



2016 Yarıyıl Sonuçları Transkripti 17 Ağustos 2016

Şirket Katılımcıları

Görkem Elverici: T.Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş – Mali İşler Başkanı

Başak Öge: T.Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş – Yatırımcı İlişkileri Direktörü

Barış Gökalp: T.Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş – Hazine Direktörü

Operatör:

Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş.'nin 2016 1. Yarıyıl Finansal Sonuçlarına ilişkin düzenlenen telekonferansa hoş geldiniz. Şimdi sözü Mali İşler Başkanı, Görkem Elverici'ye bırakıyorum. Söz sizindir.

Görkem Elverici

Çok teşekkürler. Tünaydın, Hanımlar, Beyler. 2016 yılı 1. yarıyıl finansal sonuçlarımızdan ve yıl içerisinde yaşanan gelişmelerden söz edeceğimiz telekonferansa hoş geldiniz. Bugün, Yatırımcı İlişkileri Direktörümüz Sayın Başak Öge ve Hazine ve Finansman Direktörümüz Sayın Barış Gökalp ile birlikteyiz. Sunum sonrasında sorularınızı almaktan mutluluk duyacağımızı belirtir, ayrıca sunum ve soru cevap bölümü içerisinde yer alan ileriye dönük açıklama ve varsayımlarımızın bugünkü şartlar dâhilinde geçerli olduklarını ve değişikliğe uğrayabileceklerini hatırlatmak isteriz.

Sunumumuza sayfa 2'de, 2016 yılı 1. Yarıyılı içerisindeki finansal performans üzerine konuşmaya başlamadan önce, ekonomik ve politik konjonktürü özetleyip operasyonlarımız üzerinde önemli etkileri olan sektörel gelişmelerden kısaca bahsederek devam edeceğim.

Sayfa 3'te, 2015'te küresel ekonomi yaklaşık %3 büyürken, IMF 2016 yılı büyüme beklentisini %3,4'den %3,1'e çekmiştir. Gelişmekte olan ekonomilerin büyümeleri %4 olarak beklenirken, Çin'in büyümesi %6,6 seviyelerine kadar gerilemiş, Hindistan'ın büyüme oranı ise Çin'i geçerek %7,4 olarak gerçekleşmiştir. Dünyanın birçok farklı bölgesinde politika ve güvenlik sorunları yaşandığını görüyoruz. Türkiye ve Avrupa arasındaki mülteci krizini, Türkiye ve Rusya arasında yaşanan gerginliği, devam eden terör saldırılarını, aynı anda Brexit'in Avrupa ekonomisi üzerinde yarattığı baskıyı ve Latin Amerika'da yaşanan gelişmeleri bu sorunlara örnek olarak verebiliriz. Tüm bu gelişmelere ek olarak, Avrupa Merkez Bankası'nın gevşek para

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur



politikası uygulaması ve Fed'in faiz artışını ertelemeye devam etmesi, negatif faiz ortamına zemin hazırlamaktadır.

Sayfa 4'te, Türkiye'deki makroekonomik gelişmelere göz atacağız. Bahsetmiş olduğum politik sorunlar ve güvenlik risklerine karşın, Türkiye 2016'nın ilk çeyreğinde %4,8 oranında büyümüştür. 2016 yılının ilk yarısında, Türk Lirası Euro ve Amerikan Dolar'ından oluşan sepet karşısında %4 değer kaybederken, Türkiye'nin net petrol ithalatçısı olması ve düşük petrol fiyatları sonucunda dış ticaret dengesinde %16'lık iyileşme gözlenmiştir.

Sayfa 5'te, küresel ekonomi ve bizim operasyonlarımız açısından önem arz eden diğer coğrafyalara kısa bir göz atalım. Halen kırılma olmaya devam eden tüketici duyarlılığına sahip Avro Bölgesi bizim için çok önemli bir pazar olmaya devam etmektedir. 2016 yılının ilk çeyreğinde, talepteki zayıflama, Brexit'in etkisi, düşük enflasyon rakamı ve piyasalarda yaşanan dalgalanmaya rağmen, iç piyasada beklentilerden iyi gerçekleşen talebe bağlı olarak %1,5 seviyesinde büyüme kaydedilmiştir. Avrupa Merkez Bankası genişletilmiş varlık alım programı ile piyasalara likidite sağlarken, faiz oranları birçok gelişmiş Avrupa ülkesinde negatife dönmüştür. Düşen petrol fiyatları, Dünya'nın en büyük enerji ihracatçısı olan Rusya ekonomisine destek olmamaktadır. 2015 yılında Rusya ekonomisi %3,7 daralırken, ilk çeyrekte daralma %1,7 olarak gerçekleşmiştir, enflasyon ise Haziran ayı itibariyle %7,5'a gerilemiştir. AB tarafından hayata geçirilen ekonomik yaptırımlar ile petrol fiyatlarındaki düşüş Rusya ekonomisindeki iyileşmenin 2017 yılından önce pek mümkün olmadığı izlenimini yaratmaktadır.

Son olarak, Ukrayna'daki konjonktür bir önceki yıla göre fazla bir değişikliğe uğramamış, ancak 2016 yılında GSMH'da ufak bir büyüme kaydedilmiştir. Enflasyon oranı ve Ukrayna yerel para birimi olan Grivna'nın Amerikan Dolar'ı karşısındaki değer kaybının geçen yıla kıyasla 2016 yılında daha düşük gerçekleşeceği beklenmektedir. Politik dengesizlik ve reform eksikliğine dair riskler var olmaya devam etmektedir. Pazar şartlarını yakından izlemeyi sürdürmekte ve piyasa şartlarında olumlu gelişmeler olması halinde Ukrayna'daki fabrikamızı yeniden faaliyete geçirmek ve tekrar üretime başlamak için hazırlıklarımıza devam etmekteyiz.

Sunumumuza sayfa 7'de, faaliyetlerimizi ilgilendiren sektörlerdeki gelişmeler hakkında konuşarak devam edeceğim. Öncelikle küresel ve Türkiye cam pazarları gelişmelerinden kısaca bahsetmek isterim. Aralarında var olan yüksek ilişki sebebiyle, küresel ekonomi ve gelişmekte olan pazarlardaki beklenen GSMH artışına paralel olarak, tamamlanan seçici kapasite artışları neticesinde, küresel cam pazarında yıllık %2-4 seviyelerindeki büyüme beklentisi devam etmiştir. Türk Cam Sanayii'nin 3,8 milyon ton üretim kapasitesi olup, bunun yaklaşık %82'si Şişecam'a aittir. 2016 yılının ilk yarısında Türkiye'den yapılan cam ihracatı yıllık %3 oranında artmış, Şişecam harici ülkeye yapılan cam ithalatı geçen yıla kıyasla neredeyse değişmezken, ilk çeyrek verisine göre %3 artmıştır. İthalattaki düşüşün ana sebepleri İran'dan gelen cam ürünlerine karşı alınan korunma önlemleri ve Rusya düzcamlarındaki iyileşme olarak sıralanabilir. Diğer ülkelerden ithalata karşı alınan korunma önlemlerinin de bu düşüşe olumlu yönde katkısı olmuştur.

