

KOBİ'ler ve Halka Arz

(26 Nisan 2011, Okan Üniversitesi, İstanbul)

Nevzat Öztangut

Başkan

Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği

Sayın Dekanım, Sayın heyet başkanı, değerli öğretim üyeleri ve sevgili öğrenciler.

Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği Başkanı olarak hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Öncelikle, KOBİ'ler ve Halka Arz konusunu konuşup tartışacağımız, ardından da siz değerli gençlerimizle değerlendirme fırsatı bulacağımız bu güzel Paneli gerçekleştirdiği için Okan Üniversitesine ve Sayın Dekana teşekkürlerimi sunuyorum.

Banka ve aracı kurumları temsilen bulunduğum bu toplantıda yapacağım konuşmada sizlere KOBİ'lerin halka arzının neden gerekli olduğu ve halka arzda aracı kurumların rolünün ne olduğunu anlatmaya çalışacağım. Bunun için de öncelikle kısaca Birliğimiz hakkında, TSPAKB hakkında bilgi vererek başlamak istiyorum.

Bildiğiniz gibi sermaye piyasasında alım satım işlemlerinin yapılabilmesi için aracılara ihtiyaç duyulmaktadır. İşte bu aracılık faaliyetini banka ve aracı kurumlar üstlenmektedir. Piyasada faaliyet gösteren banka ve aracı kurumlar da kanun gereği Birliğimizin üyeleridir. TSPAKB yani Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği, banka ve aracı kurumların üye olduğu, özdüzenleyici bir meslek kuruluşudur.

2001 yılında kurulan Birliğimizin, sermaye piyasalarında faaliyet gösteren 103'ü aracı kurum, 40'ı banka ve 1'i vadeli işlemler aracılık şirketi olmak üzere, toplam 144 üyesi bulunmaktadır. Kısacası Birlik, tüm aracılık sektörünü temsil etmektedir.

Birlik, banka ve aracı kurumların bazı faaliyetlerini düzenler ve gerektiğinde denetimini yapar. Diğer taraftan da lisanslar verir. Biliyorsunuzdur, bizim piyasamızda bazı pozisyonlarda çalışabilmek için SPK'nın düzenlemesine göre bazı lisanslara sahip olmak gereklidir. Bu lisansları Birliğimiz vermekte ve çalışanların bilgilerinin takibini yapmaktadır.

Ayrıca TSPAKB, piyasa profesyonellerine yönelik eğitimler düzenleyerek araştırmalar yaparken, yurt dışı ve uluslararası kurumlarla da iletişim içindedir.

Aracı kuruluşların sermaye piyasalarındaki işlevine bakıldığında, yatırımcıları ve girişimcileri bir araya getirerek ekonominin gelişimine katkı sağladıkları görülmektedir.

Girişimciler finansman olanaklarına, tasarruf sahipleri ise risk ve getiri beklentileri çerçevesinde alternatif yatırım fırsatlarına ulaşmak için sermaye piyasalarını kullanmaktadır.

Aracılık sektörü ise bu iki tarafın beklentilerinin etkin, güvenilir ve verimli bir şekilde karşılaşmasını sağlamaktadır.

Konuya, yani halka açılma kavramına, biz düzenleyici kurumların bu kadar önem vermesinin altındaki neden şirketlerimizin sürdürülebilirliğidir. KOBİ'lerin hemen tamamına yakını aile şirketleri. Aile şirketlerinin ise uzun vadeli sürdürülebilir büyüme ihtiyacı, azalan kârlılık, şirketi çevreleyen risk ve belirsizlik gibi mücadele etmeleri gereken sorunları bulunmaktadır.

Araştırmalar, aile şirketlerinin yani büyük oranda da KOBİ'lerin, %35'inin ikinci kuşaklara geçtiğini ve yalnızca %15'inin üçüncü kuşaklara geçtiğini gösteriyor. Yani, çoğunun yönetiminde ikinci kuşak ağırlıklı. Onun arkasından 1. Kuşak geliyor, yani üçüncü kuşağa ulaşmak çok da kolay değil. (Kaynak : Deloitte Aile Şirketleri Araştırması 2010)

Yine bu şirketlerin büyük çoğunluğunda yöneticilerin rolü ve sorumlulukları açık ve net olarak tanımlı değil, yönetim kurulları kurumsal olarak alışılan şekilde değil. Yönetimde aile mensuplarının sayısı genelde 1 ile 3 kişi arasında değişiyor. Tüm bunlar bize bu şirketlerin uzun vadeli sürdürülebilir büyüme ihtiyacı olduğunu gösteriyor.

