

2023 Yılı 1. Yarı Sonuçları Web Yayını Dökümü
TÜRKİYE ŞİŞE VE CAM FABRİKALARI A.Ş.
7 Ağustos 2023

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

Hanımfendiler, beyefendiler, Şişecam'ın 2023 yılı ilk yarı finansal sonuçlarının değerlendirileceği görüntülü ve sesli internet yayınıma hoş geldiniz. Şimdi sözü Şişecam Genel Müdürü Sayın Görkem Elverici'ye bırakıyorum.

Görkem Elverici

Çok teşekkürler.

Ve saat dilimine bağlı olarak, günaydın ve iyi günler, hanımfendiler ve beyefendiler. 2023 Yılı İlk Yarı Finansal Sonuçlarımızı inceleyeceğimiz internet yayınıma hoş geldiniz. Umarım son görüşmemizden bu yana herkes iyidir. Bugün Mali İşler Direktörümüz Gökhan Güralp ve Yatırımcı İlişkileri Direktörümüz Hande Özbörçek ile birlikteyim.

İlk altı aylık sonuçlarımızı değerlendirmesi için sözü Mali İşler Direktörümüz Gökhan Güralp'e vermek istiyorum.

Gökhan Güralp

Hanımfendiler, beyefendiler; iyi günler dilerim. Maalesef Türkiye'de 11 ilimizi vuran talihsiz depremler nedeniyle şirketimizin 2022 yıl sonu sonuçlarına ilişkin internet yayını iptal etmek zorunda kalmıştık. Umarım Ağustos 2022'deki son görüşmemizden bu yana hepiniz iyisinizdir. Bugün bize katıldığınız için hepinize teşekkür etmek istiyorum.

Yayınımızda, öncelikle 2023 Yılı İlk Yarı finansal ve operasyonel sonuçlarımızı size aktarırken, iş kollarının bireysel performanslarını sunacağız. Daha sonra, nakit pozisyonumuz ve sermaye dağılımımızla ilgili ayrıntıları vereceğiz. Operasyonel ve finansal incelemeyi, operasyonel mükemmellik geliştirme programımız hakkında bazı aydınlatıcı bilgiler takip edecek. Son olarak, Şişecam'ın sürdürülebilirlik yaklaşımını paylaşarak, stratejimizi hatırlatacak ve geçen yılki ilerleme raporumuzu sunacağız.

Her zamanki gibi, sunumun sonunda sorularınızı almaktan memnuniyet duyacağız. Sunumumuzun ve Soru-Cevap oturumlarının bazı ileriye dönük beyanlar içerebileceğini lütfen unutmayın. Varsayımlarımız ve tahminlerimiz mevcut ortama dayanmaktadır ve bu nedenle değişikliğe konu olabilir.

Üçüncü slayta geçerse, bu yıldan itibaren konsolide finansal tablolar segmentlere göre raporlamamızda, değerlendirme modelleri açısından dikkate alınması gereken, bir dizi önemli değişiklik gerçekleştirdik. İlk olarak, Şişecam'ın hem kojenerasyon tesisleri aracılığıyla kendi bünyesinde ürettiği, hem de üçüncü şahıslardan temin edilen elektrik enerjisi ticareti faaliyetlerinin finansal performans raporlamasını kapsayan "Enerji" adlı yeni bir iş kolu oluşturduk.

İkinci olarak, "Otomotiv Camı" iş kolunu, cam elyafı ve beyaz eşya alt segmentlerini de içerecek şekilde genişleterek "Endüstriyel Cam" olarak yeniden adlandırdık. Bu değişiklikler sonucunda, sadeleşen "Kimyasallar" iş kolunu, "Madencilik" ve "Oxyvit" operasyonlarını da "Diğer" segmentine taşıyarak, daha da yalınlaştırdık.

Mayıs 2023'te yatırımını gerçekleştirdiğimiz Stockton liman işletmeciliği ortaklığının finansal performansının, projenin %50 hissesine sahip olmamızı sağlayan Şişecam Chemicals USA

Şirketimizin Kimyasallar operasyonları kapsamına girmesi sebebiyle, "Kimyasallar" iş kolu altında ortaklıkta sahip olunan paya göre düzeltilmiŐ konsolidasyona tabi olduğunu belirtmekte fayda olduğuna inanıyorum.

Son olarak beyaz eşya alt segmentini, Otomotiv Camı ile üretim süreçlerindeki benzerlikler dikkate alınarak, "Mimari" kategorisinden "Endüstriyel Cam" kategorisine taŐıdık. Ayrıca, ofset ambalajlama faaliyetlerini, öncelikli i tüketime cevap vermesi sebebiyle "Diğer" segmentine aktardık.

Revize ettiğimiz bölümsel raporlama ilkeleriyle paydaŐlarımızın ve yatırımcılarımızın, her iş kolunun finansal performansını daha net bir Şekilde izleyip, daha fazla bilgiye dayalı kararlar verebileceklerine inanıyoruz.

Dördüncü slaytta, önemli mali sonuçlarımızı görebilirsiniz. İlk grafikte yer verildiği gibi, raporlama dönemini rekor bir konsolide gelire kapattık. Otomotiv Camı hariç tüm ana faaliyetlerimizde uyguladığımız maliyet esaslı dinamik ürün fiyatlama modellerinin devreden etkileri ve yerel para birimindeki değer kaybı, 58,4 milyar TL'lik toplam gelire ulaŐmamızın temel tetikleyicileri oldu. Konsolide gelir, yıllık %45 artarak, 2022'nin ikinci yarısında kaydedilen seviyeye göre %6 daha yüksek gerçekleşti. 2,9 milyar USD'lik konsolide gelirden yıllık USD bazlı büyüme %9 olarak kaydedildi.

Özellikle küresel makroekonomik belirsizlikler, yapıŐkan enflasyon ve Őahin para politikaları nedeniyle azalan tüketim eğiliminin etkili olduğu olduğua zorlu bir iş ortamında, stok optimizasyonu amacıyla özellikle cam üretim tesislerinde planlı soğuk tamirin erken baŐlatılmasından, camda brüt çekiş oranlarının düŐürülmesine kadar bir dizi stratejik karar aldık. Bu noktada, 2022 yılının, özellikle de ilk yarısının baŐlı başına yüksek baz olduğunu hatırlatmakta fayda var. Dinamik fiyatlandırma modeli, üretim maliyeti artıŐlarını ürün fiyatlarımıza anında etki ederek aktarmamıza olanak tanırken, satılan malın ton başına maliyetindeki artıŐlar da bunu stok döngüsü nedeniyle yaklaşık bir çeyrek gecikmeyle takip etti. Buna rağmen, brüt kar marjımız geçen yıl %38 iken bu yıl %33 olarak gerçekleşti. ABD soda külü operasyonlarımız %50+ brüt kar marjıyla konsolide krlılığımıza 300 baz puanlık katkı sağlayarak geçen yılın katkısının 100 baz puan üstüne ıktı.

DüzeltilmiŐ FAVÖK'mz bir önceki yıla göre %27 artarak 14,2 milyar TL'ye ulaştı. İlgili kârlılık marjında %28'den %24'e düşüş kaydedildi. FAVÖK marjındaki daralmanın temel nedenleri brüt seviyede belirtilenlerden farklı değildi. Ancak ana faaliyetlerden elde edilen ve çoğunluğu kur dalgalanmalarının ticari alacak ve borçlar üzerindeki etkisinden kaynaklanan net diğer gelirler krlılığı desteklerken, faaliyet giderlerinin gelirlere oranında yıllık bazda 80 baz ile sınırlı bir artış kaydedildi, amortismanın gelirlere oranı ise %5'te sabit kaldı.

DüzeltilmiŐ Ana Ortaklık Payı Net Karı bir önceki yıla göre %3 artışla 9,2 milyar TL oldu. Faaliyet seviyesinde elde edilen ek kar, ilk çeyrekte kaydedilen tek seferlik deprem vergisi gideri ve yatırımlara yapılan sermaye harcamaları nedeniyle ertelenmiŐ vergi varlıklarının hızlandırılmış kullanımından kaynaklanan ertelenmiŐ vergi gideri kaynaklı olarak geri çekilmiŐtir.

Konsolide gelirimiz ile DüzeltilmiŐ FAVÖK'mzn bölümlere göre dağılımına odaklanan beşinci slaytta, faaliyet portföyümüzde dengenin korunduğu açıkça görülmektedir. Tamamen rezerv para cinsinden faaliyet gösteren Kimyasallar iş kolumuzun genel mali performansımızı desteklemede oynadığı önemli rol özellikle dikkate değer. Bu iş kolu hem gelir hem de FAVÖK konusunda liderlik göstererek ilkinde %28, ikincisine ise %38 katkı sağladı.

Portföyümüz içerisinde, Mimari Cam operasyonları, Türkiye, Avrupa, Hindistan ve Rusya'da 14 üretim hattının yanı sıra Saint Gobain ortaklığıyla Mısır'da bulunan bir hat ile en yüksek performansı gösteren ikinci iş kolumuz oldu. Bu segment toplam gelirimizin %20'sine, FAVÖK'ümüzün ise %21'ine katkıda bulundu.

Yedi iş kolumuz arasında, Cam Ambalaj, toplam gelirimizin %18'ini ve FAVÖK'ümüzün %17'sini oluşturmasıyla üçüncü en büyük katkıyı sağlayan segment olarak ön plana çıktı. Cam Ev Eşyası operasyonlarının konsolide gelir ve FAVÖK içindeki payı ise sırasıyla %12 ve %13 oldu.

Endüstriyel Cam operasyonlarının etkisi özellikle FAVÖK seviyesinde sınırlı oldu. Bunun temel nedeni, Otomotiv Camı operasyonlarının Orijinal Parça Üretici (OEM) müşterileriyle uzun vadeli anlaşmalara dayalı olması sonucunda maliyet artışlarının etkili şekilde yansıtılmamasıydı.

Elektrik ticareti operasyonlarımızın finansal sonuçlarını sunmaya odaklanan enerji segmenti, toplam gelirimizin %11'ini oluşturdu. Ancak FAVÖK'ümüze katkısı oldukça sınırlıydı.

Sonraki iki slaytta ana iş kollarımızın bireysel performanslarına ilişkin temel çıkarımları sunarak Cam ve Kimyasallar operasyonlarımızın 2023'ün ilk yarısında bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla hem operasyonel hem de finansal açıdan nasıl performans gösterdiğinin kısa bir özetini sağlayacağız.

Mimari Cam operasyonlarının geliri bir önceki yıla göre %5 artışla 11,7 milyar TL'ye yükseldi. Ancak iş kolu satış hacminde %21 oranında düşüşe yol açan zorluklarla karşılaştı ve FAVÖK marjı %24'e geriledi. Öncelikle, 2022 yılında, özellikle de ilk yarısında, ürün satışlarının oldukça yüksek bir baz oluşturduğunu vurgulamak isterim. Bu artış, ana faaliyet alanlarımız olan Türkiye ve Avrupa'daki güçlü inşaat ve yenileme faaliyetlerinden kaynaklandı. Ayrıca son çeyreğe kadar doğal gaz fiyatlarındaki önlenemeyen yükselişin de etkisiyle ürün fiyatları yükseliş eğilimindeydi. Buna karşın, mevcut yılda ana müşteri sektörlerinin faaliyetlerinde, küresel makroekonomik kaygılar nedeniyle, bir yavaşlama yaşandı ve bu da mimari cam ürünlerine olan talebin azalmasına yol açtı.