Sayfa 8'de, faaliyetlerimiz için önemlilik arz eden sanayileri inceleyeceğiz. Bilindiği üzere, Türkiye otomotiv sanayii, yurtiçi satışların ve ihracatın %25'in üzerinde büyümesi ile çok iyi bir yıl geçirmiştir. 2016 yılının ilk yarısında ise otomotiv sanayi büyümesi %9 olarak gerçekleşmiştir. Otocam faaliyetlerimizde çok daha büyük önem taşıyan Avrupa Bölgesindeki otomotiv satışları, GSMH'daki düşüşe rağmen, özellikle Kıbrıs, İtalya,

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur



İspanya, Fransa ve Almanya'dan gelen talep sonucunda %9,4 büyüme kaydetmiştir. Mart ayında yaptığımız webcast sunumundan hatırlayacağınız üzere, 2015 yılında inşaat sektöründeki ertelenen yatırımlar neticesinde baskılanan talebin 2016 yılında açığa çıkacağını öngörmüştük. Bu öngörümüz inşaat sektöründeki ilk çeyrek yıllık büyüme verisi olan %6,6 ile doğrulanırken, yılın ikinci çeyreğinde ev satışlarının bir önceki çeyreğe göre %7,8 büyüdüğünü görmekteyiz. Her ne kadar satışlarımız içerisindeki payı az olan bir alt pazar olsa da beyaz eşya satışlarında da artış gözlenmiştir. 2016 yılının ilk beş ayında, üretimde %9, satışlarda %6 ve Türkiye'den ihracatta 10% büyüme kaydedilmiştir. Jeopolitik risklerden ötürü turizm gelirlerinin önemli bir bölümünün ise azalacağı öngörülmektedir.

Sunumumuza sayfa 9'da, finansal sonuçları incelemeye başlamadan evvel 2016 yılı ilk yarısındaki gerçekleşen Topluluğumuza ilişkin gelişmelerden bahsederek devam etmek istiyorum. Otocam iş kolundaki sürekli büyüme, faaliyetlerinin finansal performansı ve yönetiminin ayrı olarak izlenmesi gerekliliğini doğurmuştur. Buna bağlı olarak, otocam faaliyetleri düzcamdan ayrıştırılarak Trakya Cam'ın bağlı ortağı olarak kurulan ayrı bir şirket bünyesinde raporlanmaya başlamıştır. 2016 yılı itibarıyla Bulgaristan operasyonları konsolidasyona dahil edilmiş olup, yatırımcılar nezdinde daha şeffaf bir raporlamaya imkan sağlamıştır.

Haziran ayı içerisinde Mersin'deki soğuk tamir tamamlanmıştır. Şirketimiz bu yarıyıldaki İtalya'daki düzcam hattı için teklif vermiş olup henüz ihale sonuçlanmamıştır. Bulgaristan'da Nisan ayında yıllık %23 oranında doğalgaz indirimi gerçekleşirken, bu indirimin pozitif etkisi gelecek çeyreklerde gözlemlenebilecektir. Son olarak Ekonomi Bakanlığı Rusya'dan gelen düzcam ürünlerine karşı anti-dumping soruşturması açılmasına karar vermiştir. Bu kararın Rusya'dan gelen ithalat baskısını azaltacağı yönünde etkisi olabilecektir.

Cam ambalaj iş kolunda sürdürülebilirlik çalışmaları çerçevesinde, cam geri dönüşüm şirketi kurulmuştur. Kurulan yeni şirket sayesinde, daha az enerji kullanarak üretimde cam kırığı kullanımı artırılacaktır. Grubumuzdaki çapraz ortaklık yapısının sadeleştirilmesine yönelik çalışmalarımız kapsamında, hem Trakya Cam hem de Anadolu Cam bünyesinde Soda Sanayii hisselerinin tamamı 230 milyon Dolar karşılığında satılmıştır. Bunun sonucunda Soda Sanayii'nin halka açıklık oranı %39'a çıkmıştır. Soda Sanayii'nin Türkiye'deki kapasitesi ikinci çeyreğinde başlarında 30 bin ton artış ile 1,35 milyon tona ulaşmıştır. Anadolu Cam Eskişehir ve Soda Sanayii ile Kristal İş ve Petrol İş arasında toplu iş sözleşmesi imzalanmıştır. Yılın ilk yarısında planlarımız çerçevesinde yatırım harcamalarımız 578 milyon TL olarak gerçekleşmiştir.

Şimdi finansal ve operasyonel sonuçlar bölümüne geçebiliriz. Sayfa 11'de, 2016 yılının ilk yarısında gerçekleşen finansal sonuçlarımızın 2015 yılının ilk yarısına göre performansını analiz edeceğiz. Gelirlerimiz geçen yılın aynı dönemine göre %17 artarken, FAVÖK'de düşüş gerçekleşmiştir. Hatırlayacağınız üzere geçen yılın ilk yarısında gerçekleşen Beyoğlu binasının satışı sonucu kaydedilen 62 milyon TL'lik gelir etkisi çıkarıldığında ise FAVÖK rakamımız yıllık %6 büyümüştür. Geçen yılın ilk yarısında gerçekleşen arazi gelir etkisi çıkarıldığında ve geçen yıla kıyasla Anadolu Cam ve Trakya Cam'daki Soda hisselerinin satışı sebebiyle daha az gerçekleşen temettü ödemesine rağmen net kar seviyesinde %9 büyüme kaydedilmiştir.

Faaliyet giderleri ve satılan malın maliyeti rakamlarına bakıldığında, cam ev eşya segmentinde stok yönetimi amacıyla bir takım önlemler alınmıştır. Bu iş kolunda, Türkiye'de yaşanan terör saldırılarının Horeca satış kanalını olumsuz etkilemesi sebebiyle yurtiçi satışlardaki talepte zayıflama görülmüştür. İlk yarıda düzcamın

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur



maliyetlerinde iyileşme gözlenirken, cam ambalaj ve kimyasalların maliyetleri mevcut seviyelerini korumuştur. Cam ev eşyasında ise bahsettiğimiz üzere negatif etki söz konusudur. Yatırımların satış içerisindeki payı ise stratejimize paralel olarak geçen yıla kıyasla düşüş eğilimi göstermektedir.

Sayfa 12'de, Şişecam'ın ilk yarıyıl geliri %13 artışla 4 milyar TL seviyesinde gerçekleşirken, gelirlerinin %33'ü düzcam, %22'si cam ev eşyası, %21'i cam ambalaj, %19'u ise kimyasallar iş kollarını oluşturmaktadır. Kalan %5 ise yeniden yapılandırma öncesinde kimyasallar bölümü altında muhasebeleştirilen enerji işlemleri sonucunda elde edilen diğer gelirlerden ibarettir. Sunumda yer verdiğimiz tabloda FAVÖK'te düşüş eğilimi gözlenmekte olup, daha önce de bahsettiğim arizi gelir etkisinden arındırıldığında ise FAVÖK rakamında %6 artış görülmektedir. Marj seviyemiz son 3 yıldır olduğu gibi bu yıl da %20 seviyesinin üzerinde kalarak, stratejimize paralel %22 seviyesinde gerçekleşmiştir. Hatırlayacağınız üzere bu marj seviyesinin uzun vadede sürdürülebilir düzeyde ve 2016 yılı başlarındaki beklentilerimizle aynı doğrultuda olduğu görülmektedir.

Sayfa 13'te, 2016 yılının ilk yarısında Şişecam'ın dengeli iş kolu dağılımında bir önceki yıla kıyasla önemli bir değişiklik gözlenmemiştir. Tamamlanan yatırımlara paralel olarak düzcam Şişecam'ın gelirlerine katkısı en yüksek olan bölüm olmaya devam etmiştir. Dikkatinizi çekmek istediğimiz bir diğer husus; "diğer gelirler" kaleminin Şişecam Enerji A.Ş. tarafından gerçekleştirilen enerji alım satım işlemleri sonucunda elde edilen ve yeniden yapılandırma öncesinde kimyasallar bölümü altında muhasebeleştirilen gelirlerden oluşmasıdır. Bu şirket hatırlayacağınız üzere Şirket'in enerji ihtiyacını karşılamaya yönelik kurulmuştur.