Son dönemde bu konu, yani aile şirketlerinin sürdürülebilirliği konusu, bir çok panelde tartışılıyor biliyorsunuz. Yine TSPAKB olarak sponsor olduğumuz geçen sene düzenlenmiş bir konferansta yapılan bir sunumdaki bir bölümden bahsedeyim size. Tıbbi bir araştırma bu. Bir bebek doğduktan sonra ebeveynlerine ilk gösterildiğine ebeveynlerin beyninde gerçekleşen kimyasal salgı merkezlerini görüntülemişler. Hangi merkezlerin ağırlıklı olarak salgı yapmasını beklersiniz. Sevinç, mutluluk, heyecana yönelik olanların değil mi? Tam aksine en büyük salgı endişe ve korkunun yer aldığı merkezlerde gerçekleşmekteymiş. Yani, ebeveyn olarak endişe ve korku duyuyoruz bebeğimizi gördüğümüzde.

Aynı tasayı, zorlukla kurup büyüttüğümüz şirketler için de taşıyoruz. Onun başına bir şey gelmesinden, elimizden kayıp gitmesinden çekiniyoruz...

Peki bu endişe ve korkudan kurtulmak ve uzun vadeli ve sürdürülebilir bir büyüme için neler gerekiyor. Belli ki öncelikle kurumsal bir yapıya kavuşmak gerekiyor. Kurumsal yapı size gerekli olan alt yapıyı sağlar.

İşte bu noktada biz şirketlerin kurumsallaşma süreçleri ile sermaye piyasası arasında çok doğrudan bir bağ olduğuna inanmaktayız. Zira sermaye piyasaları özü itibarıyla kurumsallığın olmazsa olmaz olduğu bir piyasa türüdür. Sermaye piyasasından fon temin edecek bir şirketin veya bu piyasada finansal hizmet sağlayacak bir kuruluşun etkin bir şekilde kurumsallaşmış olması gerekiyor. Ancak kurumsallaşan bir şirket sağlıklı büyümek için atılım yapabilir hale geliyor.

Kurumsallaşmanın getirisi ise büyümek için gerekli olan kaynakları daha kolay yaratma. Gerekli alt yapıyı hazırlayıp şirketinizi halka açmanız, hem sıfır maliyetli halka arz geliri yaratıyor hem de bankacılık kesiminden de daha kolay borç bulmanızın önünü açıyor ve bir sinerji yaratıyor. Daha önce belki ticari kredileriniz için şirketinizin hisse senetlerini teminata veremezken, İMKB'de işlem gören senetleri teminata verebilir duruma geliyorsunuz ve kişisel kefalet vs gibi sıkıntılardan kurtuluyorsunuz. Daha önce belki sadece sizin sektörünüzle ilgili kişilerin duyduğu isminizi artık daha geniş bir kitleye ulaştırma ve hatta hiçbir reklam maliyetine katlanmadan yapabilme şansı buluyorsunuz. Nitelikli eleman istihdam edebilmek de cabası.

İşte tüm bu saydığımız nitelikleri kazanmanın en iyi yolu ve en kolay yolu halka arzdır diyoruz. Peki neden?

Türkiye'nin resmi KOBİ tanımı: 250 kişiden az çalışanı olan ve 25 milyon TL'den daha az cirosu veya aktifi olan şirketlerdir.

KOBİ'ler, tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye ekonomisinin de dinamik ve sürükleyici unsurlarından biridir. KOBİ'ler Türkiye'de,

- işletmelerin sayıca %99'unu,
- kayıtlı istihdamın %77'ini,
- toplam yatırımların %38'sini,
- toplam ithalatın %25-30'unu,
- toplam katma değer %44'ünü ve
- banka kredilerinin %25'ini oluşturmaktadırlar. Bu oran 1999'da %5 civarında idi. O zamana göre epey artış görüyoruz. Ancak, gelişmiş ülkelerde bu oranın %40-50 olduğunu düşünürsek, KOBİ'lerin fon ihtiyaçlarını giderebilmeleri için kullanmaları gereken kredi hacminin epeyce büyümesi gerekiyor.

Ülkemizde KOBİ'lerin durumuna yönelik çarpıcı bir sonucu, 2008 yılında TSPAKB olarak yaptığımız bir çalışma bize göstermişti. İSO tarafından en son açıklanan veriler 2009 yılına ait olduğu için, çok değiştiğini düşünmediğim bu verilere göre;

- Türkiye'de 2 milyona yakın işyeri bulunmaktadır.
- Anonim şirket sayısı 100.000 civarındadır. Her sene 3.000'e yakın yeni anonim şirket kurulmakta ve 1.000 anonim şirket kapanmaktadır.
- İSO-1000'i oluşturan sanayi şirketlerinin yalnızca 140'ı İMKB'de kote. 860'ı halka açılmamış.
- En büyük 1000 sanayi şirketi arasında 66 KOBİ bulunmaktadır. Türkiye'de büyük işletme sayısı çok sınırlıdır.
- Reel sektör, banka kredileri ve özsermaye dışında bir finansman yöntemi veya aracı kullanmamaktadır.
- İMKB'de işlem gören finans dışı faaliyet alanındaki 221 şirketin 71'inin çalışan sayısı 250'nin altındadır ve ciro veya aktif kriteri de dikkate alındığında, İMKB'de kote olmakla birlikte KOBİ tanımında olan toplam 32 şirket bulunmaktadır.

Bu fotoğrafa birkaç açıdan bakabiliriz. İSO 1000'de olmakla birlikte aslında KOBİ olan ve büyüyememiş şirketlerimiz var. İMKB'ye çektiğimiz şirketlerden bazıları aslında KOBİ ölçeğindeki şirketler. Büyümüş şirketlerimizi ise yeterince İMKB'ye çekememiştik. Biliyorsunuz şu sıralar bunun için ciddi bir seferberlik yürütüyoruz.

Bahsettiğim bu sürdürülebilirlik sorununu ve var olan KOBİ'leri büyütme amacını çözmek için çeşitli çalışmalar yapıyoruz. Sayın KOSGEB Başkanımızın ifade ettiği gibi KOBİ'ler için diğer ülkelerdekine benzer teşvik ve destekleme sistemleri ülkemizde de uygulamaya konulmuştur. Bankacılık kesiminden kolay borçlanabilmeleri için Kredi Garanti Fonu çeşitli teminat kolaylıkları getirmiştir. Ayrıca, bir diğer çözüm olarak KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon sağlaması gündeme gelmiş ve İMKB bünyesinde ayrı bir piyasa olarak Gelişen İşletmeler Piyasası (GİP) kurulmuş ve işlemler başlamıştır. Bu amaçla, KOBİ'lerin halka açılmasını teşvik amacıyla Birliğimiz KOSGEB, SPK ve İMKB bir protokol imzaladık. Bu protokol ilk meyvelerini vermeye başladı.

Bizler sermaye piyasasının düzenleyici ve özdüzenleyici kurumları olarak bu piyasada halka açılmalar en az maliyetle gerçekleşebilsin diye elimizden gelenleri yapıyoruz. Örneğin, Sayın SPK Başkanımızın da ifade ettiği gibi ilk olarak SPK halka açılma nedeniyle almış olduğu ve normalde %0,2 olan kayıt ücretini Onbinde 2'ye düşürdü ve SPK kaydına alınma için eskiden gerekli olan halka arz oranı zorunluluklarını kaldırdı. Yine İMKB hiçbir kotasyon şartı aranmayan GİP'te kotasyon ücretlerini diğer pazarların %10'u olarak ve sadece halka açık

pay değerleri üzerinden alınacağını belirledi. Keza MKK'da saklama ve hak kullanımıyla ilgili ücretleri diğer ücretlerinin %10'u olarak belirledi. En son katkı ise KOSGEB'ten geldi. Burada Sayın Başkanımıza teşekkür ediyoruz. GİP'te işlem görecektir şirketlerin halka açılmayla ilgili önemli maliyet kalemlerini, örneğin piyasa danışmanı ve bağımsız denetim ücretinin ve aracılık komisyonunun %75'ini, SPK kaydı, İMKB kotasyonu ve MKK ücretlerinin tamamını karşılayacak bir paket hazırladılar ve uygulamaya koydular. Bunu çok ciddi bir teşvik unsuru olarak görüyorum. Biz de TSPAKB olarak bu teşvikleri ve yaratılan ortamı gerek müşterilerimize gerekse potansiyel ihraççılara anlatarak elimizden geleni yapmaya çalışıyoruz.

Biliyorsunuz biz piyasanın aracılık kesiminde bulunan taraf olarak, tasarruf sahipleri ile kaynak arayan kesimi bir araya getiriyoruz. Bu temel işlevimizi yaparken de görüyoruz ki sanayinin, ekonominin hisse senedinden kaynak temin etmesi tek boyutlu olgu değil. Amaç kaynak ihtiyacı olsa da kazınım sadece ihtiyacın giderilmesiyle sınırlı olmuyor. Başka neler oluyor? Örneğin, halka açılan şirketler büyük harcamalar yapıp yürütecekleri tanıtım faaliyetleriyle dahi elde edemeyecekleri tanınırlığa, üstelik prestijli bir tanınırlığa ulaşıyor. Dolayısıyla bu prestijli tanınırlık artan güvenilirliği de beraberinde getiriyor ve borsaya kote olan bir şirketin, uluslararası ticari ilişkileri de oldukça kolaylaştırıyor.