Ayrıca, Avrupa pazarı operasyonları, düşük maliyetli ithal ürünlerin varlığından olumsuz etkilendi, bu da fiyatlandırma baskılarını yoğunlaştırarak kar marjlarının daralmasına sebep oldu. Enerji ek ücretlerinin kaldırılması da fiyatların düşmesinde etkili oldu. Türkiye pazarı, Şubat ayındaki depremlerin olumsuz etkileri, seçim belirsizliği, ithal ürün bulunabilirliğiyle ilgili zorluklar ve inatçı enflasyon gibi pek çok olumsuzlukla karşı karşıya kaldı. Bu faktörler segmentin performansını sekteye uğrattı. Ayrıca, yerel toptancıların ihracat pazarlarındaki rekabet gücü, yerel para biriminin nispeten güçlü olmasından olumsuz etkilendi.

Bu faktörlerin birleşimi, kârlılık meselesinin ele alınması ve desteklenmesi açısından stratejik önlemleri gerektirdi. Buna karşılık, küresel Düzcam sektörü, azalan talep ve artan rekabete başa çıkabilmek için hızla çeşitli stratejiler benimsedi. Bu tür önlemlerden biri, etkin kapasite kullanımını azaltarak veya planlı soğuk tamirlerin zamanlamasında yapılan ayarlamalarla bunları mümkün olduğunca erken başlatarak arzın düşürülmesini içeriyordu.

Ocak ayında Kırklareli'de (Türkiye) bulunan en eski düzcam üretim hattımızı soğuk tamir çalışması için devre dışı bıraktık. Benzer şekilde, Türkiye ve Avrupa'da hatların brüt çekiş oranlarını da düşürdük. Ayrıca, spot doğal gaz fiyatlarında devam eden geri çekilmeden faydalanarak ortalama enerji maliyetlerini mümkün olan en yüksek oranda düşürmek amacıyla, Avrupa tesislerimizin 2023 yılı için planladığı doğal gaz ihtiyaçlarının büyük çoğunluğuna yönelik olarak imzaladığımız doğal gaz hedge sözleşmelerini Nisan ayında yeniden müzakere ettik.

Yerel pazar talebinde gözlenen hareketlilik nedeniyle, 2023 yılı 2. Çeyreğinin sonuna doğru Türkiye merkezli operasyonlarımızda etkin kapasite kullanımını artırmayı başardık. Ancak Avrupa operasyonlarımız için temkinli yönetim stratejimizi sürdürmeyi seçtik. Piyasada hâkim olan belirsizlikler ve zorluklar göz önüne alındığında, Avrupa pazarına, o bölgedeki işimiz için mümkün olan en iyi sonuçları sağlamak üzere dikkatli bir değerlendirme ve stratejik planlamayla ihtiyatlı yaklaşımın devam ettirilmesi gerektiğine inanıyoruz.

Otomotiv Camı, enkapsülasyon, beyaz eşya camı ve cam elyafı operasyonlarından oluşan Endüstriyel Cam gelirleri hem Türkiye'de hem de Avrupa'da ağırlıklı olarak otomotiv sektöründeki toparlanmanın etkisiyle yıllık %50 büyüme göstererek 5,5 milyar TL'ye ulaştı. Gelirin %80'den fazlasını oluşturan Otomotiv Camı ve Enkapsülasyon alt segmentinin satış hacmi yıllık %7 arttı. Hızlandırılmış OEM teslimatları, müşterilerin satın alma işlemlerinin kademeli olarak tüm faaliyet bölgelerinde birikmiş siparişlerle uyumlu hale gelmesi ve Otomotiv Yenileme Camı (OYC) kanalına yapılan satışlar, iş kolunun artan performansını destekledi. Öte yandan, altyapı yatırımlarındaki zayıflık, yüksek enflasyon ortamından kaynaklanan makroekonomik belirsizlikler ve hem yurt içi hem de küresel pazarda ithal ürünlerin artan varlığı Cam Elyafı satış hacminin bir önceki yıla göre %17 oranında düşmesine neden oldu. Bu arada, maliyet baskısı nedeniyle FAVÖK marjı orta tek haneli seviyeye geriledi.

Cam Ev Eşyası iş kolu, başta 2022 yılı boyunca uygulanan ürün fiyat ayarlamaları ve 2023 yılı 2. çeyrekte uygulamaya konan ürün fiyat ayarlamalarının etkisiyle yıllık %68 gibi önemli bir gelir artışı elde ederek 7 milyar TL gelire ulaştı. İnatçı enflasyon, makroekonomik kaygılar, dünya çapındaki zayıf tüketici güveni ve deprem etkisi nedeniyle zorlu bir ortamda faaliyet göstermemize rağmen, satış hacmi bir önceki yıla göre nispeten istikrarlı kaldı. Geniş ürün portföyü, etkin müşteri ve kanal hedeflemesi ve başta HORECA ve perakende kanalları olmak üzere satış teşvikleri sayesinde düşük maliyetli bölgelerden yapılan ithalatın bolluğu karşısında, iş kolu olumsuzlukları başarıyla atlattı. Otel, restoran, kafe (HORECA) kanalına yapılan satışlar, sezon açılışı sayesinde hem yurt içi hem de yurt dışı pazarlarda özellikle 2023 yılı 2. Çeyreğindeki daha güçlü talep dinamikleri doğrultusunda segmentin gelirinin %16'sını oluşturdu.

Cam Ambalaj iş kolu, 2022'de satış hacminin yıllık %9 düşmesine rağmen ağırlıklı olarak uygulanan ürün fiyat ayarlamalarının devreden etkisiyle yıllık %50 gelir artışı kaydetti. Gelir, 10,2 milyar TL'ye ulaşırken kârlılık %23'e yükseldi. Operasyonel performansla ilgili olarak, öncelikle Covid pandemisi sırasında uygulanan hijyen önlemleri ve geçtiğimiz iki yılda uygulanan evde kalma tavsiyelerinin hafifletilmesinin ardından artan hareketlilik ile hızlanan talep nedeniyle önceki yılın, tüm faaliyet bölgelerinde yüksek hacimli satışlar için daha geniş bir yüksek baz sunduğunu belirtmek önemli. Bölgesel açıdan bakıldığında, Türkiye merkezli tesislerimizdeki satışların azalmasında birkaç ek faktör daha etkili oldu. İlk olarak, seçimlerle ilgili belirsizlikler, müşteri sektörlerimizin stok yönetimi stratejilerini etkiledi. Depremler de HORECA sektöründe tüketici duyarlılığının artmasına ve hareketliliğin azalmasına yol açarak sektörü daha da etkiledi. Ana müşterilerin, Botaş'ın açıkladığı doğal gaz tarife indirimleri nedeniyle ürün fiyatlarında düşüş beklentisi de sezon açılışına kadar bölgedeki satışları etkiledi. Ayrıca, yılın ilk beş ayında yerel para biriminin görece olarak güçlü kalması ihracat kabiliyetlerini etkiledi. Bu faktörleri dikkate alarak, Cam Ambalaj segmentinde raporlama döneminin büyük bölümünde temkinli bir stok optimizasyonu stratejisi uyguladık. Bu yaklaşım, pazardaki zorlukların ve belirsizliklerin üstesinden gelirken stok seviyelerimizi ihtiyatlı bir şekilde yönetmemize olanak sağladı. Yüksek sezonun başlamasıyla normal kapasite kullanımlarına döndük. Üretim kapasitesindeki bu düzenleme, yoğun dönemde talepte

beklenen artışla uyumlu hale getirildi ve verimli operasyonlar sağlanarak müşteri gereksinimleri etkin bir şekilde karşılandı.

Bu arada, yaptırımlar nedeniyle Avrupa'ya ihracat yapamayan Rusya merkezli operasyonlarımız, BDT bölgesine ihracatın artması, yeni projelerin başarılı bir şekilde hayata geçirilmesi ve ikame ürünlerdeki açık ile satış hacmini sabit tuttu.

Ek olarak, dönem içerisinde biri Rusya'da, diğeri Gürcistan'da olmak üzere iki fırının soğuk tamirini gerçekleştirdik. Ayrıca Gürcistan tesisimizin yıllık üretim kapasitesinin %25 artırılmasına yönelik yatırımımızı da hayata geçirdik.

Kimyasallar iş kolunun geliri yıllık %58 artış kaydederek 16,3 milyar TL'ye ulaştı. Bu iş kolu, gelirinin yaklaşık %90'ını soda külü operasyonlarından elde etti. Konsolide Soda Külü satışları, makroekonomik belirsizlik ve deprem etkileri sırasında müşteri düzeyindeki temkinli stok yönetimi nedeniyle tüketimin azalması sonucunda hacimsel olarak yıllık %4 daraldı. Deprem bölgesinde bulunan bir cam ambalaj üreticisinin tesisi ve birçok tekstil sektörü müşterisi, kalıcı olmasa da geçici olarak faaliyetlerini durdurmak zorunda kaldı. Deprem, etkilenen bölgedeki uluslararası limanın geçici olarak kapatılması nedeniyle tedarik zincirinde aksamalara da yol açmıştı. Bu durum operasyonlarımızda kullanılan Mersin limanında ciddi bir sıkışıklık sorununa neden oldu. Ürünlerimizi teslim etmek için alternatif rotalar kullanarak olumsuz etkiyi büyük ölçüde hafifletmeyi başardık. ABD tesisinde 2023 yılının ilk çeyreğinde gerçekleştirilen bakım çalışmaları da bölgenin satış hacmi performansını olumsuz etkiledi.

İlk yarıda küresel talep ve arz piyasasının dengelenmesine rağmen, makroekonomik belirsizlik nedeniyle ana müşteri kitlesindeki talebin azalması fiyat baskısına sebep oldu. Asya'da oldukça büyük ölçekli bir soda külü kapasitesinin devreye gireceği beklentisi, fiyatlama ortamını daha da baskıladı. Ancak yatırımın sadece kısmen faaliyete geçmesiyle birlikte bu beklentinin yanlış olduğu ortaya çıktı. Bununla birlikte, raporlama para birimindeki değer kaybıyla birlikte kaydedilen maliyet artışları karşısında 2022 boyunca yapılan fiyat düzeltmelerinin devreden etkisi mali tablolarımızda açıkça görüldü.

8. slayta geçiyorum. 14 ülkede bulunan üretim tesislerimiz, çeşitlendirilmiş operasyon portföyümüz ve geniş ürün yelpazemizle dünya çapındaki müşterilerimize hizmet vermeye devam ettik. Yılın ilk yarısında uluslararası satışlar gelirimizin %64'ünü oluşturdu. %57'si Avrupa'ya yapılan satışlardan elde edilen ihracat geliri ise 560 milyon ABD Doları olarak gerçekleşti. Bölgede bulunan Şişecam tesislerinin elde ettiği gelir de dahil edildiğinde gelirimizin %32'sini Avrupa oluşturdu. ABD soda külü tesisinden yapılan satışlar ve ihracat yoluyla ABD pazarı katkısı %15 seviyesinde gerçekleşti. Buna göre, gelişmiş piyasaların gelirimize katkısı %47 olarak gerçekleşti.

Dokuzuncu slaytta, güçlü likidite pozisyonumuzun bu raporlama döneminde de sürdürüldüğü görülmüyor. Dönemi, Türk şirketleri tarafından ihraç edilmiş Eurobondlar ve döviz korumalı mevduatlardan oluşan finansal yatırımlarımız dahil 1,1 milyar USD nakit ve nakit benzerleriyle kapattık. 1,3 milyar USD değerindeki net borç pozisyonu, 1,1x kaldıraçla yüksek sermaye harcaması dönemi için 2,5x olan konfor alanımızın çok altında kaldı. Ödenmemiş borç, %65 uzun vade yapısı ve %77 sabit faiz oranı yapısıyla yıllık 144 Milyon USD artışla 2,4 Milyar USD oldu. Brüt borcun %83'ü rezerv para cinsindedir. Nakit ve nakit benzerlerinin %87'sini rezerv para olarak tuttuğumuzu hatırlatmak isterim. Net uzun döviz pozisyonumuz 104 milyon USD olarak gerçekleşti. 30 Haziran itibarıyla, USD'de 300 milyon uzun pozisyonda, Euro'da 202 milyon kısa pozisyondayız.

Onuncu slayta geçerse, geçen yılın aynı dönemindeki 189 milyon USD seviyesine kıyasla bu yılın ilk yarısında 357 milyon USD sermaye harcaması kaydettik. Yatırımlarımız için verilen avanslar, Şişecam Resources LP'nin özelleştirilmesi dolayısıyla etkin payımızın %23'ten yaklaşık %31'e çıkarılması ve Stockton Liman İşletmesi Proje'sinin %50 hissesinin satın alınması için yapılan nakit ödemeler dikkate alındığında, yatırımlarla ilgili toplam nakit çıkışı 602 milyon USD'ye ulaştı. İlk yarıyı 66 milyon USD veya raporlama para birimi cinsinden 1,3 milyar TL negatif serbest nakit akışıyla kapattık.

On birinci slayta geçerse, Şişecam'da yetkin kaynakların yaratılmasını, uygun metodolojileri ve değer yaratan süreç iyileştirmelerini destekleyen Operasyonel Mükemmellik Gelişim Programımızı operasyonel mükemmellik stratejilerimiz doğrultusunda yeniden yapılandırdık. Çevrimiçi ve saha eğitimlerinin verildiği bir yaklaşımla, çalışanlarımız, kazandıkları yetkinlikler ve ürettikleri değerle gelişen operasyonel mükemmellik alanlarında küresel akreditasyon kazanma fırsatı yakaladılar.

CareforNext stratejimiz kapsamında geliştirdiğimiz ve hedeflediğimiz sürdürülebilir sürekli gelişime yönelik programlarımız aynı zamanda Şişecam genelinde yaratıcı çözümlerin, karşılıklı öğrenmenin ve iyi uygulamaların paylaşılmasını da destekliyor. Tek Şişecam vizyonu doğrultusunda oluşturduğumuz Operasyonel Mükemmellik Platformu ile kurumsal bütünlük projelerimizi yönetiyor ve şirket içinde paylaşıyor, en iyi uygulamaları yaygınlaştırıyoruz. Bu program, insan, süreç ve teknoloji yeteneklerimizin geliştirilmesini sağlayarak değer zincirimizin tamamını kapsayan stratejilerimizi ve iş sonuçlarımızı destekliyor.

On ikinci slaytta, şimdiye kadar operasyonel mükemmellik geliştirme programı kapsamında eğitim alan süreç iyileştirme proje liderlerimiz, yaklaşık 2.500 çalışanın katılımıyla 800'e yakın projeyi başarıyla yürüttü ve 50 milyon USD tutarında mali fayda elde etti. Önümüzdeki 2 yılda 25 milyon ABD Doları ek fayda sağlamayı bekliyoruz.

Bir sonraki slayta geçerek, Şişecam'ın sürdürülebilirlik yaklaşımını hatırlatmak ve 2022 ilerleme raporunu sizlere sunmak istiyoruz.

On dördüncü slaytta, CareforNext Sürdürülebilirlik Stratejisi'nde, Gezegeni Korumayı, Toplumu Güçlendir ve Yaşamı Dönüştür eksenlerinde belirlediğimiz hedeflere odaklanan uygulama ve çözümlerle küresel ölçekte olumlu etki ve değer yaratmayı hedefliyoruz.

Geçtiğimiz günlerde "Sürdürülebilir Bir Gelecek İçin Birlikte" temasıyla yayımladığımız 2022 Sürdürülebilirlik Raporumuz, CareforNext stratejimiz kapsamında yıl boyunca yürüttüğümüz tüm ekonomik, sosyal ve çevresel faaliyetlere ve çıktılara ilişkin detayları içeriyor. Küresel Raporlama Girişimi (GRI) standartlarına uygun Sürdürülebilirlik Raporumuzda yer alan 10 çevresel ve sosyal parametre için üçüncü taraf güvence hizmeti alındı. Güvence hizmeti kapsamına uygun olarak, tüm üretim tesislerimizde veri güvence faaliyetleri yürütüldü ve bunların 6'sında yerinde denetim gerçekleştirdik.

On beşinci slayta geçerse, "Gezegeni Korumayı" ekseninde kapsamında doğaya olan etkiyi en aza indirmeyi, atık miktarını azaltmayı ve kaynakları verimli kullanmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda, enerji verimliliği, sera gazı emisyonlarının azaltılması, su yönetimi ve yenilenebilir enerji kullanımı konularında faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

Geçtiğimiz yıl İtalya merkezli tesislerimizde yeni sistemlerin devreye alınmasıyla yenilenebilir enerji üretim kapasitemizi 10 MWp (MW pik) seviyesine çıkardık. Ayrıca özveriyle yaklaşımımız sayesinde toplamda 36.300 gigajoule enerji tasarrufu sağladık ve 6,8 milyon metreküp suyu geri kazandık. ABD doğal soda külü işletmemizin portföyümüze dahil edilmesiyle, 2022 yılında soda külü üretiminden kaynaklanan karbon ve su tüketimi yoğunluğunu %50 oranında azalttık.

Ayrıca iklim değişikliğiyle mücadele ve uyum kapsamında risk değerlendirmelerine ilişkin beklentileri karşılamak ve ilgili finansal risk değerlendirmelerinin bütünsel olarak yürütülmesine katkı sağlamak amacıyla, TCFD çerçevesi doğrultusunda değerlendirme çalışmalarını başlattık. Çalışmayı, dahili risk değerlendirme adımımız için kullanacağız.

On altıncı slaytta, "Toplumu Güçlendir" ekseninde, faaliyet alanlarımızdaki yerel toplumlar ve topluluklar, meslektaşlarımız, iş ortaklarımız, müşterilerimiz ve tedarikçilerimiz dahil ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere tüm paydaşlarımız için değer yaratmaya kararlıyız.