Sayfa 14'te, her bir faaliyet kolunun Şişecam konsolide FAVÖK rakamına katkısı görülmektedir. 2016 yılının ikinci yarısında da kimyasallar bölümünün konsolide FAVÖK'e olan katkısı düzcam bölümünden daha yüksek olmuştur. Ancak Türkiye ve Rusya'da gözlenen düzcam fiyatlarındaki iyileşme ve yatırımların tamamlanması düzcam iş kolunun konsolide FAVÖK'e olan katkısını %26'dan %30'a çıkarmıştır. Bulgaristan operasyonlarının ayrıştırılması ve konsolidasyon yöntemine geçilmesi düzcam'ın EBITDA rakamını yukarı çekerken, cam ev eşyasının FAVÖK rakamını ise aşağı yönlü etkilemiştir. Cam Ev Eşyasının konsolide FAVÖK'e katkısı %16'dan %12'ye düşmüştür. Cam ambalaj'ın arizi gelirler hariç tutulduğunda konsolide FAVÖK'e katkısı %19 olmuştur. Sunumun ilerleyen bölümünde her bir iş kolunu detaylı olarak inceleyeceğimizden bu sayfa üzerinde daha fazla ayrıntıya girmiyorum.

Sunumun 15. sayfasında, yatırım harcamalarından bahsetmek istiyorum. Hatırlayacağınız üzere 2016 yılı içerisinde gerçekleştireceğimiz yatırımlarımıza ilişkin planlarımızı "makul" sınıfta nitelendirmiş hatta 2016 yılını Şişecam grubu için yatırımların olumlu etkilerinin görülmeye başlanacağı bir dönem olarak tanımlamıştık. Bu dönemde bakım ve onarım giderlerini de içeren yatırımlar harcamalarının 578 Milyon TL tutarında gerçekleşmesi sonucunda yatırımların satışlara oranı %14 seviyesine gerilemiştir. Seçici olarak birleşme & satınalma fırsatlarını takip etmeye devam ediyor olmamızın yanısıra, cam segmentlerinde kapasite artışı planlanmamış olup, soda külü üretiminde küçük çaplı bir kapasite artışı planlanmıştır. Bu yıl içerisinde teklif verdiğimiz Sangalli teklifini içermemektedir. İlaveten, Rusya ve Türkiye'de bazı fırınlarda soğuk tamir, enerji ve operasyonel verimlilik yatırımlarına devam etmekteyiz.

Bir sonraki sayfada yatırım harcamalarının finansmanına ilişkin analizi görebilirsiniz. Şişecam, geçmiş yıllardaki yoğun yatırım harcamalarına rağmen faaliyetlerimizden sağlanan güçlü FAVÖK'ün neticesinde

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur



düşük kaldıraç seviyesini korumuştur. 2016 yılının ilk 6 ayında, yatırım harcamaları FAVÖK'den daha düşük gerçekleşirken, FAVÖK'ün yatırım harcamalarına oranı 1,5 olarak gerçekleşmiştir.

Sunumun 17. sayfasında, üretim performansındaki gelişime tanık olacağız. İkinci çeyreğin başından itibaren gerçekleştirilen tek kapasite artışı Soda külündeki 30K tonluk artış olup, hem cam hem de soda külü üretiminde dramatik bir artış gözlenmemiştir. Yılın ilk yarısında kapasite kullanım oranındaki yükseliş, üretimin yıllık %2,5 artmasına sebep olmuştur. Üstelik, Mersin'de 1 düzcam hattının soğuk tamir nedeniyle bu dönemde kapalı olduğunu not düşmemiz gerekir. Toplam cam üretimimizin %58'i Türkiye'de gerçekleşirken, %42'si ise yurtdışında kalan hatlardan sağlanmaktadır. Toplam soda üretimimizin %59'u Türkiye'de gerçekleşirken, %41'i ise yurtdışındaki faaliyetlere ilişkindir.

Sayfa 18'deki grafikten anlaşılacağı üzere, kaldıraç seviyelerimiz ihtiyatlılığını sürdürürken, borç yapımızın %90'ını Avro ve Amerikan Doları cinsinden borçlanma araçları (kredi ve bono) oluşturmaktadır. Net borcumuz, Türk Lirası'ndaki değer kaybının da etkisiyle geçen yıla yakın seviyede gerçekleşmiştir. Türk Lirasının geçen yılın ikinci çeyreğine göre Dolar karşısında %8, Avro karşısında ise %7 değer kaybetmesi ile birlikte, dolar cinsinden net borç rakamımız geçen yıla kıyasla daha düşük gerçekleşmiştir.

Oranlara bakıldığında, net borç /FAVÖK 0.9 çarpanı ile düşük ve ihtiyatlı seviyesini korurken, net borç /Özsermaye geçen yılın aynı dönemindeki seviyesini koruyarak 0.2 düzeyinde gerçekleşmiştir.

Sayfa 19'a geçtiğimizde, şirketin likidite kaynaklarının tamamının yabancı para cinsinden taşındığı düşünülürse, güçlü nakit pozisyonumuzun bu yarıyıld da devam ettiğini söyleyebiliriz. Amerikan Doları cinsinden net borçluluğumuz 2015 yılındaki 500 milyon Amerikan Doları seviyesinden, 2016 yılının ilk yarısında %9 artış ile 545 milyon Amerikan Doları seviyesine çıkmıştır. Önceki yatırımcı telekonferanslarında da belirttiğimiz üzere, güçlü nakit pozisyonumuz olası satın alma fırsatlarını değerlendirmede esneklik sağlamaktadır. Aynı zamanda güçlü bilanço yönetimimizi optimize etmek için uygun koşulları da yakından takip etmekteyiz

Sayfa 20'de Şişecam'ın borç profili yer almaktadır. Borcun %38'i Amerikan Doları cinsinden borçlanma araçlarını gösterirken (kredi+bono), %40'ı Avro, %21'si Ruble (bazı Amerikan Doları ve Avro kredileri cross currency ve faiz swaplarına dönüştürülmüştür), %1'i ise Ukrayna Grivna'sı cinsinden borçluluğu göstermektedir. Kur değişimleri ve faiz oranlarındaki makastan faydalanmak adına; 2016 yılının ilk yarısında, kredilerimizin (bono dahil) 2015 yılındaki döviz dağılımımızı aynen koruduk. Ayrıca, borç yapısındaki faiz dengesi de korunarak, finansal risklerden "doğal" bir korunma mekanizması (hedging) oluşturmaya devam etmektedir.

Sayfa 21'de konsolide düzeyde uzun döviz pozisyonuna sahip olduğumuzu gösteren tabloyu görebilirsiniz. Amerikan Doları cinsinden uzun döviz pozisyonu taşırken, Avro cinsinden ise kısa pozisyondayız. Finansal riskten korunma amaçlı olarak, sınırlı faiz ve çapraz döviz swapları dışında herhangi bir türev aracı kullanmadığımızı hatırlatmak isterim. Tabiki finansal riskten korunma araçlarından, gerektiği şekilde yararlanmaya devam edeceğiz. Bunun yanı sıra genişleyen faaliyet alanlarımız, bilançomuzda doğal bir şekilde finansal riskten korunmaya yönelik de fırsatlar sunmaktadır.

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur



Geri kalan sayfalarda, 4 ana iş kolumuzun operasyonları ve faaliyetlerini değerlendireceğiz.

