırımcı ilişkilerini, halka açık şirketlerle finansal kesim arasındaki etkin ve çift taraflı iletişimi sağlamak amacıyla, finans, iletişim, pazarlama ve mevzuata uygunluğu bütünleştiren stratejik bir yönetim sorumluluğu olarak tanımlamak mümkün. Böylece halka açık şirketlerimizin daha şeffaf, paydaşları ile daha proaktif bir iletişim politikası izleyen, tüm paydaşlarının haklarını gözetken, yatırımcı ve analistler tarafından daha kolay anlaşılır şirketler olmaları hedefleniyor.

Türkiye ekonomisindeki olumlu gelişmeler sonucu yüksek büyüme potansiyeline yatırım yapmak isteyen şirketlerimizin artan fon yaratma ihtiyacı, piyasa oyuncularının hayatını kolaylaştırmayı amaçlayan yeni düzenlenmeler, yeni oluşturulan piyasalar ve yeni çıkarılan ürünlerle derinlik kazanan İMKB ve halka arz seferberliği derken sermaye piyasalarının derinleşmesi yönünde pek çok fırsat olduğunu görüyoruz. İşte böyle bir ortamda da yatırımcı ilişkileri stratejilerinin doğru uygulanması, küresel standartlarda iletişim politikalarının izlenmesi ve mevzuatın yakından takip edilmesi büyük önem arz ediyor. TÜYİD'de amacımız halka açık şirketlerimizin dünya standartlarında yatırımcı ilişkileri stratejilerini benimsemelerini ve küresel fon akımlarını, özellikle de uzun vadeli kurumsal yatırımları çekebilmek adına daha rekabetçi hale gelmelerini teşvik edebilmek. Derneğimiz genç bir dernek olmasına karşın Türkiye'nin önde gelen pek çok şirketi kurumsal üyemiz. Aynı zamanda sektörün önde gelen pek çok temsilcisi de bireysel üyelerimiz. İnanıyoruz ki derneğimiz çatısı altında buluşan şirket sayısı hızla artacak ve sermaye piyasalarına derinlik kazandırma misyonumuz paralelinde üyelerimiz ve ülkemiz için daha fazla katma değer yaratan projelere imza atmaya devam edeceğiz.



Funda Güngör Akpınar
Yatırımcı İlişkileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



TÜYİD'de amacımız halka açık şirketlerimizin dünya standartlarında yatırımcı ilişkileri stratejilerini benimsemelerini ve küresel fon akımlarını, özellikle de uzun vadeli kurumsal yatırımları çekebilmek adına daha rekabetçi hale gelebilmelerini teşvik etmek."

SPK Başkanı Prof. Dr. Vedat Akgiray:

“İstanbul Finans Merkezi gerçekleştirilebilir bir projedir”

İstanbul'un bölgesel bir finans merkezi olması konusunda yoğun bir çalışmanın sürdüğünü söyleyen SPK Başkanı Prof. Dr. Vedat Akgiray, “Komşu ülkelere yönelik olarak hizmet vermeyi başarabilirsek, bu ülkelerdeki kurumlar, küresel çaptaki finans merkezlerine gitmek yerine İstanbul'a gelmeyi tercih edeceklerdir” diyor. Akgiray'a göre, bu çerçevede İstanbul Finans Merkezi gerçekleştirilebilir ve önemli bir proje...



Gelecek yıl yeni bir Sermaye Piyasası Kanunu ile birlikte Sermaye Piyasası Kurulu'nun görev alanları daha da genişleyecek. Gelişmiş piyasalarda yaşanan krizin derinleşmesi ve gelecek yıl, hatta 2013'ün kriz içinde geçeceği bir süreç öngörülürken, kriz sonrasında Türkiye'nin hem reel ekonomi hem de sermaye piyasalarıyla çok daha güçlü bir pozisyona sahip olması bekleniyor. Zaten bu öngörüyle hareket eden SPK da yeni atılımların hazırlığında... SPK Başkanı Prof. Dr. Vedat Akgiray, dünya çapında belli başlı tüm ülkelerin SPK'larının bir birliği olan IOSCO'nun Gelişmekte Olan Piyasalar Komitesi'nin başkanlığını yürütüyor. Ayrıca gerek bölge coğrafyasında yer alan ülkelerle gerekse gelişmekte olan piyasalarla önümüzdeki dönem çok daha sıkı işbirliği gerçekleştirmeyi ve ortak çalışmalar yürütmeyi planlanıyor. İstanbul Finans Merkezi projesine de bu kapsamda önemli katkı yaratılması hedefleniyor.

Akgiray ile hem Türkiye sermaye piyasalarının sorunlarını, hem yeni yasal düzenlemeleri konuştuk. Bunun yanı sıra krize karşı alınan önlemler de sohbetimizin önemli bir meselesi oldu.



Yeni Sermaye Piyasası Kanunu (SPKn.) ile ilgili çalışmaların geldiği aşamayı öğrenebilir miyiz?

Yeni SPKn.'da 'piyasa bakış açısı' hâkim olacak. Son dönemde yaşadığımız küresel kriz sermaye piyasalarımızda gözlenen ciddi gelişmeyi önemli şekilde etkilediği gibi, yeni kanunun hazırlanması sürecine de etki etmektedir. Ayrıca, 2012 Temmuz ayında yürürlüğe girmesi beklenen 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu yeni kanunun hazırlanması sürecinde belirleyici bir etkiye sahip oldu. Ancak, genel manada ticaret kanunları 'piyasa bakış açısı' içerisinde hazırlanmamaktadır. Piyasa bakış açısı anlayışıyla hazırlanacak yeni SPKn.'nın ülkemiz sermaye piyasalarını düzenlemesinin piyasamız açısından en doğru seçenek olduğunu düşünüyoruz.

TTK'nın yürürlüğe girmesiyle sermaye piyasaları bundan nasıl etkilenecek? Kurumsal yönetim ilkeleriyle ilgili gelişmelerden biraz bahsedebilir misiniz?

Yeni TTK ile getirilen Uluslararası Finansal Raporlama Standartları veya bağımsız denetim gibi kamuyu aydınlatmaya yönelik birçok düzenleme, Kurulumuz'un halka açık şirketler için uzun süredir öngördüğü zorunluluklardır. Yeni TTK ile tüm şirketlere kullanım hakkı getirilen kayıtlı sermaye sistemi ise birçok halka açık şirketin yıllardan beri faydalandığı bir sistemdir. Bu anlamda halka açık şirketlerimiz için yeni TTK için daha antrenmanlı olduklarını söylemek yanlış olmayacaktır.

Bu durumda, yeni TTK'nın yürürlüğe girmesiyle birlikte tâbi olunan yükümlülükler açısından halka açık şirketlerle halka kapalı şirketler arasındaki farklılıkların azalacağını görebiliyoruz. Yeni TTK ile halka kapalı şirketlere de ortaklarını bilgilendirme, finansal tablolarını şeffaf bir biçimde hazırlama gibi birçok yükümlülük geliyor. Bunun halka açılmaları olumlu yansıyacağı; şirketlerin halka açılmama gerekçelerinden biri olarak ifade edilen yükümlülüklerden çekinme endişesinin azalacağı kanaatindeyim.

Yeni TTK'nın temelinde yatan kavramlardan birinin de, 'kurumsal yönetim' kavramı olduğunu, yeni TTK ile getirilen birçok temel değişikliğin, şeffaflık ve hesap verebilirlik gibi kurumsal yönetimin temel kavramlarıyla ilişkilendirilebildiğini görüyoruz. Bunun yanı sıra, yeni TTK'da kurumsal yönetim konusunda ayrı bir bölüm de yer alıyor ve bu bölümde Kurulumuz'un halka açık şirketlerle ilgili kurumsal yönetim düzenlemelerini yapacağı, diğer kamu kurumlarının kendi alanlarındaki kurumsal yönetim düzenlemeleri için de Kurulumuz'un uygun görüşünün alınması gerektiği belirtilmiştir.

Kurumsal yönetim anlamında önemli değişiklikleri getiren yeni TTK öncesinde, Kurulumuz da bu konuda önemli bir çalışmayı tamamlamış ve Kurumsal Yönetim İlkelerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğ ekim ayında yürürlüğe girmiştir. Tebliğle 2003 yılından bu yana 'uygula-uygulamıyorsan açıkla' anlayışıyla uygulanan Kurumsal Yönetim İlkeleri'nden bazıları, bankalar haricindeki İMKB-30 Endeksi'ne dahil olan şirketler için zorunlu hale gelmiştir. Diğer şirketler için 'uygula-uygulamıyorsan açıkla' şeklindeki yaklaşım hâlâ devam etmektedir.



Yeni TTK ile halka kapalı şirketlere de ortaklarını bilgilendirme, finansal tablolarını şeffaf bir biçimde hazırlama gibi birçok yükümlülük geliyor. Şirketlerin halka açılmama gerekçelerinden biri olarak ifade edilen yükümlülüklerden çekinme endişesinin de yeni TTK'nın yürürlüğe girmesinden sonra azalacağı kanaatindeyim.

Önümüzdeki dönemde İMKB-30 dışındaki şirketler için de bazı ilkelerin zorunlu hale geleceğini öngörebilir miyiz?

Bu noktada 2003 yılında Kurumsal Yönetim İlkeleri Kurulumuz tarafından ilk defa yayımlandığında ortaya konulan vizyonu hatırlatmak isterim. İlkeler yayınlandığı dönemdeki düzenlemelerin ilerisinde prensipler içermekte olup, mevcut mevzuatta ve uygulamada kurumsal yönetim konusunda oluşabilecek eksiklikleri gidermek ve boşlukları doldurmak amacıyla hazırlanmıştır. Dolayısıyla mevzuatın bir adım ötesinde prensipler içeren ilkeler, ileriki dönemlerde mevzuatta yapılacak değişiklikler için bir yol haritası oluşturmaktadır. Söz konusu vizyon doğrultusunda, ilkelere yer alan denetimden sorumlu komite oluşturulması, faaliyet raporunun içeriğinin genişletilmesi gibi birçok prensip, zaman içerisinde mevzuata işlenerek zorunlu uygulama esası haline gelmiştir. 2003 yılından bu yana Kurulumuzca yapılan birçok mevzuat değişikliğinde etkisi olan bu vizyon, hâlâ geçerliliğini korumaktadır. Bu anlamda evet, orta vadede İMKB-30 dışındaki şirketler için de bazı ilkelerin zorunlu hale gelmesi veya mevcut yükümlülüklerin artırılması ihtimali bulunmaktadır.

SPK'nın son dönemlerde gündeminde neler var?

Türkiye en gelişmiş finans merkezleri kadar gelişmiş durumda değil. Ancak kendi bölgesinde gelişmiş bir piyasa. Bu ülkeler Türkiye'nin tecrübelerinden faydalanmak istiyorlar ve Türkiye mevcut bilgi birikimiyle bölge ülkelerine hizmet verebilecek durumda.

Komşumuz olan ülkelere yönelik olarak hizmet vermeyi başarabilirsek, bu ülkelerdeki kurumlar, küresel çaptaki finans merkezlerine gitmek yerine İstanbul'a gelmeyi tercih edeceklerdir. Bu çerçevede İstanbul Finans Merkezi gerçekleştirilebilir ve önemli bir proje. SPK bu çalışmada önemli roller üstleniyor.

İstanbul Finans Merkezi Eylem Planı'nda belirtilen çalışmalara paralel olarak yürütülmekte olan finansal okuryazarlık ve farkındalığın artırılmasına yönelik faaliyetlere, piyasalardaki ilgili kurumlarla işbirliği halinde ve geliştirilerek devam ediliyor. Ayrıca Finansal İstikrar Komitesi'nde Kurulumuz'a verilen görev çerçevesinde, ülkedeki tüm finansal eğitim faaliyetlerine yönelik olarak bir Finansal Eğitim Ulusal Stratejisi ve Eylem Planı hazırlanmasına yönelik çalışmalar sürüyor.

Kurumsal yatırımcılar sektörüne yönelik olarak gayrimenkul, girişim sermayesi yatırım fonları ve ipotek finansmanı kuruluşlarının düzenlenmesi çalışmalarımız devam ediyor. İlgili kuruluşlarla yapılan çalışmalar neticesinde Bireysel Emeklilik Kanunu'nda yapılacak olan değişikliklerle, emeklilik yatırım fonlarının altın ve diğer kıymetli madenlere doğrudan yatırım yapabilmeleri mümkün olacak.

Devlet iç borçlanma senetlerinin Merkezi Kayıt Kuruluşu bünye-



sinde kaydedilerek müşteri bazında saklanmasına yönelik gerekli mevzuat değişikliklerini tamamladık. Uygulama 30 Haziran 2012 tarihinde başlayacak ve bu sayede yatırımcıların sahip oldukları kıymetleri daha kolay izlemeleri sağlanacak ve olası usulsüzlükler önlenecek.

Önümüzdeki dönemde gerçekleştirilecek çalışmaların biri de ülkemizde hisse senetleri piyasasında merkezi karşı taraf, yani piyasada gerçekleşen işlemlerin takasının garanti edilmesi uygulamasına geçilecek olması. Tezgahüstü türev ürünlerine ilişkin düzenlemelerin tamamlanması ve emtiaya dayalı vadeli işlem sözleşmelerinin ülkemiz piyasalarına kazandırılması diğer önemli konu başlıkları olarak sıralanabilir.

SPK olarak yurtdışında da aktif olarak ülkemizi ilgili platformlarda başarıyla temsil ediyoruz. Dünya çapında belli başlı tüm ülkelerin SPK'larının bir birliği olan IOSCO'nun Gelişmekte Olan Piyasalar Komitesi'nin başkanlığını yürütüyorum. Ayrıca gerek bölge coğrafyasında yer alan ülkelerle gerekse gelişmekte olan piyasalarla önümüzdeki dönem çok daha sıkı işbirliği gerçekleştirmeyi ve ortak çalışmalar yürütmeyi planlanıyor. İstanbul Finans Merkezi projesine de bu kapsamda önemli katkı yaratılması hedeflenmektedir.

Üyesi bulunduğumuz ve çalışmalarına katkı ve katılım sağladığımız IOSCO, FSB, IFSB, ISEDAK, OECD gibi uluslararası oluşumların benimsediği uluslararası standartların uygulanmasında öncü olunması ve diğer ülkelere bu konuda yol gösterici bir misyon üstlenilmesi, bu çerçevede özellikle OECD ve Dünya Bankası ile ortak projeler gerçekleştirilmesi hedeflenmektedir. ISEDAK üyesi ülkelerin sermaye piyasası otoritelerini kapsayan bir yapılanmaya Kurulumuz öncülüğünde 2012 yılı itibarıyla başlayacağız.

Kurulumuz ve ABD SEC arasında oluşturulan 'Düzenleyici Diyalog' ile her iki ülkenin sermaye piyasalarında, yatırımcının korunmasıyla Türkiye ve ABD arasındaki sınır ötesi menkul



kıymet faaliyetlerinin artırılması hedeflenmekte ve bu amaçla, 'düzenleme', 'denetim' ve 'eğitim' alanlarında işbirliği yapılması planlanmaktadır.

Önümüzdeki dönemde KOBİ Borsası ile ne gibi gelişmeler olacak?

Mevcut durumda ayrı bir KOBİ Borsası projesi bulunmamaktadır. KOBİ'lerin sermaye piyasalarına gelmelerini teşvik amacıyla, 4 Şubat 2011 tarihinde KOBİ'lerin halka arz maliyetlerinin KOSGEB tarafından finansmanı konusunda bir teşvik modeli oluşturulması için Kurulumuz, İMKB, KOSGEB ve TSPAKB arasında bir İşbirliği Protokolü imzalanmıştır. Öte yandan, halen halka açık ve Kurulumuz kaydında bulunan ancak payları İMKB'de işlem görmeyen şirketler bulunmaktadır. Söz konusu şirketlerin paylarının el değiştirmesinde, özellikle küçük pay sahiplerinin aleyhine olabilecek bazı sıkıntılar yaşanmaktadır. Bu şirketlerin hisse senetlerinin daha şeffaf bir ortamda el değiştirmesinin sağlanması amacıyla İMKB'de 'Serbest İşlem Platformu' adıyla bu şirketlerin hisse senetlerinin işlem göreceği bir sistem oluşturulmuş ve bu sistem yakın zamanda devreye alınacaktır.

SPK'nın son dönemlerde şirketlerle iletişimde çok daha proaktif ve şirket dostu bir yol izlediğini görüyoruz. Bu değişim ileriki dönemlerde de devam edecek mi?

Sermaye piyasasının düzenleme ve denetiminden sorumlu kamu otoritesi olarak, söz konusu piyasanın sağlıklı, güvenli bir biçimde işlemesi ve büyümesi bizim öncelikli amaçlarımız arasında yer almaktadır. Bu tip bir ortamın oluşturulabilmesi için sermaye piyasasının tüm taraflarının menfaatleri arasında bir denge kurulması gerektiği kanaatindeyim. Söz konusu dengenin oluşturulacağı noktanın doğru tespit edilebilmesi için sadece yatırımcı kesimiyle değil şirketler kesimiyle de etkin iletişim kanallarının kurulmasını sağlamak zorundayız. Dolayısıyla, gerek halka açık şirketlerimizin gerekse halka açılmayı planlayan şirketlerimizin önündeki mevzuattan kaynaklanan sıkıntıları dinleyip, bürokratik süreçleri kısaltmaya çalışıyoruz.

Kurumsal yatırımcılarla ilgili olarak önümüzdeki dönemdeki projelerinizi öğrenebilir miyiz?

AB Direktifleri'ne uyumlu bir yapı kurulması, daha rekabetçi ve şeffaf bir sermaye piyasası için ilgili mevzuatımızda gerekli değişiklikler yaparak kurumsal yatırımcılar için daha güvenilir ve cazip bir yatırım ortamı oluşturulması için çalışıyoruz.

Yatırım fonlarımızın büyüklüğü şu an yaklaşık olarak 30 milyar TL civarındadır. Emeklilik yatırım fonları ise 14 milyar TL civarında bir büyüklüğe ulaşarak hızlı bir büyüme gerçekleştirmiştir. Gayrimenkul ve menkul kıymet yatırım ortaklıklarımız ise yaklaşık 14 milyar TL'lik bir büyüklüğe sahiptir. Ancak biz kurumsal yatırımcılar açısından bu büyüklüklerin yeterli olduğu kanaatinde değiliz. Bu noktada kurum-



Türev piyasalara yönelik düzenlemeleri yakından takip ediyoruz, uluslararası kuruluşların çalışmalarına bizzat katılıyoruz. Türev araçlara ilişkin olarak global bazda ortaya çıkacak konsensus sonrası biz de üzerinde çalıştığımız düzenlemeleri yürürlüğe sokacağız. Önümüzdeki dönemin en önemli çalışmalarından birisi de ülkemizde hisse senetleri piyasasında karşı taraf, yani bu piyasada gerçekleşen işlemlerin takasının garanti edilmesi uygulamasına geçilmesidir.”



sal yatırımcılarımızın piyasadaki etkinliğini artırma adına, ileriye yönelik bazı çalışmalar yapmaktayız.

Örneğin, ‘değişken sermayeli yatırım ortaklığı’ adı altında yeni bir şirket türü oluşturulmaktadır. Bu şirket türü Avrupa Birliği UCITs düzenlemeleri kapsamında fonla yatırım ortaklığı modelinin bir karması olarak tasarlanmış olup, ortaklığın farklı portföylerden oluşacak şekilde yapılanmasına imkân verecek şekilde düzenlenmektedir. Aynı zamanda fon yapısının avantajlarını tüzel kişiliği olan ortaklık yapısında kullanmak isteyen girişimci ve yatırımcılar için de uygun bir model olacağı gibi, yatırım fonlarının tüzel kişiliği bulunmaması nedeniyle yatırım yapmakta zorlandığı alanlarda da faaliyet gösterebilecektir.

Yatırım fonları için de bazı yenilikler düşünmekteyiz. ‘Fon Yönetim Şirketi’ adı altında yeni bir şirket türü oluşturularak yatırım fonlarının sadece fon yönetim şirketleri tarafından kurulabilmesini düşünüyoruz. Diğer taraftan, yatırım fonlarının paylarının ihraç ve itfasının yabancı para cinsinden yapılmasına izin verilmesi ve bu sayede, yatırım fonlarının değişik yatırımcı profillerinin ihtiyaçlarına cevap verebilmesini planlıyoruz. Ayrıca, ‘Gayrimenkul Yatırım

Fonları’ ve ‘Girişim Sermayesi Yatırım Fonları’ ile ilgili çalışmalarımız devam ediyor. Özellikle girişim sermayesi yatırım fonlarına ilişkin düzenlemenin tamamlanmasıyla birlikte girişim sermayesi sektöründeki önemli bir eksikliği gidermiş olacağız. Bu düzenlemeyle son dönemde ülkemizde hızla artan girişim sermayesi yatırımlarını Kurulumuz düzenlemeleri çatısı altında toplamayı planlamaktayız.

2012 yılına ilişkin beklentileriniz nelerdir?

Mevcut dünya konjonktürüne bakıldığında aşırı iyimser konuşmak gerçekçi olmayacaktır. Avrupa Birliği’nde yaşanan ciddi kriz dünya piyasalarını olumsuz etkiliyor. Türkiye sermaye piyasaları dış piyasalardan bağımsız değil. Bu çerçevede bizim piyasalarımız da yurtdışı çalkantılardan olumsuz etkileniyor.