2022, Birleşmiş Milletler tarafından Uluslararası Cam Yılı olarak ilan edildi. Cam Çağı adını verdiğimiz yüzyılımızda 2022 Uluslararası Cam Yılı'nın "Ana Sponsoru" olarak camın teknolojik, bilimsel, ekonomik ve sürdürülebilir bir dünya için stratejik önemini her platformda anlattık. Ayrıca sempozyumlar, reklamlar, enstalasyonlar, sergiler, çalıştaylar ve fuarların yanı sıra iletişim projeleri ve özel etkinliklerle de camın mucizelerini dünyaya anlattık.

Dahası, "Yarının İlhamı: Uluslararası Cam Yılı Kutlamaları" temasıyla 37. Şişecam Cam Konferansı'nı gerçekleştirdik. Ayrıca 2022 yıl sonu itibarıyla kadın çalışan oranımızı %23'e, İcra Kurulu'ndaki kadın üye oranımızı da %50'ye çıkardık. "Kadınların Sesi" programımız kapsamında mentorluk programları aracılığıyla kadınların organizasyon yapımızdaki etkinliğini artırmayı hedefliyoruz. Çalışanlarımızın fonksiyonel kişisel yetkinliklerini artırmak amacıyla Türkiye'de 32 kişi/saat eğitim verdik ve bu sayıyı 2030 yılına kadar 47 kişi/saate çıkarmayı hedefliyoruz.

Bir sonraki slayta geçerse, "Yaşamı Dönüştür" ekseninde 2030 sürdürülebilirlik yolculuğumuzu daha entegre, dijitalleştirilmiş ve optimize edilmiş bir operasyonel mükemmellik yaklaşımıyla destekliyoruz.

Şişecam olarak 2022 yılında 11 düzcam ürünümüz için uluslararası düzeyde bağımsız olarak doğrulanıp onaylanan EPD (Çevresel Ürün Beyanları) Sertifikasını aldık. Düzcam ürün grubu için EPD sertifikasını alarak, 2018 yılında Türk cam sektöründe bu beyanı yapan ilk şirket olduk. Ayrıca 16 sürdürülebilir ürünümüz için Yaşam Döngüsü Analizi (LCA) süreçlerini tamamladık.

Ayrıca, 2022 sonu itibarıyla "Şişecam Tedarikçileri Davranış Kuralları"nı kabul eden tedarikçi sayısı da yaklaşık %50'ye ulaştı. 2030 stratejimiz kapsamında tüm tedarikçilerimizin kural ve ilkelerimize tam olarak uyduğu bir değer zinciri oluşturmayı hedefliyoruz. Ayrıca iki Şişecam fabrikasında Dijital İkiz mimarisini test etmeye başladık ve süreçlerin uçtan uca Dijital İkizlerini oluşturduk. Bu bağlamda, 4.500 sensörden topladığımız verileri dijitalleştirerek karar alma süreçlerimize entegre ettik. Türkiye'de kurumsal Ar-Ge çalışmaları yürüten ilk şirketlerden biri olarak, tecrübemizden aldığımız güçle yeni teknolojiler yarattık ve buluşlara imza attık. 2022 yılında, Ar-Ge harcamalarımızın %54'ünü sürdürülebilirlik projelerine yönelik gerçekleştirdik.

On sekizinci slayta geçerse, 2022 yılında temel ilkelerimizi içeren Sürdürülebilirlik Politikamızı yayınladık. Sürdürülebilirlik Stratejimize ilişkin hedef ve taahhütlerimizi içeren, eylemlerimizin iletişimde yol gösterici olan Sürdürülebilirlik Beyanımızı da kurumsal internet sitemizde yayınladık. Sürdürülebilirlik yolculuğumuzla ilgili daha detaylı bilgi için doküman kütüphanemizi inceleyebilirsiniz.

Yorumları ve slaytları sizlerle paylaşma aşamasını tamamladığımıza göre artık soru-cevap oturumuna geçebiliriz.

SORU - CEVAP

Ece Mandacı

Avrupa'daki soda külü ve düzcam pazarları ile ihracat ve iç pazarınız hakkındaki görüşlerinizi öğrenmek istiyorum. İkinci çeyrekte baz etkisinin yüksek olduğunu ve özellikle mimari camlarda fiyatlarda düşüş yaşandığını belirttiniz. Peki ileriye dönük trendin tersine dönmesi söz konusu mu? Avrupa'daki arzın azalmasıyla birlikte bunu bekliyor musunuz? Ayrıca soda külü fiyatlarında hala aşağı yönlü bir baskı görüyor musunuz? Fiyatlandırmanın potansiyel olarak dibe vurduğunu veya potansiyel olarak tersine döndüğünü ne zaman görürüz? Biraz bilgi verebilirseniz çok faydalı olur. Teşekkürler.

Görkem Elverici

Hem soda külü pazarına hem de mimari cam pazarına bakıldığında, bu soruyu iki açıdan yanıtlamanın adil olacağına inanıyorum. Türkiye'den üretim ve mimari camda ve bir ölçüde de soda külünde Avrupa'da üretim.

Mimari camla başlayalım. Biliyorsunuz, uzun bir süre, neredeyse 2020'nin ikinci yarısından geçen yılın ilk yarısının sonuna kadar, piyasaların tamamen satıcı piyasası olduğunu, talebin yüksek olduğunu, fiyatların yükseldiğini söyleyebiliriz. Geçtiğimiz yılın ikinci yarısına gelindiğinde ise özellikle Rusya ile Ukrayna arasındaki çatışma nedeniyle enerji fiyatlarının artacağı beklentisiyle piyasalar sarsıldı ve enerji fiyatlama ortamı aşırı dalgalı bir hal aldı. Tüm firmalar beklentilere ve piyasalara göre pozisyonlandılar. Bildiğiniz gibi geçen yıl enerji fiyatları inanılmaz arttı, sonrasında ciddi düşüşler yaşadı. Alt sınır, enerji piyasası analistlerinin beklediği seviyelerin altındaydı. Bu gelişmelerle birlikte, piyasada talebin azalacağı beklentisi stokların bir an önce nakde çevrilmesine yönelik iştah artışı doğrultusunda mimari cam başta olmak üzere Avrupa'daki bazı rakiplerimizin tepkileri bir fiyatlandırma oyununa yol açtı. Her döngüde, her kriz döneminde olduğu gibi bu defa da biz bu oyunun dışında durduk. Bu da özellikle Avrupa'da satışları bir miktar düşürdü. Türkiye'de enerji fiyatlarının yüksek olması ve o dönemde uygulanan döviz rejimi, Türk üretimi ihracatının artmasına da pek yardımcı olmadı.

