

2022 1. Yarıyıl Sonuçları Transkripti
TÜRKİYE ŞİŞE VE CAM FABRİKALARI A.Ş.
3 Ağustos 2022

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, beyfendiler; Şişecam 2022 İlk Yarı Finansal Sonuçlarının değerlendirileceği görüntülü ve sesli internet yayınımıza hoş geldiniz. Şimdi sözü Şişecam Genel Müdürü Görkem Elverici'ye bırakıyorum.

Görkem Elverici

Teşekkürler.

Hanımfendiler, beyfendiler, 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.

Gökhan Güralp

Çok teşekkür ederim, Sn. Elverici. Hanımfendiler, beyfendiler, hepinize iyi günler diler, bize katıldığınız için teşekkür ederim.

Bugün ilk olarak 2022 ilk yarı finansal ve operasyonel sonuçlarımızı aktaracağız ve iş kollarımızın performansını inceleyeceğiz. Ardından, nakit pozisyonumuz ve sermaye tahsisiyle devam edeceğiz. Operasyonel ve finansal incelemenin ardından, Şişecam'ın sürdürülebilirlik stratejisi, yaklaşımı ve 2022 yılının ilk yarısında bu alanda gerçekleştirdiğimiz ilerlemeler ile devam edeceğiz.

Sonuçlarımızı yorumlamaya başlamadan önce, vereceğim tüm rakamların, son dokuz ayda yaptığımız ABD doğal soda külü işletmesi Şişecam Chemical Resources ve İtalyan refrakter malzeme üreticisi Refel satın alımlarının katkılarını içerdiğini hatırlatmak istiyorum.

Katılımcıların ilk altı aylık performansımızı önceki yılın sonuçlarıyla daha iyi karşılaştırabilmesi amacıyla, verilerimiz, organik ve inorganik ayrımı ile sunulacaktır.

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

Üçüncü slaytta görüleceği üzere, 2022'nin ilk yarısını rekor bir gelire kapattık. Tüm sektörlerdeki müşterilerimizden gelen hızlı talep, güçlü tüketici duyarlılığı ve daha önce bazı operasyonlarımız için uygulamaya başladığımız ve bu yılın ilk gününden itibaren tüm iş kollarımızda uyguladığımız dinamik fiyatlandırma modeli sayesinde, gelirimiz, önceki yıla göre üç kat artışla, 40,2 milyar TL 'ye ulaştı. Organik gelir artışı %174 olurken, doğal soda iş kolu ve Refel, gelirimize 5,2 milyar TL katkı sağladı. Avro bazında gelirimiz %84 artışla 2,5 milyar avro olarak gerçekleşti.

Oldukça zorlu enflasyonist ve belirsiz küresel ortama ve hammadde, enerji, işçilik ve ambalaj malzemelerindeki artışlar nedeniyle üretim maliyetimizde görülen hızlı artışlara rağmen, maliyet yönetimi stratejilerimizin ve ABD soda külü tesisimizin katkısı ile brüt kâr marjımız 300 baz puan artarak %39'a yükseldi.

Düzeltilmiş FAVÖK, TL bazında üç katına çıktı. Organik FAVÖK artışı toplam %169 olarak gerçekleşirken ABD doğal soda külü ve Refel toplam katkısı 1,1 milyar TL oldu. Düzeltilmiş FAVÖK marjımız, 2022'nin ilk yarısında bir önceki yılın aynı dönemine göre 100 baz puan düşerek %28 oldu. Daha büyük ölçekli operasyonlarımız, geniş ürün portföyümüz ile desteklenen yüksek kapasite kullanım oranlarımız, Avrupa'daki tesislerimizde doğal gaz ve elektrik, Türkiye'deki sentetik soda külü üretim tesisimizde buhar kömürü ve otocam üretiminde kullanılan gümüş ve paladyum gibi emtialar için uyguladığımız hedging stratejilerimiz ve satıcı hakimiyetindeki pazar dinamikleri karlılığımızı destekleyen unsurlar olarak öne çıktı.

Faaliyet karına ek olarak kur farkı kazançları ve ertelenmiş vergi gelirleri ile sabit kıymetlerin yeniden değerlemesi, yatırım harcamaları ve kur korumalı mevduatlar dolayısıyla elde edilen vergi teşviklerinin etkisi ile düzeltilmiş ana ortaklık karı %229 artarak 9 milyar TL'ye ulaştı. Satın alımların kazancımıza toplam katkısı ~200 milyon TL oldu.

Tek sefere mahsus kazançlar hariç tutularak düzeltilen konsolide FAVÖK ve ana ortaklık dönem net karı, avro bazında sırasıyla %76 ve %92 arttı.