Sayfa 23'de düzcam faaliyetleri yer almaktadır. 2016 yılının ilk yarısında, Bulgaristan operasyonları hariç tutulduğunda, gelir büyümesi yıllık %16 olarak gerçekleşmiştir. Hatırlayacağınız üzere, 2016 yılı itibariyle Bulgaristan operasyonları konsolidasyona bütünüyle dahil edilmiştir. Bu sebeple 2016 yılının ilk yarısında geçen yıla kıyasla gelirlerde yıllık %37 oranında büyüme yaşanırken, bu büyümenin %12'si satış hacimlerindeki büyümeden kaynaklanmaktadır. FAVÖK marjı 2016 yılının ilk yarısında, TRKCM bünyesindeki Soda Sanayii hisselerinin satışından gelen gelir etkisi çıkarıldığında %19 olarak gerçekleşmiştir. Bulgaristan operasyonları hariç tutulduğunda ise bu oran %22'dir. Geçen yılın ilk yarısında ise FAVÖK marjı %21 seviyesindeydi. Avrupa'daki fiyat seviyelerinde ve Rusya'nın karlılığında yaşanan iyileşme marja katkı sağlamıştır. Türkiye'de ise Aralık 2015'den bu yana fiyat seviyelerinde herhangi bir değişim meydana gelmemiştir. Yatırım harcamalarının tamamlanması ile birlikte, Türkiye'den yapılan satışlar inşaat sektöründeki çabuk toparlanmanın etkisiyle satışlar içindeki yüksek payını %57 ile korumuştur. Satışların %61'i ise inşaat sektöründen elde edilen gelirleri oluşturmaktadır. Ürün portföyündeki değişiklik de gelirlere olumlu yönde katkıda bulunurken, katma değerli camların yurtiçi satışları içerisindeki payı 2016 yılının ilk yarısında %30 seviyesinde gerçekleşmiştir. Otocam ve enkapsüle satışlarının gelirler içerisindeki payı ise %41 olarak gerçekleşmiştir. İkinci çeyrek itibariyle Bulgaristan doğalgaz fiyatlarında yapılan %23'lük indirimin maliyetlere yansımaları ise olumlu olmuştur. Bu çeyrekte, Trakya Cam bünyesindeki Soda Sanayii hisselerini 284 Milyon TL'ye satmış olup, net borçluluğu geçmiş yıla kıyasla %11 daha düşük gerçekleşmiştir. Kredi faizlerindeki düşüşün desteklediği inşaat sektörünün, kentsel dönüşüm ve diğer yapı projelerinin hızlı artışı ile birlikte yılın geri kalanında ve 2017 yılında da büyümeye devam edeceğini öngörüyoruz.

Ekonomi Bakanlığı'nın Rusya'dan gelen düzcam ürünlerine yönelik soruşturma başlatması ve Çin'den gelen ayna ürünlerinde ek vergi uygulaması da yurtiçi satış fiyatları üzerindeki baskıyı azaltacaktır. Yatırım döneminde yatırımcılarımıza sabırla beklemeleri mesajını veriyorduk. Bu bekleliğin sonunda Trakya Cam'ın planlarına sadık kalarak güçlü sonuçlar elde ettiğini görebiliyoruz. İtalya'daki Sangalli ihalesi için teklif sürecimiz devam ederken, piyasadaki talep koşulları yakından izlenerek yatırım kararları alınmaya devam edecektir.

Sayfa 24'te cam ev eşyası faaliyetleri yer almaktadır. Yılın ilk yarısında gelirlerdeki büyüme, çoğunlukla uluslararası satışlardaki büyümenin etkisiyle yıllık %5 gerçekleşmiştir. Cam Ev Eşyası, perakende sektörüne benzer bir iş kolu olduğu için müşteri davranışına bağımlı bir iş kolu. Dolayısıyla, bu iş kolunda büyümenin diğer iş kollarına kıyasla küresel olarak daha yavaş olduğunu belirtmemiz gerekiyor. Bulgaristan satışları yıllık %30 artarken, Rusya satışlarında ise yaklaşık olarak yıllık %10 artış gerçekleşmiştir. TL'nin diğer para birimleri karşısındaki değer kaybına ek olarak, satışlardaki bu sınırlı büyümenin arkasında Türkiye'deki zayıf talep yer almaktadır. Buna rağmen satışların %47'sini yurtiçi satışlar oluşturmaktadır. FAVÖK marjı geçen yılın ilk yarısında %17 seviyesinde iken bu yılın ilk yarısında %12 seviyesine gerilemiştir. Sunumumuzun başında da belirttiğimiz üzere, düşen turizm gelirleri ve artan terorist saldırıları Horeca ve B2B kanalından yapılan yurtiçi satışları olumsuz yönde etkilemiştir. Rusya satışları dışında ihracat pazarı zayıf bir dönem yaşamıştır. Satışlarımızın kur dağılımına bakıldığında, %51'nin TL, %22'sinin Avro, %14'ünün Amerikan

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur



Doları geri kalanının ise diğer para birimleri cinsinden olduğunu söyleyebiliriz. Paşabahçe'yi halka açma isteğimiz devam etmektedir. Global cam ev eşyası sektörü ve sermaye piyasalarında uygun koşulların görülmesi durumunda, Paşabahçe'nin halka arz sürecinin 2017 yılı içerisinde düşünülmesi planlanmaktadır.

Sayfa 25'te cam ambalaj faaliyetleri yer almaktadır. Yılın ilk yarısında gelirlerde geçen yıla kıyasla %14 büyüme gerçekleşmiştir. Rusya'da ortalama %17-%19 aralığında, Türkiye'de ise ortalama %3 oranında yapılan fiyat zammına ek olarak, ürün portföyünde katma değerli ürün satışlarına odaklanılması ve konsolide bazda satış hacminde geçen yılın aynı dönemine kıyasla gerçekleşen %6 büyüme, gelir artışının ana etkenleri olmuştur. Yılın başında belirlediğimiz strateji doğrultusunda, değer bazında Türkiye'den yapılan ihracat rakamı 2'ye katlanırken, Rusya'dan yapılan ihracat değerlerinde de benzer hızda büyüme yaşandı. Satış ve pazarlama giderlerinde yaşanan artış sebebiyle marjda çeyrekse bazda yavaşlama görülmüştür. Bu yılın ilk yarısında konsolide satış hacimlerinde görülen yıllık artış, geçen yılın aynı döneminde yurtdışındaki seçim ve hava koşulları, Rusya'daki zayıf talep koşulları nedeniyle gerçekleşen düşük konsolide satış hacminin baz etkisini içermektedir. Uzun dönemde müşterimizle olan bağlılığımızı artırmak adına vadelerimizi genişletirken, mevcut rekabet ortamında pazar payımızı korumaya devam ettik.

