

2026 Yılı 1. Yarı Sonuçları Web Yayını
Dökümü

TÜRKİYE ŞİŞE VE CAM
FABRİKALARI A.Ş.

17 Ağustos 2026

OPERATOR

Hanımefendiler, beyefendiler, Şişecam'ın 2026 yılı 1. Yarı yıl finansal sonuçlarının değerlendirileceği görüntülü ve sesli internet yayınımıza hoş geldiniz. Görüşme boyunca tüm katılımcılar yalnızca dinleme modunda olacak ve ardından Soru-Cevap oturumu gerçekleştirilecektir. Bu yayının kaydedildiğini ve etkinlik sonrası tekrar oynatma seçeneğinin mevcut olacağını hatırlatmak isterim. Şimdi sözü Şişecam Genel Müdürü Sayın Can Yücel'e bırakıyorum.

CAN YÜCEL

Teşekkür ederim.

Hanımefendiler ve beyefendiler, iyi günler. 2026 yılı ilk yarı finansal sonuçlarımızı değerlendireceğimiz görüntülü ve sesli internet yayınımıza hoş geldiniz. Operasyonel ve finansal sonuçlarımızı sizlerle yeniden paylaşmaktan memnuniyet duyuyorum.

Bugün Mali İşler Genel Müdür Yardımcımız Gökhan Güralp ve Yatırımcı İlişkileri Direktörümüz Hande Özbörçek ile birlikteyim.

Şimdi sözü, 2026 yılı ilk yarı konsolide sonuçlarımızın sunumu ve değerlendirilmesi için Mali İşler Genel Müdür Yardımcımız Sayın Gökhan Güralp'e bırakmak istiyorum.

GÖKHAN GÜRALP

Teşekkür ederim Sayın Yücel.

Hanımefendiler ve beyefendiler, iyi günler. İnternet yayınımıza hoş geldiniz. Son görüşmemizden bu yana herkesin sağlıklı ve iyi olduğunu umuyorum. Bugün bizlerle birlikte olduğunuz için hepinize teşekkür ederim.

Bugünkü yayınımıza, 2026 yılının ilk yarısına ilişkin finansal ve operasyonel sonuçlarımızı, özellikle iş kollarımızın bireysel performanslarına odaklanarak sunmakla başlayacağız. Ardından nakit pozisyonumuz ve sermaye dağılımımıza ilişkin detayları paylaşacağız. Operasyonel ve finansal sonuçlarımızı değerlendirdikten sonra, şirketimizin sürdürülebilirlik girişimlerine ilişkin güncel gelişmeleri aktararak sunumumuzu tamamlayacağız.

Her zamanki gibi, sunumun sonunda sorularınızı almaktan memnuniyet duyacağız. Sunumumuzun ve soru-cevap oturumumuzun ileriye dönük bazı beyanlar

içerebileceğini hatırlatmak isteriz. Varsayımlarımız ve tahminlerimiz mevcut koşullara dayanmakta olup değişikliğe tabi olabilir.

Finansal sonuçlarımızı değerlendirmeye başlamadan önce, ilgili mevzuat ve düzenlemeler doğrultusunda Şişecam dahil olmak üzere Türkiye'deki şirketlerin finansal tablolarını TMS-29 enflasyon muhasebesi hükümlerine göre hazırlamaya devam ettiğini hatırlatmak isterim. Bu doğrultuda, 2026 yılı ilk yarı finansal sonuçlarımız ile karşılaştırmalı 2025 yılı verileri, Türkiye Finansal Raporlama Standartları'na uygun olarak hazırlandı ve 30 Haziran 2026 itibarıyla Türk Lirası'nın satın alma gücü esas alınarak sunuldu.

Önceki dönemlerde olduğu gibi, operasyonel ve finansal inceleme bölümünün sonunda TMS-29 hariç bazı temel finansal göstergeleri de paylaşacağız. Söz konusu bilgiler, finansal kuruluşların TMS-29 standartlarının uygulanmasından muaf olmaları nedeniyle daha önce ana hissedarımıza iletilmiştir.

Raporlama dönemini yıllık bazda %8 düşüşle 122 milyar TL konsolide gelir ile tamamladık.