Dördüncü slaytta, Şişecam'ın operasyonel performansı işkolları bazında sunulmaktadır. Beşinci slaytta ise işkollarımızın Şişecam konsolide rakamları içerisindeki payları yer almaktadır. Her iki slaytı birlikte detaylandıracağız.

Görebileceğiniz gibi, satış hacmindeki büyüme ve satıcı piyasası dinamikleri sayesinde portföy performansımızın büyümesi beş iş kolumuzun tamamı tarafından desteklendi.

Kimyasallar iş kolu, gelir ve kârlılığa en yüksek katkıyı sağladı. Mimari Cam ise FAVÖK marjı en yüksek iş kolu olurken, Otocam'ın gelirimize ve FAVÖK'e katkısı, diğer cam iş kollarına göre sınırlı kaldı. Bu durumun nedeni talepteki bozulma değil, ana müşterilerimizin bir yılı aşkın süredir yaşadığı zorluklardır. Mimari Cam haricindeki tüm işkollarımızda, üretim maliyet artışları nedeniyle satışların maliyeti kaleminde görülen artışlar ve yükselen lojistik ve navlun giderleri nedeniyle satış ve pazarlama giderlerinin artması sonucunda, karlılık seviyelerinin normalleşmeye başladığını gördük.

Mimari Cam iş kolu, hızlı talep artışı sayesinde önceki yılın üzerinde bir performans gösterdi. Konsolide satış hacmi yıllık bazda %7 arttı. Katma değerli camlar, gerek yerel üretici gerekse ihracatçı olarak faaliyet gösterdiğimiz tüm coğrafyalarda yine tercih edilen ürün kategorisi oldu. İnşaattan beyaz eşyaya ve ev aletlerine kadar tüm müşteri sektörlerinin desteğiyle, Türkiye'deki sekiz hattın tamamından yapılan toplam satış hacmi yıllık %16 büyüme kaydetti. Türkiye'de yerleşik tesislerden ihraç edilen ürünlerin payının, yıllık bazda %15 seviyesinde sabit kalması nedeniyle; ihracat çoğunlukla işleme kabiliyetine sahip toptancılar tarafından yapıldı. Tahmin edebileceğiniz gibi, en çok talep edilen ürün çeşitleri enerji tasarruflu camlar ve güneş enerjisi camları oldu.

Avrupa'da, hammadde maliyetlerindeki artışlar sonucunda yükselen ürün fiyatlarına rağmen, inşaat malzemelerinin enerji verimli malzemelerle dönüştürülmesi için sunulan teşvik programları sayesinde, inşaat ve yenileme faaliyetleriyle ilişkili olan cam talebi canlı kaldı. Bununla birlikte, Bulgaristan ve İtalya tesislerinin toplam satış hacmi, üretim kısıtlamaları ve düşük stok seviyeleri nedeniyle yıllık bazda aynı seviyede kaldı.

Diğer yandan, makroekonomik büyüme, para politikalarına ilişkin artan endişeler ve Ukrayna savaşının etkisi, Hindistan ve Rusya'daki müşteri sektörlerimizin talebini baskıladı. Sonuç olarak, bu bölgelerdeki mimari cam satışları geçen yıla göre %11 azaldı. Mimari cam iş kolu yıllık %209 net satış geliri büyümesi ile, konsolide gelir ve FAVÖK'e en büyük katkı sağlayan ikinci iş kolu oldu. Olumlu küresel fiyatlandırma ortamı sayesinde, mimari cam segmentinin FAVÖK marjı 100 baz puan artarak %34'e yükseldi. Eminim ki hepiniz son derece canlı olan Avrupa pazarında bir yavaşlama hatta duraklama riskini göz önünde bulunduruyorsunuz. Ayrıca düşük üretim maliyetine sahip ülkelerden Avrupa'ya giden ürünler de düşünülmelidir. Bizim bu konuya ilişkin çeşitli planlarımız mevcut; ancak bu noktada, sizinle paylaşabileceğim başlıca hedefimiz Ukrayna'daki müşterilerimize tedarigi devam ettirmek ve bölgeye daha fazla katma değerli ürünler yönlendirmektir.

Hepinizin bildiği gibi, otomotiv endüstrisi uzun süredir tedarik zinciri ve lojistikteki aksaklıklarla mücadele ediyor. Ukrayna savaşı sektör üzerindeki baskıyı arttırdı ve OEM'ler bu baskıya, Rusya'dan çıkmaktan, AB bölgesindeki üretimi geçici olarak durdurmaya kadar uzanan bir dizi stratejik kararlar karşılık verdi. Alman ve Fransız otomobil üreticileri, yeni bir taktiksel hamle olarak, düşük segmentlerdeki üretimi durdurarak, elektronik çipleri yüksek marjlı modellere ayırdı ve böylece sektörün talebini bir dereceye kadar karşılamaya çalıştı.