Türkiye'de yaklaşık 2 milyon KOBİ bulunuyor. Halka arz seferberliğiyle bu KOBİ'leri halka açılmaya davet ediyoruz. Peki bu kadar çok şirkete hizmet verecek durumda mıyız diye sorarsanız. Evet aracı kurumlar olarak daha çok sayıda şirketimize hizmet verebilecek donanım ve yetkinlikte olduğumuzu kolaylıkla söyleyebilirim. Keza yasal altyapımız, Borsamızın altyapısı, takas ve saklama altyapılarımız gelişmiş ülkelerin seviyesinde hatta bazılarında daha da ileri seviyededir.

Peki KOBİ'ler nasıl halka açılacak. İşte burada aracı kurumlar devreye giriyor. KOBİ'lerin halka açılması için gerekli olan tüm işlemleri aracı kurumlar yerine getiriyor.

Sermaye piyasası araçlarının halka arzı, halka arza aracılık yetki belgesi olan bir aracı kuruluş veya aracı kuruluşlardan oluşan konsorsiyum aracılığıyla gerçekleştirilir. Aracılık sözleşmesinde, aracı kuruluşlardan en az biri konsorsiyum lideri olarak belirlenir. Bu şekilde birden fazla konsorsiyum üyesinin eş lider olarak belirlenmesi mümkündür. Bu durumda her bir eş liderin görev ve sorumlulukları ile bunlardan Kurul nezdinde başvuru işlemlerini yürütecek olan aracı kuruluş aracılık sözleşmesinde açıkça belirtilir. Halka arza aracılığın, tek bir aracı kuruluş tarafından gerçekleştirilmesi halinde söz konusu aracı kuruluş konsorsiyum lideri için belirtilen görev ve sorumlulukları haizdir.

Halka arzdan söz etmişken, işin talep tarafına ve bu taraftaki çalışmalara da kısaca değinmek istiyorum. Biz sermaye piyasası kurumları olarak yalnızca halka arz seferberliği düzenleyip şirketlerin halka arz sayısını artırmanın yeterli olmadığını biliyoruz. Hepsi bir bütün. Halka arz edilen şirketlerin sayısı kadar, yatırımcı sayısının artırılmasının, ülkemizin ve sermaye piyasamızın uluslararası arenada çok iyi tanıtılmasının gerekliliğini de görüyoruz. Çalışmalarımız bu nedenle bir sac ayağı gibi. Sizlere halka arzı anlatırken, bunun için sizleri cesaretlendirirken piyasa koşullarını da en uygun standartlara getirmek, yatırımcı tabanını genişletmek için yatırımcı eğitimi projesini de yürütüyoruz. Bu proje için gerekli ön çalışma niteliğindeki Yatırımcı Eğilimleri Araştırma anketini tamamladık. Veriler ilginç sonuçlar ortaya çıkardı. Bunları 13 Nisan'da basınla da paylaşarak kamuoyuna açıkladık. Burada sonuçlara çok değinmeyeceğim, ancak bu araştırmanın sonuçlarının bize ve sermaye piyasamızın diğer kurumlarına atacağımız her adımda kılavuzluk edecek önemde olduğunu söyleyebilirim.

Anketten sadece üniversite öğrencileri ile ilgili birkaç sonucu paylaşmak istiyorum.

Finansal yatırım deyince ilk akla gelenlerin yatırım araçları olduğu konusunda Üniversite öğrencileriyle Türkiye genelinin çok büyük farkı yok, Türkiye genelinin %48'inin üniversite öğrencilerinin ise %40'ının yatırım araçları aklına gelmiş.

Üniversite öğrencisinin aklına ilk gelen yatırım araçları neler?

Sonuç şöyle, Banka mevduat hesabı %28, döviz ve altın diyenler %24.

Yatırım araçlarından üniversite öğrencilerinin en çok bildikleri de, döviz, altın, gayrimenkul ve banka mevduat hesabı.

Doğrusunu isterseniz bu sonuçlar Türkiye genelinden pek de ayrıışmıyor. Henüz daha, repo-ters repo, Devlet tahvili, hazine bonosuna, yatırım fonuna çok yolumuz var.

Görüyorsunuz, üniversitelerde de finansal okur yazarlığı artırmak gerekiyor. Bunun için de çalışmalar yapıyoruz. Mart ve Nisan ayların SPK, İMKB ve Birlik olarak üniversitelere (28 Üniversite) ziyaret gerçekleştirdik. Uzmanlarımız üniversitelerde yapılan seminer ve toplantılarla gençlerimize sermaye piyasamız hakkında bilgi veriyorlar. Önceliğimiz hep gençlik. Bugün burada sermaye piyasasının en üst düzey temsilcileri bulunuyor. Üniversitelere ayrı bir önem verdiğimizizi daha fazla sözle ispatlamaya gerek yok sanırım.

Buraya gelerek bizleri dinlediğiniz için, başta siz değerli öğrencilerimiz olmak üzere, bu güzel paneli düzenleyen Okan Üniversite'ne ve son derece değerli katılımcılara teşekkür ediyorum.