Sayfa 26'de ise kimyasallar grubumuzun faaliyetleri yer almaktadır. Kimyasallar iş kolumuz güçlü performansını yılın ilk yarısında da sürdürürken, gelirleri geçen yıla kıyasla %16 büyümüştür. Geçen yıla kıyasla küresel satış fiyatlarındaki zayıflamaya rağmen, FAVÖK marjımızı %28 seviyesinde korumayı başardık. Gelir büyümesini pozitif yönde etkileyen soda külü satış hacminin %4, krom ürünleri satış hacminin %10 artmasının yanı sıra TL'nin ikinci çeyrek itibarıyla Dolar ve Avro karşısında geçen yıla kıyasla ortalama %14 değer kaybetmesi de gelir büyümesine olumlu katkı sağlamıştır. Şirket'in maliyetlerinin büyük bir kısmı TL olduğu için brüt karlılığa etkisi pozitif olurken, özellikle Mısır'daki rakiplerin kapasite azaltımına gitmesi sonrası bölgede talebin güçlü oluşu marj seviyemizi olumlu yönde etkilemiştir. 2016 yılı için yıllık üretimimizin tamamı sözleşmeli satışlar ile güvence altına alınmıştır. İkinci çeyreğin başında yurtdışında 30 bin ton kapasite artışı gerçekleştirirken, yılın geri kalanında 50 bin ton kapasite artışı daha gerçekleştirmeyi planlıyoruz. %100 kapasite kullanım oranı ile operasyonlarımızı sürdürmeye devam ederken, enerji verimli buhar kazanı konfigürasyonu için yaptığımız yatırımlara son sürat devam ediyoruz ve bu yıl sonunda bir kısmının tamamlanarak devreye alınmasını planlıyoruz.

Sunumumu sona erdirmeden önce, Sayfa 27'de belirteceğimiz önemli çıkarımları özetleyecek olursak; yılsonundaki paylaşımlarımızdan pek farklı olmadığını göreceğiz. 15 Temmuz'da gerçekleşen talihsiz olayların ardından, orta ve uzun vadedeki yatırım planlarımızda herhangi bir değişikliğe gidilmemiştir. 2016 başında belirlediğimiz hedeflere paralel olarak yılı tamamlayacağımız konusunda kararlıyız. Faaliyet gösterdiğimiz coğrafyalardaki zorlu ekonomik ve politik koşullara rağmen gelirlerimiz, brüt karımız, arındırılmış FVÖK ve FAVÖK marjlarımızdaki artış 2016 yılının ilk yarısında da devam etmiştir. Aynı zamanda güçlü nakit pozisyonumuz ve kaldıraç seviyemiz de bunun bir göstergesidir. Önümüzdeki yıl da operasyonel mükemmeliyetçilik odağında etkili maliyet yönetimini sürdürmeyi hedeflemekteyiz. Yoğun bir yatırım dönemini geride bıraktık. Bundan sonraki hedefimiz, yapılan yatırımların ve enerji verimliliği odaklı projelerin bir sonucu olarak marjlarımızı daha iyi seviyelere getirmek olacak. Küresel oyunculara kıyasla gelişmiş karlılık seviyelerimiz gelişimini sürdürürken, satınalma & birleşmeler ve organik büyüme fırsatlarını da seçici olmak kaydıyla değerlendirmeye devam etmekteyiz.

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur



Son olarak, sunumumuzun son sayfasında göreceğiniz üzere, yeni adres ve iletişim bilgilerimize dikkatinizi çekmek isterim. Eylül 2016 itibariyle Tuzla'daki yeni yönetim merkezimizde sizleri ağırlamaktan memnuniyet duyuyoruz.

Soru ve Cevap

Operator

İş Yatırım - İlyas Urgancı

İlyas Urgancı

İki sorum olacak, biri düzcam ile ilgili. Türkiye'deki düzcam sektörünün rekabet koşulları hakkında biraz bilgi verebilir misiniz? Mevcut rekabet konusunda ne düşünüyorsunuz? Gelecek çeyreklerde yurtiçi düzcam fiyatlarında bir artış öngörüyor musunuz?

İkinci sorum ise cam ambalaj iş kolunun Rusya operasyonları ile ilgili. Buradaki mevcut piyasa trendi, pet şişe ile ilgili 2017 itibariyle getirilecek olan kısıtlama hakkında ne düşünüyorsunuz? Bu gelişmenin cam ambalaj satışlarını artıracaklarını düşünüyor musunuz?

Teşekkürler

Görkem Elverici

İlk sorudan başlayalım. Düzcam sektörünün yurtiçi piyasadaki rekabetinden bahsetmek için çevre bölgelerdeki gelişmelere de odaklanmak gerekiyor. Türkiye sadece çevre bölgelere kıyasla değil, Avrupa'daki birçok ülkeye kıyasla büyük bir pazar olma potansiyeli taşımaktadır. Geçtiğimiz 2 yıl içerisinde Türkiye, Rusya düzcam pazarını büyüklük olarak geride bırakırken, Almanya'daki düzcam pazarından daha büyük bir pazar haline gelmek üzeredir. Hem satış hacmi hem de fiyat seviyesi olarak bakıldığında tüm üretici ve dağıtım kanalları için Türkiye cazip bir pazardır. Bildiğiniz üzere dağıtım kanallarımızın yeniden yapılandırılmasına yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Yeni dağıtım kanalı yapımız ile uzun yıllardır ilişkilerimizin olduğu müşterilerimizle bağlılığımızı devam ettirdik ve geliştirdik. Hatta bu süreç içerisinde yurtiçi pazarda son 5 yıllık döneme bakıldığında satış fiyatlarımızı %40 artırdık. Özellikle Ruble'nin diğer para birimleri ve TL karşısındaki devalüasyonu ve son 1,5 yıllık döneme bakıldığında küresel düzcam pazarındaki aşağı yönlü eğilim, Rusya'daki üreticilerin Türkiye pazarına yönelmesine sebep olmuştur. İthalata karşı aldığımız koruma önlemlerine ek olarak, Rusya pazarındaki talep ve fiyatlarda yaşanan toparlanma yurtiçi pazardaki konumumuzu korumaktadır. Geçen yılın sonunda İran ürünlerine karşı uygulanmaya başlayan anti-dumping vergi uygulaması da konumumuzu desteklemektedir. Türkiye her zaman cazip fiyat seviyesi ve büyük bir pazar olması sebebiyle güçlü rekabet koşullarıyla karşı karşıya kalacaktır. Lakin Trakya Cam rakiplerine karşı rekabet üstünlüğünü, dağıtım kanallarının rakiplerle kıyaslanamayacak kalitede oluşu, ürün portföyünün çeşitliliği ve alınan koruma önlemlerinin de desteği ile korumaya devam etmektedir.

Gelecek dönemde bir fiyat zammı yapılması planlanıyor mu sorusuna ilişkin olarak, bu konu pazardaki arz talep dengesine karşı duyarlı bir konudur. Özellikle son 3 yıllık dönem incelendiğinde, piyasanın yakından takibi ve proaktif önlemlerin alınmasıyla pazardaki talep koşulları dikkate alınarak yapılan fiyatlamalarda doğru aksiyonlar alındığı görülmektedir.

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur



Cam ambalaj ile ilgili soruya gelindiğinde, kriz dönemine girmeden evvel bildiğiniz üzere Rusya'da OEM'lerin portföyümüzdeki payı %80-%85 arasıydı. Bu yılın başından itibaren güçlenen pozisyonumuz ile birlikte OEM'ler de dahil olmak üzere Rusya'da fiyat düzeltmeleri gerçekleştirdik. Bu pazarda dağıtım kanalı ve finansman koşulları bakımından en güçlü oyuncu olduğumuzu ve büyük OEM'lere dağıtımda bulunan ve sürdürülebilir fiyat koşulları sunan belki tek değil ama az oyuncudan biri olduğumuzu söyleyebiliriz.