Yılın ilk yarısı boyunca Otocam iş kolu tüm tesislerinde kapasitesinin tamamını kullandı. OEM müşterilerinin birikmiş siparişleri ve yenileme camları talebiyle desteklenen satış hacmi %4 arttı. Gelirler ise, başlıca müşterilerimizle yapılan görüşmeler sonucunda, yıllık %88 büyüme gösterdi.

Tüketici duyarlılığı en yüksek olan iş kolumuz Cam Ev Eşyası gelirleri ve FAVÖK'ü bir önceki yılın üzerinde seyretti. Güçlü ticari ve tüketici talebi ve HORECA kanalı satış hacminin artmasının yanı sıra dinamik fiyatlandırma uygulamaları sayesinde, iş kolunun kaydettiği gelir %133 artarak 4,3 milyar TL'ye ulaştı. Bu arada, yurt içi ve yurt dışı satışların payı sırasıyla %56 ve %44 oldu. Cam ev eşyası segmentinin Şişecam konsolide gelirine ve FAVÖK'e katkısı sırasıyla %11 ve %8 seviyelerinde gerçekleşti.

Cam Ambalaj iş kolu gelirleri %129 arttı. Tahmin edilebileceği üzere, cam ambalaja yönelik yurt içi talep, ihracata fazla alan bırakmadan, son derece güçlü kaldı. Yine de Türkiye tesislerinden yapılan toplam satışlar %9 arttı. Öte yandan, çoğunlukla Ukrayna savaşının etiket ve plastik kapak açığı gibi ikincil etkileri ve ayrıca Avrupalı bira üreticilerinin Rusya'da bazı markalarındaki üretimlerini durdurma kararları nedeniyle, Türkiye dışı tesislerde %3'lük bir daralma kaydedildi. Sonuç olarak, Cam Ambalaj iş kolu dönemi %1 yıllık büyüme ile tamamladı.

Türkiye'ye ithal edilen renkli cam ambalajlarda haziran ayından itibaren geçerli olmak üzere %25'lik gümrük vergisinin kaldırılması sonrası, bu ürünlerin portföyümüzdeki en düşük maliyetli üretim bölgemiz olan Rusya'dan tedarik edilmesini temel alan bir strateji izledik. Bu plan sayesinde, iç pazarımızı beslemeye devam ederken, aynı zamanda Türkiye tesislerimizin üretimiyle ihracat pazarlarımıza da tedarik sağlayabildik.

Son olarak, Kimyasallar iş kolu geliri %387 arttı ve organik büyümesi %186 olarak gerçekleşti. Sentetik soda külü satışları yıllık bazda aynı seviyede kaldı; ancak müşteri sektörlerden gelen güçlü talebin yanı sıra artan üretim ve lojistik maliyetleri ve sevkiyat gecikmeleri kaynaklı azalan arz nedeniyle, küresel fiyatların sürekli olarak yükseldiğini gördük. Ürün fiyatlarımız ABD doları bazında %37 arttı. ABD merkezli doğal soda külü faaliyetleri, müşterilere yapılan doğrudan satışlar ve ürün fiyatlarının ABD doları bazında %46 artmasının etkisiyle uluslararası satış hacminde önceki yılı geride bıraktı.

Türkiye fabrikamızda devreye aldığımız ek üretim kapasitesi ile sentetik soda külü kapasitemiz 50.000 ton artarak 1,5 milyon tona ulaştı. Mali tablolarımızda konsolide edilen doğal soda külü kapasitemiz ile birlikte küresel soda külü üretim kapasitemiz 5.015.000 tona ulaştı.

Krom kimyasalları satışları, müşteri sektörlerin devam eden talebine rağmen lojistik kısıtlamalar nedeniyle %4 daraldı. Küresel maliyet enflasyonu nedeniyle tüm ürün çeşitlerinin fiyatları hızla arttı ve ürün fiyatlarındaki yıllık artış ABD doları bazında ortalama %52 seviyesinde gerçekleşti.

Yılın ilk altı ayında Kimyasallar iş kolunun konsolide gelir ve FAVÖK katkısı sırasıyla %30 ve %35 olarak gerçekleşti.

Bir sonraki slayta geçiyorum. 14 ülkedeki operasyonlarımız, tüm iş kollarında geniş ürün yelpazemiz ve güçlü ihracat kabiliyetimiz ile ürünlerimizi dünyanın dört bir yanına ulaştırmaya devam ettik. Yılın ilk yarısında gelirimizin %62'sini uluslararası satışlardan elde ettik. Toplam ihracat gelirimiz 478 milyon ABD doları olurken, bu gelirin %48'i Avrupa'ya yapılan satışlardan elde edildi. Avrupa'daki Şişecam tesislerinden elde edilen gelirler de dâhil olmak üzere, Avrupa'ya yapılan satışlar toplam gelirimizin %30'unu oluşturdu. ABD pazarının ihracat yoluyla katkısı ve ayrıca ABD soda külü tesisinden yapılan satışlarla beraber, gelişmiş pazarlara yaptığımız satışın toplam gelirlerimiz içindeki payı %43 oldu.

Yedinci slaytta göreceğiniz üzere, güçlü likidite pozisyonumuzu bu raporlama döneminde de sürdürdük. Haziran 2022'yi Şişecam derecelendirmelerine benzer veya daha yüksek derecelendirmelere sahip Türk finansal ve finansal dışı Eurobond'lardan oluşan finansal yatırımlar portföyü ve döviz korumalı mevduat gibi finansal yatırımlar da dâhil olmak üzere, 1,3 milyar ABD Doları nakit ve nakit benzerleri ile kapattık. Net borcumuz 996 milyon ABD Doları seviyesinde gerçekleşti ve düşük kaldıraç oranımız 0,9 kat seviyesinde korundu. Brüt finansal borç, %47 kısa ve %53 uzun vade yapısı ve %56 oranında sabit, kalanı değişken faiz oranı yapısı ile 270 milyon ABD doları artışla 2,3 milyar ABD Doları oldu. Rezerv para ve rezerv paraya bağlı finansal yatırımlar hariç, rezerv parada uzun pozisyonumuzu korumak ve Türkiye faaliyetlerimizi finanse etmek için TL'de kısa pozisyonda kalmaya devam ederken, nakit ve nakit benzerlerinin %72'sini rezerv para cinsinden taşıyoruz. Şişecam'ın net uzun döviz pozisyonu 257 milyon ABD Doları oldu. 30 Haziran itibarıyla, ABD doları cinsinden 697 milyon uzun pozisyonda ve Avro cinsinden 453 milyon kısa pozisyondaydık.

Sekizinci slayta geçiyorum. 2021 yılının ilk yarısındaki yaklaşık 107 milyon ABD Doları'na kıyasla, 2022'nin ilk yarısında 189 milyon ABD Doları yatırım harcaması yaptık. Verilen avanslar ve Refel alımı için yaptığımız nakit ödeme dikkate alındığında, toplam nakit çıkışı 257 milyon ABD Doları olarak gerçekleşti. Artan maliyetler ve kur devalüasyonu nedeniyle işletme sermayemiz önemli ölçüde yükselirken, daha güçlü operasyonel performansımız sayesinde geçen yılın aynı dönemine kıyasla 6,8 milyar TL daha fazla net kar elde ettik. Böylece, ilk yarıda 416 milyon TL (28 milyon ABD Doları) pozitif serbest nakit akışı kaydettik.

Son bir not olarak, Mersin'deki yeşil saha düzcama yatırımımız bünyesinde, 180.000 ton/yıl kapasiteli yeni buzlu cam fırını ve 20 milyon m2/yıl kapasiteli yeni bir enerji camı işleme tesisi yatırımına karar verdik. Açıklandığı gibi, yatırımın tahmini maliyeti, işletme sermayesi ihtiyaçları da dâhil olmak üzere yaklaşık 185 milyon avrodur. 2024'ün sonuna kadar bu yatırımı faaliyete geçirmeyi planlıyoruz. Yatırımın ardındaki gerekçe, hızla büyüyen Türkiye enerji camı pazarındaki lider konumumuzu desteklemenin yanı sıra ihracat fırsatlarını değerlendirme yetkinliğimizi daha da güçlendirme hedefimizdir.

Sonraki slayta geçerek, sizleri kurumsal sürdürülebilirlik alanında kaydettiğimiz ilerlemeler hakkında bilgilendirmek istiyorum.

Hatırlayacağınız gibi, bu yılın ilk çeyreğinde CareforNext 2030 Sürdürülebilirlik Stratejimizi uygulamaya koymuştuk. Bu Strateji kapsamında, Gezegeni Korumayı, Toplumu Güçlendir ve Yaşamı Dönüştür başlıkları altında yer alan net hedefler/amaçlar ile desteklenen 11 öncelikli ESG konumuz bulunuyor. Bu hedefleri desteklemek üzere, yapısal değişikliklerle birlikte sürdürdüğümüz büyüme yolculuğumuz, yönetsel faaliyetlerimizi tamamen entegre ve hesap verebilir bir şekilde Kurumsal Sürdürülebilirlik Stratejimize uyumlu hale getirmemize olanak sağlıyor. Yöneticilerimizi bu konulardaki performanslarını ölçülebilir şekilde iyileştirme konusunda teşvik etmek amacıyla, liderlik ödemelerini ESG ölçümlerine de bağladık.