2012 yılında da Euro Bölgesi ülkelerinde yaşanan krizin dünya piyasalarını en çok meşgul eden konuların başında geleceği görülüyor. Avrupa liderleri piyasaları ikna edecek kararlı adımlar atamıyorlar. 2012 yılında dünya piyasalarında inişli çıkışlı bir seyir bekliyorum.

Eğer işler 2008 yılında yaşandığı gibi ciddileşirse politikacıların almamakta direndikleri riskli ve kapsamlı kararları alacağını ve hatta ABD’deki politika yapımcıların da özellikle para politikası alanında piyasaları destekleyici kararları aldıklarını görebiliriz. Bu nedenle Avrupa krizinin kırılma noktasına gelmeden, otoritelerin aldıkları önlemlerle düzeleceğini düşünüyorum.

Türk piyasalarına gelince, dış piyasalardaki olumsuz gidişten iç piyasalar da mutlaka etkilenenecektir. Halka arzlar nispeten olumsuz etkilenenebilir, borsa endeksi zaman zaman inişli çıkışlı bir seyir izleyebilir. Ekonomik olarak da Türkiye’nin etkilenmemesi mümkün değil; bu çerçevede olağanüstü gelişmelere karşı tedbirli olmakta fayda bulunuyor. Ancak Türk ekonomisinin ve bankacılık sisteminin temellerinin sağlam olmasının ekonomimizi ve piyasalarımızı dış piyasalarda yaşanması muhtemel aşırı çalkantıların yıkıcı etkisinden koruyacağını düşünüyorum. Cari açık Türkiye ekonomisi için bir kırılganlık olarak gösteriliyor. Ancak mevcut ekonomi yönetiminin aktif yönetimi, Avrupa krizinin derinleşmesinden aylar önce önlemler almaya başlamış olması güven veriyor. Piyasaların normale dönüş sinyallerinin başlamasıyla Türk hisse senetleri piyasasının en olumlu tepkiyi veren piyasalardan biri olacağına inanıyorum. Çünkü yatırımcıların riskten aşırı kaçınmalarının sona ermesiyle, Türkiye gibi borçluluk seviyesi düşük, kamu maliyesi iyi yönetilen, bankacılık sistemi sağlam olan ve yüksek büyüme vaat eden bir ekonomiye ve borsasına olan yatırımlar tekrar hızlı bir şekilde artacaktır.



Şirketlerde pay sahipleriyle ilişkiler bölümlerine tavsiyeleriniz var mı?

Kurulumuz'un kurumsal yönetim alanındaki önemli düzenlemelerinden biri de halka açık şirketlerin pay sahipleriyle ilişkiler birimi oluşturmalarıdır. 2003 yılında 'uygula-uygulamıyorsan açıkla' esasıyla gündeme gelen 'pay sahipleriyle ilişkiler birimi' 2008 yılında mevzuatta yapılan değişiklikle İMKB'de işlem gören tüm şirketler açısından bir yükümlülük haline getirilmiştir. Ayrıca söz konusu birimin ve birim yetkilisinin iletişim bilgilerine KAP'ta yer verilmekte olup, bu durum şirketlerle hissedarları arasında etkin iletişim kanallarının kurulması adına memnuniyet verici bir gelişmedir. Pay sahipleriyle ilişkiler biriminin temel fonksiyonu, şirket, yöneticiler ve ortaklar arasında bir köprü oluşturmaktır. Bu köprünün sağlıklı

temellere dayanması için yatırımcıların şirketle ilgili bilgilere onların anlayabileceği bir dille kolaylıkla ulaşmasının sağlanması gerekmektedir.

Küresel piyasalarda yaşanan gelişmelere yönelik yurtdışındaki SPK muadili kurumların yönetmelik ve benzeri yasal mevzuatlara ilişkin yatırımcıyı korumaya ve bilgilendirmeye yönelik yeni uygulamaları bulunuyor mu? SPK'nın da buna benzer krize yönelik yeni yasal uygulamaları gündemde mi?

2008 finansal krizinde tezgahüstü (OTC) türev araçların yol açtığı sistemik riskin krizin etkisini daha da derinleştirdiğine yönelik veriler doğrultusunda, gerek uluslararası bazda gerekse de ulusal otoritelerce yoğun bir düzenleme çalışması yapılmaya başlanmıştır. OTC'lerin bu şekilde gündemin en üst sırasına yerleşmesinin temel nedeni yeterince şeffaf olmayan piyasalarda üstlenilen risklerin gerçek boyutunun bilinmemesi, global çapta büyük finansal kuruluşlar arasında yapılan türev araç sözleşmelerinde karşı taraf riskinin önemli bir risk unsuru haline gelmesi ve bunun da piyasalar açısından sistemik risk oluşturarak krizleri daha da ciddi boyutlara taşımıştır.

Sistemik riskin azaltılması konusunda hâlihazırda G-20 ilkeleri dikkate alınarak Finansal İstikrar Kurulu (FSB), IOSCO gibi uluslararası nitelikte organizasyonlar yanında, başta ABD ve AB olmak üzere OTC türev araçlara yönelik düzenleme çalışmaları yapılmakta olup, ABD'de Dodd-Frank Yasası yürürlüğe girmiş, Avrupa Birliği'nde ise halen üzerinde çalışılan, 2012 yılında yürürlüğe girmesi beklenen bir düzenleme mevcuttur.

Tüm bu gelişmeleri SPK olarak yakından takip ediyor, FSB ve IOSCO gibi uluslararası kuruluşların çalışmalarına bizzat katılıyoruz. Türev araçlara ilişkin olarak global bazda ortaya çıkacak konsensüs sonrası biz de üzerinde çalıştığımız düzenlemeleri yürürlüğe sokacağız. Önümüzdeki dönemin en önemli çalışmalarından birisi de ülkemizde hisse senetleri piyasasında karşı taraf, yani bu piyasada gerçekleşen işlemlerin takasının garanti edilmesi uygulamasına geçilmesidir.

İMKB'nin yönetim yapısında bazı değişiklikler oldu yakın zamanda. İMKB yönetiminde aracı kuruluşların yanı sıra İMKB'de işlem gören şirketlerin de temsili gündemde mi?

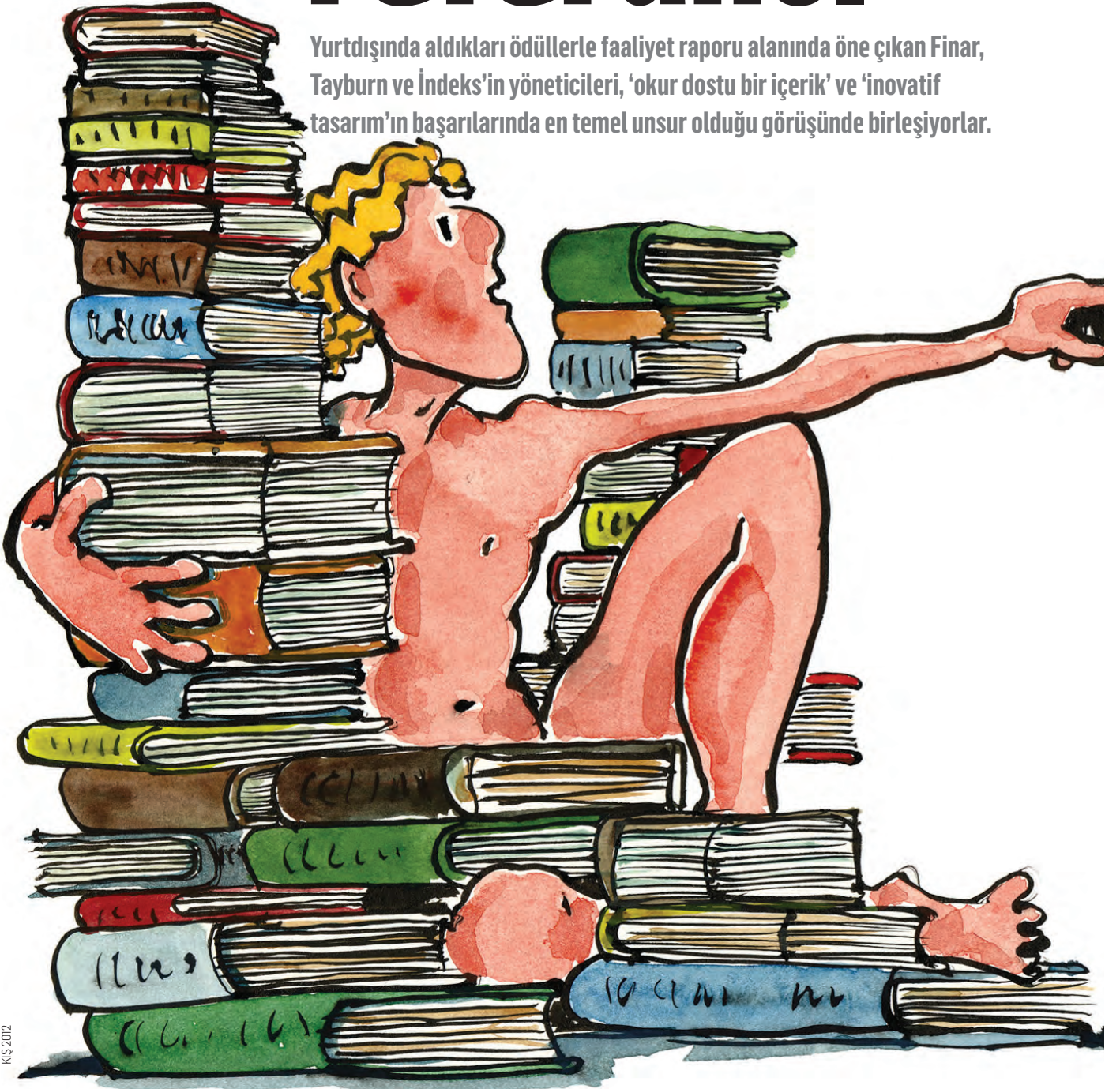
662 sayılı KHK ile İMKB'nin yönetim kurulunun oluşumuna ilişkin bazı değişiklikler olmuştur. Söz konusu değişikliklerin önümüzdeki dönemde İMKB'nin yeniden yapılandırılması, dünya örneklerinde olduğu gibi şirketleştirilmesi yönünde atılan bir adım olduğunu ve bu süreci hızlandıracağımı düşünüyorum. Bu konu gündeme geldiğinde yalnızca İMKB'de işlem gören şirketlerin değil, tüm tarafların yönetiminde temsili ve bağımsız yönetim kurulu üyeliği de değerlendirilebilecektir.

Türkiye'nin derecelendirme kuruluşları tarafından yatırım yapılabilir ülke kategorisinde değerlendirilmesi halinde ülkemiz sermaye piyasalarına yeni yatırımcı gruplarının da ilgi göstermesi bekleniyor. SPK bu sürece nasıl hazırlanıyor?

Şu an itibarıyla Türk sermaye piyasasına yatırım yapmayı düşünen yeni yatırımcıların düzenlemelerimiz anlamında sıkıntı yaşamayacaklarını düşünmüyorum. Nitekim son dönemde bazı finans kuruluşlarının ihraç etmek istedikleri yabancı sermaye piyasası araçları Kurul kaydına alınmış olup, Kurul kaydına alma sürecinde karşılaşılan eksikliklere yönelik yeni düzenlemeler yapılmıştır. Ayrıca son bir buçuk yıl içerisinde yatırımcıların yatırım alternatiflerini artıran aracı kuruluş varantı, kira sertifikası (sukuk) gibi ürünlere yönelik düzenlemeler yapılmıştır. Yatırımcıların yeni talepleri olması durumunda, onları da değerlendiririz.

Yatırımcı ilişkilerinde kurumsal kimlik referansı

Yurtdışında aldıkları ödüllerle faaliyet raporu alanında öne çıkan Finar, Tayburn ve İndeks'in yöneticileri, 'okur dostu bir içerik' ve 'inovatif tasarım'ın başarılarında en temel unsur olduğu görüşünde birleşiyorlar.



Günümüzde bilgiye erişimin hızlı ve kolay olması yatırımcıların profilini güncellemiş oldu. Şirketler artık yatırımcı tarafından en-selerinde nefes hissedecek yakınlıkta takip ediliyor. Yeni yatırım seçenekleri didik didik inceleniyor, geçmiş kaydediliyor. Bir şirkete duyulan güven ise, hesapların şeffaflığından geçiyor.

Yatırımcılarla doğrudan ve açık iletişim kurmak karşılıklı bir kazanç ilişkisinin temeli demek. Bu yüzden, ilk elden verilen veriler ve demeçler büyük önem taşımakta. Faaliyet raporları böyle bir iletişim kurma fırsatı sunan en ciddi mecralardan biri haline geldi.

KURUMSAL KİMLİĞİN PRESTİJ KAYNAĞI

Son zamanlara kadar faaliyet raporları kurumsal resmiyetin bir dökümü olarak algılanmaktaydı. Ağırlıklı olarak mali verilerin sunulduğu ve açıklamaların kısa olduğu bu



metinler şirket profilini tek boyutta gösteriyordu. Artık titizlikle hazırlanan raporlarla kurumsal kimliği çok daha yakından tanımak mümkün. Finar Kurumsal Ajans Başkanı Baki Kara'ya göre faaliyet raporları kurumsal iletişimin kullanıldığı önemli ve prestijli bir iletişim mecrasına dönüştü ve raporların görevi kurumsal mesajı çarpıcı bir şekilde okura iletmek. Baki Kara, "Hem içerik hem de görsellik yönünden iyi tasarlanmış bu yeni dönemin faaliyet raporlarından herhangi biri, şirketin nereden gelip nereye gittiğini, bu yolculuğundaki temel iş ve yönetim stratejilerini, bulunduğu pazarı ve pazardaki konumunu, büyüme potansiyelini ve nakit akışını doğru ve özlü bir şekilde yansıtmak durumunda" diye belirterek günümüzdeki önemlerinin altını çiziyor.

BDDK'nın çıkarttığı yönetmelikle 2006'dan beri bankalar faaliyet raporlarını daha geniş çerçevede hazırlanmak zorunda. Bu daha çok belge demek. Ancak doğru bir faaliyet raporu yazımıyla şirketler kurumsal kimliklerini daha iyi tanıtmaya imkânı yakalamakta.

Tayburn Kurumsal Kurucu Ortağı Ediz Usman'a göre şirketler bu raporlara sosyal ve çevresel performanslarını ekleyerek çok boyutluluk kazanmakta. İndeks İçerik İletişim Danışmanlık'ın CEO'su Yaprak Özer ise dikkati bu raporların fonksiyonel anlamına çekiyor. Özer'e göre faaliyet raporu 'kurum arşivi, kurum kültürü ve kurum hafızası için eşsiz bir belge.'

METİNLER 'OKUR DOSTU' OLMALI

Nicelik olarak sayfa sayısı çoğalan faaliyet raporlarının niteliğini oluşturmak ise ayrı bir mevzu. İşin ince noktası burada yatıyor. 2000 sonrasında finansal verilere erişim daha kolay olduğundan Baki Kara'ya göre raporların içine, internet üzerinden veya ikili görüşmelerle hemen elde edilemeyecek 'yeni, farklı ve daha değerli' bilgiler koymak gerek. Bu bilgiler yatırımcıya ayrıca anlaşılır bir şekilde aktarılmalı. Görsel iletişim bu noktada çözümün ta kendisi. Ediz Usman görselliğin önemine vurgu yapıyor: "Raporun vitrini olarak da adlandırılan rapor kapağı, raporun okuyucuyu etkilemesi anlamında çok önemlidir. Bu nedenle rapor kapakları ilgi çekici olmalıdır. Burada en önemli unsur kapağın yarattığı görsel algının raporun iç sayfalarında işlenen konsept ile uyum içinde olmasıdır." Söz konusu yüzlerce sayfaya varan raporlar olunca içeriğin boğuculuğu engellenmeli. Usman, metinlerin okur-dostu olması gerektiğinin altını çiziyor: "Raporu okunur kılan en temel öğelerden biri de navigasyondur. Hem basılı raporda hem de online raporlarda kullanılan okuyucu dostu navigas-



yon yapıları, okuyucuyu okumak istediği bölüme en kısa sürede yönlendirmekte ve okuyucunun raporun içinde kaybolmasını engellemektedir.”

GÖRSEL İNOVASYONLAR VE YENİLİKÇİ FİKİRLER

Hedef kitlenin çok iyi tanınması gerektiğini düşünen Yaprak Özer faaliyet raporu yazımında gözden kaçmaması gereken bir ayrıntıyı şöyle ifade ediyor: “Dikkat çekmekle hisseye yatırım paralel ilerlemiyor. Türkiye nüfusunun en eğitilmiş ve en fazla okuyan kitlesine rapor üretiyorsunuz, karşınızdakini gösterişle hafife almak aslında size zarar verebiliyor. Kurumu, piyasaları, rakipleri bilen ve yakın takipte olan özel bir kitleden söz ediyoruz.”

Görsel innovasyonlar ve yenilikçi fikirler faaliyet raporlarını yaratıcılık alanına taşıdı. Söz konusu yaratıcılık içeriği de kapsıyor elbette. Bu alanda çalışan iletişimciler bu konuda hemfikir. Başarılı bir faaliyet raporunun altında uyum ve bütünlük yatıyor. 17 yıldır kurumsal raporlama alanında çalışan bir iletişim bilimcisi olarak Baki Kara faaliyet raporlarını okunur kılmak için önemli ipuçlarını bir paket halinde topluyor. Ona göre bir faaliyet raporu öncelikle özlü olmalı. Raporun dürüstlüğü, tutarlılığı ve sadeliği bir denge içinde olmalı; rapor samimi, yaratıcı ve



cesur bir tarz taşınmalı. Farkındalık için ambalajı çekici olması gerektiği gibi akılda kalıcı olmanın yolu da raporun hikayesinden geçiyor. Kara, raporun üretimi gibi dağıtımının da önemsenmesi gerektiğini söylüyor.

ORTAM ÇEŞİTLENDİRMENİN GEREKLİLİĞİ

Raporların dağıtımında da yenilikçi yöntemler her geçen gün artıyor. Bu yöntemler raporun ortamını çeşitlendirdiği gibi kullanım şekillerini de değiştirmekte. Özellikle internet ortamının sunduğu yenilikler iletişimcileri heyecanlandırıyor. Yaratıcılıklarını zorlayan iletişimciler faaliyet raporlarına daha fazla değer katma peşindeler. Daha çok kişiye daha hızlı ulaşabilmek istiyorlar. Ayrıca yaşam döngüsü kısa olan faaliyet raporları yeni ortamlarda çok daha kalıcı araçlara çevrilebilir. Son zamanlarda sıklaşan interaktif faaliyet raporlarıyla yatırımcı da oyunun parçası. Yaprak Özer yatırımcıyla bu yenilik sayesinde kurulan bağ şöyle tarif ediyor: “Hem yaşam döngüsünü hem de yaygınlaşma ihtiyacını karşılayan interaktif raporlar, aynı zamanda kullanıcıyı edilgen olmaktan kurtardığı ve ona istediği gibi kullanım hakkı sağladığı için faydalı. İster sokaktaki yatırımcı, ister analist isterse yabancı kurumsal yatırımcı, rapor bakıldığında başka bir tat, oynandığında farklı bir haz veriyor. İnteraktifte oyuna sizinle katılan başka oyuncularla söz ediyoruz, güncel bilgi vermekten ve bu bilgileri vermeyi sürdürmekten söz ediyoruz.” İletişimciler mobil ve internet teknolojisinin bu alanda sunduklarından yararlanma peşindeler. Geriye kalan sorumluluk ise şirketlerde. Yatırımcıları etkilemek için gururla göğüslerini kabartmaktan çekinmemeleri gerekiyor. Mobil ve internet ortamındaki sıkı rekabetin bir parçası olan şirketler bir basamak daha çıkacak gibi.

ÖDÜL, KÜRESEL TRENDLERİ İYİ TAKİP EDENLERE

Dünyada sadece faaliyet raporları üzerine verilen ödüller var. Türk iletişimciler de etkileyici raporlar hazırlama konusunda çok iddialı. İndeks İçerik İletişim Danışmanlık, Finar Kurumsal Ajans ve Tayburn gibi iletişim şirketleri bu alanda birçok uluslararası ödüle sahip oldu. Finar Kurumsal Ajans'ın TAV 2010 Faaliyet Raporu ile aldığı En İyi Rapor Oscar'ı Türkiye'deki kurumsal kimlik icraatlarının ne kadar önde olduğunu gösteriyor. Bu isimlerin dünyadaki gelişmeleri sıcak sıcak takip etmesi başarılarındaki en büyük faktör. Her üç yetkili de çok iyi faaliyet raporu hazırlayan ileri düzeyde ajanslar olduğunu düşünüyor. Yine de, Türkiye'de dikkat edilmesi gereken bazı sorunlar ve yurtdışındaki ülkelere göre mizaç farklılıkları bu-



lunmakta. Gelişmesi gerekli bir nokta da şirketlerin tavrı. “Her ne kadar Türkiye’de de raporlar genel anlamda oldukça şeffaf olsa da şirketler çoğunlukla zorlu koşullarından bahsetmemeyi tercih etmekte” diyor Ediz Usman ve ekliyor; “Ekonomik, sosyal ve çevresel performansı tek bir çatı altında toplayan ‘sürdürülebilirlik’ kavramı faaliyet raporlarında tam anlamıyla yerini bulmuş değil”. Usman’a göre Türk şirketlerinin “sürdürülebilirliği” içselleştirdikleri noktada raporlar daha başarılı olacak.

TASARIMDA YENİLİĞE YETERİNCE AÇIK DEĞİLİZ

Her üç kurumun da ortak bir saptaması var: Türkiye’de faaliyet gösteren şirketler daha keskin hatlara sahip, kurumsallığı ağır basan tasarımları tercih ediyor. Yurtdışındaki örneklerle baktığımızda, daha esnek, daha cesur tasarımların da sıkça kullanıldığını görebiliyoruz. Baki Kara, İMKB 100 şirketlerinin hâlâ büyük bir bölümünün faaliyet raporu hazırlama konusunda dışarıdan profesyonel bir destek almadığını belirterek araştırmaların da gösterdiği gibi geliştirmemiz gereken alanların bunlar olduğunu açıklıyor. Türkiye’deki şirketlerin yurtdışındaki emsalleriyle karşılaşılmasında Yaprak Özer ilginç bir noktaya dikkat çekiyor: “Yabancı raporlarla bizinkiler arasında gördüğüm en önemli farklardan bir tanesi, özgüven. Özgüven bir veriyi farklı noktalarıyla ve büyük değişim içinde olmasa da yorumlayabilmek demektir.” Görünen o ki, faaliyet raporlarının internet aracılığıyla dolaşımı daha faal kılınmalı. Türkiye’deki iletişimciler donanımlı. Artık şirketler daha cesur davranabilir çünkü şirketlerin büyümesi tanıtımdan geçiyor. Faaliyet raporları şirketlerin en seçkin, en kapsamlı tanıtımı.



İnteraktif raporlar kullanışlı ve etkin bir format



Ediz Usman

Tayburn Kurumsal Kurucu Ortağı

Tasarım ve metin anlamında ele alırsak, Türkiye raporlamada yurt dışı ile birçok anlamda benzer seviyelerdedir diyebiliriz. Ancak geliştirilmesi gereken noktalar elbette mevcut. Her ne kadar Türkiye’de de raporlar genel anlamda oldukça şeffaf olsa da şirketler çoğunlukla zorlu koşullardan bahsetmemeyi tercih etmemektedir. Ek olarak, ekonomik, sosyal ve çevresel performansı tek bir çatı altında toplayan ‘sürdürülebilirlik’ kavramı faaliyet raporlarında tam anlamıyla yerini bulmuş değil. Bu bağlamda Türkiye’deki şirketler sürdürülebilirliği içselleştirdikleri noktada faaliyet raporlarında sürdürülebilirlik performanslarına da daha geniş yer vereceklerdir. Ayrıca Türkiye’de faaliyet gösteren şirketler daha keskin hatlara sahip, kurumsallığı ağır basan tasarımları tercih etmektedir. Yurtdışındaki örneklerle baktığımızda, daha esnek, daha cesur tasarımların da sıkça kullanıldığını görebiliyoruz. Navigasyon anlamında okuyucuya büyük kolaylık getiren interaktif faaliyet raporları, okuyucunun raporun farklı bölümlerine istediği an bir tık ile kolayca ulaşmasını sağlamaktadır. Günümüzde okuyucunun üzerine not alabildiği, seçtiği bölümlerden kendi raporunu oluşturabildiği interaktif raporlar okuyucuya önemli zaman kazandırmaktadır. İnternet bağlantısının olduğu her yerden görüntülenebilen veya bir CD, USB bellek içinde kolayca taşınabilen interaktif raporlar ulaşılabilirlik anlamında okuyucu açısından önemli bir raporlama formatıdır.

**Kitaplar konuşur, engeller yok olur.
0800 219 91 91**



**TÜRKİYE'YE
DEĞER**



www.turkiyeyedeger.com.tr

Türkiye'nin ilk telefon kütüphanesi, Boğaziçi Üniversitesi GETEM ve Türk Telekom işbirliği ile hizmete başladı. Görme engelli değerli kullanıcılarımız, yüzlerce sesli kitabı, 0800 219 91 91'i arayarak ev telefonları üzerinden ücretsiz dinleyebilir.

Bir fark yaratsak yeter, Türkiye'ye değer.

►444 1 444 ►TURKTELEKOM.COM.TR



**TURK
TELE
KOM**

İşlevsellik ve iletişim ana hedef



Faaliyet raporlarının şirketler için resmi anlamı yüksek. Ben faaliyet raporlarına başka anlamlar da yüklemeyi seviyorum. Bunlar sırasıyla fonksiyonel anlamı ve iletişim anlamı... Resmi anlam, mevzuatın gerektirdiği bir zorunluluktur. Bu zorunluluk en iyi şekilde yerine getirilmelidir. Mevzuat, kurumları şeffaflığa, hesap verebilirliğe, ölçülebilirliğe, sürdürülebilirliğe,



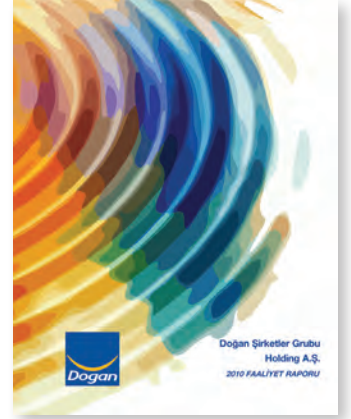
Yaprak Özer

İndeks İçerik İletişim Danışmanlık
CEO

etik davranmaya yönlendirmektedir. Bu beklentilerin yerine getirildiğini gösteren enstrümanlardan biri ve önemli faaliyet raporlarıdır. Yatırımcıların kafalarından geçen soru/ lar oldukça basit ve doğal;

- Bu şirkete yatırım yapmakla iyi yaptım mı?
 - Yatırım yapmaya devam etmeli miyim?
 - Daha önce deneyimim yoksa bu şirketle böyle bir ilişki içine girmeli miyim?
 - Bu şirket ve politikaları benim düşünce ve duruşuma uyuyor mu?
- Fonksiyonel anlamına gelince, kurum arşivi, kurum kültürü ve kurum hafızası için eşsiz bir belgedir, faaliyet raporları... Bu dokümanı hazırlayanların büyük bir özenle aslında tarih yazdıklarının bilincinde olmaları, gelecek yıllara bir belge

birakmanın ciddiyetiyle çalışmaları gerekir. Pek çok kurumun geçmişi bugüne getiren sistemli bir çalışması bulunmadığı için faaliyet raporlarını önemsiyorum. Bunlara ilave olarak üçüncü anlamı faaliyet raporlarının bir kurum kimliği yani kurumsal iletişim enstrümanı olmasıdır. Kurumların çok çeşitlenen iletişim enstrümanları, bir yandan da hızla konsolide olmaktadır. Bilgi fazlalığı bilgi kirliliği yaratırken, mecra kullanımında yarattığınız çeşitlilik size büyük seçeneklerle birlikte büyük bir rekabet havuzu da sunuyor. Bu nedenle gerekçelendirilmiş ve hedef kitlesi belli iletişim çalışmaları yapılmalıdır. Faaliyet raporlarının hazır bir kitlesi zaten bulunmaktadır. Bu enstrümanın iyi kullanılmasından daha akıllı ve tasarruflu bir iletişim çabası olamaz.



Baki Kara

Finar Kurumsal Ajansı Başkanı

'Bir Bakışta' sayfaları etkin kullanılmalı

Türkiye'deki şirketleri yurtdışındaki emsalleri ile karşılaştırdığınızda raporlamadaki önemli artı/eksileri şöyle sıralayabiliriz: Bu konudaki eksiklerimizin ve iyileştirme yapılacak alanları belirlemek için yaklaşık üç ayımızı alan bir metodik çalışma gerçekleştirdik bu yaz. İMKB 100 ile FTSE 100 şirketlerini tasarım, içerik ve format yönünden 200 kritere göre karşılaştırdık. Hatta bu çalışmanın çıktılarının bir bölümünü, TÜYİD'te yapılan bir toplantıda katılımcı üyelerle paylaştık. Ayrıntılı bilgi edinmek isteyen ilgililer, sunuma hem bizim sitemizden hem de TÜYİD stesinden ulaşabilirler. Ben kısaca bazı noktalara değinecek olursam, öncelikle şunu söyleyebilirim ki, İMKB 100 şirketlerinin hala büyük bir bölümü faaliyet raporu hazırlama konusunda dışarıdan profesyonel bir destek almıyor. Kendi içlerinde ve el yordamıyla yapıyorlar bu işi. Oysa mutlaka bir iletişim bilimcisinin desteğine ihtiyaçları var. Araştırmamız gösteriyor ki geliştirmemiz gereken alanlar, aslında zaten bu alanlar. Yani raporun okurla kurduğu iletişim. Özetlemem gerekirse: Kapağın etkin kullanımı, şirket stratejisinin ön plana çıkarılması, bilginin konsantre edilerek verildiği 'Bir Bakışta' sayfalarının etkin kullanımı, yönetici mesajlarında ve raporun genelinde tekrarların olmaması, etkin fotoğraf, diyagram ve grafik kullanımı gibi alanlarda daha gidilecek yolumuz olduğunu söyleyebilirim.

Banu Taşkın
Özel Bankacılık
Grup Direktörü

Özel Bankacılık'ın
gerçekten size özel olması
gerektiğini düşünüyorsanız,
buradayız.



**SİZİNLE HER ZAMAN
AYNI PORTFÖY
YÖNETİCİSİ
İLGİLENSİN.**

TEB Özel Bankacılık'ta müşterilerimiz tüm finansal ihtiyaçları için tek bir portföy yöneticisiyle çalışma ayrıcalığına sahip olur. Konusunda uzman, yerel ve global piyasalara hakim yöneticilerimiz, size özel çözümler için öneriler geliştirir. ”

ÖZEL BİR GELECEK İÇİN YENİ BAKIŞ AÇILARI



TEB ÖZEL
BNP PARIBAS ORTAKLIĞI

tebozel.com / 444 0 966



Süleyman Kısaç

Yatırımcı İlişkileri Derneği Mevzuat Çalışma Grubu Eşbaşkanı

Kurumsal Yönetim'de yeni dönem

Ülkemizde Kurumsal Yönetim İlkeleri, temelde şirketlerde yönetim, hissedarlar ve diğer menfaat sahipleri arasındaki olası çıkar çatışmalarının en iyi şekilde yönetimini, etkin çalışmasını ve şirketin uzun dönemde tüm menfaat sahipleri için değer yaratmaya devam edebilmesini teminen SPK tarafından ilk olarak 2003 yılında yayımlanmış, sonrasında 2005 yılında revize edilmiş en son olarak da hazırlanan revize taslak kasım ayında kamuoyunun görüşüne sunulmuştur. İlkeler uyum SPK tarafından şirketlerin ihtiyarına bırakılmış ve 'uy ya da açıkla' prensibi benimsenmiştir.

11 Ekim 2011 tarih ve 28081 sayılı Mükerrer Resmi Gazete'de yayımlanan 654 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Sermaye Piyasası Kurulu'nun görev ve yetkileri arasına 'sermaye piyasasında kurumsal yönetim ilkelerini tespit ve ilan etmek, yatırım ortamının iyileştirilmesine katkıda bulunmak üzere, borsada işlem gören halka açık anonim ortaklıklardan halka açıklık oranları, yatırımcı sayısı ve niteliği, dâhil oldukları endeks ve belirli bir zaman dilimindeki işlem yoğunluğunu dikkate alarak belirlemiş olduğu gruplarda yer alanların kurumsal yönetim ilkelerine kısmen veya tamamen uymalarını zorunlu tutmak' eklenmiştir. Anılan Kanun Hükmünde Kararname'nin Sermaye Piyasası Kurulu'na verdiği yetki doğrultusunda, Kurumsal Yönetim İlkeleri, detayları aşağıda yer alan Tebliğ niteliğinde bir düzenlemeye dönüştürülmüş ve ilkelerde uluslararası gelişmeler de dikkate alınarak bahsi geçen değişiklikler yapılmış ve 11 Ekim 2011 tarihinde Seri:IV, No: 54 Sayılı Kurumsal Yönetim İlkelerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğ yayımlanmıştır. Bu tebliğ, bazı ilkelerin İMKB 30 Endeksi'nde yer alan banka dışı şirketlerce uygulanmasını zorunlu hale getirmiştir. Bu yazımızda uygulanması zorunlu hale getirilen bu ilkelerin ilgili şirketlerin yönetim uygulamalarında ve faaliyetlerinde yaratacağı etkiyi inceleyeceğiz.

YÜRÜRLÜK TARİHİ

Kurul bu tebliğ ile getirdiği hükümlere tebliğin yayım tarihi itibarıyla uyulmasını gerekli kılmıştır ancak oldukça kapsamlı ve esas

sözleşme tadilleri dâhil birçok değişiklik öngörmesi nedeniyle bir geçiş sürecine ihtiyaç duyulacağı çok açıktır.

KAPSAM

Kurul bu tebliğ hükümlerinin İMKB 30 Endeksi'nde yer alan banka dışı şirketler tarafından uygulanmasını zorunlu tutmuştur. Ancak İMKB 30 Endeksi fiili dolaşımdaki pay oranı, işlem hacmi ve piyasa değeri gibi kriterlerin periyodik olarak gözden geçirilmesi sonucu yılda dört kez değişmektedir. Endekste yer alan şirketlerin değişebilme ihtimali dikka-



te alınarak tebliğ kapsamında değerlendirilecek şirketlerin endekste belli bir dönem kalmış olması, endekse giren şirketlerin uyumu için gereken süre ve endeksten çıkarılan şirketlerin gelecekteki durumunun da dikkate alınması ve açıklığa kavuşturulmasında fayda mülahaza edilmektedir.

Tebliğ ile uyumu zorunlu hale getirilen ilkeler Pay Sahipleri ve Yönetim Kurulu başlıkları altındaki bazı ilkelerden oluşmaktadır.

PAY SAHİPLERİ İLE ALAKALI UYULMASI ZORUNLU HALE GELEN HUSUSLAR

Genel Kurul Toplantı İlanı'nın asgari üç hafta önceden yapılması,

Mevcut ve yeni TTK'ya göre iki hafta olarak düzenlenmiş olan bu süre, tebliğ ile üç haftaya çıkarılmıştır ve şirketlerin esas sözleşmelerini bu hükme uyumlu hale gelecek şekilde değiştirmeleri gerekmektedir.

Şirketin internet sitesinde yer alması gereken genel kurul toplantı ilanına ilişkin hükümler,

Bu hükümler ile SPK'nın ulusal gazetelerde yayınlanması gereken ilan ile şirket internet sitesinde yayınlanacak olan ilanı farklılaştırdığı anlaşılmaktadır. Buna göre; Şirket'in internet sitesinde yer alması gereken ilanda mevzuat gereği yapması gereken bildirim ve açıklamaların yanı sıra aşağıdaki hususların da pay sahiplerine duyurulması zorunlu hale getirilmiştir.

- Şirketin ortaklık yapısını yansıtan toplam pay sayısı ve oy hakkı, şirket sermayesinde imtiyazlı pay bulunuyorsa her bir imtiyazlı pay grubunu temsil eden pay sayısı ve oy hakkına ilişkin bilgi,

- Şirketin ve şirketin önemli iştirak ve bağlı ortaklıklarının geçmiş hesap döneminde ger-

çekleşen veya gelecek dönemlerde planladığı yönetim ve faaliyet organizasyonundaki değişiklikler ve bu değişikliklerin gerekçeleri ile organizasyon yapısı değişikliğine taraf olan tüm kuruluşların son üç hesap dönemine ilişkin faaliyet raporları ve yıllık mali tabloları ile proforma mali tablolar,

Bu hükmün ilgili tüm şirketler tarafından yeknesak bir şekilde uygulanabilmesi için 'önemli iştirak' ve 'yönetim ve faaliyet organizasyonu değişiklikleri' kavramlarının açıklığa kavuşturulması gerekecektir. Buna ilaveten gerek ana şirketlerin kontrolünde olmayan gerekse faaliyet raporu hazırlama yükümlülüğü olmayan iştiraklerine ilişkin bu tür bilgi ve belgelerin temininde sorun yaşanması da çok muhtemeldir.

- Genel kurul toplantı gündeminde Yönetim Kurulu üyelerinin azli, değiştirilmesi veya seçimi varsa, azil ve değiştirme gerekçeleri, yönetim kurulu üyeliğine aday gösterilecek kişilerin isimleri ve özgeçmişleri,

- Bir önceki hükmün uygulanabilmesini teminen Yönetim Kurulu üyeliğine aday gösterilen kişilerin isimleri ve özgeçmişleri, son 10 yıl içerisinde yürüttüğü görevler ve ayrılma nedenleri; şirket, şirket ile ilişkili taraflar ve şirketin iş yaptığı kurumlar ile ilişkisinin niteliği ve düzeyi; bağımsızlık niteliğine sahip olup olmadığı ve yönetim kurulu üyesi olması durumunda şirketin faaliyetlerini etkileyebilecek diğer benzeri hususlar hakkında bilgi üyeleri aday gösterecek ortaklar tarafından, genel kurul toplantı ilanının yapıldığı tarihten sonraki bir hafta içerisinde, şirkete derhal kamuya açıklanmak üzere bildirilmesi, Bu hükümden anlaşılan şirket internet sitesinde yer alacak ilanın bir hafta boyunca ortaklar tarafından yönetim kurulu üyeliğine aday



gösterilecek kişilere ait yukarıda sayılan bilgilerin şirkete ulaşmasını takiben güncellenmesi ve ayrıca her bir aday için bir Özel Durum Açıklaması yapılması gerekecektir. Kurul aday gösterme prosedürüne ilişkin bir hüküm getirmemiş olup bu konu ilgili şirketlerde uygulamayı sıkıntıya sokma potansiyeline sahiptir. Şöyle ki binlerce ortağa sahip ve kamuoyunun gözü önündeki şirketlerde çok sayıda aday gösterilmesi durumunda şirket bütün bir yıl yaptığından daha fazla sayıda Özel Durum Açıklaması yaparak adayları kamuya duyurmak zorunda kalacaktır. Bunun yanı sıra prosedürün net olmaması kötü niyetli kişiler tarafından da şirket genel kurul toplantısının bloke edilmesine ve karar alamamaya sebebiyet vermeye de açıktır.

Genel kurul kararıyla Yönetim Kurulu üyelerinin şirket ile işlem yapabilmesi ve rekabet edebilmesi hususunda onay verilmiş ise, ilgili yönetim kurulu üyeleri şirket ile yaptıkları işlemler ve şirket ile rekabet edilen faaliyetler hakkında genel kurulu bilgilendirir.

Türk Ticaret Kanunu'nda şirketle muamele yapma yasağıyla rekabet yasağı uygulamalarında da olduğu üzere getirilen zorunluluğun dolaylı ilişkileri kapsamadığı ve doğrudan şirket faaliyetleriyle ilgili yönetim kurulu üyesi ve bu kişinin tek başına kontrolüne sahip olduğu şirketlerle sınırlı olduğu düşünülmektedir. Buradaki amacın özellikle doğrudan ilişkilerin ortakların bilgisine sunulmasının tebliğde ifade edilmesi faydalı görülmektedir.

Yönetim Kurulu üyelerinin ve yöneticilerin ücretlendirme esasları yazılı hale getirilmeli ve pay sahiplerine bu konuda görüş bildirme imkânı tanınmalıdır. Bu amaçla hazırlanan 'ücretlendirme politikası', şirketin internet sitesinde yer almalı ve olağan genel kurul toplantısında ayrı bir madde olarak ortakların bilgisine sunulmalıdır.

Bu hükmün ilgili şirketler tarafından yeknesak şekilde uygulanabilmesini teminen 'yönetici' kavramı açıklığa kavuşturulmalıdır.

Şirketin sermaye ve yönetim yapısıyla malvarlığında değişiklik meydana getiren bölünme ve hisse değişimi, önemli tutardaki maddi/maddi olmayan varlık alım/satımı, kiralanması veya kiraya verilmesi veya bağış ve yardımda bulunulması ile üçüncü kişiler lehine kefalet, ipotek gibi teminat verilmesine ilişkin kararların, genel kurulda işlemin tarafları ile bunlarla ilişkili kişilerin oy kullanamayacakları bir oylamada alınması yönünde esas sözleşmeye hüküm konularak pay sahiplerinin genel kurulda bu tür kararlara katılmalarının sağlanması, esas sözleşmeye bu yönde bir hüküm konulana kadar, söz konusu hususlara ilişkin yönetim kurulu kararlarının, genel kurul onayı olmaksızın uygulanmaması

Bu hükmün ilgili şirketler tarafından yeknesak şekilde uygulanabilmesini teminen 'önemlilik' kavramı açıklığa kavuşturulmalıdır. Ayrıca faaliyet konusu; varlık alım satımı, kiralanması veya kiraya

verilmesi olan şirketler açısından bu hükmün uygulaması büyük sorunlar doğurabilecektir. Maddi/maddi olmayan varlık alım/satımı ile ilgili işlemleri kapsayan bu hüküm finansal duran varlık alım satımı ile ilgili bir açıklama getirmemiştir. Bağış ve yardımda bulunma ile üçüncü kişiler lehine sağlanan kefalet, ipotek ve teminatlar konusunda mevcut düzenlemeler bulunmaktadır. Bu uygulamaların zorunlu kılınan bu hüküm ile tekrar ele alınması karışıklık yaratmaktadır. Ayrıca bu uygulamaların ilişkili taraflarla gerçekleştirilmesi göz önünde bulundurulduğunda 'ilişkili taraf' tanımının mevcut düzenlemelerde farklılık teşkil etmesinden ötürü açıkça belirtilmesinde fayda görülmektedir. Son olarak ise işlemin taraflarıyla bunlarla ilişkili kişilerin oy kullanamayacakları bir oylamada nisabın sağlanamayabileceği de göz önünde bulundurulmalıdır.