Pet şişe kullanımına getirilmesi planlanan kısıtlama henüz Rusya Parlementosu tarafından netleştirilmediği için, baz senaryomuzda yer alan bir olgu değil. Lakin bu kısıtlamanın Rusya'daki pazar pozisyonumuzu kuvvetlendirme stratejimize ve Rusya'daki karlılığımıza olumlu yönde katkı sağlayacağını dile getirebiliriz. Bu kısıtlama özellikle düşük hacimdeki ürünlerimizin üretimine ciddi anlamda destek verecek ve rekabet avantajı yaratacaktır. Son 2-3 yıldır yaşanan gelişmeler dikkate alındığında, pet şişe kısıtlamasını baz senaryomuza koymadan da güçlü sonuçlar elde etmeye devam ediyoruz.

Operator

Alper Akalın - Deniz Yatırım

Alper Akalın

Sunum için çok teşekkürler. Kimyasallar iş kolu için 3 sorum olacak. İlk sorum soda külü ile ilgili... Rakibiniz agresif kapasite artış planının ilk fazı olarak 2017 yılında 2,5 milyon tonluk kapasite artırımına gideceğini açıkladı. Var olan kapasitesini ise bu yılsonu ya da gelecek yılın başı itibariyle %50 artıracığını duyurdu. Üretim maliyetlerinin sizden düşük olduğu göz önünde bulundurulduğunda bu kapasite artışının rekabete etkisi ne olabilir? Rakibin kapasite artışı sonrası toplam kapasitesinin Avrupa ve Türkiye'nin %20'sine tekabül edeceği düşünüldüğünde, herhangi bir pazar kaybı ya da fiyatlarda düşüş öngörüyor musunuz?

Görkem Elverici

Soda külü için bu kapasite artışı beklenmedik bir durum değil, hatta 2 yıldır yaşanan arz sıkıntısı bu kapasite artışının daha önce olacağı beklentisinden kaynaklanmaktadır. Bu kapasite artışından sonra rekabetin şirketler arasında değil, fabrikalar arasında olacağına inanıyoruz. Bildiğiniz üzere son 2 yıl içerisinde gerçekleşen kapamalar ile birlikte rakiplerimizin pazarda yeni kapasiteler açma hazırlığında olduğunu görüyoruz. Büyük şirketlerin hem arz hem de talep eden tarafta olması nedeniyle kapalı bir pazar yapısı olan soda külünün fiyatları da hem alıcı hem de satıcının mutabık kaldığı seviyelerde korunmaya çalışılıyor. Son 2 yıldır maliyetlerimizi iyileştirmek adına ek yatırım harcamaları yapıyoruz. Doğal soda külü üretiminin sentetik soda'ya göre bir maliyet avantajı vardır, lakin dünyada doğal soda külü arzına bakıldığında global talebin ancak %20-23'ünü karşılayabilecek doğal soda külü üretimi yapıldığını görüyoruz. Dolayısıyla dünyada sadece iki soda külü üreticisinin-biri Wyoming diğerinin Türkiye'de- olduğu düşünülürse, sentetik soda üretimine her zaman ihtiyaç duyulacaktır. Rakibin kapasite artışı sonrası piyasada elbette Pazar payıkaybeden olacak ve fiyat seviyelerinde özellikle kapasite artışının takiben dalgalanmalar görülecektir. Bildiğiniz üzere, soda külündeki büyük üreticilerden biri olan Solvay Mısır'da düşük üretim hacmi ve artan üretim maliyetleri nedeniyle hat kapattı.

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur



Pazarın özellikle arz tarafında rekabetten öte denge arayışında olacağını, rekabetin stratejiler üzerine yapılandırılacağını, önümüzdeki yıl geçtiğimiz 2-3 yıl içerisindeki talep düzeyine benzer bir talep yapısı görülmezse kapasite kapamalarının olabileceğini düşünüyoruz.

Bunun dışında paylaşabileceğim diğer bir gösterge ise soda külü talebinin büyümesi olacaktır. Mevcut piyasa koşullarında, yıllık sabit %2-%4 aralığında global talep artışı olduğu ve dünyadaki talebin 50 milyon tonun üzerinde olduğu düşünülürse, her yıl en az 1-1,5 milyon ton yeni soda külü arzına ihtiyaç duyulacaktır. Bizim yaptığımız kapasite artış yatırımları haricinde ve rakibin kapasite artış yatırımı dışında global piyasada herhangi başka bir kapasite artışı bulunmamaktadır. Dolayısıyla, rakibin arttıracığı kapasite global talebi ancak 1-1,5 yıl karşılayabilir durumdadır.

Alper Akalin

Çok teşekkürler. İkinci sorum, krom ile ilgili. Sunum ve finansallardaki göstergelere bakıldığında yanılıyor olabilirim, fakat krom kimyasallarının birim fiyatlarının dolar bazında %10-%15 düzeyinde sert bir düşüş sergilediğini görüyorum. Birim fiyatlardaki bu düşüşün sebebi ne olabilir? Soda külü fiyatları bu kadar güçlü ve sabit durumdayken, önümüzdeki dönemlerde krom kimyasallarının fiyatlarında dalgalanma yaşayacağını ve soda finansallarını etkileyeceğini düşünüyor musunuz?

Görkem Elverici

Soda ile ilgili temas etmeyi unuttuğum bir noktadan bahsedip öyle krom sorusunu yanıtlayacağım. Üretim maliyetlerimizi iyileştirmeye yönelik yaptığımız kojenerasyon yatırımı sonucunda, maliyetlerin %10 azalmasını bekliyoruz. Krom sorusuna gelince, bildiğiniz üzere ürün portföyümüz 4 ayrı üründen oluşuyor ve her birinin satış fiyatı birbirinden çok farklı. Ton başına 2500 Dolar ya da ton başına 250-300 Dolar gibi birim satış fiyatlarında görülen bu farklılık sebebiyle ürün portföyümüzün kompozisyonunda meydana gelen bir değişiklik fiyatlarda dalgalanma yaratabiliyor. Ayrıca soda külü talebi global olarak artarken, krom kimyasallarına olan talebin sabit kaldığını görüyoruz. Çeyreksel bazda talep tarafında yaşanan dalgalanmalarda fiyat seviyelerine ve krom kimyasallarından elde edilen gelire etki ediyor. Krom kimyasallarına ait her bir ürün segmentinde en iyi 3 oyuncudan biri olurken, kapasite kullanım oranımız sektörün ortalama kapasite kullanım oranı olan %55--%60'in çok üzerinde, %80 seviyelerindedir. Bu seviye bizim gibi bu iş kolunda faaliyet gösteren diğer büyük oyuncuların kapasite kullanım oranı ile aynıdır. Aynı zamanda Doların diğer para birimleri karşısında güçlendiği, maliyetlerimizin ithal ettiğimiz krom kimyasalı dışında TL, satışlarımızın ise Dolar bazında olduğu düşünülürse, satış fiyatlarımızda artışa giderek mevcut talebe zarar vermek istemeyiz. Özellikle çeyreksel bazda talep tarafında ufak dalgalanmalar varken, bu tarz bir artışın gerek olmadığını düşünüyoruz.

Alper Akalin

Teşekkürler, kojenerasyon yatırımı ile ilgili maliyet avantajından bahsettiniz. Bu konsolide bazda mı yoksa bahsedilen Mersin üretim hattında mı?

Görkem Elverici

Evet, Mersin hattında olacak. Bulgaristan ve Bosna'daki üretim hatlarımız bildiğiniz üzere kömür kullanarak üretim yapıyor.

Alper Akalin

Bu durumda bu yatırımın konsolide de %5 ile %6 arasında etkili olacağını söyleyebilir miyiz?

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur



Görkem Elverici

Evet, söyleyebiliriz.