Onuncu slayta geçiyorum. Sürdürülebilirlik Raporumuzun dokuzuncu sayısını 2021 yılı raporu ile Haziran ayında yayınladık. Şişecam'da bir ilke imza atarak, sürdürülebilirlik gelişimimiz ve göstergelerimiz konusunda üçüncü taraf

güvence kuruluşunun onay ve güvence hizmetlerinden yararlandık. Bu uygulama, yalnızca şeffaflığımızı geliştirmemizi sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda daha geniş kapsamlı değer etkilerini ve sürdürülebilirlik performansımızın, yönetimimizin ve raporlamamızın sonuçlarını anlayıp değerlendirerek güvenimizi güçlendiriyor.

Üçüncü taraf güvence kuruluşunun onayı, Küresel Raporlama Girişimi çerçevesindeki 10 sürdürülebilirlik ana performans göstergesinin veri doğrulamasını kapsıyor. Uygulama Şişecam'ın 48 üretim tesisini kapsarken, 3 farklı ülkedeki 10 tesiste yerinde ve kapsamlı denetimler gerçekleştirildi.

İzninizle yılın önemli başarılarından bazılarını paylaşmak istiyorum. Üretim operasyonlarımızdaki geri dönüşüm ve yeniden kullanım faaliyetlerimiz sayesinde 8 milyon m³ su tasarrufu ve 600.000 gigajoule enerji tasarrufu sağladık.

Atık yönetimindeki mükemmellik modelimizin bir parçası olarak, seçilen tesislerde, uçtan uca dijital izleme uygulamalarıyla desteklenen kaynağında atık ayrıştırma konusunda uygulamalara devam ettik. Cam kırığı kullanma hedefimizin çok ötesinde ve ölçülebilir bir başarıya sahip olmanın gururunu bir kez daha yaşıyoruz. Raporlama döneminde, cam kırığı tedarikinde açık veren en zorlu ülkelerde faaliyet göstermemize rağmen, cam ambalaj üretiminde %26 cam kırığı kullanımı seviyesine ulaştık.

“Toplumu Güçlendir” kapsamındaki başarılarımızdan bahsetmek gerekirse, Şişecam genelinde çalışan başına toplam 47 saat eğitim verdik. Kadın çalışanlarımızın oranı %23'e yükseldi ve yöneticilerin %26'sını kadın yöneticiler oluşturuyor.

Robotik süreç otomasyonunu yönetim süreçlerimize ve genel donanım verimliliğini operasyonel süreçlerimize dâhil etmeye devam ediyoruz. Yerli yenilenebilir enerji kaynaklarımızdan 7.762 megavat saat enerji ürettik. Ar-Ge bütçemizin %28'ini doğrudan sürdürülebilirlikle bağlantılı geliştirmeler için kullandık.

On birinci slayta geçiyorum. Halihazırdaki ve gelecekteki kilometre taşlarımız hakkında da kısa bilgiler paylaşmak istiyorum. 2050 yılına kadar KARBON NÖTR hale gelme vizyonumuz doğrultusunda, Şişecam'ın değer zinciri emisyonları için veri boşluğu analizimiz tamamlandı. Tüm değer zincirimizde ortaya çıkarılması gereken iyileştirme potansiyellerinin derinlemesine analizine devam edeceğiz.

Uluslararası Cam Yılı'na liderlik katkımızın bir parçası olarak, birçok girişimi desteklemeye devam ederken, farklı ülkelerde gerçekleştirilecek girişimlere de öncülük edeceğiz.

Çevresel ve sosyal ayak izimizi azaltma fırsatlarını keşfetmeyi hedefliyoruz. Düzcama, Otocama, Cam Ev Eşyası, Cam Ambalaj ve Kimyasallar segmentlerinde seçilen ürünler için, ürün tasarım aşamasından başlayarak yaşam döngüsü analizi çalışmalarını ve kurum içi kapasite geliştirme faaliyetlerini tamamladık.

Daha önce belirtildiği gibi, C düzeyi yöneticilerimize stratejik hedefler belirledik. ESG konularının içeriğini A'dan Z'ye kapsayan, sürdürülebilirlik mikro web sitemiz hazır ve bu ay içinde hizmete girecek.

Konuşmamı bitirmeden önce, ortak sürdürülebilir değer yaratan büyüme yolculuğumuzda bize güvendiğiniz için size ve tüm paydaşlarımıza teşekkürlerimi sunarım.

