



ŞİŞECAM A.Ş 2017 1. Yarıyıl Sonuçları Transkripti

22 Ağustos 2017

Katılımcılar

Görkem Elverici

Şişecam A.Ş – Mali İşler Başkanı

Başak Öge

Şişecam A.Ş – Yatırımcı İlişkileri Direktörü

Sunum

Operatör

Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş.'nin 2017 1. Yarıyıl Finansal Sonuçlarına ilişkin düzenlenen telekonferansa hoş geldiniz. Şimdi sözü Mali İşler Başkanı, Görkem Elverici'ye ve Yatırımcı İlişkileri Direktörü, Başak Öge'ye bırakıyorum. Söz sizindir.

Görkem Elverici

Çok teşekkürler. Tünaydın, Hanımlar, Beyler. 2017 yılı 1. yarıyıl finansal sonuçlarımızdan ve yıl içerisinde yaşanan ve operasyonlarımıza etki eden gelişmelerden söz edeceğimiz telekonferansımıza hoş geldiniz. Bugün, Yatırımcı İlişkileri Direktörümüz Sayın Başak Öge ile birlikteyiz. Sunum sonrasında sorularınızı almaktan mutluluk duyacağımızı belirtiriz.

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



Sunumumuza, 2017 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.

Gelişmiş ekonomilerdeki güçlü rakamlar ve gelişen piyasa ülkelerindeki ilerlemenin etkisiyle gözlenmekte olan iyileşmeyle beraber IMF'in 2017 ve 2018 yılları için küresel büyüme beklentileri sırasıyla %3,5 ve %3,6 olmuştur. ABD'de beklenenden düşük GSYH büyümesi, FED'in hedefinin çok altında seyreden enflasyon ve ikinci çeyrekteki siyasi belirsizliklerin devam etmesi, ABD'de %3'lük GSYH büyüme oranına varılacağına dair şüphelere yol açmaktadır. IMF'nin 2017 yılı ABD büyüme tahmini %2.3'den %2.1'e düşürülmüştür. Bilanço normalleşmesinin üzerinde seyreden beklentiler dahilinde FED yılın ilk yarısında iki kez faiz artırımını gerçekleştirmiş ve gelecek aylarda bir faiz artışına daha gideceği öngörülmektedir. IMF parasal koşullar, iyileşen istihdam piyasası ve Fransa, Hollanda ve Almanya'daki seçim sonuçlarının ardından azalan siyasi belirsizliklerden olumlu etkilenen talebin desteğiyle Avrupa bölgesindeki gelişmiş ekonomilere yönelik tahminlerini yükseltti. Türkiye ekonomisi, 2017 yılının ilk çeyreğinde, genişleyici maliye politikaları ve güçsüzleşen Lira ile birlikte büyüyen ihracatın etkisiyle %5 oranında büyümüştür. Büyümede, aynı zamanda, kamu harcamalarındaki artış ve hükümet tarafından vergi indirimi ve kredi garantileriyle desteklenen özel tüketimin de etkisi olmuştur. IMF, Türkiye de dahil olmak üzere gelişmekte olan ekonomiler için belirlediği 2017 büyüme görünümünü, bu ekonomilere kaydedilen kuvvetli büyüme performansına bağlı olarak %4.5'ten %4.6'ya yükseltmiştir. Rusya Merkez Bankası'nın politika faizini %9'a düşürmesi ve tüketimin artırılmasına yönelik uygulanan teşviklerin sonucunda kaydedilen ekonomik iyileşme operasyonlarımız üzerinde de önemli ölçüde hissedilmiştir.

Şimdi, 2. sayfada faaliyetlerimiz ile ilişkili endüstrilerden bahsedeceğim.

Küresel ve Türkiye cam endüstrisi hakkında kısa bir güncelleme yapmak isterim. Küresel olarak yılda %2 ile %4 aralığında bir büyüme sürdürülmektedir. Türkiye'nin yerleşik cam üretim kapasitesi yıllık 4 milyon ton seviyesindedir ve bu kapasitenin yaklaşık %78'i Şişecam'a aittir. İlk yarıda, Türkiye'nin cam ihracatı hacmi bir önceki yılın aynı dönemine göre %24 oranında artarken, anti-damping önlemleri alınması sonucu cam ithalatı hacmi %26 azaldı. İlk yarıda teşviklerin olumlu katkısıyla inşaat sektörü %4 büyüdü. Otomotiv endüstrisindeki ihracat %29 oranında artarken, üretim ise yılın başında uygulamaya koyulan vergi indirimlerinin desteğiyle %20 arttı. Hurda teşvikleri ve ticari araçlara yönelik kiralama sistemi sektörün yılın ikinci yarısına ilişkin büyüme beklentilerini tetiklemektedir. Bizim için bir son kullanıcı pazarı olan beyaz eşya satışlarının arttığını gördük; ilk yarıda üretimde yıllık

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



%8, yurtiçi satışlarda yıllık %16 ve Türkiye'den yapılan ihracatta yıllık %5 büyüme kaydedildi. Turizm sektöründe ise, turist sayısının %14 artmasıyla, Türkiye'nin yılın ilk yarısındaki turizm gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre %21 oranında arttı.

Finansal sonuçlara geçmeden önce, 3. sayfada ilk yarıda grubumuzda yaşanan gelişmelerden bahsetmek isterim.