Karşılıklı iştirak ilişkisi, beraberinde bir hâkimiyet ilişkisini de getiriyorsa, karşılıklı iştirak içerisinde bulunan şirketler, nisap oluşturmak gibi, çok zaruri durumlar ortaya çıkmadıkça, karşılıklı iştirak ilişkisi içerisinde bulunan şirketin genel kurullarında oy haklarını kullanmaktan kaçınması ve bu durumu kamuya açıklaması

Karşılıklı iştirak ilişkisinin beraberinde getireceği hâkimiyet ilişkisinin tanımlanması, karşılıklı iştirak kavramının ise mevcut düzenlemelerle desteklenmesi bu hükmü anlaşılır kılacaktır.

Yönetim Kurulu üyelerinin ve yöneticilerin ücretlendirme esasları yazılı hale getirilmeli ve pay sahiplerine bu konuda görüş bildirme imkânı tanınmalıdır. Bu amaçla hazırlanan 'ücretlendirme politikası', şirketin internet sitesinde yer almalı ve olağan genel kurul toplantısında ayrı bir madde olarak ortakların bilgisine sunulmalıdır.



YÖNETİM KURULU İLE ALAKALI UYULMASI ZORUNLU HALE GELEN HUSUSLAR

Yönetim Kurulu'nun, sayısı ikiden az olmamak üzere en az üçte biri bağımsız üyelerden oluşur. Bağımsız üye sayısının hesaplanmasında küsuratlar izleyen tam sayı olarak dikkate alınır.

Şirketlerin esas sözleşmelerini bu hükme uyumlu hale gelecek şekilde değiştirmeleri gerekmektedir. Bu husus ortak yönetilen şirketler ve iş ortaklıklarında tarafların menfaatlerini koruyacak şekilde oluşturulan yönetim kurulundaki dengenin bozulmasına sebebiyet verecek, şirketin faaliyetleri için alınması gereken kararların önünde engel teşkil etme riskini doğuracaktır.

Bu hususun halka açıklık oranından bağımsız olarak zorunlu hale getirilmesi şirkete en büyük sermayeyi koyan büyük ortakların şirket kontrolünü kaybetme riski doğurmasından dolayı menfaatlerini koruma amaçlı olarak şirketlerin kottan çıkarılması durumuna neden olabileceği gibi halka açılma planı yapan şirketlerin de kararlarını gözden geçirmelerine neden olabilmektedir.



SONUÇ

Gerek ülkemizde gerekse dünya üzerindeki olumsuz örnekler ve yatırımcı ve diğer menfaat sahipleri nezdinde neden oldukları onarılamaz hasarlar da dikkate alındığında Kurumsal Yönetim uygulamalarının geliştirilmesi tartışmasız öneme sahiptir. Ancak bu sürecin doğru yönetilmemesi; uygulamada karışıklık ve tutarsızlıklar, kottan çıkarılma girişimleri ve halka arza olan ilginin azalması gibi istenmeyen sonuçlar doğurabilmektedir. Bunların aksine kurumsal yönetim prensiplerinin, şirketlerin sürdürülebilirliğinin sağlanması, pay sahipleri ve hissedarlar arasında olası çıkar çatışmalarının yönetilmesi, halka açılmanın teşvik edilmesi, piyasadaki rekabetin olgunlaştırılması ile kurumsallaşmayı ve yabancı sermaye yatırımlarının artırılmasına yönelik oluşturulması önem arz etmektedir. Düzenleyici kuruluşların bu tür düzenlemeleri taslak haldeyken uygun süreler vererek kamuoyu görüşüne sunması ve gelecek görüşleri dikkate alarak düzenlemeleri mümkün olduğunca en yüksek katılımla yapmasının ülkemiz sermaye piyasasının gelişimine hedeflenen katkıyı sağlamakta daha faydalı olacağı açıktır.

Şirketin yönetim kurulunda son altı yıl içerisinde yönetim kurulu üyeliği yapan bir kişi, yönetim kuruluna bağımsız üye olarak atanamaz.

BAĞIMSIZ ÜYE KRİTERLERİ:

- ▼ Şirket, şirketin ilişkili taraflarından biri veya şirket sermayesinde doğrudan veya dolaylı olarak yüzde 5 veya daha fazla paya sahip hissedarların yönetim veya sermaye bakımından ilişkili olduğu tüzel kişilerle kendisi, eşi ve üçüncü dereceye kadar kan ve sıhrı hısımları arasında son beş yıl içinde istihdam, sermaye veya ticaret anlamında doğrudan veya dolaylı bir menfaat ilişkisinin kurulmaması,
- ▼ Yönetim Kurulu'na bir pay grubunu temsilen seçilmemiş olması,
- ▼ Başta şirketin denetimini ve danışmanlığını yapan şirketler olmak üzere, yapılan anlaşmalar çerçevesinde şirketin faaliyet ve organizasyonunun tamamını veya belli bir bölümünü yürüten şirketlerde çalışmıyor olması ve son beş yıl içerisinde yönetici olarak görev almamış olması,
- ▼ Son beş yıl içerisinde, şirketin bağımsız denetimini yapan kuruluşlarda istihdam edilmemiş veya bağımsız denetim sürecinde yer almamış olması,
- ▼ Şirkete önemli ölçüde hizmet ve ürün sağlayan firmaların herhangi birisinde çalışmamış ve son beş yıl içerisinde yönetici olarak görev almamış olması,
- ▼ Eşi veya üçüncü dereceye kadar olan kan ve sıhrı hısımları arasında hiçbirisinin şirkette yönetici, toplam sermayenin yüzde 5'inden fazlasını elinde bulunduran veya her halükarda yönetim kontrolünü elinde bulunduran pay sahibi olmaması,
- ▼ Şirketten yönetim kurulu üyeliği ücreti ve huzur hakkı dışında başka herhangi bir gelir elde etmiyor olması; yönetim kurulu görevi dolayısıyla hissedar ise sermayede sahip olduğu payın oranının yüzde 1'den fazla olmaması ve bu payların imtiyazlı olmaması.

"Haklı gerekçelerin varlığı halinde, yatırımcı haklarını korumayı teminen, Kurul'un uygun görüşü ile azami bir yıla kadar geçici bir süreyle sınırlı olmak üzere, yukarıda verilen bağımsızlık kriterlerinden bir veya birkaçını sağlamayanlar bağımsız yönetim kurulu üyesi olarak genel kurul tarafından seçilebilir."

▼ *Bağımsız Yönetim Kurulu üyesinin, mevzuat, esas sözleşme ve yukarıda yer alan kriterler çerçevesinde bağımsız olduğuna ilişkin yazılı bir beyanını aday gösterdiği esnada yönetim kuruluna vermesi, yönetim kurulunun bağımsız üye adayının bağımsızlık ölçütlerini taşıyıp taşımadığını değerlendirmesi ve buna ilişkin değerlendirmesini bir rapora bağlayarak ve genel kurula sunması. Bağımsız yönetim kurulu üyesi atamasına ilişkin genel kurul kararının ve gerekçelerinin, karşı oyları ve yönetim kurulu değerlendirme raporunu da içerecek şekilde, Şirketin internet sitesinde açıklanması, sermayenin yirmide birini temsil eden pay sahipleri tarafından olumsuz oy kullanılmış bağımsız yönetim kurulu üyesi adaylarının bağımsız üye olarak seçilmeleri durumunda, bunların bağımsızlık kriterlerini sağlayıp sağlamadığı Kurul tarafından değerlendirilmesi ve karara bağlanması*

Bu hükme ilişkin olarak sermayenin yirmide birini temsil eden pay sahipleri tarafından hakkında olumsuz oy kullanılmış bağımsız yönetim kurulu üyesi adaylarının bağımsızlıklarının Kurul tarafından değerlendirilip karara bağlanması sonrasında takip edilmesi gereken süreç açıklığa kavuşturulmalıdır.



Akıllı Para'dan enstantaneler

'Akıllı Para' programı, yatırımcı ilişkilerinin önemini iş dünyasında daha iyi algılanmasında önemli bir işlev üstlendi. Her çarşamba BloombergHT TV'de yayınlanan 'Akıllı Para' programında Cüneyt Başaran TÜYİD üyelerini ağırlayarak, yatırımcı soruları, sermaye akımlarındaki eğilimler, halka açık şirketlerimizin yatırım hikayeleri ve yatırımcı ilişkilerine dair sohbetleri ve ipuçlarını izleyicilerle paylaşıyor. Bu programlardan küçük bir derlemeyi sayfalarımıza taşıyoruz.

"Yatırımcı ilişkileri en özet haliyle, halka açık şirketler ile sermaye piyasalarındaki hissedarlar, potansiyel yatırımcılar, aracı kurumlar, analistler, finansal medya, değerlendirme kurumları, düzenleyici kurumlar gibi hedef kitleler arasındaki ilişkiyi yöneten, şirketin ve hisse değerinin doğru algılanması, adil piyasa değerine ulaşması için çalışan birimlerdir."

Funda Güngör Akpınar - TÜYİD Yönetim Kurulu Başkanı -
Koç Holding Yatırımcı İlişkileri Koordinatörü



"Yatırımcı ilişkileri'nin amacı, potansiyel yatırımcılara ve hissedarlara sadece işlerin ne kadar iyi gittiğini anlatmak değil; özellikle belirsizlik dönemlerinde



Orhun Köstem - TÜYİD Kurucu Üyesi
Coca-Cola İçecek CFO'su

yatırımcıların şirkete olan güvenlerinin, şeffaflık, güvenilirlik, hesap verebilirlik gibi ilkeler bazında artırılmasını sağlamak ve yatırım kararlarını almaları için onlara yön göstermektir."

"Yatırımcı ilişkileri Derneği'ndeki birçok faaliyetimiz esnasında yatırımcı ilişkileri yöneticileri olarak bir araya geliyor, en iyi uygulamaları konuşuyor ve gündemdeki



Abdullah Orkun Kaya
TÜYİD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Türk Telekom Yatırımcı İlişkileri Direktörü

konuların ve gelişmelerin ülkemize, sermaye piyasamıza, dolayısıyla da şirketlerimize etkilerini değerlendiriyoruz."



"Yatırımcı ilişkileri halka açık şirketlerde olduğu kadar halka açılmadan önceki süreç içinde de önem verilmesi gereken konulardan biri. Şirketlerde yatırımcı ilişkileri birimlerinin bu dönemde kurulması proaktif bir iletişim yürütülmesi açısından oldukça önemli. Etkin yatırımcı ilişkileri çalışmalarının sonucu olarak şirketlerin, yöneticilerinden iletişim araçlarına kadar olan uygulamalarının ödüllendirilmesi de kaçınılmaz oluyor."

Murat Uluğ - TÜYİD Yönetim Kurulu Üyesi / TAV Havalimanları CFO'su



"2008 döneminde Lehman krizinden sonra yatırımcılardan gelen sorularla Avrupa krizinde bugünlerde gelen sorular çok farklı. Yatırımcılarımız hâlâ Türkiye ekonomisinin kuvvetli ve büyümekte olduğunu görüyorlar."

Dr. Cem Karakaş
TÜYİD Yönetim Kurulu Üyesi
Yıldız Holding CFO'su



"Türkiye artık sermaye piyasalarında aktif olduğu bir yapıya geçecek; buna geçerken de uluslararası varlık yönetimi, uluslararası saklama, uluslararası sermaye piyasaları gibi daha farklı, daha detaylı, daha derinlikli işler gündeme geliyor."

Cihat Takunyacı - TÜYİD Üyesi
BNY Mellon Türkiye Ülke Müdürü ve
Temsilcisi

"Yatırımcı ilişkileri dünyada çok iyi bilinen ama Türkiye'de henüz hakettiği önemi kazanmayan bir fonksiyon. Genellikle Pay Sahipleri ile İlişkiler birimi olarak adlandırılıyor; ancak aslında perspektifi ve vizyonu çok daha geniş. Yatırımcı ilişkileri fonksiyonunun '5C' olarak bilinen beş ana ilkesi var; bunlar sürekliliğin sağlanması, bu ilişkinin güvenilir olması, mesajın tutarlı verilmesi, şirketin

üst yönetiminden başlayarak bu işe bir taahhüdünün olması ve bu şekilde ilişkinin düzenli bir çerçevede sürdürülmesidir. Böylelikle zaman içinde şirket değeri istendiği ve hedeflendiği yere gelebiliyor."

Dr. Haluk Yüklér
TÜYİD Denetim Kurulu Üyesi
Torunlar GMYO Yatırımcı İlişkileri
Direktörü



Koç Holding CEO'su Turgay Durak:

“Yatırımcı ilişkilerinde şeffaflık DNA'mızda var”

Koç Holding dahil olmak üzere Koç Topluluğu'nda yer alan 15 şirket halka açık. Koç Holding CEO'su Turgay Durak, “Halka açıklık, kurumsal bir yönetim anlayışını, şeffaflığı, eşitliği, tüm paydaşlara karşı adil ve sorumlu olmayı beraberinde getiriyor” diyor.

Koç Holding 85 yıllık istikrarlı geçmişiyle Türkiye'nin en büyük holding şirketi. Koç Holding de dahil olmak üzere Koç Topluluğu'nda yer alan 15 şirket halka açık. Bugün İMKB'de holding şirketleri, otomotiv sektörü, beyaz eşya sektörü ve enerji sektöründeki en yüksek şirket değerine sahip olan şirketlerin tümü Koç Topluluğu'nun şirketleri. Bu çerçevede grubun yatırımcı ilişkilerine verdiği değer sadece grup şirketlerinde hisseleri bulunan bireysel ve kurumsal yatırımcıları değil, tüm Türkiye'deki sermaye piyasalarını yakından ilgilendiriyor. Bu sayımızda Koç Topluluğu'nun amiral gemisi Koç Holding'in CEO'su Turgay Durak ile yatırımcı ilişkilerine grubun yaklaşımını, temel kurumsal değerlerini ve Türkiye sermaye piyasalarını konuştuk.

Koç Topluluğu olarak pek çok halka açık şirketiniz var. Tüm de sektörlerinde çok önemli pazar paylarına sahip, çoğunlukla lider pozisyonundaki şirketler. Bu şirketlerdeki tecrübeleriniz doğrultusunda bize halka açılmanın avantajları ve getirdiği yükümlülükler hakkında biraz bilgi verebilir misiniz?

Haklısınız; Koç Holding de dahil olmak üzere 15 şirketimiz halka açık. Bugün İMKB'de holding şirketleri, otomotiv sektörü, beyaz

eşya sektörü ve enerji sektöründeki en yüksek şirket değerine sahip olan şirketlerin tümü Koç Topluluğu şirketleri. Elbette bunun bize getirdiği önemli sorumluluklar var. Sadece düzenlemelere karşı yükümlülükler anlamında değil ama öncü şirketler olarak tüm paydaşlarımıza, toplumumuza ve hatta rakiplerimize karşı örnek olmak gibi bir sorumluluğumuz var. Biz tüm şirketlerimizde yıllardır global standartlarda iş yapmayı ve hissedar değeri yaratmayı hedefleyen, kurumsal yönetimi içselleştiren ve sadece kısa vadeli kârlılığı değil topluma katkıyı ve sürdürülebilirliği ön planda tutan bir yönetim anlayışı benimsiyoruz. Aslında halka açık şirketler için getirilen pek çok kuralın da bu prensipleri yaymaya çalıştığını gözlemliyoruz. Halka açıklık, kurumsal bir yönetim anlayışını, şeffaflığı, eşitliği, tüm paydaşlara karşı adil ve sorumlu olmayı beraberinde getiriyor. Bu sorumlulukların çoğu zaten bizim DNA'mızda var.

35 yıldır Koç Topluluğu'nda...

1970 yılında Robert Koleji'nden mezun olduktan sonra Amerika'da Northwestern Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde burslu öğrenci olarak lisans ve yüksek lisans eğitimini tamamladı. Türkiye'ye döndüğünde babasının ticarethanesinde çalışabilme imkânı vardı, ancak babasının da tavsiyesiyle profesyonel olarak çalışma kararı aldı. 1976 yılında, tam 35 sene önce, iş hayatına Ford Otosan'da mühendis olarak başladı. O günden bugüne de Koç Topluluğu'nda çalışıyor. Ford Otosan'da ürün geliştirmeden imalat mühendisliğine, üretim ve satın almadan pazarlamaya kadar pek çok birimde önceleri uzman daha sonra yönetici olarak görev aldı. 2002 yılında Ford Otosan Genel Müdürü, 2007'de Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı, 2009'da Koç Holding CEO Vekili ve 2010'da da Koç Holding CEO'su olarak atandı. Durak, "Temelleri 85 yıl önce atılmış ve bugün sadece ülkemizin en büyük holding şirketi değil dünyanın da sayılı şirketlerinden biri haline gelmiş öncü bir şirketin yöneticisi olmak bir yandan büyük bir sorumluluk bir yandan da çok gurur verici" diyor.



“Koç Holding olarak yılda en az 10 roadshow ya da yatırımcı konferansına katılıyoruz. Tüm iletişim araçlarını en doğru şekilde ve global standartlara uygun olarak kullanarak sürekli, düzenli ve eşit bilgi paylaşımını hedefliyoruz.”



Tüm bu kurallar uzun vadede sürdürülebilir büyüme stratejilerinin olabilmesi için zaten olmazsa olmaz kurallar. Dolayısıyla elbette halka açık şirketler olarak uymamız gereken kurallar var ancak bunların çoğu kurumsallaşma ve sürdürülebilirlik açısından tüm şirketlerin uyması gerektiğine inandığımız temel kurallar.

Halka açılmanın faydalarına gelince... Rekabetin hızla arttığı dünyamızda şirketlerimizin bir yandan rekabetçi olmaları bir yandan da büyüme odaklı stratejiler sürdürebilmeleri için sürekli kendilerini yenilemeleri ve yatırım yapmaları gerekiyor. Yatırım öz-kaynakla ya da borçla yapılıyor. Sermaye piyasaları gerek halka arz yoluyla, gerek mevcut hisselerin satışıyla gerekse çıkarılacak borçlanma enstrümanları vasıtasıyla şirketlerin büyüme stratejilerini desteklemek amacıyla fon sağlamak için kullanabilecekleri en önemli kaynaklardan biri. Kısaca, halka açılma şirketlerimize düşük maliyetli finansman kaynağı, kurumsallaşma, yurtiçi ve yurtdışındaki yatırımcılar nezdinde daha iyi tanınma, kredibilite gibi pek çok imkan sağlıyor.

Ülkemizde İMKB’nin geldiği pozisyonu değerlendirebilir misiniz? Sizce sermaye piyasalarının derinlik kazanması için başka neler yapılabilir?

İMKB’de son yıllardaki gelişmelerin hem gelişmekte olan ülkeler arasındaki sıralamamız yönünden hem de yeni kurulan piyasalar ve yeni çıkarılan ürünler açısından takdir edilmesi gerekiyor. Biraz önce dile getirdiğim gibi sermaye piyasalarının gelişimi şirketlerimizin büyüme stratejileri ve ülkemize istikrarlı fon akımları açısından çok önemli. Dolayısıyla halka arzların ve sermaye piyasalarının geliştirilmesi hususunun, devlet politikasının bir unsuru haline gelmesi de büyük önem arz ediyor. Dünyadaki örneklerine baktığımızda örneğin Güney Kore, Brezilya ve Polonya’da bu alanda önemli mesafeler kaydedildiğini görüyoruz. Bu açıdan halka arz seferberliğini çok önemli buluyorum. İMKB’de son yapılan değişiklikler bu yönde hızlandırılan çalışmalar paralelinde sürdürülebilir ve kısa sürede İMKB’nin şirketleşmesi sağlanabilirse bu olumlu gelişmelerin hızlanarak devam edebileceğine inanıyorum.

Koç Holding olarak yatırımcılara verdiğiniz temel mesaj nedir? Koç Holding 85 yıllık istikrarlı geçmişiyle Türkiye’nin en büyük holding şirketi. Biz Türkiye’nin genç ve dinamik nüfusu, düşük penetrasyon oranları ve hızla iyileşen ekonomik altyapısıyla yüksek

ve istikrarlı bir büyüme potansiyeli olduğuna inanıyoruz. Koç Topluluğu olarak da odaklandığımız sektörlerdeki lider şirketlerimiz, geniş dağıtım ağıımız ve yüksek kaliteli hizmet anlayışımızla bu büyümeden en fazla değer yaratabilecek konumdayız. Yenilikçiliğe, yeniden yapılanmaya, risk yönetimine, Ar-Ge’ye, kurumsal sosyal sorumluluğa ve sürdürülebilirliğe gönülden inanıyor ve tüm bu konularda da lider ve örnek konumumuzu güçlendirerek sürdürmeyi hedefliyoruz. Bu da rekabetçi gücümüzü ve güvenilirliğimizi çok artırıyor. Bir yandan Türkiye’de karlı ve istikrarlı bir büyüme stratejisi izlerken; bir yandan da global anlamda güçlü marka ve şirketler yaratarak coğrafi risk ve fırsatları en iyi şekilde yönetmeye odaklanıyoruz. Güçlü bir bilançomuz ve nakit pozisyonumuz var. Tüm bunlar yatırımcı açısından bizi cazip kılıyor.

2011 özellikle global piyasalarda belirsizliklerin çok arttığı bir yıl oldu. 2012 daha da zor olacak gibi duruyor. 2012’nin Türkiye ve şirketiniz açısından kısa bir değerlendirilmesini yapabilir misiniz?

2012 tahmin ve hedeflerin belirlenmesi açısından oldukça zor bir yıl. Öncelikle dünya ekonomisine ve global piyasalara ilişkin çok fazla belirsizlik var. Ancak belli varsayımlar altında hareket edebilir ve senaryo çalışmaları yaparak farklı senaryolara kendinizi şimdiden hazırlayabilirsiniz. Biz baz senaryomuzda Avrupa’daki borç krizinin kontrol altına alınabileceğini, Avrupa bankacılık sektöründe kontrolsüz bir iflas olmayacağını, gerek ABD gerekse Avrupa’da büyüme oranlarının oldukça düşük seviyelerde seyredeceğini öngörüyoruz. Bu çerçevede 2012’de ülkemizde de büyüme hızında bir yavaşlama bekliyoruz. Son dönemlerde bir miktar artmış olsa da kredi faizlerinin geçmiş senelere göre daha makul seviyelerde olması, son iki yılda istihdamda kaydedilen artışlar ve tüketici güveninin makul seviyelerde seyretmesi gibi faktörlerin de etkisiyle ülkemizde büyümenin yüzde 4 seviyelerinde gerçekleşebileceğini öngörüyoruz. Büyümede dış talebin etkisinin zayıf olmasını; iç talebin yine itici güç olmasını ancak iç talepteki büyümenin 2011 yılındaki seviyelerinin altında kalmasını bekliyoruz. Koç Topluluğu olarak ise stratejilerimizi temkinli bir iyimserlik çerçevesinde belirledik. Topluluğumuz’da 2008 yılından bu yana borçlanma, döviz pozisyonu gibi riskleri çok dikkatli bir şekilde yönetiyoruz. Tüm Koç Topluluğu şirketlerine belli limitler getirdik. Dolayısıyla bilançolarımız güçlü. Ancak yine de verimliliğe, tasarruf tedbirlerine ve risk yönetimine odaklanmaya devam ediyoruz. Bir yandan da yeni yatırım fırsatlarını inceliyoruz.



Koç Topluluğu şirketleri için yatırımcı ilişkileri ne anlama geliyor? Holding’de bu kapsamda ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

15 şirketi halka açık lider bir topluluk olarak halka açıklığın gerekliliğini de en doğru şekilde gerçekleştirmek en önemli hedefimiz. Tüm halka açık şirketlerimizde yatırımcı ilişkileri birimlerimiz mevcut. Örneğin Koç Holding olarak yılda en az 10 adet roadshow ya da yatırımcı konferansına katılıyoruz. Tüm iletişim araçlarını en doğru şekilde ve global standartlara uygun olarak kullanarak sürekli, düzenli ve eşit bilgi paylaşımını hedefliyoruz. Finansal iletişim programımız, yatırımcı ilişkileri yöneticilerimiz, yatırımcı ilişkileri internet sitemiz ve faaliyet raporlarımız pek çok ödüle layık görüldüler. Her dönem finansallarımızı açıkladığımızda telekonferans ve web-casting uygulamalarıyla o dönemin değerlemesini yapıyor; yatırımcılarımızın ve analistlerin sorularını yanıtlıyor; bu görüşmelere internet sitemizde yer veriyoruz.

“Topluluğumuz’da 2008 yılından bu yana borçlanma, döviz pozisyonu gibi riskleri çok dikkatli bir şekilde yönetiyoruz. Tüm Koç Topluluğu şirketlerine belli limitler getirdik. Dolayısıyla bilançolarımız güçlü. Ancak yine de verimliliğe, tasarruf tedbirlerine ve risk yönetimine odaklanmaya devam ediyoruz.”

Belirsizliğin böyle yüksek olduğu dönemlerde yatırımcıların beklentilerini yönetmek zor olmuyor mu?

Biliyorsunuz kurumsal yönetimin başlıca ilkeleri şeffaflık, hesap verebilirlik, adillik ve sorumluluk. Bu başlıklar bize önemli bir mesaj veriyor. İyi günde de kötü günde de istikrarlı bir şekilde paydaşlarımızla iletişim içinde olmalı ve iyi-kötü tüm gerçekleşme, risk ve beklentiler konusunda da şeffaf olmalıyız. Dünyada her şey kötü giderken kimse sizin çok farklı ve iyi performans göstermenizi beklemeyecektir. Ancak olası kötü senaryolara nasıl hazırlandığınızı, hangi önlemleri aldığınızı; bu krizin yaratabileceği riskler kadar sizin için ne gibi fırsatlar yaratabileceğini iyi ölçümler ve açık ve net bir şekilde paylaşabilerseniz o zaman şirketinizi değerleyen yatırımcı ya da analistlerin en kötü senaryo yerine daha gerçekçi varsayımlar altında hareket etmelerini sağlayabilirsiniz. Biz istikrarlı ve kesintisiz bir iletişimle bunu sağlamaya çalışıyoruz. Amacımız paydaşlarımızı bilgilendirmek. Bu bilgilendirmeyi sürekli kılarak, pazarlama iletişimi dışında bu konuya ciddi öncelik veriyoruz.

Halka arz olmayı planlayan şirketler için tavsiyeleriniz var mı?

Halka arz öncesinde de sonrasında da proaktif bir yatırımcı ilişkileri stratejisi belirlemek, bilgi paylaşımında şeffaf ve eşit davranmayı öncelikli ilke haline getirmek, kurumsal yönetim ilkelerini ve hissedar değeri yaratmayı kurumsal stratejinizin bir parçası haline getirerek içselleştirmek ve halka açıklığın getirdiği yükümlülükleri daha çok kurumsallaşma yönünde bir yol haritası olarak kullanarak azami değer yaratmayı hedeflemek aklıma gelen en önemli tavsiyeler.

Ortaklar müşteri müşteriler ortak oluyor!

Halka açık şirketler için hissedar promosyonları, sadece bir yatırımcı ilişkileri uygulamasının ötesinde bir CRM projesi gibi de görülebilir. Ortakların müşteri, müşterilerin ortak haline geldiği bu uygulama sayesinde herkes kazanıyor!

Dünyadaki örneklerinde 'shareholder benefit', 'shareholders perks', 'investors' club' adlarıyla tanıtılan hisseye dayalı promosyon uygulamaları, halka açık şirketlerin ürettiği ürün ve hizmetlerden hissedarlarının öncelikli veya indirimli olarak faydalanmasını sağlayan böylece de şirketlerin özellikle de uzun vadeli hissedarlarının farklı avantajlardan istifade etmelerine olanak veren bir uygulama. Dünyada yaygın örneklerini gördüğümüz bu uygulamayı Türk Telekom'un başlattığı bir programla artık ülkemizde de görmeye başladık.

TÜRK TELEKOM'DAN 'ORTAK PROMOSYONU'

Kasım 2011'de Türk Telekom 'ortak promosyonu' isimli bir programı hayata geçirerek; yatırımcıların değerlendirmesine sundu. Ortak promosyonu programıyla sermaye piyasalarında tasarruflarını değerlendirmek isteyen yatırımcılar, hissedarı olduğu firmanın yer aldığı pazarı, sektördeki gelişmeleri ve piyasaları daha yakından takip ederken, bir yandan da bu firmanın ürünlerinden faydalıyor olacak. Bu program sayesinde yatırımcı, piyasa değerine katkıda bulunduğu şirketin ürünlerinden daha bilinçli olarak faydalanacak. Aynı zamanda temelini güven ilişkisine dayalı olarak kurduğu bir şirket-yatırımcı-müşteri zinciri içinde yer alacak. Bu sayede sermaye piyasalarının uzun vadeli vizyonu olan bilinçli bir yatırımcı kitlesinin katkılarıyla canlanması ve kazanç olgusunun sağlam temeller üzerinde büyüme odaklı inşa edilmesi hedefleniyor. Ortak promosyon programları kapsamında hazırlık yapan başka Türk şirketleri de mevcut.

Bu programla borsada işlem gören firmalar halka arz teşvik programlarından farklı olarak hisseye ilişkili ya da hisseden tamamen bağımsız ürün odaklı promosyonlar sunabilecekler. Örneğin Türk Telekom, bu programla bir yıl boyunca sabit hat aboneleri yatırımcılarına ev ve iş yerlerinden ücretsiz konuşmanın yanı sıra, üst yönetimiyle yatırımcısını bir araya getirerek ilk elden bilgi alma fırsatını sunuyor. Dünyadaki örneklerine baktığımızda farklı şirketlerin uygulamayı farklı şekillerde hayata geçirdikleri gözleniyor. Örneğin British Airways'de 200 paydan fazlası olan ortaklar bazı uçuşlara ait online bilet alımlarında yüzde 10 indirim kazanıyor; Marks & Spencer pay sahibi her ortağına indirim kuponu gönderiyor; Thomas Cook'ta rezervasyon tarihinden en az altı ay önce 500 ve fazlası paya sahip olan ortaklar yüzde 10 indirim ve komisyonsuz döviz işlemi yapabiliyor; Euro Disney'in pay sahipleri eğlence parkını ziyaret ettiklerinde özel olarak karşılanıyor ve hizmetlerde indirim-



den faydalanmaları mümkün oluyor. L'Oreal iki yıl boyunca hisse senedine sahip olan ortaklara + yüzde 10 fazla temettü ödemesi yapıyor. National Grid ise başvuran yatırımcılardan kurayla belirlenenlere iki günlük bir program süresince şirketin tanıtılması ve faaliyet alanlarının gezdirilmesi, yönetim kurulu üyeleri ve üst düzey yöneticiler ve çalışanlarla görüşme imkânı veriyor. Dolayısıyla şirketler, hissedarlarına bu program vasıtasıyla indirimlerden özel hizmetlere, bonus temettü ödemelerinden şirket ziyaretlerine kadar farklı alanlarda avantajlar sunabiliyor.

Ülkemizde ortak promosyonu programlarının hayata geçirilmesinde Merkezi Kayıt Kuruluşu'nun (MKK) çalışmalarının rolü büyük. Nitekim yatırımcılar, MKK'nın bir uygulaması olan Kurumsal Yönetim ve Yatırımcı İlişkileri Portalı aracılığıyla hisse senedi ihraç eden firmalarla ortak bir platformda bir araya gelerek ortak promosyonu programlarına bu portal üzerinden başvuru yapabiliyor ve yatırım yaptığı firmaları aynı portal üzerinden takip edebiliyorlar. Dünyadaki diğer uygulamalarında da bu hizmetten faydalanmak için ortağın öncelikle şirket tarafından tanınması amacıyla kayıt olması ve belirli miktarda paylara belirli süre zarfında sahip olması gerekiyor. e-YÖNET Portalı halka açık şirketlere ve yatırımcılara önemli kolaylıklar sağlıyor. Merkezi Kayıt Kuruluşu Genel Müdürü Doç. Dr. Yakup Erginçan e-YÖNET portalıyla şirketlerle ortakları arasında doğrudan internet, elektronik iletişim ve mobil uygulama tabanlı hızlı, sürekli, güvenilir ve standart bilgi alışverişi sağlayacak bir köprü kurduklarını belirtiyor. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Başkanı Vedat Akgiray ise kurumsal yönetim uygulamalarındaki gelişmelerin, ortakların ve yatırımcıların bilgiye ulaşmasını kolaylaştırmak amacıyla yönelik olduğunu vurgulayıp, e-YÖNET portalıyla önemli olan doğru bilgiye, doğru zamanda ve doğru formatta ulaşmanın mümkün olabileceğini dile getiriyor.

Tüm bu platform ve uygulamaların bilinçli yatırımcı kavramını güçlendireceği düşünülüyor. Bu paralelde canlılık kazanacağına inanılan piyasaların, firmaların daha verimli ve daha değerli olma misyonlarına katkı sağlayacağına ise şüphemiz yok.

HİZMETLERDE İNDİRİM

▼ IAG – British Airways

200 paydan fazlası olan ortaklar şirkete e-posta ve posta adresi gibi bilgileri her yıl kaydettirerek bazı uçuşlara ait online bilet alımlarında yüzde 10 indirim kazanıyorlar. <http://www.iagshares.com/phoenix.zhtml?c=240949&p=irol-shareholderfaq>



▼ Marks & Spencer

Limit kısıtı olmadan pay sahibi her ortağa indirim kuponu gönderiliyor. http://corporate.marksandspencer.com/investors/shareholder/shareholder_vouchers/overview



▼ Thomas Cook

Rezervasyon tarihinden en az altı ay önce 500 ve fazlası paya sahip olan ortaklar yüzde 10 indirim ve komisyonsuz döviz işlemi yapabiliyor. <http://www.thomascookgroup.com/faqs>



▼ British Telecommunications plc (BT)

BT ve gruba bağlı diğer şirketlerde, elektronik ürün alışında indirim, hisse senedi alış ücretinde komisyon indirimi, sağlık sigortasında tercihi fiyatlama gibi konularda haklar sağlanıyor. <http://www.btplc.com/sharesandperformance/shareholderoffers/index.htm>



▼ Telecom Plus Plc

En az 2 bin 500 paya sahip ortaklardan, müşteri olarak ödeme vb. sorumluluklarını yerine getirenler önceki yıllık toplam alışverişlerinin yüzde 10'u oranında indirim hak kazanıyor. <https://www.utilitywarehouse.co.uk/sds.pdf>



▼ Banco Santander

Sanat ve spor gösterilerine davetiye ve indirim kazanma şansı sağlanıyor. Sigorta hizmetlerinde indirim, kendi hisse senetlerine ait alış işlemlerinde komisyon alınmaması gibi hizmetler de bulunuyor. <http://www.santandershareholder.com/shareholder-services/>



▼ Adept Telecom Plc

En az bin paya sahip ortaklara bağlantı ve görüşme ücretlerinde indirim yapılıyor. <http://www.adept-telecom.co.uk/investor-relations/shareholder-benefits>



▼ Euro Disney

Eğlence parkını ziyaret eden ortakların karşılanması ve hizmetlerde indirim sağlanması gibi faydalar sunuluyor. <http://corporate.disneylandparis.com/shareholders/shareholders-club/index.xhtml#contentj>



▼ Royal Caribbean - RCL

En az 100 paya sahip olan ortaklar oda ücretinde 50 – 250 dolar arası indirimler hak ediyorlar. <http://www.rclinvestor.com/phoenix.zhtml?c=103045&p=irol-shareholderbenefit>



▼ Churchill Downs Inc

Yılsonunda en az 100 paya sahip olan ortaklar Kentucky Derby gibi dünyaca ünlü yarışları yılda iki sefer ücretsiz izleyebiliyor. http://www.churchilldownsincorporated.com/investors/general_information/shareholder_pass



▼ Ford

Şirketin çalışan ve emekli personeli ve aileleri için tasarladığı X-Plan adlı ücretli programa, en az 100 adet paya altı ay boyunca sahip olan ortaklar da katılabiliyorlar. Ford – Lincoln ve Mercury marka bazı araçlarda binde 4'e varan oranlarda indirim yapılabilir. <https://www.fordpartner.com/partnerweb/login.do>





TEMETTÜ ÖDEMESİNDE BONUS

▼ L'Oreal

İki yıl boyunca hisse senedine sahip olan ortaklara + yüzde 10 fazla temettü ödemesi yapılıyor.

<http://www.loreal-finance.com/eng/shareholders-loyalty-bonus>



ŞİRKET FAALİYETLERİNİ İZLEME VE YÖNETİCİLERLE TANIŞMA

▼ National Grid

Başvuran yatırımcılardan kurayla belirlenenlerin iki günlük bir program süresince şirketin tanıtılması ve faaliyet alanlarının gezdirilmesi, yönetim kurulu üyeleri ve üst düzey yöneticiler ve çalışanlarla görüşme imkanı sağlanıyor.

<http://www.nationalgrid.com/corporate/Investor+Relations/ShareholderServices/ShareholderNetworking/>

#	ŞİRKETLER	Min. Pay Adedi	Min. Elde Bulundurma Süresi	Ek Şart	Tanunan Haklar
1	Ford	100	6 ay	Yok	Ford – Lincoln ve Mercury marka bazı araçlarda binde 4'e varan oranlarda indirim - Fordpartner.com sitesi üzerinden takip yapılıyorlar
2	Loreal	Limit yok	2 yıl	Yok	+ yüzde 10 fazla temettü ödemesi
3	Churchill Downs	100	1 Yıl	Yok	Kentucky Derby gibi dünyaca ünlü yarışları yılda iki sefer ücretsiz izleme
4	Royal Caribbean-RCL	100	1 Yıl	Yok	Oda ücretinde 50 – 250 dolar arası indirim
5	Adept Telecom Plc	1000	Süreden bahsedilmiyor	Yok	Bağlantı ve görüşme ücretlerinde indirim
6	Telecom Plus Plc	2500	Süreden bahsedilmiyor	Müşteri olarak ödeme vb. sorumluluklarını yerine getirme	Önceki yıllık toplam alışverişlerinin yüzde 10'u oranında indirim
7	Thomas Cook	500	6 ay	Rezervasyon tarihinden en az 6 ay önce hisse sahibi olma	Yüzde 10 indirim ve komisyonuz döviz işlemi yapabilme
8	Marks & Spencer	Limit Yok	Süreden bahsedilmiyor		İndirim kuponu
9	LAG – British Airways	200	Süreden bahsedilmiyor	Şirkete e-posta ve posta adresi gibi bilgileri her yıl kaydetmek	Online bilet alımlarında yüzde 10 indirim
10	British Telecommunications plc (BT)	Limitten bahsedilmiyor	Süreden bahsedilmiyor	Yok	BT ve grubu bağlı diğer şirketlerde, elektronik ürün alımında indirim, hisse senedi alış ücretinde komisyon indirimi, sağlık sigortasında tercihi fiyatlamaya gibi konularda haklar
11	Banco Santander	Limitten bahsedilmiyor	Süreden bahsedilmiyor	Yok	Sanat ve spor gösterilerine davetیه ve indirim kazanma şansı. Sigorta hizmetlerinde indirim, kendi hisse senetlerine ait alış işlemlerinde komisyon alınmaması
12	Euro Disney	Limitten bahsedilmiyor	Süreden bahsedilmiyor	Yok	Eğlence parkını ziyaret eden ortakların karşılanması, hizmetlerde indirim sağlanması
13	Aga Rangemaster	5000	Süreden bahsedilmiyor	Aga mağazalarında 500 sterlin tutarında alışveriş yapma	Aga mağazalarında yüzde 10 indirim
14	Arena Leisure	2000	1 yıl (Her yıl 1 Aralık'ta kayıt yaptırma)	Yalnızca bir kişi için geçerli olacak kupon uygulaması	Arena yarışlarına giriş yarı fiyatına bilet- 2000 hisse alımında sekiz kupon kazanarak hak elde ediyor
15	Arena Leisure	5000	1 yıl (Her yıl 1 Aralık'ta kayıt yaptırma)	Ek bir kişi için de bedava geçerli olacak uygulama	Bir yıllık Arena yarışlarına giriş, Doncaster oyunu hariç
16	Associated British Foods	1	Süreden Bahsedilmiyor	Yok	Her yıl aralık ayında düzenlenen Genel Kurul'a katılanlara özel ürünlerden oluşan hediye paketi
17	Bellway	2000	1 Yıl		Ev alımlarında 25.000 sterlin üzerinden 625 sterlin indirim hakkı, yeni ev alımları için rezervasyon durumlarında öncelik
18	British Airways	200	1 gün şartı koşulmuş	29 Ekim 2010 tarihinde 200 veya daha fazla hisse bulundurma	Uçuşlarda yüzde 10 indirim
19	Fuller, Smith & Turner Plc	250 Ave C payları 2500 B payları	Süreden bahsedilmiyor	Yok	Pay sahibi indirim kartı uygulaması- Altı ayda bir çıkarılıyor.
20	Inchcape	250	Süreden bahsedilmiyor	Porsche ve diğer seçkin ürünler hariç uygulanabilir	Yedek parça, aksesuar, diğer hizmetlerde yüzde 15 indirim
21	Johnson Service Group Plc	200	Süreden bahsedilmiyor	Mart aylarında uygulanıyor	50 Sterlin tutarında indirim kuponları verme
22	Legal & General	1	Süreden bahsedilmiyor	Yok	Hissedarlar ve aileleri sigortalarda yüzde 25 indirimden faydalananlar. (Sigorta tiplerine göre indirim oranları tanımlanmış)
23	Marks&Spencer	1	Süreden bahsedilmiyor	Yok	Her yıl Cafe Revive(M&S içindeki cafe'den alınacak içecekler için kupon) ve Spend & Save adlı kuponlar pay sahiplerine yollanıyor
24	Marston's Plc	84 adi hisse senedi	Süreden bahsedilmiyor	Yok	Marston otellerinde konaklama ve yemek için yüzde 20 indirim hakkı tanyan Privilege Card
25	National Grid	1	Süreden bahsedilmiyor	Yok	Oy pusulalarındaki datalar dikkate alınarak, pay sahipleri networking programı oluşturulmuş, bu programdan üzerinden kurayla seçilen yatırımcılar iki gün süresince şirketin tanıtımı, faaliyet alanlarının gezdirilmesi yönetim kurulu ve üst düzey yöneticilerle tanışma ve görüşme fırsatı elde ediyor
26	Minoan Group	5000	1 yıl	Yok	İndirim oranları yatırımcıların elinde bulundurdıkları hisse adedine ve ne kadar süre tuttuklarına göre belirleniyor
27	Next Plc	500 Adi Hisse Senedi	1 yıl	İçinde bulunan yılın 17 Ekim tarihine kadar, her yıl nisan ayında en az 500 hisse senedi alımı yapanlar için geçerli	İndirim kuponu nisan ayının ortasında iletiliyor ve yüzde 25 indirim uygulanıyor. Sadece perakende satış mağazalarında geçerli uygulama.
28	Signet Group Plc.	0.9 sent tüm adi hisse senedi sahipleri	1 yıl		Kayıtlı tüm yatırımcılara gönderilen indirim kartı (yüzde 10), ortak hissedarlığa geçiş olması durumunda, kayıtlı ilk kişinin ismine kart düzenleniyor.
29	Stanley Gibbons Group	1	Süreden bahsedilmiyor	Yok	Şirketin yatırım sözleşmeleri üzerinden her yıl elde edilecek ek yüzde 1 yatırım getirisi hak sahiplerine sunuluyor.

Ülkemizde hak sahibi bazında kayıtlar Merkezi Kaydi Sistem üzerinde anlık olarak izlendiğinden, yukarıdaki bilgi setinin tümü MKK e-YÖNET:

Kurumsal Yönetim Portalı'ndan yatırımcılar tarafından yapılacak taleple tetiklenen bir süreç ile ihraççı şirketlere sağlanabilecektir.

MKK altyapısının esnekliği sayesinde hisse senedini belirli bir süre tutmuş ortaklara önceden ilan edilmiş promosyon uygulamalarının yapılmasının yanında, hisse senedine sahip olan bir ortağın MKK'ya göndereceği SMS ile şirketin ortağı olduğunu teyit etmesinin ardından şirketin (veya anlaşmalı olduğu diğer şirketlerin) ürünlerini ve hizmetlerini indirimli olarak alabilecektir.



Wall Street dize geldi.



Artık istediğiniz yer Wall Street, istediğiniz yer Dow Jones. Dünya piyasalarını takip ederek işlem yapmanın yeni bir yolu var: **Tradebox**.

Tradebox ile istediğiniz ülkenin borsasına online bağlanıp, işlem yapabilirsiniz. Böylece paranızı en etkili ve en hızlı şekilde değerlendirirsiniz. Yani Tradebox'la artık internette de sınır yok.

Bireysel yatırımcıların temel yatırım yanılgıları

Finansal piyasalarda yatırım yapmak denize girmeye benzer. Eğer denize girmek konusunda yeterli donanımına sahip değilseniz, yatırımlarınızla birlikte boğulma riskiniz her zaman vardır. Hele ki 'bol kazanç' vaatlerine kanma eğilimindeyseniz, bu yazıyı mutlaka okumalısınız. Hiçbir piyasada 'altın fırsatlar', kısa vadede 'bol kazançlar' olmaz! Genelde bu vaatlerin her zaman tam tersi çıkar karşınıza...

Ethem Sancak

SPK Piyasa Gözetim ve Denetim Dairesi - Daire Başkanı

Yatırım dünyasına adım atar atmaz, süttten ağzı yanan çok kişi vardır. Bu durumdaki kişilerin hikayeleri de, dilden dile anlatılır. Bu nedenle, bazı yatırım araçlarını kimse sevmeyiz, öcü olarak görür.

Finansal piyasalar temelde risklerle doludur. Ancak bir o kadar da kazanç fırsatları vardır. Finansal piyasalara girerken, denize girmek üzere sahip olduğunuz kadar donanım sahibi değilseniz, boğulma riski gibi tüm yatırımlarınızı kaybetme riskiyle karşı karşıyasınız demektir. Evet, finansal piyasalarda işlem yapmak denize girmeye benzer.

Türkiye'de 2010 yılında yapılan bir araştırmaya göre, bireysel yatırımcılar en çok hisse senedine küsmüş durumdadırlar. Bu araştırma, şu andaki hisse senedi yatırımcısı sayısı, aktif işlem yapanlar ve bir hesap açtığı halde hesabında yok denecek kadar hisse senedi bulunanların sayısına bakıldığında da aynı sonuçları vermektedir. Evet ama bunun temel gerekçeleri nelerdir? Yine aynı araştırma şöyle söylüyor: Hisse senedi piyasasına küsenler, temelde üniversite son sınıfta veya iş hayatının ilk yıllarında yatırım yapan kişilerdir. Öte yandan, Türkiye'de yerli bireysel yatırımcıların ortalama yatırım vadesi bir ayın altındadır. Oysa hisse senedi orta ve uzun vadeli bir yatırım aracıdır. Yani hisse senedi aldığımızda onu iki yıl, beş yıl, 10 yıl gibi unutmamalı, hatta gelecek nesillere miras bırakmak üzere almalıyız. Bu veriler ve araştırma sonuçlarını mesleki tecrübelerimizle birleştirdiğimizde, piyasaya küsen bireysel yatırımcıların bir heyecana kapılıp, bir arkadışına inanıp bir TV veya gazete haberine bakıp yeterli tecrübe sahibi olmadan ve araştırma yapmadan aslında özü itibarıyla riskli bir yatırım aracı olan hisse senedine yatırım yaptıklarını görüyoruz. İşte bu gerçekler, aynı zamanda bireysel yatırımcıların neden hisse senedi piyasasına küstüklerini açıklıyor. Borsalarda işlem gören hisse senetleri yatırımcıları dışında, hisseyi

çıkarıp satanın kim olduğu bilinmediği halde, borsa dışında hisse senedi yatırımı yapanlar ya da 'tabela şirketleri'ne parasını bağlayarak yatırım yaptığını zannedenler de geçmişte Türkiye'de en çok mağdur olan bireysel yatırımcı kesimidir. Son dönemde ise, aşırı kazanç hırsıyla içeriği belli olmayan ve internet siteleri üzerinden 'oyunatılan' bazı yatırım aracı görünümüne işlemlere paralarını 'kaptıran' kişilerin sayısının arttığını görüyoruz. İşin kötüsü, bu tür işlemlerde ne bir Türk otoritesi ne de bir Türk kanunu uygulanabiliyor. Kaptırılan para bir daha da geri gelmiyor.

Bireysel yatırımcıların, yatırım yapma ve bir ek



gelir elde etme temel ihtiyacını ve niyetini kötüye kullanmaya yönelik sahtekarlıklar, dünyada her ülkede görülebilecek ve Türkiye'ye özgü olmayan durumlardır. Paranın ve insanın olduğu her yerde, sahtekarlık riski vardır. Hatta ilginç olan; aldatma yöntemlerinin evrensel olmasıdır: Aynı yöntemleri, farklı ülkelerde farklı aktörler uygular. Aynı okuldan mezun olmuşlar gibi!

Aldatma yöntemleri aynı olunca, sahtekarlıklardan korunma yöntemleri de benzer olur. Bu nedenle, bireysel yatırımcıların en çok düştükleri hataları sıralarken, temel korunma yöntemlerini de ortaya koyabiliriz:

1 Piyasalar veya finansal araçların hepsi şu veya bu ölçüde risk içerir. Bu nedenle, içeriğini bilmediğiniz, mahiyetini anlamadığınız yatırım araçlarına gözü kapalı yatırım yapmaktan kaçınınız. Size yaklaşanlar en çok, aşırı para kazanma damarınızı kullanmak isterler. Bu nedenle, size yüksek kazanç sözü verirken risk olmadığından bahsederler. Bu dünyada, risksiz bir yatırım yoktur. Risk az ise getiri de muhtemelen azdır. Eğer beklenen getiri yüksek ise, o zaman risk az veya hiç risk yok diyen kişi çok büyük olasılıkla sizi kandırmaya çalışıyordur.

2 İstemediğiniz halde size ulaşan tanımadığınız kişilerin cazip gibi görünen yatırım tekliflerini iki değil on defa kontrolden geçirmek gerekir. Bu durumda, size bu amaçla yaklaşan kişinin çalıştığı kuruluşun telefonunu, adresini, hangi yasal otoritenin (SPK, BDDK, Hazine Müsteşarlığı, Bakanlık v.d.) izniyle çalıştığını

Yatırım yapmak, yüzmek için denize girmeye benzer!

Yüzmek için denize girmenin temel kuralları	Yatırım yapmanın temel kurallarına göre anlam
Hangi denize girdiğinizi bilmelisiniz.	Hangi piyasaya, yatırım aracına ya da işlemine para bağladığınızı bilmek.
Girdiğiniz denizin hangi bölgede ne kadar sığ ve dalgalı olduğunu bilmelisiniz.	Piyanın ve yatırım aracı ya da işleminin temel özelliklerini bilmek.
Denize girmenin tehlikelerini biliyor olmalısınız (kıyılarda köpek balığı var mı, girdaplar var mı vs.).	Piyanın ve yatırım aracı ya da işleminin risklerini bilmek.
Denize girmek için uygun bir zaman olup olmadığını biliyor olmalısınız.	Piyasaya girişin ve yatırım aracında pozisyon almanın zamanlamasını ayarlamak.
Yüzmeyi biliyor olmalısınız.	Piyasa kurallarını ve yatırım araçlarının nasıl alınıp satıldığını bilmek.
Uygun kıyafete sahip olmalısınız.	Piyanın jargonunu, teamüllerini, mevzuatını, hassasiyetlerini bilmek.
Boğulma tehlikesi durumunda kurtaracak kimsenin olup olmadığını kontrol etmiş olmalısınız.	Aldatılma veya mağdur edilme durumunda nereye, nasıl ve hangi süre içerisinde başvurulacağını bilmek.

Son dönemde, aşırı kazanç hırsıyla içeriği belli olmayan ve internet siteleri üzerinden 'oyatılan' bazı yatırım aracı görünümüyle işlemlere paralarını 'kaptıran' kişilerin sayısının arttığını görüyoruz. İşin kötüsü, bu tür işlemlerde ne bir Türk otoritesi ne de bir Türk kanunu uygulanabiliyor.

sorunuz. İkinci aşamada, hem aldığınız kişi ve finansal kuruluş bilgilerini hem de yatırım imkânı olarak bahsedilenleri kontrol ediniz. Kontrol için; SPK (www.spk.gov.tr) ve BDDK'nın (www.bddk.org.tr) internet sitelerini kullanabilirsiniz. İnternet siteleri yeterli olmazsa, bu defa telefon veya yazılı dilekçeyle bu kurumlardan bilgi alabilirsiniz. Size yaklaşan kişinin çalıştığı kurumun internet sitesini kontrol etmekle birlikte sadece bu sitedeki bilgilerle yetinmeyiniz. Bir başka yöntem, size yaklaşan kişiyi internette arama motorları (örneğin Google) ile araştırabilir, haklarında ne tür bilgiler yer aldığını öğrenmeye çalışabilirsiniz. Size yaklaşan kişi hakkında yeterli bilgiye ulaşamıyor ve bu kişi ve ilgili olduğunu ifade ettiği finansal kuruluş SPK, BDDK gibi internet sitelerinde yasal faaliyet gösteren kuruluşlar listesinde yer almıyorsa, bu durum paranızı bu kişiye emanet etmemeniz için güçlü bir işarettir.

3 'Garantili kazanç' genellikle aldatmaya yöneliktir. Eğer bir yatırım işleminde garantili kazanç varsa, bunu hiç kimse üçüncü bir kişiye tavsiye etmez. Bırakın bunu üçüncü kişiye tavsiye etmeyi, duyulmaması için bile çaba sarfedebilir. Şöyle bir daha düşünün; 'garantili kazanç', hem 'yüksek kazanç' hem de 'tanınmadığı' biri tavsiye ediyor. Böyle bir imkân, normal şartlar altında yatırım dünyasında asla olmaz!

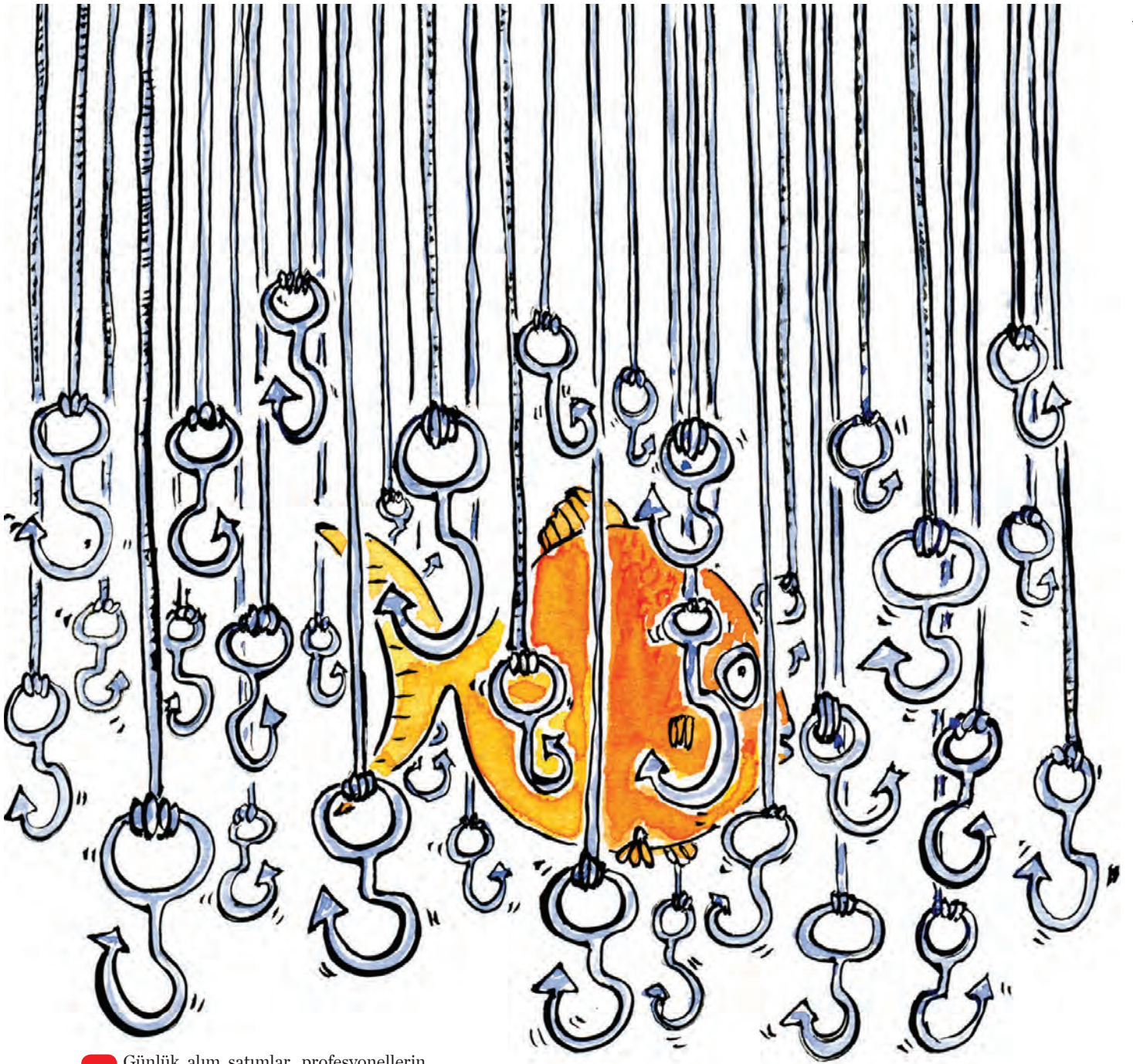
4 Çok kısa sürede yüksek kazanç, piyanın doğasına aykırıdır. Kısa sürede yüksek kazanç, finans dünyası mantığıyla kısa sürede yüksek zarar veya dolandırılmak anlamına da gelebilir.

Böyle bir imkân gerçekten varsa, bunu kimse tanımadığı bir kişiye tavsiye bile etmez.

5 "Aramızda kalsın", "Kimseye söyleme", "Elimde bir tüyo var", "Altın fırsatı kaçırma" uyarıları bir yatırıma yönlendirildiyse, o yatırımı unutmak daha iyi olabilir. Size bu uyarılarla yaklaşanların kim olduğuna bakınız. Üçüncü şahıslar bunları size neden söyler? Bazı gizli bilgilere göre yatırım yapmanın suç olduğunu düşününüz.

6 Yatırım yapma konusunda psikolojik baskıya maruz kalıyorsanız, "Bir dakika kardeşim!" demekten çekinmeyiniz. Böyle durumlarda, yanlış yapmak üzere olduğunuzu unutmayınız. Yatırım, psikolojik baskı altında yapılmamalı, salim kafayla mantıklı kararlara dayalı olarak yapılmalıdır. Sizi baskı altına almaya çalışanlar, muhtemelen sizin yanlış yapmanızı bekliyorlardır. "Bu fırsatı kaçırdığınıza çok üzülüyorum", "Sizi çok sevdim. Size bu imkânı sunmak istiyorum", "Meslektaşlarımızın çoğu bu ürünü aldı", "Falanca'nın eşi bu yatırımdan çok para kazandı" gibi psikolojik baskı cümlelerine sakın aldanmayınız. Yatırım yapmak, bağış yapmakla bağlantılı arkadaşlık, sevgi, acıma, dostluk gibi kavramlardan çok 'güvenilirlik', 'doğru seçim', 'zamanında seçim', 'kayıt altında olma', 'yasal zeminde olma', 'hesap verilebilir olma', 'makul getiri' gibi kavramlarla ilgilidir.

7 Her yatırımdan önce bir araştırma yapmak gerekir. Sadece ortama ayak uydurmak için yapılan yatırımın sonucu üçüncü olabilir. Bu nedenle, aynen ikinci el araba alırken yaptığınız kadar, bir yatırıma para bağlar-ken bir miktar araştırma yapmanız beklenir. Eğer kendinize güvenmiyorsanız, bu defa, arkadaş veya dost tavsiyesi yerine, profesyonel yatırım danışmanlığı hizmeti almanız daha uygun olabilir.



8 Günlük alım satımlar, profesyonellerin işidir. Bireysel yatırımcıların, günlük alım satımlardan para kazanması, profesyonel yatırımcıların olduğu bir ortamda tesadüften ibarettir. Bireysel yatırımcılar, günlük alım satım için harcayacakları zamanı, birkaç hisseyi incelemek üzere harcıyıp uygun bir seçimle orta ve uzun vadeli kazanca odaklanmalıdırlar. Unutmayınız: Bireysel yatırımcılarla profesyonel olarak günlük işlem yapanlar arasında genellikle profesyoneller kazanır. Bu konuda bir başka uygun seçenek, hisse ağırlıklı yatırım fonu paylarına yatırım yapmak olabilir.

9 Hisse senedi yatırımı bireysel yatırımcı açısından orta ve uzun vadeli olduğunda daha az riskli olur. İyi bir araştırma sonunda, güvenilir bir şirketin hisselerini orta ve uzun vadeli bir düşünceyle aldığınızda, günlük fiyat hareketlerinden etkilenmezsiniz.

Türkiye’de yerli bireysel yatırımcıların ortalama yatırım vadesi bir ayın altındadır. Oysa hisse senedi orta ve uzun vadeli bir yatırım aracıdır. Yani hisse senedi aldığınızda onu iki yıl, beş yıl, 10 yıl gibi unutmali, hatta gelecek nesillere miras bırakmak üzere almalısınız.



Eğer yukarıdaki temel uyarıları dikkate alırsanız:

“Bugün ABC şirketinin hissesini aldım, düştü hemen sattım, ben şimdi ne yapacağım” demezsiniz.

“Piyasa düşüyordu, tek yükselen ABC hissesiydi, arkadaşımından gördüm ben de ABC hissesi aldım ama bir hafta sonra hisse çakıldı, zarar ettim” demezsiniz.

“Evimi ve arabamı sattım, günlük hisse alım satımı yapıyordum ama her şeyimi kaybettim” demezsiniz.

“ABC şirketinin hisselerini aldım ama bir soru sormak için şirketi aradım, kimseye ulaşamadım” demezsiniz.

“Bana üç ayda yüzde 50 getiri vereceklerdi, anaparamı bile geri vermediler” demezsiniz.

“Tüyo almıştım. Zengin olup kendime büyük bir ev alacaktım. Hepsi yalanmış” demezsiniz.

“Aslında ABC şirketi diye bir şirket yokmuş, aldatıldım” demezsiniz.

“Bir daha hisse almam” demezsiniz.

Türkiye’de gerek hisse senedi piyasasında gerekse diğer piyasalarda küçük ya da büyük miktarlarda zarara uğramış ve bir daha yatırım yapmamaya eğilimli çok sayıda yatırımcı vardır. Bu durumdaki yatırımcılar, ekonomi ve finans sektörü için birer kayıptır. Bu durumdaki yatırımcılar, kaybettikleri yatırım tutarlarını geri almada ciddi zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Türk hukuk sistemi, yatırım yapanların bir sahtekarlık veya dolandırıcılığa uğramaları durumunda haklarını geri almaları konusunda etkin bir yapıya sahip değildir. Sahtekarlık veya dolandırıcılık sonucu ortaya çıkan bazı zararların ya tümünden ya da belirli miktarın üzerindeki kilerin geri alınması hiç mümkün olmamaktadır. Ülkemizdeki bu tablo diğer pek çok ülkede de farklı içeriklerde ve boyutlarda görülebilmektedir.

Kayıp, yani yatırımın risklerini yaşamış ve bir daha yatırım yapmayan yatırımcılar, genellikle hisse senedi piyasasından kaynaklanan olumsuz tecrübelerle sahiptirler. Bu nedenle, finansal piyasalar içerisinde hisse senedi piyasası, belki de diğer piyasalara göre, bireysel yatırımcılar açısından en çok düşünülmesi ve dikkat edilmesi gereken piyasadır. Bu durum, Türkiye için geçerli olduğu gibi gelişmiş ülkeler dahil dünyada pek çok ülke için de geçerlidir.