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

SORU - CEVAP

Cemal Demirtaş, Ata Yatırım

Sorum önümüzdeki çeyrekler ile ilgili. En azından üçüncü çeyreğe ilişkin beklentiniz nedir? Yurtiçinde veya uluslararası resesyon beklentiniz var mı? Ayrıca Kimyasallar iş kolunda marjlarınız etkileyici görünüyor; sizce bu marjlar sürdürülebilir mi? Teşekkürler.

Görkem Elverici

Bulduğumuz noktadan baktığımızda, üçüncü çeyreğin neredeyse yarısına geldiğimizi de düşünürsek, talep tarafında hafif bir azalma olsa dahi, talebin hala güçlü olduğunu ve satıcı piyasası dinamiklerinin devam ettiğini söyleyebilirim. Ama elbette yaşanan jeopolitik krizleri ve dünya çapındaki resesyon beklentisini de hesaba katmamız gerekiyor. Dünya genelinde, daha önce yaşadığımız gibi, bir resesyon beklentisi mevcut, bu nedenle talebin yavaşlamaya devam etme ihtimalinin yüksek olduğunu belirtebilirim.

Sadece kendi sektörümüzde değil, diğer birçok sektörde de küresel pazardaki talep seviyesini, kapasite miktarını veya mevcut arzı düşündüğümüzde, faaliyet gösterdiğimiz birçok segmentte güçlü bir ikinci yarı geçirebileceğimize inanıyorum. Volatilité seviyesi coğrafyalar arasında farklılaşabilecektir; ancak beklenen resesyonun bazı piyasa

oyuncularının beklediği gibi bir mükemmel fırtına mı yoksa daha hafif bir resesyon mu olacağını bekleyip görmemiz gerekiyor. Ne yazık ki, bu, kendi operasyonlarımızla neler yapabileceğimize değil; daha çok merkez bankalarının ve hükümetlerin kararları da dâhil olmak üzere jeopolitik gelişmelere bağlı.

Dünyanın ve özellikle Şişecam'ın pandeminin başlangıcından bu yana neler yaşadığına baktığınızda ve hatta 2018'den itibaren Türkiye operasyonlarında yaşadığımız coğrafi volatilitiyi göz önünde bulundurduğumuzda Şişecam olarak uzun bir süredir kriz yönetimi yapmaya devam ediyoruz. Bu şekilde de devam edeceğiz. Her gün, tüm yönetim ekibimiz, piyasada daha yumuşak bir talep olduğunda devreye sokmamız gereken alternatif senaryoları çalışıyor. Ama piyasada arz talep dengesinin bizim gibi tedarikçiler için elverişsiz hale gelmesi söz konusu olana kadar, daha iyi sonuçlar vermeye devam edeceğiz.

Soda külü pazarı cam ve kimya sektörleri gibi ana pazarların tedarikçisi konumundadır ve elbette bu pazarların talebi güçlü olmaya devam ettiği sürece elde edilen sonuçlar güçlü olmaya devam edecektir. Ancak özellikle küresel çapta tedarik sunduğumuz soda külü iş kolumuz için bu durum dünya çapındaki gelişmelere oldukça bağlı.

Cemal Demirtaş, Ata Yatırım

Önceki soruma ilave bir soru olarak, mali tablolarınıza ilişkin, ilk çeyrekteki finansal zarara karşın ikinci çeyrekte finansal kar görüyoruz. Bunu daha ayrıntılı olarak açıklayabilir misiniz; sebebi nedir? Diğer soru, efektif verginizle ilgili. Daha düşük vergi gideri görüyoruz. Bu uluslararası operasyonlarla mı ilişkilidir? Bunlar son iki soru, teşekkür ederim.

Görkem Elverici

Finansal gelir, esas olarak lehimize seyreden kur hareketlerinden ve açıkladığımız yeni yatırımlar aracılığıyla elde ettiğimiz vergi teşvikleri başta olmak üzere farklı nedenlerden elde ettiğimiz ertelenmiş vergi gelirinden geliyor.

Kayahan Demirak, Ak Yatırım

Avrupa'da doğal gaz fiyatlarındaki artışın faaliyetleriniz üzerindeki etkisini biraz anlatır mısınız? Fiyatlar ABD'de nispeten ucuz. Ayrıca Türkiye daha rekabetçi olmalı. Bunun Avrupa merkezli operasyonlarınız açısından nasıl ilerleyeceğini düşünüyorsunuz?

Görkem Elverici

Bu üzerinde saatler harcayabileceğimiz çok geniş kapsamlı bir konu. Ancak özet bir cevap vermek gerekirse, ilk mesele fiyatlandırma, ikincisi ise erişilebilirlik.