Şu an bulunduğumuz noktadan baktığımızda, Türkiye tesislerinin üretim maliyetlerinin geçen yıl enerji fiyat beklentileri nedeniyle yükselişe geçtiği seviyelerle aynı, hatta daha da düşük olduğunu söyleyebiliriz. Bildiğiniz gibi, Türkiye'den ihracat, tek koldan, yani Şişecam'ın Avrupa pazarına doğrudan ihracatından ibaret değil; aynı zamanda ikincil cam işleme firmaları da ihracat yapıyor. Şu an piyasalara baktığımızda, ikincil cam işleme firmaları ikincil işlem uygulanmış camları Avrupa pazarlarına ihraç etme konusunda kendilerini daha rahat hissediyorlar; bu da bizim ihracat amaçları doğrultusundaki yerel müşterilerimize ve Türkiye'ye satış yapmamıza da yardımcı oluyor. Ayrıca ikincil cam işleme firmalarının Avrupa'daki rekabetçi konumlarını desteklemek amacıyla ihracatlarına yönelik bazı ek destekleri de uygulamaya koyduk.

Avrupa'da talebin çok fazla arttığını söyleyemeyiz ama en azından fiyatlandırma ortamıyla birlikte dengeye kavuşuyor. Ayrıca rakiplerimizin çoğu fiyatlandırma oyunlarını sona erdirdi. Böylece fiyatlar daha dengeli bir yapıya kavuşuyor. Yılın ikinci yarısında hem Avrupa

üretimimizle hem de Türkiye üretimimizle Avrupa pazarlarını tedarik etmede daha iyi bir konumda olacağımıza inanıyorum; hatta bunu Temmuz ayı faaliyetlerimizde görmeye başladık.

Soda külü piyasasına gelecek olursak, elbette uzun süre bir satıcı piyasasıydı. Bu da döngüsel bir iş; özellikle denklemin diğer tarafında, biraz alıcı pazarına yönelmenin faydalarından yararlanmaya çalışan ve oyunu son iki yılda olanlara eşit bir konuma getirmeye çalışan büyük holdingler olduğu göz önüne alındığında.

Avrupa'daki bazı rakiplerin özellikle karşı karşıya kalacakları enerji fiyatları nedeniyle panik tepkiler gösterdiğini düşünüyoruz. Avrupa soda külü piyasasının dengeye ulaştığını söyleyebilirim. Elbette yeni Çin üretiminin piyasaya kazandırdığı ek kapasite ve bunun fiyatı nasıl etkileyeceğine dair beklentiler, özellikle ikinci çeyrekte fiyatlandırma ortamında bir ölçüde değişiklik yarattı. Ancak aynı zamanda piyasalar da bu kapasiteyi sindirmeye başladı ve fiyatlandırma ortamı da buna bağlandı.

İkinci yarının özellikle üretim kapasiteleri ve fiyatlandırma ortamının dengelenmesi açısından daha iyi olacağına inanıyorum. Ayrıca özellikle Türkiye'den hem mimari hem de soda külü üretiminde sahip olduğumuz üretim kapasiteleri ve maliyet yapısının, ikinci yarıdan itibaren önümüzdeki rekabette bize destek olacağına inanıyorum.

Umarım bu yanıt yeterlidir. Daha spesifik bir açıklama gerekiyorsa, lütfen belirtin.

Ece Mandacı

Ayrıntılı yanıtınız için teşekkür ederim. Çin'in Avrupa pazarına ve Türkiye pazarına yaptığı ithalatı da merak ediyordum. Orada herhangi bir değişiklik görüyor musunuz? Orada rekabette bir düşüş görüyor musunuz? Ve umarım bu döviz değişikliği Temmuz ayından itibaren daha yüksek bir marj kaydetmenize de yardımcı olur.

Görkem Elverici

Bunun bir denge denklemi olduğunu biliyorsunuz; yani Avrupa pazarlarına doğrudan gelmeseler bile, küresel tedarikin olduğu yerde, üretim miktarı ve fiyatlandırma ortamı etkileniyor. Soda külü, Avrupa'da geçen yılın ikinci yarısında veya son çeyreğinde yaşananlar dışında, fiyatlandırma ortamının Avrupa ve çevre bölgelerdeki enerji maliyetlerine göre belirlendiği, çoğu zaman küresel bir iş koludur. Bunun gibi bazı örneklerin dışında, daha çok küresel bir oyun söz konusu; çünkü Çinli üreticiler Asya pazarlarına tedarik sağladığında, bu sizin Avrupa'daki, Türkiye'deki veya ABD'deki işinizi bir dereceye kadar etkiliyor. Ancak çoğu zaman pazara büyük bir kapasite gelmesi beklendiğinde, kapasite gelmeden herkes kendi payına düşeni alıp fiyatları güvence altına almaya çalışıyor. Pazara gelen kapasitenin büyüklüğü konusunda da bazı olumsuz propagandalar var. Önümüzdeki yılda ve sonraki yıllarda neler olabileceği zaten fark edildiği ve şimdi az çok görünür hale geldiği için, tüm rakiplerin, bizim mümkün merteye her zaman yaptığımız gibi, çok daha sakin davranacaklarına ve bunun da fiyatlandırma ortamının istikrara kavuşturulmasına yardımcı olacağına inanıyorum.

Bununla birlikte, belirttiğim gibi, Türkiye yerel ortamında özellikle doğalgaz fiyatları, vb. nedeniyle ciddi maliyet artışları görmezsek ve beklentiler doğrultusunda olursa, Şişecam'ın bir kez daha sentetik üretimde maliyet şampiyonlarından biri olacağına inanıyorum; bu da bir dereceye kadar ya ek satış kapasitesi ya da ek marj getirecek.