Alper Akalin

Teşekkürler, Son sorum Soda Sanayi'nin güçlü nakit pozisyonu ile ilgili. Önümüzdeki dönemde de güçlü olmaya devam edecek gibi görünüyor. Herhangi bir inorganik büyüme ya da ürün portföyünü çeşitlendirme gibi bir planınız var mı? Eğer yok ise, temettü ödeme oranınızı %55'e çıkardınız, temettü verimliliğinizi %8'e yükseltme potansiyeliniz varken bunu gerçekleştirmedi düşünür müsünüz?

Görkem Elverici

Sorunuza ilişkin cevabın bir kısmını kendiniz verdiniz aslında. 3 ile 5 yıllık dönemde temettü ödeme oranımızı hem grup şirketlerimiz hem de Şişecam konsolide de sürdürülebilir bir seviyeye getirmek istiyoruz. Bunun dışında bir önceki soruda yanıtlamaya çalıştığım üzere her yıl dünyada soda külü talebinin 1,5 milyon ton arttığı, arzın ise buna kıyasla daha sınırlı yükseldiği dikkate alınır, rakibin kapasite artışı sonrası özellikle 2017 ve 2018 yıllarında pazarda arz-talep dengesinin oluşması ile bazı üreticiler yeni kapasite yatırımları ya da kapasite iyileştirme yatırımları yapmak isteyecektir. Biz de hem organik hem de inorganik fırsatları değerlendirmek isteriz. Soda'nın nakit pozisyonunda güçlü kalmak istememizin sebepleri önümüzdeki 2 yıllık süreçte pazarda oluşabilecek herhangi bir fırsatı değerlendirmek ve rekabet koşullarına hazırlıklı olmak. Diğer bir sebebi ise yakın coğrafyamızda rakip tarafından yapılacak kapasite artışına karşı piyasa dengesini koruma amacıyla proaktif önlemler almak istememiz. Hali hazırda bu artışa ilişkin kendi senaryolarımız bulunmakla birlikte, ihtiyatlı tutumumuzu koruyarak pazarda oluşabilecek her türlü senaryoya karşı da hazırlıklı olmak istiyoruz.

Alper Akalin

Herhangi bir ürün çeşitliliğine gidecek misiniz peki? Grup içi/daha üst pazarlara yönelim ya da farklı bir ürün?

Görkem Elverici

Krom kimyasalları bunun yüksek kar getiren bir örneği... Bildiğiniz üzere madencilik yetkinliğimiz de olduğu için soda külü üretimi ve yan ürünleri ile ilintili yeni ürün fırsatları da çıkabilir tabii ki. Soda Sanayii olarak soda külü üretimini küresel anlamda en düşük maliyetle gerçekleştirebilirken ve krom ürününü de pazardan herkesin elde edebildiği fiyatlarla alabileceken, krom kimyasallarına yatırım yapmayı tercih ettik. Dolayısıyla, aynı krom kimyasallarında olduğu üzere yüksek getiri ve FAVÖK getirecek ek fırsatlara bakmaya devam ediyoruz. Önümüzdeki fırsatları sadece organik büyüme odaklı değil, tüm iş kollarında ürün çeşitliliğine gidecek şekilde uzun vadede kar ve rekabet üstünlüğü elde etmek için kovalıyoruz.

Alper Akalin

Çok teşekkürler.

Operator

Walid Bellaha - Barclays

Walid Bellaha

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur



İyi akşamlar, sunum için teşekkürler. Birden çok sorum olacak. Cam ev eşyası iş kolunun FAVÖK rakamındaki düşüşün nedenini sunum esnasında söylediysem kaçırılmış olabilirim. Bunun nedeni konusunda bilgilendirirseniz sevinirim. Bunun dışında herhangi bir birleşme ya da satın alma düşünüyor musunuz?

Görkem Elverici

Cam ev eşyası iş kolunun FAVÖK rakamındaki düşüşün temel nedenlerinden biri iç piyasada meydana gelen gelişmelerdir. Rusya'da satışlarımızın hızlanması, TL'deki değer kaybının Avrupa'da iyileşen fiyat seviyeleri ile birlikte karlılığa olumlu etkisine rağmen, Türkiye'deki terör saldırıları ve güvenlik riskleri, Rusya ile Türkiye arasındaki gerginlik sonucu turizm gelirlerinin düşmesi cam ev eşyası iş kolunun olumsuz etkilenmesine sebep olmuştur. Bu iş kolunun ticaret yapısı B2C'ye benzediği için, müşteri davranışından doğrudan etkilenmektedir. Yılın ilk yarısında yaşanan olaylar müşteri davranışını negatif etkilerken, cam ev eşyasının zincir mağazaları, alışveriş merkezleri ve Horeca kanalı ile yapılan satışlar da olumsuz etkilenmiştir. Bu durum kapasite kullanım oranı ve talebe bağlı olarak üretim seviyelerini de etkilemiş, maliyetlerimizde artışa yol açmıştır. FAVÖK marjımız bildiğiniz üzere bu yarıyıldan %17'den %12'ye düştü. Ancak yine de global rakiplerimiz ile kıyaslandığında güçlü sonuçlar getirdiğimizi görüyoruz. Türkiye'de yaşanan olayların etkisini geçici buluyor ve yılın ikinci yarısında bu etkinin giderek yavaşlayacağını, Paşabahçe'nin, geçen yıldan bu yana büyüme seyrinde olan FAVÖK rakamını beklenen seviyeye getireceğini düşünüyoruz.

Walid Bellaha

Teşekkürler. Herhangi bir birleşme ya da satın alma düşünüyor musunuz?

Görkem Elverici

Bahsettiğimiz gibi şu an görünürde olan satın alma fırsatı İtalya'daki düzcam hattı için verdiğimiz tekliftir. İhalede rakiplere kıyasla daha avantajlı durumdayız. Fakat devam eden ve henüz sonuçlanmamış bir süreç olduğu için daha fazla bilgi veremiyorum. Satınalma fırsatlarını, şirket stratejimize uygun olması ile birlikte kaçırılmayacak bir fiyat sunduğu takdirde değerlendiriyoruz. Bu değerlendirmeyi yaparken, seçici davranıyor, ROIC'in mevcut ROIC seviyelerimizden yüksek olmasına dikkat ediyoruz. Getireceği yönetsel ya da coğrafi riskleri bertaraf edebilecek düzeyde ek kar marjı elde etmesine dikkat ediyoruz. Bu riskleri, yönetimin belirlediği risk yönetim politikaları çerçevesinde ölçümlüyoruz. Son 3-5 yıllık dönemde özellikle cam sektöründe birçok satınalma fırsatı mevcut iken, bu konuda nitelikli seçimler yaparak yalnızca birkaçına yatırım yapmayı tercih ettik.

Walid Bellaha

Teşekkürler. İtalya'daki düzcam hattı için verdiğiniz teklif ile ilgili bir aralık belirtebiliyor musunuz?

Görkem Elverici

Doğrudan dile getirmesek de, İtalya'da bir hat açmaktansa satınalım gerçekleştirmenin daha avantajlı olduğunu söyleyebiliriz.

Operator

Ömer Ömerbaş – Ak Yatırım

Ömer Ömerbaş

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur



İkinci çeyrek operasyonlarını kapsamlı ele alan sunumunuz için teşekkürler. Önümüzdeki dönemde hangi üretim hatlarına ilişkin soğuk tamir planlanmaktadır?