Doğal gazın ve operasyonlarımıza uygun alternatif enerji türlerinin sürdürülebilirliği açısından riskimizi azaltmak için elimizden gelen her şeyi yaptık ve aynı anda gerçekleşebilecek risklere karşın kendimizi mümkün olduğunca hazır hissediyoruz, faaliyetlerimize bu şekilde devam ediyoruz.

Fiyatlandırma açısından, özellikle Avrupa'da enerji fiyatlarımızı neredeyse %70 oranında hedge'ledik. Dolayısıyla, bu kontratlar sayesinde kendimizi daha rahat hissediyoruz. Ancak, kontratların süresinin giderek kısaldığını da belirtmem gerekiyor. Kontratlarımızın çoğunun süresi bu yılın sonuna kadar. Elbette sadece Avrupa'da değil, faaliyet gösterdiğimiz dünyanın dört bir yanında enerji ihtiyaçlarımızın hem fiyatlandırılmasını hem de sürdürülebilirliğini güvence altına almak için ek fırsatlar arıyoruz.

ABD pazarı en avantajlı pazarlardan biri gibi görünüyor ama şunu hatırlatmak isterim ki küresel bir enerji krizi olursa, elbette talep arttığında özellikle özel tedarikçiler piyasada daha iyi fırsatlar arıyorlar. Bu nedenle dünyanın geri kalanında olduğu gibi ABD'de de pozisyonlarımızı korumaya çalışıyoruz.

Yani her iş kolunda ve coğrafyada, arz ve talep dengesi ile maliyet ve fiyat dengesinden faydalanmaya çalışıyoruz. Buna her segment özelinde girmek istemiyorum. Ancak kullandığımız dinamik fiyatlandırma modellerinin, koyduğumuz marj hedeflerini tutturmak açısından bizi mümkün olduğunca güvence altına aldığını hatırlatmak istiyorum. Ayrıca mümkün olduğu sürece marjlarımızı idame ettirmek için operasyonel olarak elimizden gelenin en iyisini yapmaya devam edeceğiz ve talep parametrelerine bakarak bunun piyasa tarafından sindirilebileceğine inanıyoruz.

Umarım yanıtlarım kapsamlı olmuştur.

Kayahan Demirak

Anladığım kadarıyla, dinamik fiyatlandırma modelini kullanıyorsunuz ve bunu artı maliyetlere dayalı olarak yapıyorsunuz. Herhangi bir fiyat korumanız olmadığını ve mevcut piyasa fiyatından enerji satın aldığınızı varsayalım; bu durumun marjınız üzerindeki etkisi ne olur?

Görkem Elverici

Bu durumda marjlarımızın bir dereceye kadar zarar göreceğini rahatlıkla söyleyebilirim ama bu, enerjinin toplam maliyetlerimiz içindeki payına bağlı olarak farklılaşabilecektir. Bu nedenle, daha fazla ayrıntı için, Yatırımcı ilişkileri ekibimize ulaşarak iş segmentleri bazında meydana gelebilecek etkiyi öğrenebilirsiniz. Ancak, genel olarak bakıldığında, Kimyasallar segmentinin, özellikle soda külünün, doğal gazla en çok ihtiyaç duyulan segment olması dolayısıyla en çok zarar gören segment olacağını, bunu Düzcamlar, ardından da Cam Ambalajın izleyeceğini hatırlatmak isterim.

Kayahan Demirak

Bir sorum daha var. Avrupa'daki enerji krizi ve işgücü göz önüne alındığında, Türkiye'deki şirketlerin Avrupa'ya kıyasla daha rekabetçi olduğunu ve iç pazar zayıflarsa mevcut ortamda ihracatı artırabileceğinizi varsayabilir miyiz?

Görkem Elverici

Lojistik maliyetlerini göz önünde bulundurursak, bu yorumu yapmamın sağlıklı olmayacağını düşünüyorum. Bazı segmentlere baktığınızda, özellikle de çevre şartları düşünüldüğünde, daha yakın yerlere satış yapmak daha karlı. Elbette, maliyet açısından karşılaştığınızda durum böyle olabilir; ancak müşterilerin de bizim sahip olduğumuz piyasa bilgisi ve deneyimine sahip olduğunu, bu nedenle maliyetlerdeki değişimi vurgulayarak, fiyatlar üzerinden pazarlık yapmaya devam ettiklerini belirtmek isterim. Özellikle bir yandan uluslararası satışlarımızda nitelikli seçim prensibiyle satış yapmaya çalışırken, diğer yandan kendi pazarlarımıza ve özellikle ana müşterilerimize kendi işlerini sağlıklı bir şekilde devam ettirebilmeleri için gerekli tedariki tam olarak sağladığımızı emin olarak, bu dengeyi korumaya çalıştığımızı söyleyebilirim.