Gökhan Bey'in daha önce de belirttiği gibi, satışlardaki düşük performans sadece soda külü fiyatlandırma ortamına değil, deprem ve lojistik zorluklara da bağlıydı. Özellikle Mersin Limanı ve İskenderun Limanı. Ancak biz daha önce kullanmadığımız diğer bazı limanlardan da hizmet verebilmek için gerekli tedarik zinciri önlemlerini aldık. Bunlar, önümüzdeki rekabete hazırlanmamıza da yardımcı olacak.

Ece Mandacı

Peki, çok teşekkür ederim.

Ergun Unutmaz

Sunum için çok teşekkür ederim. Küresel makroekonomik dalgalanmalara ve siyasi belirsizliklere rağmen, Şişecam'ın güçlü performansından dolayı şükranlarımı sunmak isterim. Bu sıkıntılı dönemde durum çok, çok daha kötü olabilirdi.

İkinci olarak, geçtiğimiz günlerde Şişecam'ın hisse geri alımlarıyla ilgili kapsamlı bir rapor hazırladım. Bu vesileyle, hissedarların çıkarlarını en iyi şekilde gözetmeye odaklanmış yaklaşımınız için kişisel olarak size teşekkür etmek isterim; bu gerçekten çok değerli.

Benim sorularım Ar-Ge ve fırın teknolojisiyle ilgili. Ar-Ge'nin faaliyet giderleri içindeki payı çok düşük. Ar-Ge harcamalarında verilen %100 vergi teşvikiyle birlikte, gelecekte bu alandaki harcamalarınızı artırmayı düşünüyor musunuz?

İkinci sorum da bununla ilgili. Günümüzde karbon ayak izi, yeşil enerji ve maliyet verimliliği çok önemli ve elektrikli hidrojenli fırın teknolojisi de çok gündemde olan konular. Bu fırınların doğal gaza kıyasla daha verimli olduğu düşünülürse, bu fırınlara yatırımınız var mı? Çok teşekkürler.

Görkem Elverici

Bu konuda kapsamlı cevaplar vermeye çalışayım.

Öncelikle kapsamlı analiziniz için teşekkür ederiz, daha dün akşam bir tane daha yayınladığınızı biliyoruz ve inceledik. Yani çoğu şeyde en azından uyumlu olduğumuza inanıyorum.

Şişecam Ar-Ge alanında da her zaman öncü olmuştur. Şişecam için, 'Tek Şişecam' fırsatlarını da değerlendirdiğimiz yeni bir Ar-Ge dönemine hazırlanıyoruz. 'Geleceğin Fabrikası' adını verdiğimiz bir programı başlattık bile. Bu çerçevede, sürdürülebilirlik girişimlerimize ilişkin en yeni teknolojileri devreye almaya ve mevcut en yüksek teknolojiyi kullanmaya çalışacağız. Ayrıca yaptığımız satın almalarla sadece fırınları optimize etmek için değil, aynı zamanda ilk düşünce ve tasarımdan itibaren küresel olarak tüm cam segmentlerinde hem maliyet hem de sürdürülebilirlik açısından en verimli ve etkili fırınlara sahip olmak için tedarikçilerimizle bir araya gelmeye çalışıyoruz. Bunu geçen yıl başlattık. Ana tedarikçilerle görüşmelere başladık ve bu sadece batı yarıküreye sınırlı değil, aynı zamanda doğu yarıküreyi de kapsayacak; böylece mümkün olan en iyiyi ortaya çıkarabileceğiz.

Bu girişimlerin sonuçlarını daha somutlaştığında ve Şişecam ilkelerine uygun hale geldiğinde duyurmak istiyoruz. Bir şey duyduğumuzda, yatırımcılarımıza ve piyasaya her şeyi detaylı ve rakamlarla anlatabilecek bir konumda olmak isteriz. Ancak rahatlıkla söyleyebilirim ki, her

gün ne yapıyorsak, dün yaptığımızdan daha iyi olma arzusu ve yarın daha iyi sonuçlara ulaşabilme odağıyla çalışıyoruz.

Akademisyenler ve üniversitelerin yanı sıra, yeni nesil teknolojileri yaratabilecek tedarikçilerden gelen küresel bilgi birikimini ve küresel ortaklıkları daha geniş anlamda kullanacağız. Ve elbette bu çaba, sürdürülebilirlik girişimlerimizle, yani hem 'CareforNext' 2030 stratejilerimiz hem de şimdiden belirlediğimiz 2050 hedeflerimizle büyük ölçüde bağlantılı. Her zaman olduğu gibi Şişecam ilkeleri doğrultusunda somut olmayan bir şeyi rakamlarla desteklemeden söylemek istemiyoruz. 'CareforNext' 2030 programımızdaki hedeflerimize nasıl ulaşacağımıza dair çok detaylı bir yol haritasını ilgili rakamlarla ve netleştirilmiş bir yol haritasıyla göstermek istiyoruz.

Umarım sorularınızı cevaplamaya yeterli olmuştur. Daha fazla ayrıntı gerekirse, lütfen belirtin.

Ergun Unutmaz

Fazlasıyla yeterliydi. Teşekkür ediyorum ve hepinize başarılı bir çeyrek diliyorum.

Kapanış

Görkem Elverici

Katılımlarınız için çok teşekkür ediyorum. Gökhan Bey'in daha önce de sizlerle paylaştığı gibi, geçen yılın yıl sonu sonuçlarının internet yayınına gerçekleştiremediğimiz için gerçekten üzgünüz. Ancak umarız bu yıl yaşadığımız gibi somut bir olay yaşanmaz; önümüzdeki yarıyıl ve gelecek yıl daha iyi geçer ve 2023 yıl sonu sonuçlarımızı sizlerle paylaşmak üzere tekrar bir araya geliriz. O zamana kadar sağlıklılıkla kalın. Çok teşekkür ederim.