Görkem Elverici

Rusya'daki cam ambalaj fabrikamızda planlıyoruz. Mersin'deki cam ambalaj hattı soğuk tamire girdi. Düzcamların Mersin'deki, Cam Ev Eşyası'nın Eskişehir fabrikasındaki soğuk tamirler ise tamamlandı

Operator

Emmanuel De Figueiredo - LBV Asset Management

Emmanuel De Figueiredo

Soda ile ilgili birkaç sorum olacak. Mersin'deki kojenerasyon yatırımı ile maliyetlerin Mersin Fabrikası'nda %10, konsolide bazda %5-%6 arasında düşeceğini söylediniz. Bu yatırım ne zaman aktif hale gelecek? Gelecek yılın Ocak yı itibariyle mi yoksa bu yılın Kasım ayında aktif hale geldiğini görebilecek miyiz? Soda'nın toplam maliyetlerinin içerisinde enerji'nin payı nedir, bu yatırımın sonunda hangi seviyeye gerileyecektir? Bildiğim kadarıyla Soda'daki nakdin büyük bir kısmı Dolar ve Euro bazında. Net işletme sermayesi ihtiyacı ve yatırım harcamaları dikkate alındığında Soda'nın yılsonu nakit pozisyonu ne olacaktır? Teşekkürler.

Görkem Elverici

Kojenerasyon yatırımı 2 yıl önce başlamış olup, kademeli olarak tamamlanacaktır. Bu yılsonu itibariyle, yatırımın %30'unu tamamlayacağız. 2. yılın sonunda ise yatırımın tamamı aktif hale gelecek. Mevcut durumda kojenerasyon fabrikasında hem doğalgaz hem kömür tercihe bağlı olarak kullanılabilir durumda olacak. Böylelikle doğalgazda bir indirim olması durumunda ve tercih edildiği takdirde kömürden doğalgaza geçmek hemen mümkün olacak. 2000'li yıllarından önce doğalgaz fiyatları bu kadar yüksek değilken bunu tercih etmek mümkündü. Şu an ise kömürle üretim yapmak doğalgaza göre daha avantajlı.

Bu yatırım için yaklaşık 30 milyon Dolar harcama yaptık. Yıl sonu itibariyle Soda'nın toplam konsolide yatırım tutarı kojenerasyon yatırımı ile birlikte en fazla 90 milyona ulaşacaktır. Bu tutarın içerisinde bakım/onarım yatırımları ile pazardaki rekabet pozisyonumuzu iyileştirmeye yönelik yatırım tutarları da dahildir. Enerji maliyetleri faaliyet gösterdiğimiz bölgeden bölgeye değişim göstermektedir. Türkiye'de enerjinin maliyetlerinin toplam maliyetlere oranı %45-%50 arası iken, yeni kojenerasyon yatırımı sonrası bu oranın düşeceği öngörülmektedir. Bulgaristan ve Bosna fabrikalarımızda ise diğer girdi fiyatlarına da bağlı olarak bu oran %25-%35 arasında değişkenlik göstermektedir.

Nakit pozisyonumuzda bu yılın sonuna kadar büyük bir değişme görülmeyeceğini düşünüyoruz.

Emmanuel De Figueiredo

Teşekkürler. Bir soru daha sorabilir miyim? Rakibinizin yapacağı kapasite artışı ile üretim faaliyetlerinin artacağı ve üretim maliyetlerinin piyasaya kıyasla daha avantajlı olacağından bahsettiniz. Maliyet yapınızı iyileştirme yatırımlarınız devam ederken neden rakibiniz hala size göre daha az maliyetli üretim yapıyor?

Görkem Elverici

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur



Rakibimiz doğal soda külü üreticisidir. Doğal soda külü üretiminin sentetik üretime göre her zaman maliyet avantajı vardır. Daha önce de bahsettiğim üzere, bu maliyet avantajına rağmen dünyada global talebin hepsini karşılayabilecek doğal soda külü arzı bulunmamaktadır. Bu bağlamda, pazardaki rekabetin en fazla sentetik üreticiler arasında yoğunlaşacağı düşünülürse, diğer üreticilere kıyasla düşük maliyetli üretimimizin bize avantaj getireceğine ve Soda Sanayii'nin yaptığı karlı yatırımlar ile rekabet üstünlüğü sağlamaya devam edeceğine inanıyorum. Rakibin doğal soda külü üreticisi olarak faaliyet gösterdiği bölgedeki sentetik üreticiler üzerinde rekabet baskısı yaratacağı kaçınılmazdır. Lakin kendi üretim hattından ürünü limana taşıması ve limandan çıkarıp müşteriye ulaştırması esnasında da ek maliyetlere katlanacaktır. Rakibin katlanacağı bu ek maliyetler göz önünde bulundurulduğunda, belirleyeceği satış fiyatının, kojenarasyon yatırımımız sonrası maliyetlerimizin etkin yönetilmesi sonucu bizim belirleyeceğimiz satış fiyatına yakın olacağı, diğer sentetik üreticiler için ise durumun böyle olmayacağını düşünüyoruz.

Emmanuel De Figueiredo

Çok teşekkürler. Son derece açıklayıcıydı.

Operator

Alper Akalın – Deniz Invest

Alper Akalın

Tekrar bağlanıyorum kusura bakayın. CEO'nuz Ahmet Kırman ikincil halka arz ile Trakya Cam ve Anadolu Cam'ın likiditesini artırmaya yönelik planlarınız olduğunu söylemişti. Kısa vadede böyle bir plan var mı?

Görkem Elverici

Burda hemen araya girmek istiyorum çünkü tamamen bir yanlış anlaşılma olduğunu düşünüyorum. Birkaç yıldır piyasaya zaten bu stratejimizi anlatıyoruz. Grup şirketlerimizin hakim ortağı olmaya devam ederken uzun vadede likiditesini, halka açıklık oranlarını ve hisselerdeki derinliği artırmaya yönelik de planlarımız bulunuyor. Borsa İstanbul'daki hisselerin likidite ve derinliği , Anadolu Cam'ın %20'lik, Trakya Cam'ın %30'luk halka açıklık oranları dikkate alındığında yatırımcıların çıkarları gözetilerek likidite ve derinliklerin artırılması gerekiyor. Kısa vadede olmasını beklememekle birlikte, uzun vadeli bir strateji olarak biz de bu koşulları gözetmekteyiz. Aynı Paşabahçe'nin halka arzı için gözettiğimiz gibi; zamanlama, uygun yatırım koşulları ve ekonomik görünümü yakalamak isteriz. CEO'muzun da açıkça belirttiği üzere kısa vadeli değil, bu uzun vadeli belirlediğimiz bir strateji olup, basında kısa vadeli bir plan yanlışlığı oluşmuştur. Halka arz ya da ikincil arz için mevcut piyasa koşulları şu an için uygun olmayıp, daha önce de belirttiğimiz üzere orta-uzun vadede grup şirketlerimizin halka açıklık oranlarını artırmaya niyetliyiz.

Alper Akalın

Çok teşekkürler paylaştığınız faydalı bilgiler için.

Operator

Başka soru bulunmamaktadır. Kapanışı yapması için konuşmacıya sözü bırakıyorum.

Görkem Elverici

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur



Katılımınız için hepimize çok teşekkür ederiz. Yılısonu sonuçlarımızda sizlerle tekrar bir araya gelmekten memnuniyet duyacağız. Umuyoruz ki bir sonraki konferansımızda sizlerle güzel haberler ve sürprizler paylaşıyor olunuz.

Operator

Böylelikle bugünkü konferansın sonuna gelmiş bulunuyoruz. Katılımınız için teşekkürler. Konferanstan ayrılabilirsiniz.

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

İçmeler Mah. D-100 Karayolu Cad.
No.44A Tuzla İstanbul Türkiye

T 0850 206 50 50
F 0850 206 40 40

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur