

2018 Yıl Sonu Finansal Sonuçları Transkripti
TÜRKİYE ŞİŞE VE CAM FABRİKALARI A.Ş.
4 Şubat 2019

TÜRKİYE ŞİŞE ve CAM FABRİKALARI A.Ş.

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

T 0850 206 33 74
T 0850 206 31 08
T 0850 206 26 57

sisecam.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
kuruluşudur

Operatör

Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş.'nin 2018 Yılı Sonu Finansal Sonuçlarına İlişkin düzenlenen telekonferansa hoş geldiniz. Şimdi sözü Mali İşler Başkanı, Görkem Elverici'ye bırakıyorum. Söz sizindir.

Görkem Elverici

Teşekkürler.

Hanımfendiler, beyefendiler, iyi günler dilerim. 2022 ilk yarı finansal sonuçlarımızın değerlendirileceği yayınımıza hoş geldiniz. Umarım son görüşmemizden bu yana herkesin sağlığı ve sıhhati yerindedir. Bugün Mali İşler Direktörümüz Gökhan Güralp ve Yatırımcı İlişkileri Direktörümüz Hande Özbörçek ile birlikteyim.

2022 ilk yarı sonuçlarımızın değerlendirilmesi için şimdi sözü Mali İşler Genel Müdür Yardımcımız Sn. Güralp'e bırakmak istiyorum.

Görkem Elverici

Tünaydın, Hanımlar, Beyler. 2018 yılı sonu finansal sonuçlarımızdan ve yıl içerisinde yaşanan ve operasyonlarımıza etki eden gelişmelerden söz edeceğimiz telekonferansımıza hoş geldiniz.

Sunumun sonunda sorularınızı yanıtlamaktan memnuniyet duyacağız. Sunumumuzun ve soru cevap oturumunun bazı ileriye dönük ifadeler içerebileceğini ve varsayımlarımızın mevcut ortama dayandığını ve değişebileceğini hatırlatmak isterim.

İkinci sayfada, ekonomik ve politik görünüme hızlı bir bakış dikkatinize sunulmuştur. Makro ve politik olaylarla ilgili zamanınızı almak istemem, ama genel olarak 2018 küresel bir gerileme ile sona erdi ve birçok ekonomide büyüme beklentilerinin aşağıya çekildiği 2019'da genel görünüm gelecek yıl için temkinli bir duruş olduğuna işaret etti. Türkiye'ye gelince, zayıf TL'den faydalanırken, iç piyasada ve küresel piyasalardaki makro resimler ihtiyatlı bir yaklaşım benimsememize neden oluyor.

Üçüncü slayta geçerken, size küresel ve Türkiye cam endüstrisi hakkında kısa bir güncelleme vermek istiyorum. Küresel olarak, yılda %5-6'lık bir büyüme devam ediyor. Türkiye'deki toplam cam üretim kapasitesinin %73'ü Şişecam'a ait. 2018'de, Türkiye'nin cam ihracat hacmi yıllık bazda %20 artarken, ithalat hacmi ise TL'deki değer kaybı etkisinde %13 azalmıştır. İnşaat sektörü yılın üçüncü çeyreğinde %5,3 daralmıştır ve tüm yıl beklenti %1-2 daralma şeklindedir. Yapı malzemesi için iç piyasada henüz net bir etki olmamasına rağmen, 2019'da yaklaşık %5 -10 seviyelerinde daralma riski mevcut. 2018'de otomotiv sanayinde ihracat %1, üretim %8,6 daraldı. Beyaz eşya sektöründe, ihracat yıllık bazda %7 artarken; üretim yıllık bazda yatay seyretti.

Turizme gelince, 2018'de Türkiye'nin gelirleri %12, turist sayısı %18,1 arttı.

Finansal sonuçlara geçmeden önce, dördüncü ve beşinci sayfalarda görebileceğiniz 2018'in ikinci yarısında grubumuzda meydana gelen önemli gelişmelerden bahsetmek istiyorum. Yarıyıl sonuçlarımızın web yayınında belirttiğimiz gibi, Temmuz ayında, Trakya Cam, Sangalli Manfredonia'yı yaklaşık 16 milyon Euro karşılığında satın aldı.

Bu tesis Grubumuzun İtalya'da ki ikinci düzcüm üretim tesisi olup yıllık yaklaşık 190.000 ton kapasiteye ve lamine, kaplama ve saten hatlarına sahiptir. Bu satınalmayla, şu anda İtalya'nın en büyük iki büyük cam üreticisinden biriyiz. Ayrıca HNG Hindistan'da kalan %50 hisseyi satın alarak tek sahibi olduk. Ağustos ayından itibaren, Türkiye ulusal gaz dağıtıcısı, BOTAŞ, endüstriyel kullanım için ardışık üç ve elektrik üretimi amacıyla kullanım için ise iki önemli tarife artışı açıkladı. Bu artışları Kasım ayında elektrik üretimi amacıyla kullanım için fiyat indirimi izledi. Fiyat artışları piyasa beklentisinin üzerinde olmasına rağmen, konsolide bazda, bu etki Şişecam'ın çeşitli iş kollarındaki fiyatlandırma hareketleri ve alınan maliyet kontrol girişimleriyle büyük ölçüde netleşti.

Yaz aylarında Türk lirasındaki yaşanan aşırı oynaklık nedeniyle, Türkiye'nin uzun vadeli kredi notunu düşürmesini takiben, 2018'in ikinci yarısında, S&P ve Moody's uzun vadeli kredi notumuzu düşürerek, olumsuz bir görüş bildirdi. Şu anda Fitch notumuz BB+ ve Moody's notumuz Ba2 seviyesinde.

Eylül ayında, son fırınının kullanım ömrünü tamamladığı için eski cam elyaf üretim şirketimiz olan Cam Elyaf Sanayii'nin faaliyetleri sonlandırıldı. Ocak 2019'da, Şişecam Elyaf Sanayii'nin Balıkesir'de bulunan ve yıllık 70.000 ton kapasiteye sahip yeni cam elyaf üretim tesisi yatırımını faaliyete geçmiştir.

Anadolu Cam, Temmuz ayı sonunda, Eskişehir tesisinde yıllık 150.000 ton üretim kapasitesine sahip dördüncü fırını ateşledi. Bu yatırımın tamamlanmasıyla birlikte, Cam Ambalaj Grubunun Türkiye'deki kurulu gücü yıllık %14 artarak 1,2 milyon tona yükseldi. İki ay sonra, Anadolu Cam, Mersin tesisindeki yıllık 80.000 ton kapasiteli dördüncü fırın yatırımını açıkladı. Beklenen yatırım harcaması 18 milyon dolar seviyesinde.

Ocak 2019'da, Trakya Cam Sanayii ve Anadolu Cam Sanayii'nin Petrol-İş ile toplu iş sözleşmeleri sona erdi. Şu anda yeni pazarlık süreci devam ediyor.

Şimdi finansal ve operasyonel genel bakış bölümüne geçebiliriz. Altıncı slaytta, finansal sonuçlarımızın özeti sunulmaktadır. 2018, satışlardaki, FAVÖK marjındaki, gelirlerdeki ve özkaynak karlılığındaki iyileşmelerle bir başka gelişme yılıydı. Yılı, yıllık bazda %37 artışla 15,6 milyar TL olan gelir ve 4,9 milyar TL olan FAVÖK ile tamamladık. TL'nin rezerv para birimlerine karşı değer kaybetmesi etkisinde, FAVÖK, bir önceki yıla göre %57 artış kaydetti. Sabit gelirli araçlarımızdan yabancı para çevrim kazancı elde etmemiş olsaydık ve diğer düzeltmeler mali durumlarımıza dahil olsaydı, FAVÖK marjı seviyesi %26 olurdu. Net kar 3,4 milyar TL olarak gerçekleşti. Azınlık payları sonrasında 2,3 milyar TL seviyesinde olup %90 artışla FAVÖK'ün de üzerinde büyümüştür. Kazançlardaki artışın arkasındaki ana etkenler; sabit gelirli menkul kıymet yatırımları üzerinden yabancı para çevrim kazançları ve 2018 yılında yapılan büyük ölçekli yatırımlar için alınan teşvikler ile azalan vergi borçlarının sonucunda düşen etkin vergi oranı ile birlikte güçlü operasyonel sonuçlardır. Şirketimizin net kar marjı %15'ten %22'ye yükselmiştir. Özkaynak Getirisi 2017'deki % 13 seviyesinden %20'ye yükselirken; 2018'de hisse başına kazan 55 kuruştan 1 TL'ye çıkmıştır. 2018'deki serbest nakit akışı geçen yıla göre azaldı, ancak bu konuyu önümüzdeki sayfalarda daha ayrıntılı olarak tartışacağız.

Yedinci slaytta ciromuzun ve FAVÖK performansımızın tarihsel gelişimi görülmektedir. Beş yıllık dönemde, faaliyet kollarının dengeli dağılımı, zamanında gerçekleştirilen satın alımlar ve operasyonel mükemmelliği sürdürmek için başlatılan girişimlerin sonucu olarak FAVÖK büyümemiz ciro büyümemizin üzerinde gerçekleşti. Güçlü operasyonel performans sayesinde, FAVÖK marjı seviyeleri, tüm iş kollarında stratejize paralel olarak sürdürülebilir seviye olan %20'de veya üzerinde tutulmuştur.

Sekizinci sayfaya geçtiğimizde, Şişecam'ın cirosuna en büyük katkı, Avrupa operasyonlarından, enkapsülasyon ve oto cam ünitelerinden gelen güçlü katkı ve Türkiye operasyonlarında olumlu fiyat etkisine bağlı olarak düzcamların gelmeye devam etmiştir. Kimyasalların cirosu da, pozitif döviz etkisi, sodada sabit seyreden hacim ile birlikte hafif yükselen fiyatlandırma, krom kimyasallarında güçlü fiyatlandırma ve elektrik sektöründen elde edilen gelirlerdeki artışla güçlü geldi. TL karşısında güçlü olan Ruble, Rusya'da kaydedilen kuvvetli talep, Türkiye'deki olumlu talep ve fiyatlandırma şartları cam ambalajın ciro büyümesinde etkili oldu. Rezerv para cinsinden satışların artması ve fiyatlandırma ortamının iyileşmesi, 2018'de uluslararası gelirlerin %65'lik paya sahip olduğu cam ev eşya işkolunun cirosunu destekledi.

Dokuzuncu slaytta, düzcamların işkolunun FAVÖK katkısı %39'dan %37'ye düşmüştür. Kimyasallar ve cam ev eşyasının katkısı, sırasıyla %29'dan %31'e ve %10'dan %11'e yükselirken; cam ambalaj işkolunun payı ise %19 seviyesinde sabit kalmıştır.

Onuncu slaytta, 2018 yılında, net işletme sermayesindeki değişiklik, yatırım harcamaları ve temettü ödemelerinin artışı nedeniyle 737 milyon TL negatif serbest nakit akışı sağlanmıştır. Net işletme sermayesindeki değişimin ardındaki asıl sebep, TL'nin sağlam para birimleri karşısında değer kaybetmesi ve artan enerji fiyatları nedeniyle üretim maliyetlerindeki yükselişi yansıtan stok maliyetlerindeki artıştır. Stok gün sayısının, alacak ve satış gün sayısından daha uzun olması sebebiyle döviz dalgalanmalarının stok maliyetleri üzerindeki etkisi borçlar ve alacaklardaki etkiye kıyasla daha yüksek olmaktadır. Sürdürülen FAVÖK marjı seviyelerinden görebileceğiniz gibi, maliyetlerimizdeki artış, yıl

boyunca gerçekleştirilen maliyet kontrol girişimleri ve fiyatlamalarla netleştirilmiştir. Yaklaşık 2,5 milyar TL olan operasyonel nakit akışı güçlü olmaya devam etmiştir.

Bir sonraki slayta geçerse, yatırım harcamalarımız 2,2 milyar TL'ye yükseldi. Kimyasallarda gerçekleştirilen cam elyaf yatırımı, cam ambalajda Türkiye'deki yeni fırın yatırımı ve düzcamda ise soğuk tamirlerin yanı sıra yeni hat yatırımı başlıca yatırım harcamalarını oluşturdu. Yatırım harcamalarının yanısıra, Hindistan'da HNG'nin kalan %50 payının alınması için 85 milyon Dolar ödendi ve İtalya'daki Manfredonia yaklaşık 16 milyon Euro karşılığında devralındı. Tarihsel olarak yapılan sağlam yatırımlara rağmen Şişecam, yüksek kaldıraçlı bir şirket değil. Bu yıl, güçlü gelmeye devam eden FAVÖK sayesinde, FAVÖK/Yatırım Harcamaları oranımız 2,2 olarak gerçekleşti.

On ikinci slaytta, yıl içindeki üretimin değişimini görebiliriz. Hindistan operasyonları ve Anadolu Cam'ın Yenişehir fabrikasında kapasite artırma girişimlerini de dahil edilirse 2018 yılında, cam üretiminde %3 büyüme gerçekleşti. Trakya Cam'ın Bulgaristan tesisi kapasitesinin 73.000 tonluk bölümü, 2018'in son dört ayında gerçekleştirilen soğuk onarım nedeniyle aktif değildi. Soda külü tarafında, gelişen kapasite kullanım oranları sayesinde üretimde %1 artış yaşandı. Cam üretiminin %57'si Türkiye'de, %43'ü ise Türkiye dışındaki tesislerde gerçekleştirildi. Soda külü üretiminde ise Türkiye'nin payı %60, Türkiye dışındaki tesislerin payı ise %40 oldu.

Slayt on üçte, oranlara bakarsak, net borcun FAVÖK'e ve özkaynaklara oranını, sırasıyla, 0,46 ve 0,13 seviyelerinde tuttuk. Kredi anlaşmalarımızda ve mevcut Eurobond'daki anlaşmalarda belirtilmiş olan üst limite kıyasla oldukça düşük ve ihtiyatlı seviyelerde gerçekleşti. Rezerv para cinsinden brüt borcumuzun toplam içerisindeki payı %75 seviyesindeyken, kredilerin %46'sı bir yıldan az vadeye, kalan kısmı çoğunlukla 1-5 yıllık vadeye sahiptir. Faiz oranı yapısına bakıldığında ise sabit faizli borçların payı %62'dir. Fon ve vade profilimizi sürekli gözden geçiriyoruz. Genel kurumsal fonu artırmak ve / veya Mayıs 2020 vadeli %4,25 kupon ödemeli 500 mm ABD doları tutarındaki Eurobond'umuzun kısmi refinansmanı için, 2019 içinde ABD doları cinsinden uluslararası tahvil piyasalarına 144A / RegS formatında erişme fırsatlarını değerlendiriyoruz. 2018'de referans büyüklüğünde bir ihracı tamamlamamız için ilgili SPK yetkilendirmelerini edindik.

On dördüncü slayta geçtiğimizde, Şişecam'ın güçlü nakit performansının bu dönemde de devam ettiğini görüyoruz. Eldeki nakit, başta satın alımlara ilişkin nakit ödemeler nedeniyle 3,4 milyar TL'den 3,2 milyar TL'ye düşmüştür. İhraç ettiğimiz Eurobond'umuzun faiz oranlarına karşı hedge imkanı sağlayayan 500 milyon ABD doları tutarındaki Eurobond yatırımları da dahil olmak üzere, nakit ve nakit benzerlerinin %87'sinden fazlası rezerv para birimlerindedir. Daha önceki konferanslarımızda da bahsettiğimiz gibi hâlihazırda güçlü olan bilanço yönetimimizi, uygulanabilir bir birleşme ve satınalma fırsatı olması durumunda ilk harekete geçen kurum olabilme hedefiyle geliştirerek optimize etmeye devam ediyoruz.

On beşinci slaytta, konsolide bazda 452 milyon dolarlık uzun bir döviz pozisyonuna sahip olduğumuzu görebilirsiniz. Hem euroda hemde dolarda uzun pozisyondayız. Türev kullanmadığımızı hatırlatmak isterim, ancak geçmişte özellikle operasyonel nedenlerden dolayı riskten korunma amaçlı az sayıda faiz ve döviz swaplarımız oldu. Gerekirse riskten korunma işlemlerini kullanmaya devam edeceğiz, ancak genişleyen faaliyetlerimiz ve coğrafyalarımız kendi bilançomuzda riskten korunma için fırsatlar sunmaya devam ediyor.

Şimdi, ilgili bölümlerdeki gelişmeler hakkında kısaca konuşmak isterim.

Sayfa on yedide, düzcam ile başlarsak, Trakya Cam, yıllık %36 artışla 5,9 milyar TL'lik ciro performansı ve %25'lik güçlü FAVÖK marjı ile yılsonunda güçlü sonuçlar elde etti. Hatırlayabileceğiniz gibi, 2018'in ilk yarısının sonunda HNG ile müzakereleri tamamladık ve Hindistan'daki tesisin tek sahibi olduk ve üçüncü çeyrekte itibaren finansal faaliyetlerimize dahil etmeye başladık. Bu hattın ciro katkısı %5 idi ve satın alımın ilk yılında FAVÖK'ü 100 baz puan düşürdü. Hindistan'daki yatırım, bölgedeki karlılık seviyelerini büyütmemizi ve iyileştirmemizi sağlayacaktır. Bu karlılık artışı inşaat ve otomotiv endüstrileri için yüksek kaliteli ve uzun vadeli kar artışı vaat ediyor. Uluslararası satışların oranı 2018'de %59 seviyesine ulaştı.

Avrupa operasyonlarından satışlar, İtalyan tesisindeki güçlü satış hacmi ve daha iyi bir proje karması sayesinde Avrupa'daki oto cam ve enkapsülasyon faaliyetlerinin artan katkısı sayesinde TL bazında yıllık %44 arttı.

Bölgedeki operasyonel performansın yanında, zayıf seyretmiş TL'de destekleyici oldu.

Tüm faaliyet bölgelerinden yapılan hacim bazında satışlar, Hindistan faaliyetlerinin dahil edilmesinin ardından yıllık bazda %1 artmıştır. Dahil edilmeseydi, Eylül'de Bulgaristan'daki tesiste başlayan soğuk onarım nedeniyle düşen üretim etkisinde toplam hacim yıllık bazda% 3 azalacaktı.

Hindistan hariç tutulduğunda, yurt içi operasyonlardan elde edilen satışların toplam hacim içindeki payında önemli bir değişiklik olmadığı görülüyor. 2018'de %56 iken, 2017'de %55 oldu. İkinci yarıda, yurt içi operasyondaki odağımız da ihracata yoğunlaşmış ve Türkiye operasyonlarındaki satış hacminin %14'ü ihracat pazarlarından elde edilmiştir.

Türkiye'de oto camda artan üretim yetkinlikleri, basitleştirilmiş satış karması ve enkapsülasyon faaliyetleri, Romanya'da yükselen kapasite kullanım oranı, oto cam birimlerinin performansını yükselterek düzcama birimlerinden daha yüksek bir marj genişlemesi sergilemesine neden oldu.

Artan hammadde ve enerji maliyetlerine rağmen, yıl boyunca iç piyasadaki tüm bu cam ürünlerinde gerçekleştirilen fiyat artışları, Trakya Cam'ın marjındaki iyileşmeyi destekledi.

2018'de, Hindistan ve İtalya'daki satın almalar için yapılan ödemeler dışında , büyük çoğunluğu Türkiye'deki yeni kaplamalı hat yatırımına ve Bulgaristan'daki soğuk tamirlere ilişkin, 64 milyon Euro yatırım harcaması gerçekleştirildi. Gelecekteki soğuk tamirler sırasında, büyük olasılıkla 2020'de Türkiye'de yeni hat eklemiş olacağız.

On sekizinci sayfada, Türkiye genelinde uygulanan fiyatlamalar ve uluslararası piyasalardaki olumlu döviz koşullarıyla, 2018'de cam ev eşyası işkolunda, yıllık bazda %29'luk ciro artışı ve %18 FAVÖK marjı kaydedilmiştir. Geçmiş yıl %34 seviyesinde olan brüt kar marjı 2018'de %37 seviyesine yükseldi. Üretim maliyetlerini düşürme, büyümeyi ve marjları artırma odaklı eforumuz yıl boyunca devam etti. Türkiye'de ardışık fiyat artışları gerçekleştirdik, fiyatlandırma stratejimizi proje bazında yeniden yapılandırdık ve kapasite kullanım oranımızı yükselttik.

Ayrıca, SKU'larımızı geçen yıla göre basitleştirdik ve FAVÖK marjımızı %15'ten %18'e yükselttik. Uluslararası satışlarımızın payı %65'ti. Bu durum 2018'de yerel para birimi değer düşüklüğünden yararlanmamızı sağladı. Paşabahçe'yi halka arz etme niyetimizle ilgili, hem cam eşya endüstrisi hem de sermaye piyasaları için koşullarının uygun olması durumunda, gelecek dönemde doğru fırsat penceresini bulmayı amaçlıyoruz.

Sayfa on dokuzda cam ambalaj iş koluna geçiyoruz. 2018'de art arda üçüncü kez çift basamaklı bir ciro büyümesi kaydettik ve üçüncü ardışık yıldır ve 2015 ve 2018 yılları arasındaki dönem için, %28 olan gelirlerimizin yıllık bileşik büyüme oranı, Euro ve rezerv para birimleri sepetine kıyasla Türk lirasındaki değer kaybının üzerinde gerçekleşti. 3,2 milyar Türk Lirasına yükselen konsolide gelirlerimiz, Türkiye'de %20, Rusya'da Ruble cinsinden %5 ortalama birim fiyat artışları, konsolide satış hacminin %6 artması ve bölgesel gelir portföyümüzde ihracatın artan payı etkisinde, yıllık bazda %34 yükselmiştir.

Operasyonel performansın yanısıra, Ruble'nin Türk Lirası karşısında ortalama %22 değer kazanması, konsolidasyon aşamasında çevrim kazançlarına yol açmıştır. Geçtiğimiz yıl, cam ambalaj talebi iç pazarda %4 artarken; satışlarımız hacim bazında %2 daraldı. Ancak, ürün fiyat artışlarının yılın başında uygulanmasının, 2017'nin son çeyreğinde taleplerin önce çekilmesi ile sonuçlandığını, bu hamlenin işimizin doğal mevsimselliğini hafifletmemizi sağladığını ve ortalama kapasite kullanım oranlarının artmasına neden olduğunu hatırlatmak isterim. Aynı zamanda Türkiye haricindeki faaliyetlerimizden gerçekleştirilen satışlar, Dünya Kupası ve iyi giden hava koşulları etkisinde, özellikle bira ve içecek pazarlarında mevsimselliği dengeleyecek portfolio hedef stratejiler ile %9 artış kaydetti.

Bir kez daha, Rusya'daki talep artışını geçtik ve pazar payımızı arttırmaya devam ettik. Türkiye ve Türkiye dışı faaliyetlerimizin ihracat hacim performansı, yıllık bazda sırasıyla %33 ve %22 seviyelerinde gerçekleşen artışla oldukça güçlüydü. Bunun sonucunda, %47 oranında artan uluslararası satışlarımızın toplam konsolide satışlar içerisindeki payı %55 oldu. Hammadde maliyetlerinde ve enerji giderlerinde gerçekleşen artışa rağmen, cam ambalaj grubu Türkiye'nin brüt kar marjı 80 baz puan artarken; Türkiye dışı operasyonların, karlılığı %32 seviyesine getirerek daha büyük ve önemli bir marj genişlemesine imza atmıştır.

Konsolide bazda, Anadolu Cam'ın brüt karı %47 oranında büyüdü ve brüt kar marjı %30 seviyesinde gerçekleşti. 2017 yılsonuna benzer şekilde, faaliyet giderlerinin satışlara oranı %17 seviyesinde korunmuştur. Arızı etkilerden arındırılmış FAVÖK marjı 140 baz puan artışla son 7 yılın en yüksek seviyesi olan %24'e çıkmıştır.

2018'de yeni fırın ve geliştirme yatırımları ile yerel pazardaki işletme kapasitemize 180.000 ton ekledik ve konsolide bazda toplam üretim kapasitemiz %8 artışla yıllık 2,5 milyon ton'a yükseldi. Hem pazar lideri konumumuzu sürdürmeye hem de Mersin Fabrikamıza dördüncü bir fırın ekleyerek ihracat kapasitemizi artırmaya odaklanarak stratejik yatırımlar yapmaya devam ediyoruz. Bu yatırımın 2019'un ikinci yarısında faaliyete geçmesi planlanıyor.

Sayfa yirmiye geçerse, Kimyasallar bölümümüzün hakim şirketi ile etkileyici bir performans kaydettik. Ciro yıllık bazda %40 büyürken, yılı arızı gelirlerden arındırılmış %33'lük FAVÖK marjı ile tamamladık. Son 10 yılda erişilen en yüksek marj ile karlılık geçmiş yıl kaydedilene kıyasla 350 baz puan daha yüksekti. Üstün performansımız, hem soda hem de krom kimyasalları pazarlarında iyileşen piyasa şartlarının bir sonucudur. Her iki faaliyet segmentinde de satış hacimleri düşük tek haneli oranlarda büyüye bile, krom kimyasallarında ve soda külünde ABD doları bazında birim fiyatlar sırasıyla %12 ve %2 oranında büyüdü. Türk Lirasının döviz sepeti karşısında yıllık ortalamada %35 değer kaybetmesi de karlılık artışımızda önemli rol oynadı.

Gelirlerimizin %86'sını rezerv para cinslerinden elde ederken, giderlerimizin %41'inin Türk Lirası cinsinden olması ile 2018'de de yerel paranın değer kaybetmesine karşın avantajlı konumumuzu koruduk. Hepinizin de bildiği gibi, 2018'de, beklentilerin üzerinde doğalgaz fiyat zamları yaşadık. Tarife artışlarının ne kadar ciddi olduğu konusunda bir fikir vermek için, Ocak 2017'ye kıyasla, 2018'in ilk çeyreğine birim doğal gaz fiyatında %13 artışla başladığımızı belirtmemin yeterli olacağını düşünüyorum. Diğer taraftan, Ocak 2018'e kıyasla bugün birim tarife düzeyi %94 seviyesinde daha yüksek. 2018'de satılan malın maliyetinin satışlarımıza oranı 350 baz puan azaldı ve brüt kar marjımız %38'e yükseldi. Faaliyet giderlerimizin satışlarımıza oranı %15 seviyesinin çok az altına indi. Soda külü talebi güçlü olmaya devam ederken; Çin'de 2,5-3 milyon ton seviyelerine ulaşan geçici kapanışların etkisinde piyasada arz eksikliği hala mevcut.

Krom kimyasalları segmentinde, Lanxess'in kapasite kapatmasıyla fiyat belirleme gücümüzü göstermemize olanak sağlayan ortam sayesinde fiyatlandırmamız 2017 yılının ikinci yarısından bu yana güçlüydü. Vitamin K3 ve sodyum metabisülfid üretim birimimiz olan OXYVIT, yüksek brüt kar marjını krom kimyasalları segmentine paralel seviyelerde tuttu.

Yıl boyunca 822 milyon TL yatırım harcaması gerçekleştirdik. Bunun 602 milyon TL'si halihazırda ticari üretim ve satış faaliyetlerine başlayan Şişecam Elyaf yatırımına ilişkin; kalanı operasyonel verimlilik ve modernizasyon projelerine tahsis edildi.

Sunumumuzun sonuna gelirken bazı önemli noktaları vurgulamak isterim. Finansal sonuçlarımızın tarihsel evrimi, seçici bir şekilde M&A fırsatları, operasyonel mükemmellik ve avantajlı iş karması odağımız ile küresel rakiplerimizle karşılaştırıldığında sınai seviyelerde daha kuvvetli karlılığa sahip olduğumuza işaret ediyor. Organik ve inorganik büyümeye devam ederken, kârlılığımızdan ödün vermemiş oluşumuz size küresel anlamda en iyi üç oyuncu arasında yer alma arzumuz konusunda rahatlık vermeli.

Şimdi sorularınızı kabul etmekten mutluluk duyarım.

SORU - CEVAP

Akif Daşkiran, TEB Yatırım

İki sorum var. Öncelikle, cam ev eşyası iş kolunda, dördüncü çeyrekte gördüğümüz bir karşılık vardı. Bu miktarı ve yapıyı açıklayabilir misiniz? Perakende işleriyle ilişkilendirebilir miyiz? İkinci sorum düz cam faaliyetleriyle ilgili. İhracatta ciddi ölçüde artış var. 2019'da da ihracatın artmasını bekliyor musunuz? Bu durum İtalya'da gerçekleştirilen stratejik

hamlelerle ilişkili mi? Yoksa daha çok Türk Lirasının değer kaybıyla mı ilişkili? Lütfen ayrıca cam ambalaj işkolunda görülen ihracattaki artışını da değerlendirin..

Görkem Elverici

Cam ev eşyası işkoluna ilişkin sorunuzda, yıllık olarak ayrılması gereken karşılıklarla ilişkilidir, herhangi spesifik bir şey yoktur ve bu konuda daha fazla bilgi edinmek isterseniz, detay bilgi vermekten memnuniyet duyarız.

Anadolu Cam'ın ihracatlarına gelirse, hem Türkiye'den hem de Rusya'dan yapılan ihracat, bir tarafta yerel para birimi değer kaybından yararlanmak için diğer tarafta cam ambalajın özellikle 2014 yılındaki Rus kirizinden beri risk yönetimi aracı olarak kullanılan başlıca stratejilerinden biridir. Diğer işkollarından farklı olarak, Anadolu Cam, ağırlıklı olarak OEM işinin ihtiyaçlarını koruyor ve yaklaşık dört ila altı çeyrek kadar gerektiren ihracat bağlantıları oluşturuyor. Bu nedenle, ihracat payını yüksek seviyelerde tutmak, özellikle şu anda Türkiye'de olduğu gibi yerel pazarlarda da ve bir miktarda Rusya'da durgunluk olması durumunda önemlidir.

Cam ambalaj işkolunun stratejisi, ihracatı en üst seviyeye çıkarmak, toplam portföyünün en az %15'i seviyesine ulaştıracak şekilde hazırlamaktır. Bu nedenle TL devalüasyonunu bir avantaj olarak değerlendiren Anadolu Cam, bu yıl ihracat hacmini 170.000 tona çıkardı ve bu hacmi 200.000 tonun üzerine çıkarmayı hedefliyor. Bu ihracat artışı kesinlikle döviz kurlarındaki dalgalanmalara ve iç piyasalardan ve ihracat pazarlarından elde edilen kar marjlarına bağlı bir hedef.

Düzcamların ihracatı da, Türk Lirasının değer kaybından destek buldu. Trakya Cam, Doğu Avrupa kesiminde, özellikle Balkanlarda dahil olmak üzere Türkiye çevresindeki bölgede hatta Orta Avrupa'da bile pazar liderlerinden biridir. Bu pazarlardan gelen ciddi bir talep vardı, ancak yerel pazardaki yüksek talep nedeniyle, ihracat pazarlarının ihtiyaçlarını yerine getiremedik. Üretimimizin bir kısmını ihracat pazarlarına tahsis edebilme fırsatını 2019'da başlayan yerel inşaat sektöründe oluşabilecek her türlü ters rüzgar için bir araç olarak kullanıyoruz.

Ömer Ömerbaş, Ak Yatırım

Görkem, Hindistana ilişkin planlarınızı öğrenmek istiyorum. Düzcamların kapasitesini artırma veya başka bir cam operasyonu ekleme planınız var mı? İkinci sorum Trakya Cam'ın Türkiye'den yapılan ihracatını ilişkin olacak. Sadece ihracatın bir kısmının Bulgaristan'daki soğuk tamirden kaynaklanan hacim kaybını tedarik ettiğini düşünüyorum. Bulgaristan soğuk onarımı tamamlandığında ve tesis tekrar faaliyete geçtiğinde, Türkiye'nin kapasite kullanımında bir miktar baskı oluşacaktır, çünkü inşaat talebinde bir miktar düşüş olmasına rağmen, Türkiye'de ve Trakya Cam'da yüksek kapasite kullanım oranı elde ettiniz. Sadece bu konudaki genel görünümü ve bir B planınızın olup olmadığını merak ediyordum.

Görkem Elverici

Teşekkür ederim. Hindistan ile başlarsak, özellikle düzcamlar için, 2013'te iş ortağı olduk ve tabii ki pazara girdiğimizde, uzun vadeli niyetimiz pazardaki varlığımızı arttırmak ve konumumuzu güçlendirmektir. Ancak, esasında özellikle de finansal tarafta olmak üzere iş ortağımız ile karşılaştığımız sorunlar nedeniyle daha fazla yatırım yapamadık, bu, geri kalan hisselerin satın alınmasının temel nedenlerinden biriydi. Henüz duyurmadığımız için, yaklaşmakta olan yatırımların ne zaman gerçekleşebileceği konusunda bir zaman çizelgesi paylaşamıyorum.

Ancak, Trakya Cam'ın Hindistan düzcamlar pazarındaki konumunu sürekli güçlendirmek ve piyasa koşullarının önümüzdeki dönemde oto cam ve ihracat piyasaları için sürdürülebilir ve kârlı olduğunu kanıtlaması halinde daha da genişlemek için uzun vadeli bir niyete sahip olduğumu söyleyebilirim.

Trakya Cam, bir dereceye kadar ihracat işini şu anda pazarlardaki mevcut fırsatları değerlendirmek ve çevre bölgelerde tüm ürün portföyünü sunabilmek adına özellikle İtalya fabrikasında portföy oluşturmak için kullanıyor. İhracat Bulgaristan operasyonları tarafından da destekleniyor, ancak Türkiye'den ihracat için farklılaştırılmış bir ürün segmenti sağlıyor. Diğer bir sebep ise 2019 yılından itibaren inşaat sektöründe mevcut olan daralma riskidir. Trakya Cam yönetimi, ihracat piyasalarını hazır hale getirmek için gerekli tüm önlemleri alıyor, böylece marjlardaki erime riskinden kaçınılarak faaliyetler devam ettiriliyor.

Kapanış

Görkem Elverici

Katılımınız için hepinize çok teşekkür etmek isteriz. Umarız daha iyi ve güçlü gelecek 2019 yarıyıl sonuçlarımızda sizlerle tekrar bir araya gelmekten memnuniyet duyacağız. Çok teşekkürler.