Ancak tasarruf sahiplerinin, yatırım hataları nedeniyle kaybettikleri ve kayıp yatırımcı durumuna düştükleri piyasa sadece hisse senedi piyasası değildir. Türev araçlar piyasası, kaldıraçlı döviz piyasası (foreks) yanında yasal olmayan ‘ponzi’ finans gibi pek çok işlemde tasarruf sahipleri para kaybetmişlerdir. İnternet ortamı, bu anlamda paraların kaptırıldığı yüzlerce yatırım tuzağıyla doludur.

Durum böyleyken, yatırım sahipleri için uygulanacak en iyi strateji, temel yatırım kurallarından taviz vermemek ve günlük hayatın akışında aklımızı çelen olaylara karşı sürekli temel yatırım kurallarını hatırlamaktır.

Böylece, kendi paramızla huzursuz olmaktan kurtulur, geleceğe güvenle bakarız.

CRUISE CONTROL

BLUE & ME

TOMTOM

3YIL
150.000 Km
GARANTİ



DOBLÒ MY LIFE: GENİŞ AİLELERİN TEKNOLOJİK TERCİHİ

Doblò My Life, konforuna ve teknolojiye düşkün aileler için tasarlandı. Cruise Control, Blue&Me™ ve TomTom® ön hazırlığı donanımlarını standart olarak sunan Fiat Doblò My Life, Fiat showroom'larında sizi ve ailenizi bekliyor.

Koç

FIAT'LA HAYAT YOLUNDA

Çağrı Merkezi: 444 22 55 www.fiat.com.tr



Borsada açılış ve kapanış fiyat manipülasyonları



ÖNLENEBİLİR Mİ

Hisse senetleri piyasalarında en sık rastlanan manipülasyon açılış ve kapanış fiyat manipülasyonlarıdır. Cuma günlerinde açılış ve özellikle de kapanış sürecinde küçük bir emirle manipülasyon yapıldığı saptanmıştır. Bu tip manipülasyonları engellemekte rastsal kapanış ihaleleri etkin bir çözüm olacaktır.



Dr. Rasim
Özcan

Günümüzde finansal piyasaların işleyişinde öne çıkan en önemli etken güvendir. Güveni etkileyen faktörlerin başında ise manipülasyonun olup olmaması gelir. Piyasalara olan güveni etkileyen bir olgu olarak manipülasyon kanun koyucular için hayati bir konu olduğu gibi düzenleyici ve uygulayıcı kurumlarla piyasa oyuncularından da son derece önemlidir. Bu nedenle piyasa düzenlemeleri yapılırken manipülasyona imkân tanıyabilecek bütün yollar mümkün olduğu kadar kapatılmaya çalışılmaktadır. Sermaye Piyasası Kanunu'nun 47'inci Maddesi'nin A-2 bendi 'yapay olarak, sermaye piyasası araçlarının, arz ve talebini etkilemek, aktif bir piyasanın varlığını izlenimini uyandırmak, fiyatlarını aynı seviyede tutmak, artırmak veya azaltmak amacıyla alım ve satımın yapılmasının' yasaklanmasını öngörmektedir.

CUMA AÇILIŞ VE KAPANIŞLARI KISTASI

Hisse senedi piyasalarında yaygın görülen bir manipülasyon türü de açılış ve kapanış fiyat manipülasyonlarıdır. Açılış fiyatları gibi kapanış fiyatları da hissenin değerini ortaya çıkartmanın yanında türev piyasalarındaki hesap kapatma işlemlerinde, yatırım fonlarında ise değer belirlemeyle trader performansı belirleme görevlerini yerine getirmektedir. Örneğin, S&P 500 üzerindeki vadeli işlemler, opsiyonlar ve vadeli opsiyonlar (futures, options ve futures options) ilk işlem görmeye başladığında hesaplar ayın üçüncü cumasında oluşan kapanış fiyatı üzerinden kapatılmaktaydı. Bu düzenleme neticesinde söz konusu hisselerin emir defterlerinde ciddi miktarlarda arz-talep dengesizliği oluşmakta ve oluşan bu dengesizlik fiyatlarda kendini sapma olarak göstermekteydi. Bu sorunun boyutunun azalması için düzenlemeler gözden geçirilip bahsettiğimiz türev ürünlerinin sonlanma günleri (expiration date) vadeli işlem ve vadeli opsiyonların hesap kapatımında cuma günü açılış fiyatının, opsiyonlarının hesap kapatımında ise cuma günü kapanış fiyatının kullanılabilmesiyle zamana yayılmıştır.

KÜÇÜK BİR EMİRLE MANİPÜLASYON YAPILABİLİR

Açılış ve kapanış fiyatlarının birçok alanda baz alındığı göz önüne alındığında bazı durumlarda manipülatörler bu fiyatları manipüle ederek normalde elde edemeyecekleri kârlar elde edebilirler. Dolayısıyla bazı trader'lar son saniyelerde olağan olmayan fiyatlı, küçük hacimli bir emir verip bu emrin gerçekleşmesiyle açılış ve kapanış fiyatını manipüle edebildiği durumlar oluşturabilirler. Yapılan araştırmalarda Paris, Helsinki, Singapur borsaları gibi birçok borsada bu tür manipülasyonun varlığına yönelik bulgulara rastlanmıştır. Araştırmalar kapanış fiyatı manipülasyonunun varlığında kapanış fiyatının gerçek denge fiyatı göstergesi olmayabileceğini ortaya koymaktadır. Manipülasyon kanun ve düzenlemelerle yasak olduğundan manipülatörler aktivitelerini gizli tutmak için son derece sofistike yollara başvurumaktadırlar. Bu da manipülasyonun tespiti zorlaştırmaktadır. Bu nedenle açılış ve kapanış fiyat manipülasyonlarını anlayıp önlemeye yönelik adımlar atmak piyasaların sağlıklı işleyişi açısından önemlidir.



SON SANİYE İŞLEMLERİNE DİKKAT

Kapanış fiyatı manipülasyonunu tespit için kullanılan yollardan biri son saniyede yapılan küçük hacimli işlemlerin incelenmesidir. Araştırmalar Helsinki Borsası'nda bu tür manipülasyon olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu konuda Helsinki Borsası'nda Nokia hissesinin kapanış fiyatının son saniyede yapılan işlemle yükselmesi örnek gösterilmektedir. Bu yolla normalde negatif olması gereken gün sonu trader performansının pozitif çıkması sağlanmıştır.

Son saniye emirlerle kapanış fiyatlarını manipüle etmeyi amaçlayanları engellemek için dünya borsalarında değişik önlemler alınmaktadır. Bu önlemler arasında öne çıkan yöntem açılış ve kapanış ihalesi kullanımıdır. Bu önlemler borsa yönetimleri tarafından da benimsenmiş ve uygulamaya konulmuştur. NYSE, Tokyo ve İMKB'yi de içeren bazı borsalarda açılış ihaleleri, Toronto, NASDAQ ve Sidney gibi bazı borsalarda ise kapanış ihaleleri yapılmaktadır.

GÜN SONU EKSTRA GETİRİLER İNCELENİRSE...

Singapur Borsası'ndaki son dakika getirilerini inceleyen bir araştırmada gün sonunda anormal seviyede getiri elde edildiği sonucuna varılarak kapanış fiyat manipülasyonunun varlığına yönelik bulgular tespit edilmiştir. Aynı çalışma 2000 yılında uygulamaya konan açılış ve kapanış ihalelerinin (call auction) gün sonu fiyat aralığını uygulama öncesine oranla azalttığını ve gün sonunda ortaya çıkan ekstra getirilerin de büyük oranda düştüğünü ortaya çıkarmıştır. Buradan hareketle açılış ve kapanış ihale sistemine geçilmesinin bu tür manipülasyonu azalttığı sonucuna ulaşmak mümkündür.



Benzer bir durum Paris Borsası'nı inceleyen diğer bir araştırmada da ortaya konmaktadır. Yeni yapılan bir araştırmada ise Paris, Helsinki, ve Singapur borsalarında tespit edilen kapanış fiyat manipülasyonuna yönelik bulguların İstanbul Borsası'nda da var olabileceğine işaret edilmektedir.

KAPANIŞA RASTSAL SONLANDIRMA

Açılış ve kapanış fiyatı manipülasyonunu önlemek üzere açılış ve kapanış ihalelerinin ötesinde bir yöntem de düşünülebilir. Bunların başında açılış ve kapanış fiyatının belirlenmesi için yapılan açılış ve kapanış seanslarının (call auction) daha önceden belirlenen bir zaman diliminde fakat rastsal bir zamanda sonlandırılmasıdır.

Açılış ve kapanış ihalelerinin belirlenen zaman aralığı içerisinde rastsal bir şekilde sonlandırılması yönteminde sonlandırmanın tam olarak ne zamana denk geldiği bilinmediğinden son saniye emirleri ile fiyat manipülasyonunun önüne geçilmesi mümkün olabilmektedir. Bu uygulama Tel Aviv Borsası'nda açılış seansı olarak denenmiş ve başarılı sonuç alınmıştır. Diğer bir deyişle açılış anının 5 dakikalık bir periyot içinde rastgele bir zamana dönüştürülmesinin benzer manipülasyonlar yapılmasını zorlaştırdığı sonucuna varılmıştır. Rastsal zamana geçişin açılış fiyatlarının bilgilendirici olma özelliklerini artırdığı, buna karşılık manipülatif işlemleri azalttığı, dolayısıyla değişikliğin istenen sonucu sağlamada başarılı olduğu ortaya çıkmıştır.

İMKB'DE RASTSAL ZAMANLI İHALELERE BAŞLANMALI

Araştırmalar ve dünyadaki bazı borsalarda elde edilen tecrübeler göstermektedir ki açılış ve kapanış seansı uygulamaları fiyat belirlenmesinde ve manipülasyonun önlenmesinde kullanılabilecek etkin birer araçtır. Uygulanmakta olan açılış ve kapanış ihale yöntemi gözden geçirilerek açılış ve kapanış manipülasyonu önemli ölçüde önlenabilir. İhaleleri önceden bilinen bir zamanda sonlandırmak yerine belirlenen bir zaman aralığında rastsal bir anda sonlandırılması, diğer bir deyişle fiyat oluşumunun rastsal bir anda meydana gelmesi manipülasyonu önlemeye yönelik stratejik öneme sahip bir önlem olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sorunu önlemede daha başarılı olabilmek için açılış ve kapanış seansı uygulaması modifiye edilerek rastsal zamanlı ihale düzenlenmesine geçilmelidir. İstanbul Borsası'nda da bu tür manipülasyonları etkin olarak önleyebilmek için hem açılış hem kapanış seansında ihalelerin rastsal zamanda yapılması uygulamasına bir an önce başlanmalıdır. Böylece dünya borsalarından önce gerçekleştirilmekle bu konuda diğerlerine örnek olmak mümkündür.

Kapanış fiyatı manipülasyonunu tespit için kullanılan yollardan biri son saniyede yapılan küçük hacimli işlemlerin incelenmesidir. Araştırmalar Helsinki Borsası'nda bu tür manipülasyon olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu konuda Helsinki Borsası'nda Nokia hissesinin kapanış fiyatının son saniyede yapılan işlemle yükselmesi örnek gösterilmektedir.

* Bu konu yazarın İktisat İşletme ve Finans Dergisi'nde (Cilt: 26, Sayı: 306, Sayfa: 53-67) 'Borsalarda açılış ve kapanış fiyatı manipülasyonunu önlemeye yönelik stratejik tedbirler' başlığıyla yayımlanan makalesinde ayrıntılı olarak incelenmektedir.

Artistik patronaj

yatırımcıyı bazen figüran, bazen de mağdur yapar!

Steve Jobs, Bill Gates, Mark Zuckerberg... Şimdi de IBM ile mütevazı yaşamı, ama finans sektörünün karizmatik ismi Warren Buffett da teknoloji hisselerini bir sözleriyle dalgalandırabilecek. Pop starı kadar ilgi çeken bu patronlar, bazen istemeden de olsa bir sözleriyle şirket hisselerinde ciddi düşüslere sebep olabiliyor. Ya da bazen trajik bir hastalıkla...

2001 yılının sonunda Amerikan enerji şirketi Enron'un iflası üst düzey yöneticilere bakışı değiştirdi. Şüphesiz, bu iflası sürükleyen nedenlerden biri şirketin karmaşık yapısına rağmen CEO'lar Kenneth Lay ve Jeffrey Skilling'e duyulan güvendi. Ancak kapalı kutu gibi olan mali bilançonun ardında muhasebe dolandırıcılığı ortaya çıkınca hisse sahipleri de iflastan büyük ölçüde nasibini aldı. Bu skandalın ardından yatırımcılar gözlerini finansal işlemlerin takip edilebileceği şeffaf şirketlere çevirdi.

ZEKİ PATRONLAR, MARKA DEĞERİYLE YARIŞIYOR

Son 10 yıldır şirket liderleri geçmişte olduğu kadar göz önünde değiller. Yatırımcılar finans verilerine daha dikkatli yaklaştığı gibi şirketler de CEO atamalarını daha titizlikle gerçekleştiriyor. Ancak bu durum bilişim sektörünün önde gelen şirketlerini pek bağlamıyor. Microsoft, Apple, IBM ve Google'ın başı çektiği şirketler hâlâ yıldız kuruculara, CEO'lara ve yatırımcılara ihtiyaç duyuyor. Şirketlerin imajı, markası ve orantılı olarak hisseleri de önde gelen isimlerin karizması, yenilikçiliği ve zekalarıyla şekilleniyor.

Steve Jobs 21'inci yüzyıldaki bu sıradışı patronların en büyük örneğiydi. Her açıklaması, duruşu ve hatta ölümü kurucusu olduğu Apple'ın hisselerinde dalgalanmaya yol açtı. Ölümü ardından şirketin geleceği ise hâlâ belirsizliğini koruyor.

'ELMA'YI PARLATAN HEP OYDU AMA...

Elbette Steve Jobs çok nadir bir örnek. Kurucusu olduğu şirketten atılan ve neredeyse 10 yılı aşkın süreden sonra tekrar yönetime getirilen fazla CEO yoktur. Ancak Jobs bu 10 yıllık arada PIXAR'la animasyon devrimi gerçekleştirerek kendisini kanıtlamıştı.



Bu yüzden, Apple'a 2000 yılında daimi CEO olarak atandığında şirketin geleceği Jobs'ın kişiliğine bağlı olarak büyük atılım ve risk getirdi. Apple küllerinden doğdu. Ona duyulan güvenle şirketin hisse işlemleri 10 yıl içinde 43 katına çıktı.

10 yıl önce Apple hisseleri yatırımcılarda tedirginlik yaratıyordu. 2000 yılında şirket beklenen satışı gerçekleştirmedi. Hisselere yansıyan bu hayal kırıklığı, yüzde 50'ye varan bir düşüşe sebep oldu. 2001 yılında Jobs'ın tanıttığı iPod teknolojisi hisselerde büyük bir doping yapamadı. Ancak durumu Steve Jobs'ın dehası tersine çevirdi. Nisan 2003'te tanıştığı iTunes Music Store sayesinde, Apple'ın piyasa değeri yılı yüzde 47.8 oranında yükselişle tamamladı. Geçen süre bu iki yeniliğin büyük başarısını kanıtlarken Jobs yeni yüzyılın ikonu oldu. Yatırımcıların ona olan güveni 2007 yılında iPhone'un duyurulmasıyla perçinlendi. Jobs iPhone'u tanıttıktan sonra yani 12 Ocak 2007'de hisselerde yüzde 11.25 oranında artış gözlemlendi. 2010 yılı başında hem iPad hem de iPhone 4'ün tanıtımı hisselerde ani değişiklik yaratmasa da, tüm yıla yayılan artış yüzde 56.39 oranında oldu.





Adam



Isaac Newton



Steve Jobs

Patron hastaysa, şirket de hasta!..

Ancak Steve Jobs'ın sağlık sorunları kuşkusuz küllerinden doğan Apple için en önemli riskti. Jobs'ın 31 Temmuz 2004'teki ilk ameliyatı sonrası hisselerde yüzde 2.4'lük bir düşüş yaşandı. Başarılı geçen ameliyat sonrası verdiği demeçte Jobs'ın eylül ayında iş başı yapacağını duyurması bu düşüşün daha sert olmamasını sağladı. Peşi sıra gelen kanser tedavileri ve hatta yanlışlıkla yayınlanan ölüm ilanı hisselerin yükselişini durduran bir faktör oldu. Bazı analistlere göre Apple bu konudaki kriz yönetimini başarıyla gerçekleştiremedi çünkü Jobs'ın hastalığı halka açıklanmıştı. CEO'lar genelde böyle bir tercihte bulunmazlar ki nitekim bu konu yatırımcılar için en büyük tehlike sayılabilir. Her şeye rağmen, Apple'ın böyle bir riskin altından kalktığını söylemek mümkün. Jobs'ın konumundan bu yılın ağustos ayındaki istifası ve ekim ayındaki ölümü şirketin hisselerine darbe vurmuş olsa da hisseler bu yılı dalgalanmalarla kapatıyor. İstifa ardından yüzde 7.39'luk ani kayıp aralık ayına kadar telafi edildi. Apple hisselerinin değeri eskisine göre oldukça yavaş olsa da artmaya devam ediyor. Jobs'ın ölümü sonrası şirket hisseleri diğer bilişim şirketlerinin güçlenmesinden de etkilenebilir. Çünkü şirkette Jobs gibi sıradışı işler yapan bir CEO'nun yerini doldurması çok zor gözüküyor. Bu açıdan yıldız CEO'lar varlıklarıyla büyük işlere imza attığı gibi, yokluklarında şirketi zor duruma sokuyor.

Gates de bir başka örnek

Tıpkı 2006 yılında Bill Gates'in istifası sonrasında Microsoft'un yaşadığı gibi... Bilişim sektörünün öncülüğünü yapan firma artık NASDAQ'taki en güvenilir hisselerle sahip değil. İstifadan bu yana hisselerde sadece yüzde 17.06 oranında artış gerçekleşti. Bilişim teknolojisinin her gün yayılan küreselleşme ile attığı adımlara nazaran çok küçük bir artış bu. Oysa, 2006 yılına kadar Bill Gates önderliğinde duyurulan tüm işletim sistemlerinden sonra Microsoft hisselerinde büyük artışlar yaşanmıştı.



IBM'de Buffett etkisi

Bilişim şirketleri günümüzde halka açık şirketler arasında en güvenilirlerinden... Şimdi sektöre bir de yıldız tranfer oldu finans dünyasından... Berkshay Hateway'in yöneticisi Warren Buffet da kasım ayında IBM firmasından 10.7 milyar dolarlık hisse alımı yaptı. IBM'in yüzde 5.5'i artık onun elinde. Gerçekleştirdiği riskli yatırımlardan büyük karlar elde eden Buffet uzun süre teknoloji şirketlerine yatırım yapmayı reddetmişti. Ancak bu hamle teknoloji pazarının gelecekte kızıacağına işaret ediyor. Bir yatırım dehası olarak tabir edilen Buffet'ı saflarına katarak IBM çıkışını sürdürmeye devam ediyor. En çok merak edilen konu ise, Warren Buffet'in niye zaten yüksek düzeylerde seyreden bir şirketin hissesini aldığı... Bazı analistler Buffet'in bu hamlesini yanlış buluyor ancak Buffet'in üslubu onun farkını gösteriyor: IBM'in IT departmanlarının işlerini daha iyi yapmalarına yardımcı olduğunu söylüyor.



Zuckerberg; bir deli fişek!



Son günlerde borsalar Facebook'un halka açılmasını beklemekte. 10 milyar dolarlık ilk halka arz ile Facebook'un değerini 100 milyar doların üstüne çıkarılması hedefleniyor. Şirketin kurucusu ve yıldızı Mark Zuckerberg'ün yaratacağı dalgalanmaysa büyük bir merak konusu. Facebook'un gelecekte getireceği yenilikler hisselerin artışıında önemli bir faktör olacak. Öbür taraftan, Zuckerberg'ün ilginç kişiliğiyle Facebook'un devler ligindeki yeri ani yükseliş ya da gerileme geçirebilir. İşte yıldızı parlayan şirketler ve onların başındaki yıldızlar... Bazen patronların yıldızının parlaklığı markanın ışıltısını geride bırakıyor ve genelde bu durum yatırımcılar açısından pek de hayırlı sonuçlar doğurmuyor. Bu yüzden teknoloji ve bilişim sektöründe hisse alacak yatırımcıların şirketin başındakileri iyi tanınmasında ve her zaman tetikte olmasında fayda var.

Bu testten geçiyorsanız mesele yok...

Yatırımcı ilişkileri uzun vadeli bir sosyal paydaşlık ilişkisi demektir. “Bana ne, bana ne, kâğıtlar benim elimden çıktı. Kendi özgür serüvenlerini yaşayacaklar” diye kenara çekilemezsiniz...

Sınıfa ya da konferans vereceğim salona girdiğimde katılımcılara bıkmadan usanmadan sorduğum soruyu burada da sormakta yarar var: “İlişki ile iletişim arasındaki farkı, tahminine değil bilgisine göre açıklamak isteyen var mı?”

Onca sene geçti aradan. Deyin ki “İletişim profesyonellerinden o da bazıları hariç, yüzlerce işadama, öğrenci, yönetici vb. aktif katılımcı arasından kaç kişi farkı tam anlamıyla bilebildi?”..

Yanıt çok net!..

Sıfır!.. Sıfır kişi!.. Hiç kimse bilemedi yani... Herkesin bir lafı var tabii. Tahminimizi fikrimizmiş, bilgimizmiş gibi ortaya atmak, bizim ‘milli ortak ruhi şekillenmemizin’ değişmez parçasıdır.