Ergun Unutmaz, Bireysel Yatırımcı

İki yıldan beri eşi benzeri görülmemiş olaylar yaşıyoruz ve Şişecam bu çalkantılı zamanlardan büyük bir başarı ile çıktı. Son mali sonuçlara gelince, benim için net olan bir şey var, maliyet verimliliği ve fiyatlandırma gücü. Üstelik bunları aynı anda sağlamayı başardınız, bu harika. Bu nedenle soruma gelmeden önce, Görkem Bey, Şişecam adına bu başarı için takdirlerimi paylaşmak ve size çok teşekkür etmek istiyorum.

Benim sorum, daha önce değindiğiniz Avrupa'daki enerji krizi ve pazar payıyla ilgili. Yükselen fiyatlar nedeniyle, birçok Avrupalı şirket bugünlerde burada sorun yaşıyor. Peki bu, Şişecam'ın bu pazarlardaki payını artırması için bir fırsat mı? Yoksa Şişecam'ın kırılabilirliği enerji fiyatlarına ve bu enerji fiyatları krizine maruz kalmasına mı bağlı? Çok teşekkürler.

Görkem Elverici

Cevap vermeden önce, nazik sözleriniz ve iltifatlarınız için teşekkür etmek isterim. Ayrıca muhtemelen bugün veya yarın yayınlayacağınız mali tablolarımızın incelemesini beklediğimizi de hatırlatmak isterim.

Piyasa dinamiklerine baktığımızda, neredeyse tüm segmentlerde bunun bir satıcı piyasası olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Üretebildiğimiz ve sevkiyatını yapabildiğimiz her şeyi satabiliyoruz. Dolayısıyla, bildiğiniz gibi tedarik zinciri açısından hala devam eden bir zorluk var. Son birkaç aydır bir nebze hafiflemiş olsa da, özellikle de çevremizdeki bölgede devam eden sorunlar nedeniyle hala zorluklar mevcut.

Pazar payımızı büyütme için sıfırdan yatırımlar yapmaya devam ediyoruz, böylece farklı coğrafyalarda artan talep ile pazar payımızı artırıyoruz. Bugüne kadar hem Türkiye hem de Rusya'dan yaptığımız ihracattan elde ettiğimiz pazar payının artmasını sağlayacak Avrupa Cam Ambalaj yatırımımızı başlatmış bulunuyoruz.

Ayrıca Türkiye'de Mimari Cam ve enerji camları ile buzlu cam için oluşturduğumuz kapasitelerin bir kısmı, başta Avrupa olmak üzere uluslararası pazarlara yönlendirilecek. Ayrıca daha önce yaptığımız gibi önümüzdeki dönemde de nitelikli seçimler ile yapabileceğimiz satın almaların dışında, özellikle Türkiye pazarından başlayarak artan pazar beklentileri nedeniyle Avrupa pazarına ek kapasite sağlamanın kolay olmadığı düşünüldüğünde, Avrupa'da pazar payımızı büyütmeyle devam edebileceğimizi söylemek ne yazık ki kolay değil.

Avrupa pazarında olup bitenleri göz önünde bulundurarak, risklerimizi iyi yönetmek ve Avrupa pazarına bağımlılığı veya önümüzdeki dönemde ana pazarlarımızdan herhangi birinde karşılaşılabileceğimiz riskleri hafifletmek istiyoruz. Bu nedenle, her iş segmentinde pazarlarımızı çeşitlendirmeye çalışıyoruz . Dolayısıyla, finansal ve operasyonel hedeflerimiz doğrultusunda, optimum getiriye sağlayabileceğimiz bir fırsat gördüğümüz her yerde, elbette müşteri ilişkilerini göz önünde bulundurarak ve taahhütlerimizi yerine getirerek, hizmet verebilecek kadar çevik ve esnek olma stratejimize bağlı kalmaya devam edeceğiz.

Kapanış

Görkem Elverici

Yarı yıl sonuçları internet yayınımıza katıldığınız için çok teşekkür ederiz. Özetlemeye çalıştığımız gibi, neredeyse her noktada istikrarsızlığın hâkim olduğu tam bir VUCA dünyasında yaşıyoruz. Ancak hatırlatmak isterim ki, yönetim kurulumuz ve özellikle yönetim ve operasyon ekiplerimiz başta olmak üzere, oluşabilecek ilave dalgalanmalara hazırlıklı olmak, tüm risk yönetimi ve risk azaltma tedbirlerini alarak güçlü sonuçlar elde etmeye devam etmek için elimizden gelenin en iyisini yapmaya çalışıyoruz. Dilerim yine güçlü yıl sonu finansal sonuçlarımızı konuşacağımız bir dahaki internet yayınına kadar sağlıklı kalırsınız.

Çok teşekkürler.