Uzun vadede rekabet gücünün korunması ve karlılığın sürdürülebilmesi amacıyla sürekli olarak ek fırsatları değerlendiren Soda Sanayii ilk yarının başında, yeni bir cam elyaf yatırımına başlamıştır. Şişecam, çapraz hissedarlıkların ortadan kaldırılması yoluyla grubun şeffaflığını daha da artırma hedefi doğrultusunda, Anadolu Cam Eskişehir ve Yenişehir fabrikalarındaki azınlık paylarını fabrikaların o tarihe kadar %85 oranında pay sahipliği ile ana hissedarı olan Anadolu Cam'a satmıştır. Benzer şekilde Şişecam, temel faaliyet alanlarına odaklanma stratejisinin bir parçası olarak Oxyvit'teki %5'lik hissesini Soda Sanayii'ye satmıştır. Kalıp tedarikçisi OMCO Kalıp'taki %50 oranındaki hissenin satışını 32 milyon TL karşılığında gerçekleştirilmiştir. Ayrıca, cam ev eşyası işkolunda altında faaliyetlerini sürdürmekte olan Camiş Ambalaj'a ait Eskişehir Oluklu Mukavva fabrikasının hisseleri Avusturya merkezli bir ambalaj şirketinin iştirakına 50,4 milyon ABD Doları bedelle transfer edilmiştir. Bu işlemde 66 Milyon TL değerinde gelir elde edilmiştir. Cam ev eşyası tarafında, Türkiye'deki üretim kapasitesinin optimize edilebilmesi amacıyla, Kırklareli tesisinde bulunan dört fırından ekonomik ve teknik ömrünü tamamlayan bir fırının faaliyetlerinin durdurulmasına karar verilmiştir. Züccaciye bölümü ile olarak Mısır'da bir şirketin alımına ilişkin olarak devam eden müzakerelerin yakında tamamlanması beklenmektedir. Cam ambalaj iş kolu altında, Anadolu Cam Ufa ve Mersin fabrikalarına ilişkin soğuk tamir süreçleri yılın ilk yarısında tamamlanmıştır. Ayrıca, Şişecam ve grup şirketleri a Mayıs ayında nakit temettü dağıtmış ve Temmuz ayında bedelsiz sermaye artırımını gerçekleştirmişlerdir.

Dördüncü slaytta özet finansal göstergelerin üzerinden geçelim. İlk yarıda şirketimiz güçlü sonuçlar kaydetti; ciro büyümemiz, bölümlerimizin güçlü performansının etkisiyle %10 olan son beş yıllık ortalamamızın çok üzerinde gerçekleşerek %34 olarak gerçekleşti.

Karlılık yönünden bakıldığında, FAVÖK, yıllık bazda %56'lık bir artışla, arazi gelirlere ilişkin düzeltmeler sonrası %26 oranında rekor karlılık seviyesine ulaştı. Arazi gelirlerden ve kontrol gücü olmayan paylardan arındırılmış net kar, %66 oranında artışla iş kollarındaki yükselen faaliyet karlılığının yansıtmıştır. İlk yarıda, etkili bir işletme sermayesi yönetimi ve yatırım harcamalarının azalmasıyla 114 milyon TL değerinde serbest nakit akışı sağlanmıştır. Stratejimiz doğrultusunda yatırımların satışlara oranı %7 seviyesine gerilemiştir.

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



Beşinci slaytta, istikrarlı bir şekilde artan ciro büyümesinin tarihsel gelişimini ve son yıllarda önemli bir yatırım döngüsünün tamamlanmasının ardından tüm iş kollarımızın güçlenen operasyonel performansı sayesinde, stratejimiz doğrultusunda sürdürülebilir seviye olan %20 ve üzerinde kaydedilen FAVÖK karlılığındaki artışı görebilirsiniz.

Altıncı sayfaya geçtiğimizde, Düzcamlar iş kolunun, İtalya faaliyetlerinin konsolidasyonu sonrasında, Şişecam'ın cirosuna en çok katkıda bulunan bölüm olmaya devam ettiği görülmektedir. Aynı zamanda, yıllık büyümede çift haneli oranlara ulaşarak tüm iş kollarında güçlü ciro büyümesine tanıklık etmekteyiz.

Yedinci slaytta, düzcamlar iş kolunun FAVÖK'e katkısı %30'dan %36'ya yükselirken, kapasite kullanım oranlarındaki gelişim, talepte görülen iyileşme ve ikinci çeyrekte içerisinde gerçekleştirilen fiyat artışlarıyla cam ambalaj iş kolu FAVÖK içerisindeki payını %19 seviyesinde korumuştur. Kimyasalların katkısı %33'den %29'a düşerken, iş kolunun FAVÖK marjı bir önceki yıla göre %26'dan %30'a yükselmiştir. Cam ev eşyası iş kolunun FAVÖK'e katkısında %16'dan %13'e gerileme kaydedilmiş, ancak ilk yarı performansında görülen bir miktar ilerlemeyle bölümün FAVÖK marjı yıllık bazda %12'den %14'e yükselmiştir.

Sekizinci slaytta, serbest nakit akışı üretimi hakkında bilgi vermek isterim. Önceki slaytta da belirttiğim gibi, özellikle ticari alacakların tahsili seviyesinde etkin bir şekilde yönetilen işletme sermayesi gereksinimlerinin bir sonucu olarak, geçen yılki negatif gerçekleşmeyle karşılaştırıldığında, 2017 yılının ilk yarısında 114 milyon TL serbest nakit akışı sağlanmıştır. Ayrıca, azalan yatırım harcamalarının da serbest nakit akışı üzerinde olumlu etkisi olmuştur.

Bir sonraki slaytta, ihtiyatlı yatırım harcaması programımızın paralelinde yatırım harcamalarımızın 398 milyon TL seviyesinde gerçekleştiği görülmektedir. Yoğun bir yatırım döngüsünden sonra, operasyonel mükemmellik amaçlı çalışmalara odaklanarak yatırımların gelirlere oranını yeniden düşürmeyi başararak yılın ilk yarısında %7 seviyesinde gerçekleştirmiş bulunmaktayız. Özetle, kaydedilen yatırımların %45'i cam ambalaj bölümündeki soğuk tamirlerden kaynaklanırken, %20'si kimyasallar, %30'u düzcamlar bölümünde çoğunlukla Romanya ve Bulgaristan'da yapılan yatırımlardan, %5'i ise cam ev eşyası iş koluna ilişkin yatırımlardan oluşturmaktadır.

Bir sonraki slaytta, yatırım harcamalarının finansmanına ilişkin analizle devam etmek isterim. Bildiğiniz gibi Şişecam, üstlendiği yüksek montanlı yatırımlara rağmen, borçluluk oranlarını düşük seviyelerde tutmuştur. Yılın ilk yarısında, güçlü FAVÖK üretimi ve azalan yatırım harcamaları sayesinde, 3,75 seviyesinde gerçekleşen FAVÖK'ün yatırımlara oranı,

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



tarihsel ortalama oranımızın çok üstündedir. Bununla birlikte, yatırım harcamalarına ilişkin stratejimizde ihtiyatlı yaklaşımımızı korumaya devam etmekteyiz.

Sayfa 11'de, yıllar içerisinde gerçekleştirilmiş olan üretim gelişimi görülebilmektedir. 2017 yılının ilk yarısında, cam üretiminde kaydedilmiş olan %13'lük artış temelde İtalya'da bir düzcam hattının eklenmesi kaynaklıdır. Kapasite kullanım oranları ve ihracatın artmasıyla birlikte, cam ambalaj üretim hacmi bir önceki yıla göre artış göstermiş; bununla birlikte, pazarın yavaşlaması nedeniyle cam ev eşyası üretimi sınırlanmış, bu da kapasite optimizasyon planlarına odaklanmamıza sebep olmuştur. Soda külü üretimindeyse Mersin tesisinde yapılan küçük ölçekli kapasite ilaveleriyle Bosna ve Bulgaristan fabrikalarında kaydedilen randıman artışları sonucunda %5 büyüme sağlamıştır. Geçen yılın ikinci çeyreğinden Mersin'de 30,000 ton kapasite artışı yapılmış, buna ek olarak, 2016 sonunda kapasite artışının ikinci fazı olan 50,000 ton tamamlanmıştır. Cam üretiminin %57'si Türkiye'de gerçekleşirken, kalan %43'lük bölümün Türkiye dışında yerleşik tesislerde gerçekleştiği göz önünde bulundurulmalıdır. Soda özelindeyse, üretiminin %59'u Türkiye'de gerçekleşirken, %41'i Bosna ve Bulgaristan'daki fabrikalardan alınmaktadır.

Sayfa 12'de, Şişecam'ın borç profili faiz oranı, vade ve para birimi detayları kapsamında dikkatinizi sunulmuştur. Döviz cinsinden brüt borçlarımız toplamın %80'ini oluştururken, 2020 vadeli Eurobond da dahil olmak üzere kredilerin %37'si bir yıldan kısa vadeli. Kredilerin geri kalanı ise bir ile beş yıl içinde vadesini doldurmaktadır. Faiz yapısı ile ilgili olarak, öngörülebilir gelecekte farklı piyasalarda faiz oranlarının arttırılacağı beklentisine paralel sabit faizli yükümlülüklerin payı %59'dan %63'e yükseltilmiştir.

13'üncü sayfaya bakıldığında, borçluluk oranlarımızı düşük ve ihtiyatlı tutmaya devam etmekteyiz; net borcun EBITDA'ya oranı ve net borcun özkaynaklara oranı sırasıyla yüzde 0,5 ve 0,1 olarak kaydedilirken, bu oranlar net borcun azalması sonucu yıl sonu seviyesinin altında kalmaya devam etmiştir. Kredi ve Eurobond sözleşmelerimizde yer alan finansal rasyo taahhütleri açısından oldukça rahat olup ve bu seviyelerin ikinci yarıda da devam ettirileceğine inanılmaktadır.

14. sayfada, Şişecam'ın güçlü nakit performansının bu dönemde de devam ettiğine işaret edilmektedir. Eldeki tüm nakitin %85'inden fazlası rezerv para birimlerinde tutulmakta, 357 milyon dolar tutarındaki Eurobond portföy yatırımları ile birlikte dikkate alındığında TL bazlı nakit pozisyonunda artış görülmektedir. ABD doları cinsinden Eurobond yatırımlarına devam edilmiş ve portföyün ortalama getirisi Haziran sonunda %5.6 seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu tahvil yatırımlarıyla, şu anki Eurobond'umuzun faiz oranı hedge

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



edilmekte ve hatta üzerinde bir getiri sağlanmaktadır. Yatırımlarımız, 2013'teki tahvil miktarı ile aynı değer olan 500 milyon dolara kadar çıkabilir. Önceki telekonferanslarımızda da belirtildiği üzere bu güçlü nakit pozisyonu, uygulanabilir birleşme ve satın alma fırsatları durumunda bize hızlı bir şekilde ilerleme esnekliği sağlarken, güçlü bilanço yönetimimizi optimize etmek amacıyla daha iyi yollar aramaya devam etmekteyiz.

Sayfa 15'te, konsolide seviyede uzun döviz pozisyonuna sahip olduğumuz görülmektedir. Bu dönemde dolardaki uzun ve eurodaki kısa pozisyonlarımız devam etmiştir. Hedging amaçlı bazı çok düşük tutarlarda faiz ve çapraz kur swapları dışında herhangi bir türev ürünü kullanmadığımızı hatırlatmak isterim. Hedging işlemlerini gerektiği gibi kullanmaya devam edeceğiz ancak geniş bir yelpazede ve farklı coğrafyalara yayılmış operasyonlarımız kendi bilançomuz üzerinden zaten doğal hedging fırsatları sunmaktadır.