Peki aradaki farkı bilmiyorsak, İlişki Yönetimi’nden ve İletişim Yönetimi’nden nasıl söz edebiliriz? Daha da vahimi bu iki alanı yönetmeye nasıl soyunabiliriz?

Bal gibi soyunabiliriz...

...

Cerrahi müdahale gerektirmeyen bütün hastalıklarda hekimliğe ve de özellikle psikologluğa, diyetisyenliğe soyunmuyor muyuz? Futbol teknik direktörlüğünde, hakemlikte, reklamcılıkta, politikada ve de uçak kullanma, boğazı ip üzerinde yürüyerek geçme gibi fiziksel beceri gereksinen işler dışındaki tüm diğer uzmanlık alanlarında söyleyecek bir iki lafımız yok mu? Tabii ki var... Hem de mebzul miktarda... Neden ‘investor relation’ (yatırımcı ilişkisi) denmiş de ‘investor communication’ (yatırımcı iletişimi) denmemiş, mesela?.. İşte buradan girdiniz mi yandınız demektir, zaten...

Çünkü o zaman yatırımcı ilişkileri açısından önem ve öncelik sırasına koyarak sosyal paydaşlarınızı (stakeholder), tespit etmeniz gerekir. Bunlarla sürdürülecek ilişki yönetimini halka arzdan iki-üç ay önce başlatıp, 15 gün sonra bitirmenin deli saçması bir şey olduğunu fark eder; size hukukçularla finansçıların söylediğine dikkat edip satış ve kâra odaklanmanızın dışında da koskoca bir dünya olduğunu kavramak gibi hayli zor bir görevle burun buruna geliverirsiniz...

İşte o zaman talep getirir, sorgular, ilişki yönetiminin incelikleri üzerine kafa patlatmaya başlarsınız; bu da uzun sürede ‘esenlik’ getirirse de, kısa vadede sıkıntı, bunalım, huzursuzluk demektir. Evliliklerde de böyle olmaz mı?..

...

Yatırımcı ilişkileri uzun vadeli bir sosyal paydaşlık ilişkisi demektir. “Bana ne, bana ne, kâğıtlar benim elimden çıktı. Kendi özgür se-



Ali Saydam

Bersay İletişim Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

rüvenlerini yaşayacaklar” diye kenara çekilemezsiniz... Halka açık olan, halka açık olmayı düşünen ve hissedar sayısı kabarık şirketlerin kendilerine sormaları gereken kritik sorular şunlardır. Bunların ne kadarına “Evet” yanıtını verdiğinizde bir bakın, ona göre de durumunuzu değerlendirin...

1. Yatırımcı ilişkilerinden sorumlu bir çalışan var mı?
2. Bu kişinin ‘iletişim becerileri’ konusunda uzmanlığı var mı?
3. Bu kişinin bireysel gelişim planı var mı ve bu plan kişisel performans değerlendirilmesiyle ilişkilendirilmiş mi?
4. Kuruluşun bir iletişim planı var mı?
5. Bu planla ilişkilendirilmiş bir ‘yatırımcı ilişkileri’ planları var mı?
6. Yatırımcı ilişkileri kaç stakeholder (sosyal paydaş) ile ilgili olarak yönetilmektedir?
7. Her stakeholder için ayrı düzenlenmiş birer yıllık proje ve aksiyon planları var mı?
8. Bu proje planlarında tespit edilmiş kritik başarı faktörleri, ölçülebilir kriterler var mı?
9. Kuruluş ve ilgili iletişim sorumluları, ulusal mesleki STK’lar ve uluslararası sektörel kuruluşlarla ‘benchmark’ yapmaktalar mı?
10. Birer ‘Yatırımcı İlişkileri Konumlandırma’ ve ‘Yatırımcı İlişkileri Politikası’ belgeleri bulunmakta mıdır?

Bundan sonra yapılacak şey çok basittir. Bu sorulara verdiğiniz “Evet” yanıtları beşin altındaysa; hemen bir doktora görünmeniz gerekiyor demektir. Beş-yedi arasında ise durumun sürdürülebilir olması için sıkı çalışmak gerektiğini varsayabilirsiniz. “Evet” yanıtlarının sayısı sekiz-10 arasında ise sadece yatırımcı değil her türden ‘ilişki’ yönetimi konusunda ‘benchmark’ (nirengi noktası) olarak gösterebileceğimizi söyleyebilirim...



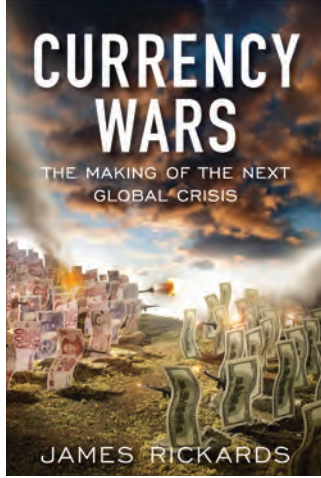
FORD MONDEO. Gerçek güzellik i ten gelir!

Ford Mondeo, az yakıtla daha yüksek performans sağlayan yeni TDCi ve EcoBoost motorları, kesintisiz s r   keyfi sunan PowerShift otomatik  anzımanı, güvenlik ve konforunuzu en üst seviyeye taşıyan yeni teknolojileriyle hayatınıza güzellik katacak.



Feel the difference
ford.com.tr

Currency Wars: The Making of the Next Global Crisis



Finans sektörünün hemen her alanında 30 yılı aşan deneyime sahip James Rickards'ın kaleme aldığı kitabın oldukça ilginç bir tezi var: Son yüz yılda yaşanan iki kur savaşının ardından üçüncüsü kapımızda ve bu sefer sonuçları ilk ikisinden çok daha büyük felaketlere sebep olabilir. James Rickards'a göre ilk kur savaşı 1921-1936 yılları arasında 'altın standardı'nın getirilmesi ve daha sonra bunun işlememesiyle yaşanmıştı. İkinci kur savaşı ise 1971 yılında ABD Başkanı Nixon'ın ABD'de altın standardı uygulamasını sona erdirmesiyle gerçekleşmişti. Rickards, üçüncü kur savaşının eşğine geldiğimizi ve bunun ABD'de gayrimenkul balonunun patlamasıyla ortaya çıkan krizden çok daha büyük bir kargaşaya sebep olabileceğini iddia ediyor. Deneyimli finansçı Rickards'ın sözlerine küresel ticaret ve ekonomik dengelerdeki makro dönüşümü anlamak isteyen herkesin mutlaka kulak vermesi gerekiyor.

Yazar: James Rickards **Yayıncı: Penguin Group USA (2011)**



The Business of Investment Banking: A Comprehensive Overview

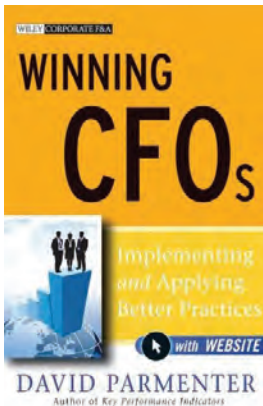
Yatırım bankacılığı, 2008 finansal krizinden sonra önemli bazı değişimler yaşadı. ABD'deki en büyük beş yatırım bankasından üçü batarken, Goldman Sachs ve Morgan Stanley ticari bankacılık sözleşmelerini değiştirdi. Kitap, son derece rekabetçi olan bu sektörde çalışan veya çalışmak isteyen profesyoneller ve öğrenciler için son dönemde yaşanan dönüşümü ve ortaya çıkan bazı fırsatları kapsamlı bir şekilde ele alıyor. Kitapta, yatırım bankacılığı alanında yaşanan değişim ve yeni uygulamalar anlatılırken, öte yandan da dünya ekonomisinin dörtte birlik kısmını oluşturan Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin'deki yatırım bankacılığıyla ilgili gelişmeler ve dönüşümler de özetleniyor.

Yazar: K. Thomas Liaw
Yayıncı: Wiley (2011)

Fixing Global Finance

2008 finansal krizi dünya ekonomisini önemli ölçüde sakatladi. Financial Times'in köşe yazarı Martin Wolf bu kitabında bir yandan küresel dengesizliklerin finansal krize nasıl yol açtığını ve ABD ekonomisini nasıl yıkmakta olduğundan bahsederken, öte yandan da bu yıkıcı döngüden kurtulmak için atılması gereken adımları sıralıyor. Wolf, kitabında finansal mikroekonomi ile makroekonomik ölçekte ödemeler dengesi arasındaki ilişkiyi gözler önüne seriyor. Wolf'a göre ABD'deki son finansal kriz 1997, 1998 ve 1999'da Latin Amerika, Rusya ve Asya'da yaşanan krizlerle yapısal benzerlikler taşıyor. Kitapta finansal piyasaları güvenli sulara çekmek için hangi kısa ve uzun vadeli önlemlerin alınması gerektiği de anlatılıyor.

Yazar: Martin Wolf **Yayıncı: The Johns Hopkins University Press (2010)**



Winning CFOs: Implementing and Applying Better Practices

Kitap, bir şirket için kritik önem taşıyan CFO'nun (chief financial officer) daha etkin olabilmesi ve çalıştığı kurumun başarısına önemli bir katkı yapabilmesi için nasıl bir yol izlemesi gerektiğini özetliyor. David Parmenter, kitabı, küresel firmalarda çalışan 4 bin finans yöneticisinden topladığı bilgileri analiz ederek kaleme almış. Raporlama tekniklerinden finansal liderliğe, CEO (chief executive officer) ile nasıl bir iletişim kurulması gerektiğinden şirket bünyesindeki finansal süreçlerin nasıl yeniden yapılandırılacağına kadar birçok tavsiye, kitabın sayfalarında sizleri bekliyor.

Yazar: David Parmenter **Yayıncı: Wiley (2011)**



Kırmadan taşıyabiliyoruz

İnternet çözümleri için tam zamanında,
tam zamanlı olarak yanınızdayız.



E-KONSEPT
internet hizmetleri

Cemal Sahir Sok. Gül Apt. No: 27 Kat:4 Mecidiyeköy - İstanbul

Telefon: 0212 275 69 90 | Faks: 0212 275 69 37

bilgi@e-konsept.com | www.e-konsept.com

Gelişen piyasaların yükselen mesleği

Yatırımcılarla şirketler arasındaki ilişkiler güncellendi. Yatırımcı ilişkileri birimleriyle şirketlerin kompleks düzeni çok daha kolay anlaşılıyor. Yaratılan güven ortamıyla şirketlerin yapısı daha sağlamlaşıyor.



Şirketlerin yatırımcıya doğrudan ve efektif ulaşması büyük önem taşımaya başladı. Bu yüzden şirketlerin yatırımcı ilişkileri birimleri yükselen bir trend olarak göze çarpmakta. Son yıllarda mali analiz, şirket değerlendirme, hukuki altyapı gibi teknik özelliklerin yanı sıra iletişim becerilerinin çok ön planda olduğu bu meslek şirketlerin büyümesine yardımcı oluyor.

Investor Relations Magazine'in araştırma kolu olan IR Insight 'Global Practice Report 2011'i yayınlayarak yatırımcı ilişkileri ekiplerini mercek altına aldı. Bütçelerin, ekip büyüklüklerinin ve raporlama yapılarının incelendiği rapora göre dünyadaki yatırımcı ilişkileri takımları büyümekte.

Sonuçlara göre dünya genelinde ortalama yatırımcı ilişkileri ekip büyüklüğü 2011 raporunda 3.7 kişi. Kuzey Amerikan firmalarında yatırımcı ilişkileri birimleri ve uzmanları artış gösteriyor. Amerikan firmalarına göre Avrupa'daki daha büyük ekipler yatırımcı ilişkileri birimlerinin oturmuş bir iş kolu olduğunu ortaya koyuyor. En kalabalık ekipler büyüme oranı yüksek seyreden Brezilya ve Asyalı firmalarda 4.3 kişi olarak izleniyor.

Yatırımcı ilişkileri ekiplerinin daha geniş olması ekip içindeki uzmanların farklı konulara daha fazla odaklanabilmesini sağlıyor. Bazı ekiplerde 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. Böylece bu birime sahip olanlar hedef kitlelerine şirketlerini daha iyi anlatıyor, düzenli iletişim kurarak yatırımcıyla aralarını sıcak tutuyor.



KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER HENÜZ YOLUN BAŞINDA

Türkiye’de yatırımcı ilişkileri uzmanlarında artış gözükse de bu meslek küresel ortalamasının oldukça altında. 2008 ve 2011 yılında TÜYİD’in yaptığı anket çalışmaları farkı ortaya koyuyor. 2008 yılında yatırımcı ilişkileri birimlerinin yüzde 38’inde bir uzman bulunurken bu oran yüzde 24’e gerilemiş. İki kişilik ekiplerin ise 2008’deki yüzde 2’lik oranı 2011’de büyük çıkış yakalayarak yüzde 41’e yükseldiği görülüyor. Dahası ankete katılan şirketlerin yüzde 29’undaki birimlerde üç ile beş kişi arasında eleman istihdam edilirken yüzde 6’sında beşten fazla kişinin bulunduğu takımlar söz konusu. Ancak Türkiye’de küçük ölçekli halka açık şirketlerin çoğunda böyle bir birim yok. Yatırımcı ilişkilerinin gelecekteki gelişimi için şirketlerin bu birimlere yönelmesi gerekiyor.

Türkiye’nin son dönemde derinleşen sermaye piyasalarıyla yatırımcı ilişkileri uzmanları sayısı da artacak. Dünya Borsalar Federasyonu (WFE) verileri incelendiğinde 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 yüzde 5.9 artışla 359’a çıktığını ve bu performansıyla İMKB’nin yılın en fazla halka arzı yapılan altıncı borsası olduğunu görüyoruz. 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.

Özellikle bu birimlerdeki istihdam artışı yatırımcı faaliyeti ilişkilerini çeşitlendiriyor. Global Practice Report 2011’e göre Microsoft, Scoitabank ve Starbucks’ta altıdan fazla yatırımcı ilişkileri uzmanı bulunmakta. Böylelikle takımlarda görev dağılımı yapılarak spesifik alanlarda yatırımcıyla iletişim kuruluyor. Microsoft’un ekibi ürün gruplarına göre bölünmüş; Scoitabank’ın ekip planlaması ise dış iletişim ve iç iletişim olarak ayrılıyor. Şirketin ayrı birimlerinde uzmanlaşılmasıyla analist ve yatırımcılarla ilişkiler güçleniyor.

HİSSEYE İLGİ HIZLA ARTIYOR

Starbucks örneği bu gelişimi kanıtlayacak nitelikte. Yatırımcı ilişkileri bölümü başkanı JoAnne DeGrande ekibin büyümesiyle yatırımcı ilgisinde oldukça büyük bir artış olduğunu ve hisselerini takip eden analistlerin sayısının iki katına çıktığını ifade ediyor.

Yatırımcı ilişkileri birimlerinin başarısı için görev dağılımı kadar kişilerin özel becerileri de önemli. MBA diploması, üç yıl tecrübe gibi kriterlerin dışında şirketler kişilerin katkı yaratma potansiyeli ve kapasitesini ön planda tutuyor.

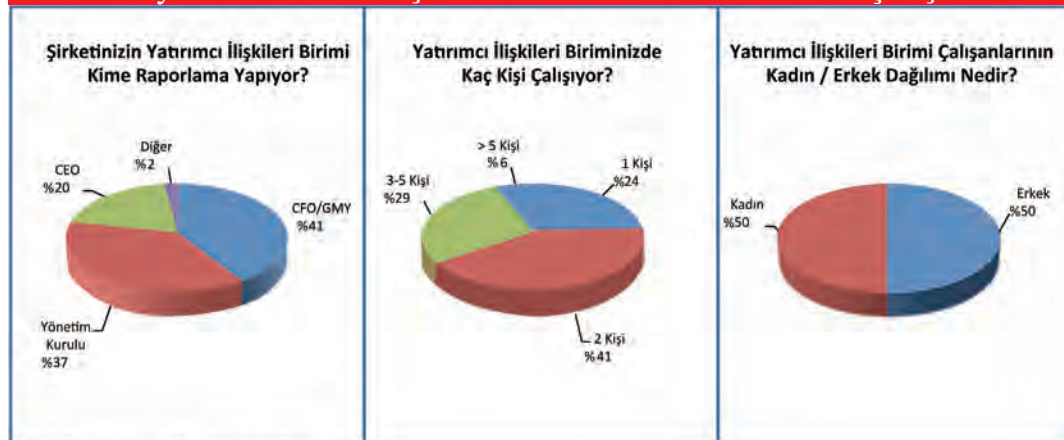
SAHA ÇALIŞMASININ KATKISI BÜYÜK

Ekiplerin en belirgin özelliği ise sahaya çıkmak. Araştırmaya daha fazla katkı veren firmaların ortak görüşü fiziksel temasın çok önemli olduğunu ifade ediyor. Buna bağlı olarak yatırımcılarla gerçekleştirilen yüz yüze görüşmeler, konferans ve organizasyonlar gittikçe artıyor. Raporda yatırımcı ilişkileri yöneticilerine zamanlarını nasıl yönettikleri de yer alıyor. Planlar üç ana kriter üzerinden yapılıyor. Yüzde 37 kurumsal yatırımcılar, yüzde 25 muhtemel kurumsal yatırımcılar ve yüzde 29 yatırım analistleri şeklinde. Bölgesel olarak bakıldığında da birbirine çok yakın rakamlar söz konusu.

YENİLİKÇİ BİR İŞ ALANI

Türkiye’de yeni gelişen bu birimin cazibesi de giderek artmakta. Yatırımcılara daha fazla güven aşılayan şirketlerde ekipler hızla büyüyor. Üstelik birimlerdeki yöneticiler ve uzmanların kadın-erkek dağılımının da eşit olduğu gözüküyor. Yatırım ilişkileri uzmanlığı yenilikçi ve güncel bir iş alanı yaratmakta. Bilindiği gibi şeffaflığa, kurumsal yönetime ve sürdürülebilirliğe dünya çapında önem veriliyor. Şirketler yatırımcıların karşısına bu birimler aracılığıyla somut kimlikleriyle çıkarak şirketlerine duyulan güveni tazeliyor. Yatırım ilişkileri ile derinleşen iletişim yatırımcının aklındaki soruları en aza indirmektedir. Böylece daha derin kurulan ilişkiler hem şirketlerin hem de yatırımcıların ortak kazanç sağlaması adına atılmış önemli bir adım.

Türkiye’de Yatırımcı İlişkileri Birimleri / TÜYİD Anket Çalışması



* Anket çalışmasına 101 şirket katılmıştır.

TÜZEL KİŞİ ÜYELİK BAŞVURU FORMU

KURULUŞUN

ÜNVANI : TELEFONU :
ADRESİ : FAKS NUMARASI :
POSTA KODU : İNTERNET ADRESİ :
E-POSTA ADRESİ :
HALKA AÇIK MI? EVET HAYIR

1.TEMSİLCİNİN

ADI SOYADI : İŞ TELEFONU :
T.C KİMLİK NUMARASI : GSM :
GÖREVİ : E-POSTA ADRESİ :
ÜYE OLDUĞU DİĞER SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI :
TÜYİD'de görev almak istediği çalışma grubu : Mevzuat Yayın Eğitim Diğer (Öneriniz).....

2.TEMSİLCİNİN

ADI SOYADI : İŞ TELEFONU :
T.C KİMLİK NUMARASI : GSM :
GÖREVİ : E-POSTA ADRESİ :
ÜYE OLDUĞU DİĞER SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI :
TÜYİD'de görev almak istediği çalışma grubu : Mevzuat Yayın Eğitim Diğer (Öneriniz).....

3.TEMSİLCİNİN

ADI SOYADI : İŞ TELEFONU :
T.C KİMLİK NUMARASI : GSM :
GÖREVİ : E-POSTA ADRESİ :
ÜYE OLDUĞU DİĞER SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI :
TÜYİD'de görev almak istediği çalışma grubu : Mevzuat Yayın Eğitim Diğer (Öneriniz).....

TÜYİD Yatırımcı İlişkileri Derneği'nin tüzüğünü okudum, kabul ediyorum. Bu hükümlere kurum olarak uyacağımızı, Dernek için çalışacağımızı, taahhüt ettiğimiz aidatı süresinde ödeyeceğimizi ve sunduğumuz bilgilerin doğruluğunu beyan ederiz.

TÜZEL ÜYE ADINA

Şirket Yetkilisi :

Başvuru Tarihi :

TALEP EDİLEN BELGELER

- 1-Tüyid üyeliğine ilişkin Yönetim Kurulu Kararı veya yetkili kişinin yazısı (Yetki Belgesi ile birlikte).
- 2-İmza Sirküleri.
- 3-Ticaret Sicil Gazetesi.
- 4-Temsilcinin Nüfus Cüzdan Sureti.
- 5-Temsilcilerin İkametgah Senedi.
- 6-Temsilcilerin 4 adet vesikalık fotoğrafları.

Bu bölüm dernek yetkililerince doldurulacaktır.

	ONAYLAYAN ÜYENİN ADI SOYADI	ONAYLAYAN ÜYENİN İMZASI
ONAY 1		
ONAY 2		
ONAY 3		

BAŞVURUNUN YÖNETİM KURULU'NA İLETİLDİĞİ TARİH :
YÖNETİM KURULU'NDA KARARIN ALINDIĞI TARİH :
GİRİŞ+ÜYELİK AİDATININ TAHSİL EDİLDİĞİ TARİH :

VADI VADIVA A7 UADRUAD



A sınıfından %50 az enerji harcayan,
Çamaşırları 30 dakikada kurutan
kurutma makinesi.



444 0 888
arcelik.com.tr