Şimdi, ilgili bölümlerdeki gelişmeler hakkında kısaca konuşmak isterim.

Trakya Cam, tüm faaliyet bölgelerindeki talep koşulları ve fiyat ortamının iyileşmesi ve İtalyan operasyonlarının konsolidasyonu ile yılın ilk yarısında tarihinde ilk kez %51'lik güçlü bir yıllık büyüme oranı 2 Milyar TL'nin üzerinde satış gerçekleştirdi. Referandum sonrası artan tüketici güveniyle birlikte inşaat sektöründeki talep büyümesiyle sonucu düzcama pazarı yıllık bazda %4 büyüme kaydederken, buna paralel olarak Trakya Cam yurtiçi düzcama satış fiyatlarında %12 artışa gitti. Aynı dönemde, ithalat hacmi yıllık %36 oranında azaldı. Mobilya ve beyaz eşya pazarında uygulamaya sokulan vergi indirimlerinin desteğiyle düzcama ve işlenmiş camı talep eden endüstrilerde de büyüme kaydedildi. Otomotiv camı bölümündeki yükseliş, yıllık bazda %38'lik ciro artışı ile sürdürülürken satış karması, fiyat düzeltmeleri ve optimize edilmiş faaliyet kaldırıcı uygulamalarıyla karlılık oranlarında iyileşme kaydedildi. Yurtiçi faaliyetlerinin yanı sıra, Ruble'nin Türk Lirası'na karşı değer kazanması, yükselen düzcama satış fiyatları ve kapasite kullanım oranındaki iyileşmesinin neticesinde Rusya faaliyetlerinin geçen yılki gerçekleştirmelerinde %18 FAVÖK marjı kaydetti. Avrupa'da faaliyette bulunduğumuz ülkelerde mimari cam talebi güçlü olmaya devam etti; ikinci çeyrekte enerji fiyatlarında gerçekleşen artış başta olmak üzere yürürlüğe giren zamlar sebebiyle görülen girdi maliyetlerindeki yükselişe rağmen, bölgedeki fiyatlandırma zam seviyelerini istenen düzeyde belirlemek hususunda destek sağladı. İtalyan şirketimiz konsolide gelirlerini %10 yükselterek, 2017 yılının ilk yarısında birinci çeyrekteki FAVÖK performansını geride bıraktı. Düzcama operasyonlarının yanı sıra, Romanya otomotiv cam ünitesinin karlılığı artan teknik kapasite kullanımını ile yükselmiş ve bunun sonucunda konsolide rakamlara önceki yıla kıyasla daha büyük katkı sağlanmıştır. Sonuç olarak, Trakya Cam, sadece güçlü bölgesel performansına bağlı olarak değil aynı zamanda optimum

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



seviyelere ulaştırılmış maliyet ve faaliyet gideri seviyelerinin de etkisiyle, arızı gelirlerden arındırılmış FAVÖK düzeyinde %25 kar marjı sağlamıştır. Brüt karın %29'dan %33'e yükselmesi ve faaliyet giderlerinin satışa oranının %21'den %18'e düşmesi optimizasyon çalışmalarının ana göstergeleridir. İdame yatırımları ve Bulgaristan, Türkiye ve Romanya'da gerçekleşen küçük çaplı hat yatırımları da dahil olmak üzere toplam 72 milyon TL tutarında yatırım harcaması gerçekleştirilmiştir.

18. sayfaya geçtiğimizde, cam ev eşyası segmentinde geçen yılın ilk yarısında kaydedilen %12 FAVÖK marjına kıyasla devam eden iyileşmenin göstergesi olarak, politik belirsizlik ortamında cansızlaşan tüketim ve faaliyet bölgelerimizdeki fiyat baskısına rağmen ilk yarıda yıllık bazda %11'lik ciro büyümesi ve %14'lük FAVÖK marjı kaydedildi. Brüt karımız, yüksek marjlı ürünlerin payını artırarak ürün portföyünü daha da standardize hale getirme stratejisi doğrultusunda üretim maliyetlerinde sıkı kontrol ile geçen yılın % 31'lik oranına kıyasla %34'e yükseldi. Mersin tesisinin kapanışından sonra, cam ev eşyası marjını istenilen seviyelerde tutulması amacıyla kapasite optimizasyon planlarına odaklanmaya devam ettik. Eylül ayında, Kırklareli Fabrikası'ndaki dört fırından birinin faaliyetlerini durduracağız ve bu da stok takip birimlerini optimize etmemizi sağlayacak. İlk yarıda, cam ev eşyası birimi yerel Pazar payını korurken, ithal mallara yönelik %23 oranındaki ilave gümrük vergisi iç pazarı ucuz ithalatçılardan korudu. İlk yarıda uluslararası satışların payı, değer kaybeden liranın etkisiyle Türkiye'den gerçekleştirilen ihracatın artmasıyla beraber %65'e yükseldi. Rusya operasyonlarının gelire katkısı %9 seviyesinde iken, bölgenin brüt kar marjı geçen yılın konsolide seviyedeki brüt kara olan katkısından daha fazla olan Avrupa'daki operasyonlarımız tarafından kaydedilen seviyelere büyük düzeyde ulaştı. Mısır cam ev eşyası şirketinin devralımıyla ilgili müzakereler henüz tamamlanmamış olsa da cam ev eşyasının karlılığını artırmak için bölgesel fırsatlar arıyor olduğumuzdan dolayı kısa sürede tamamlanması beklenmektedir.

19. sayfaya geçtiğimizde, cam ambalaj faaliyetleri hakkında konuşabiliriz. Ciro büyümesi bir önceki yıla karşılaştırıldığında %34 seviyesinde gerçekleşti. Anadolu Cam, yılın ilk yarısında 1 milyar TL'yi aşan rekor seviyedeki yarıyıl geliri kaydetti. Gelirlerde görülen büyüme temel olarak Rusya'da %9 ve Türkiye'de %8 oranında birim fiyat artışı, konsolide seviyede %8 satış hacmi büyümesi ve Ruble'nin TL karşısında yıllık bazda ortalama %50'ye yakın değer kazanması dolayısıyla konsolidasyon sürecinde kaydedilen pozitif çevirim farkları ve odağın yüksek katma değerli ürünlere doğru değişiminin bir sonucudur. Olumlu çevirim farkına ek olarak Türkiye'den yapılan ihracattaki artış ve yurtdışı operasyon alanlarında kaydedilen satış hacmi büyümesi ile birlikte gelir portföyünün yurtiçi ve uluslararası dağılımı eşit seviyede gerçekleşti. Anadolu Cam, verimlilik optimizasyonu için atılan adımlar ve kapasite

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



kullanım oranını Rusya'da %90'ın ve Türkiye'de %95'in üzerine çıkartarak maliyet yapısını iyileştirmeye devam etti. Satış ve pazarlama faaliyetlerinin artması sebebiyle faaliyet giderlerinde yıllık %20'lik bir artış gördüğümüz halde, şirket faaliyet giderlerinin gelirlere oranını geçen yıl kaydedilen seviyenin oldukça altında tutmayı başardı. Sonuç olarak, %23'lük FAVÖK marjı ile Anadolu Cam, karlılığını artırmaya devam etti. 2017 yılının ilk yarısında Mersin ve Ufa fabrikalarında bulunan iki fırında soğuk tamir gerçekleştirildi. Mersin'de yapılan soğuk tamir ile aynı zamanda modernizasyon ve ekipman yenilenme süreci de yürütüldü ve Mersin fabrikası yılın ikinci yarısına 15.000 ton/yıl ek kapasite ile başladı. Dönem boyunca Anadolu Cam, geçen yıl gerçekleştirilen yatırım harcamalarına paralel olarak 182 milyon TL'lik bir yatırım harcaması kaydetti. Yıllık satış hacmi artışı, Türkiye'de büyüyen cam ambalaj pazarının ve Rusya'daki makroekonomik koşulların ve pazar dinamiklerinin iyileşmesinin bir sonucudur. Özellikle yurt içi pazarda görülen mevcut rekabet ortamında, uzun vadede müşterilerimizin ihtiyaçlarına daha fazla odaklanarak ve tahsilat şartlarını hafifçe genişleterek, faaliyet bölgelerimizdeki en büyük cam ambalaj üreticisi olmaya devam ettik.

20. sayfaya geçtiğimizde, son ve bir o kadar da önemli olarak, kimyasallar bölümümüzün güçlü bir performans göstermeye devam ettiği görülmektedir. Yıllık bazda ciro artışı %16 olurken, her iki faaliyet kolunda da global olarak zayıf fiyat ortamı bulunmasına rağmen, arıza gelirlere göre düzeltilmiş FAVÖK karlılığı seviyesinde önceki yılın aynı dönemine kıyasla 400 baz puan artış kaydedilmiş ve karlılık %32'ye yükselmiştir. Ciro büyümesine imkan sağlayan unsurlar; soda külünün satış hacminde gerçekleşen %6 artış ve krom kimyasalları satışlarında görülen %11'lik hacim büyümesidir. Ek olarak, kimyasallar bölümümüz TL'nin değer kaybından olumlu yönde etkilenmiştir. Topluluğun cam üretim şirketlerinin, yerel soda külü ihtiyacının bir bölümünü 2017 yılı başından itibaren yerel üreticiden temin etme kararı ile Soda Sanayii'nin grup içi satışları tarihi seviyesinden %30 oranında gerilemiştir. Grup içi satışlara konu olmayan bu hacim uluslararası piyasalara yönlendirilmiş ve böylelikle transfer fiyatlandırması düzenlemeleri kapsamında belirlenen fiyat seviyesine kıyasla primli olarak satış sözleşmelerinde yer almıştır. Soda Sanayii, buhar üretimine yönelik kazan yatırımını 2016 yılının sonunda tamamlamıştır. Yatırım şirketin doğalgazlı kojen tesisindeki kapasite kullanım oranını %50'ye kadar düşürmesine ve ihtiyaç duyulan buhar miktarının tamamının kömürlü kazan ve kojen sisteminin birlikte kullanılması sonucunda teminine imkan sağlamıştır. Soda külü üretim maliyetlerindeki tasarruf sayesinde, Soda Sanayii, 2016 yılının ortalarından beri devam eden kromit fiyatlarındaki artış sonucu krom kimyasalları bölümünde 2017 yılının ikinci çeyreğin görülmeye başlanan maliyet artışını dengelemiştir. Satılan malların maliyeti içerisinde yer alan TL bazlı giderlerin oranının gelirler içerisinde yer alan TL bazlı bölümden daha yüksek olması sebebiyle, %40'a karşı %15, yerel 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



birimindeki değer kaybı brüt kara olumlu etki etmiştir. Soda ürününün nihai pazarı dahilinde gelişmekte olan ülkelerde görülen ve özellikle inşaat ve otomotiv endüstrisini desteleyen ekonomik büyümenin etkisiyle bölgedeki talep güçlü olmaya devam etmiştir. Öte yandan, tahmin edildiği üzere, soda külü fiyatları, 2016 yılının son çeyreğinden beri özellikle de 2017 yılında kaydedilecek satışlarla ilgili görüşmelerin gerçekleştirildiği dönemde Eti Soda'nın yıllık 3 milyon tonluk yeni kapasitesini pazara sunacağı beklentisiyle bir miktar baskı altında kalmıştır. Doğal soda üreticisi, Eti Soda, ilk çeyrek sonunda 500,000 ton kapasite artırımını yapmıştır ve kalan 2.5 milyon tonluk kapasite için piyasa beklemededir. Bu ayın sonunda kısmen devreye alınması ve tam kapasite kullanımına 2018 yılının başlarında ulaşılması beklenmektedir.

Sunumun sonuna doğru gelirken, son tele-konferansımızdan bu yana çok fazla değişmemiş olan bazı önemli noktaları vurgulamak isterim.

Özetleyecek olursak; Hasılatı, brüt karı, arızı gelirlerden arındırılmış FVÖK ve FAVÖK'ü, neredeyse faaliyet gösterdiğimiz bütün bölgelerde gerçekleşen politik ve ekonomik karışıklıklara rağmen artırmayı başardık. Güçlü nakit pozisyonumuzu ve ihtiyatlı borçluluk seviyemizi korumaya devam ettik. Akılcı bir maliyet yönetiminin gerekliliği olan operasyonel mükemmelliğe odaklı olmaya devam ettik. Yoğun bir yatırım dönemini tamamladık ve yatırım harcamaları ve enerji verimliliği projeleri sonucunda marjlarımızın gelişim göstermeye devam edeceği kanısındayız. Küresel rakiplerimize kıyasla, endüstrinin karlılık seviyesinin üstündeyiz. Aynı zamanda, birleşme ve satın alma fırsatları seçicilik esasıyla sürekli odağımızın olmaya devam etmektedir.

Sorularınızı kabul etmekten mutluluk duyarım.

Soru ve Cevap

Operator

Alper Akalın - Deniz Yatırım

Alper Akalın

Euro'nun lira karşısında değer kazanması ve inşaat talebindeki canlanma göz önüne alındığında, Türkiye düzcama pazarında bir nevi tekel konumunda olduğunuzu ve ithalat rekabetinin düşük olduğunu da dikkate alarak Trakya Cam seviyesinde ürün fiyatlarında ek

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



bir zam yapmayı planlıyor musunuz? Şişecam'ın, Anadolu Cam'ın üretim tesislerindeki azınlık paylarıyla yaptığı gibi, gelecekte Trakya Cam'daki azınlık hissesini de satma planım var mı? Anadolu Cam için, Türkiye'deki cam stoğunun iç talebi karşılayamadığı ve şişe üreticilerini veya içecek üreticilerinin taleplerine karşılık verilemediğine ilişkin haberler görüyoruz. Talep çok güçlü olduğu için bunu başka bir fiyat zammına işaret olarak algılamalı mıyız? Böyle bir talebi karşılamak için ilave kapasite yatırımı düşünüyor musunuz - özellikle Türkiye'deki hızla büyüyen talep için?

Mustafa Görkem Elverici

Teşekkürler Alper. İzinle Trakya ile başlamak isterim. Fiyat artışı için, pazardaki dengemizi dikkatli bir şekilde göz önünde bulunduruyoruz. Zaten uygulamaya koyduğumuz pek çok etken bulunmaktadır. Piyasada olan herhangi bir fırsatı kaçırmak istemiyoruz, ancak sahip olduğumuz fiyatlandırma gücüyle pazarı da tehlikeye atmak istemiyoruz. Pazarları, talebi ve sahip olduğumuz dengeyi dikkatle izlemeye devam edeceğiz. Doğru zamanın geldiğini inandığımızda, tıpkı daha önce yaptığımız gibi, ek fiyat zamı konusunda harekete geçeceğiz. Ancak bunun, bu yılın ikinci yarısında mı yoksa 2018 yılı içinde mi olacağını söylemek kolay değildir.

Şişecam, Trakya Cam Yenişehir fabrikasında azınlık payına sahiptir. Tarafların herhangi birine ek maliyetler yaratmayacak fırsatlar arıyoruz ve mümkünse grup içinde gerçekleşen bu sadeleşmelerden yararlanmak istiyoruz. Pazarda olabilecek mevcut fırsatlardan, özellikle de önümüzdeki dönemde yer alabilecek bazı yönetmelik değişikliklerinden veya bazı vergi indirimleri/kesintilerinden yola çıkarak, gelecekte Trakya Cam'a hissesini satıp satmamayı veya bu durumu olduğu gibi devam ettirmeyi düşüneceğiz.

Anadolu Cam için, Türkiye'de gelişen ihracat faaliyetleri ile birlikte yerel pazardaki talebi yakinen izlemeye devam ediyoruz. En az 3-5 yıl için tahmin yapabilecek durumdayız. Bu nedenle, ek kapasiteye ihtiyaç duyulursa, bu kapasiteyi pazara eklemeyi düşünürüz. Pazarları, mevcut ve gelecek talebi sürekli izliyoruz. Yerel pazardaki var olan payımızı, ihracat pazarlarındaki mevcut ve gelişmekte olan bağlantılarımızı riske atmak istemeyiz. Gerektiğinde, ek kapasitelerin yürürlüğe girebilmesi için iştahımız devam etmektedir.

Fiyat artışları çoğunlukla sözleşme yenileme planlarına dayalıdır. Sözleşmelerimizin çoğu yılın başından yıl sonuna kadar olan yenilenmiş durumdadır. OEM sözleşmelerinde, bazı sınırlı fiyat artırma mekanizmaları haricinde, aynı yılda aynı fiyatlandırmaya bağlı kalırız.

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



Ancak, yılın ikinci yarısında yenilenecek olan bazı sözleşmeler için, mevcut sözleşmelerde elde ettiğimiz seviyeleri uygulamaya devam edeceğiz.

Operatör

Olavi Koort - Avaron

Olavi Koort

Sunumunuzda, inşaat sektörünün ilk çeyrekteki büyüme oranının %4 olduğunu belirtmişsiniz. Buna benzer bir eğilim bugün itibariyle de devam ediyor mu? İnşaat sektörünün istihdam yaratma gücüne bakıldığında, aslında Nisan ve Mayıs aylarında +50,000 kadar pozisyonun boşaldığı kaybedildi. İnşaat sektörünün gidişatı hakkındaki düşüncelerinizi paylaşmanızı rica ederim. Ayrıca, distribütörlerin son 3-4 ay içerisindeki stok seviyeleri hakkında biraz ipucu verebilir misiniz? Sadece, stok seviyesinin nasıl değiştiğini ve şu andaki trendin ne yönde olduğunu anlamaya çalışıyorum. Son olarak, önümüzdeki 6 ila 12 ay içinde doğalgaz fiyatlarında herhangi bir artış riski görüp görmediğinizi öğrenmek isterim.

Mustafa Görkem Elverici

Çok teşekkürler. İnşaat sektörü, aydan aya ya da çeyrekte çeyreğe bir takım dalgalanmalar yaşamasına rağmen güçlü kalmaya devam ediyor. İnşaat endüstrisini destekleme amaçlı bir çok teşvik uygulanıyor çünkü inşaat sektörü hala Türkiye GSYH'nin ana büyüme kaynağı olmaya devam ediyor. Endüstri uzun yıllardır olduğu gibi halen pazara hakim olmaya devam ediyor. Öte yandan turizm gelirlerinde iyileşme kaydedilmeye başlanmış olsa da endüstri 2015 yılında yarattığı gelirlerin çok daha altında seyrediyor. Bu nedenle, inşaat sektörü hükümet tarafından halihazırda ilan edilmiş olan çok sayıda altyapı projesi ve bazı vergi avantajları ve kredi garantileri dahil olmak üzere farklı araçlar vasıtasıyla desteklenen girişimlerle güçlü kalmaya devam ediyor. Bu bağlamda tedarikçilerin stoklarının artık çok düşük seviyelerde olduğu sonucuna varabiliriz.

Pazara kapasite ekleme sürecimizde, özellikle de sektör genelinde 2012'deki Avrupa krizinin sonuçlarının deneyimlenmiş olması sebebiyle kapasite fazlası yaratmamak için çok ihtiyatlı davranmaktayız.

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



Sadece biz değil, hemen hemen bütün düzcam şirketleri kapasite fazlası yaratmak konusunda tereddüt etmektedirler. Açıkçası, şu anda piyasada yalnızca Türkiye'de değil çevre bölgelerimizde de kapasite açığı söz konusu ve bu durum bize malesef ki hiç yardımcı olmuyor. Bulgaristan, Mısır ya da İtalya'daki üretim tesislerimizden bile ek kapasite getirmek kolay değil. Şubat ayında %12 oranında bir fiyat artışı yaptığımızı düşünürsek, bu mevcut ortamda onlar için yapılacak en iyi şey olmayabilir. Gaz fiyatları için konuşacak olursak, hükümet yalnızca bir sonraki ay için doğalgaz fiyatlarını ilan ediyor ya da vaat ediyor. Yani, bir sonraki ay doğalgaz tarifelerinde bir artış olabileceği riskine her zaman sahibiz.

Bütçe planlamalarımızda için, ihtiyatlı bir yaklaşım olarak, doğalgazda her zaman fiyat artışı öngörüyoruz. Öte yandan, pazar analistleri gelecek yılın ortasına kadar fiyat tarifelerinde bir artış beklemiyorlar. Elbette, bunlar pazar analistlerinin beklentileri ve kendimizi bu beklentilere bağlamıyoruz. Önemli olan, doğalgazdaki herhangi bir fiyat artışını satış fiyatlarına yansıtılabilmek için gerekli fiyatlandırma gücümüzün olup olmadığıdır.

Operatör

Alper Akalın - Deniz Yatırım.

Alper Akalın

Soda Sanayii ile ilgili iki sorum var. İlk olarak, cam elyaf yatırımının son durumu hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz? 2018 yılının ikinci yarısında faaliyete geçmesini bekliyordunuz. Bu durum hala geçerli mi? İkincisi, kromit fiyatlarının hızla artmasıyla krom kimyasallarının karlılığındaki daralma görüyoruz, ancak kimyasal ürünlerin fiyatı hammadde fiyatı kadar hızlı artmıyor. Yılın ikinci yarısı için ve 2018'de segmentin karlılığı konusunda herhangi bir tahmininiz/yönlendirmeniz var mı?

Mustafa Görkem Elverici

Cam elyaf yatırımları planlarımız doğrultusunda devam etmekte ve 2018 yılının ikinci yarısında bu yatırımın faaliyete geçmesini bekliyoruz. Tüm kapasite, 2019 yılı başında operasyonel olacaktır. İlgili tüm inşaat faaliyetleri zaman çizelgesiyle uyumludur, şu ana kadar herhangi bir gecikme yaşanmamıştır.

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



Krom kimyasalları bölümünün karlılığı, artan kromit fiyatlarından bir ölçüde etkilense de, soda külü iş kolunun üretim maliyetinde kaydedilen düşüşün desteğiyle marjlar hala çok yüksek seviyelerde seyretmektedir. Gelecekte, kromit fiyatlarına bağlı olarak marjlar, pazar analistlerinin beklentileri ile uyumlu olarak iyileşmeye açıktır.

Krom kimyasalları endüstrisinin hızlı bir şekilde büyümediği ve en yüksek kapasite kullanım oranına sahip 3 şirketten biri olduğumuzu göz önünde bulundurursak, fiyatlandırma açısından çok iyi konumdayız. İkinci yarıda, karlılık oranları en azından bugünkü seviyelerde kalacaktır.

Alper Akalın

Soda segmentinde, iştirakleriniz soda taleplerinin bir bölümünün rakibiniz Eti Soda'dan tedarik etmeye başlanmasıyla birlikte, yurtiçi satışlarınızın azaldığı görülüyor. Buna bağlı olarak ihracatınızda artış kaydediliyor ki bu da faaliyet giderlerinde bir miktar yükselişe neden oluyor. Soda külü fiyatları beklentilerimden daha düşük seviyelere inmiş durumda. Rakibinizin büyük kapasitesi halen devreye girmemiş olmasına rağmen kesin bir fiyat düşüşü gerçekleşti. 2018 yılı için satış hacminde herhangi bir daralma öngörüyor musunuz? Soda külünün gelecek yılki fiyatları için ne öngörüyorsunuz?

Mustafa Görkem Elverici

Her şeyden önce yurtiçi satışlardaki düşüş stratejik olarak, tercihen gerçekleşmiştir ve bu seçim doğal soda külü üreticisinin cam şirketlerimizin bazı üretim tesislerine çok yakın olması sebebiyle hem cam şirketlerimizi hem de soda külü iş kolumuzu desteklemektedir.

Yerel soda külü ihtiyacının bir kısmının rakip firmadan tedarik edilmesi, firmalarımızın bu hammaddeyle ilişkili lojistik maliyetinden tasarruf etmelerine yardımcı oluyor ve bu da üretim maliyetlerinde düşüğe neden oluyor. Bununla birlikte, Soda Sanayii, emsallere uygunluk ilkesine ve oldukça katı olan transfer fiyatlandırma yönetmeliklerine uygun olarak yapılandırılması gereken grup içi satışlarıyla karşılaştırıldığında, ihracat pazarlarından daha iyi fiyatlara satış yapabiliyor. İhracatın artması, bir dereceye kadar faaliyet giderlerinin de yükselmesine neden olmuştur. Bununla birlikte, Soda Sanayii'nin ihracat pazarlarında sahip olduğu yüksek marjlar ve fiyatlar, faaliyet giderlerindeki artışı karşılamaktadır.

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



Soda külü fiyatları beklentilerinizden daha düşük olabilir, ancak bu yıl bizim beklentilerimizle uyumlu şekilde gerçekleşmiştir. Rezerv para birimlerinde fiyatların %5 ile %10 arasında değişmesini bekliyorduk; bu doğrultuda da yıllık fiyat düşüşü ilk yarı için %7, ikinci çeyrek için yaklaşık %8 olarak gerçekleşmiştir.

Rekabetin 2018 yılında artması bekleniyordu, ancak piyasaya 2,5 milyon ila 3 milyon ton ek kapasite sunacak olan rakibimiz, kendisine yeteri kadar alan yaratabilmek amacıyla ABD'deki kendi maden ocaklarından soda külü ithal ederek pazarda yerini aldı ve bazı büyük müşterilerine satışlara başladı. Bu nedenle, rekabet halihazırda başlamış durumda ve gelecek yıl için, rezerv para cinsinden %5 ila %7 civarında ek bir fiyat düşüşü öngörüyoruz. 2019'dan itibaren, fiyat seviyesinin yatay olacağını ve belki de hafif bir yükselişle iyileşmeye başlayabileceğini düşünüyoruz.

Pazara sunulan bu kapasitenin dışında bugüne kadar ilan edilmiş başka bir kapasite artışı bulunmamaktadır. Soda külü ticaretinde yatırımlar zaman almaktadır; sıfırdan başlanan bir yatırımın tamamlanması en az 3 yıl sürer veya daha önceden inşa edilmiş bir binanın yatırım için kullanımında ise kapasitenin eklenmesi için işletmeler yaklaşık 2 yıla ihtiyaç duymaktadırlar. Ayrıca, soda külünün sermaye açısından yoğun bir yatırım türü olduğu gerçeğinin altını çizmek gerekir. Şu anda piyasa, bu yeni kapasitenin yüzde yüz olarak faaliyete geçmesini ve özellikle fiyatlandırma tarafında, talep ve arz perspektiflerinden pazar dengesini görmeyi beklemektedir. 2019'dan itibaren arz-talep dengesinin tekrar 2016 seviyelerine gelmesini öngörüyoruz.

Alper Akalın

Gelecek yılın satış hacminde bir daralma olacağını düşünüyor musunuz?

Mustafa Görkem Elverici

Hayır. Sürekli bir şekilde %100 kapasite kullanımının üzerinde kapasite kullanım oranları ile faaliyet gösteriyor ve üretimimizin tamamını satıyoruz.

2017 sözleşmeleri üzerinde müzakereler sürerken, 2018 üretiminin bile bir kısmını sattık. 2017 için imzalanan satış sözleşmelerinin yaklaşık %40'ının sözleşme süresi 1 yıldan fazladır. Özellikle kilit müşterilerimiz seviyesinde daha iyi fiyatlar sunabilmek için pazarda proaktif

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



davranmaya devam edeceğiz. Ayrıca sentetik soda üretimi maliyetinde liderlerden biri olduğumuz için kapasitemizi satmakta zorluk yaşayacağımızı düşünmüyoruz.

Operator

Başka soru bulunmamaktadır. Kapanışı yapması için konuşmacıya sözü bırakıyorum.

Mustafa Görkem Elverici

Katılımınız için hepinize çok teşekkür ederiz. 2017 yılsonu sonuçlarımızda sizlerle tekrar bir araya gelmekten memnuniyet duyacağız.

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