Gelir performansı, yurtiçi enflasyon oranı ile Türk Lirası'nın rezerv para birimleri sepeti karşısındaki değer kaybı arasındaki uyumsuzluktan etkilenmeye devam etti. Dönem boyunca yıllık enflasyon %32 seviyesinde gerçekleşirken, raporlama para birimimiz olan TL ise %16 oranında değer kaybetti. Bu durum, uluslararası operasyonlarımızın raporlanan büyüme performansını sınırladı. Buna ek olarak, çeşitlendirilmiş portföyümüzde yer alan iş kolları arasında farklı piyasa dinamikleri ve nihai pazar koşulları nedeniyle performans farklılıkları görüldü.

Ana iş kollarımızın satış performansına bakıldığında, Mimari Cam ve Kimyasallar operasyonlarının satış hacmine katkıları, Cam Ev Eşyası ve Cam Ambalaj iş kollarındaki zayıf trendi dengeledi. Cam iş kollarımızın tümünde ve tüm coğrafyalarda ABD doları bazında ürün fiyatlarında iyileşmeler gözlenirken, soda külü operasyonlarımızdaki fiyatlama performansı, devam eden küresel arz fazlası nedeniyle geçen yılın gerisinde kaldı.

İlk yarı boyunca özellikle Orta Doğu'daki jeopolitik gelişmeler enerji piyasalarındaki oynaklığı artırırken, enflasyonist baskılar birçok bölgede üretim maliyetleri ve tüketici güveni üzerinde etkili olmaya devam etti.

Bu zorluklar yalnızca Şişecam'a özgü değildi. Küresel cam ve malzeme sektörlerinde faaliyet gösteren şirketler de sanayi talebinin zayıf seyrettiği, enerji piyasalarındaki oynaklığın yüksek olduğu ve jeopolitik belirsizliklerin devam ettiği bir ortamda faaliyet göstermeyi sürdürdü. Bu çerçevede, hacimlerin korunması, nakit

yaratımının desteklenmesi ve fiyatlama disiplininin sürdürülmesi sektör genelindeki temel öncelikler olmaya devam etti.

Şişecam olarak, disiplinli fiyatlandırma yaklaşımımızı, çevik üretim planlamamızı ve sıkı maliyet kontrol uygulamalarımızı sürdürdük. Mimari Cam iş kolundaki katma değerli ürünlerinin artan katkısı ve özellikle Endüstriyel Cam iş kolunda devam eden verimlilik önlemleri ile elde edilen kazanımlar sayesinde sağlıklı brüt kârlılık profilimizi koruyarak %27 seviyesinde brüt kâr marjı elde ettik.

Faaliyet giderlerinin satışlara oranı %29 seviyesinde gerçekleşti. Bu oran yıllık bazda yükselirken, 2026 yılının ilk çeyreğine göre ise yatay kaldı. Geçen yıla kıyasla gerçekleşen artışın temel nedenleri; Kimyasallar operasyonlarında ürün fiyatlarının düşük seyretmesi, enerji piyasalarındaki oynaklığa bağlı olarak özellikle Cam Ev Eşyası ve Kimyasallar iş kollarında yükselen lojistik maliyetler ve enflasyonist ortamın etkisiyle artan genel yönetim giderleri oldu. Bununla birlikte, devam eden verimlilik programları ve maliyet optimizasyonu uygulamaları sayesinde konsolide faaliyet giderlerinin satışlara oranındaki değişim kontrol altında tutuldu. Faydaları kademeli olarak ortaya çıkmaya devam etmekle birlikte, verimlilik yönetimi ve maliyet kontrolü programı kapsamında hayata geçirilen uygulamalar operasyonel esnekliği, maliyet disiplini ve portföy genelindeki kârlılığı desteklemeyi sürdürmektedir.

FAVÖK 3,7 Milyar TL seviyesinde gerçekleşirken, 2025 yılı ilk yarısında %13 seviyesinde olan FAVÖK marjı ise %3'e geriledi. Yıllık bazdaki bu düşüş, ağırlıklı olarak geçtiğimiz yıl yatırım amaçlı gayrimenkul portföyümüz için gerçekleştirilen bağımsız değerlendirme çalışması sonucunda kaydedilen 2,4 milyar TL tutarındaki yeniden değerlendirme kazancının yarattığı yüksek baz etkisinden kaynaklandı. Söz konusu kazanç, portföyümüzde yer alan bir gayrimenkulün tapu niteliğindeki değişiklik sonrasında enflasyonun üzerinde gerçekleşen gerçeğe uygun değer artışıyla desteklendi.

Bu yıl ise bu etki ters yönde gerçekleşti. Beykoz'daki yatırım amaçlı gayrimenkulümüzün satışına bağlı olarak 3,5 milyar TL tutarında yeniden değerlendirme zararı kaydettik. Buna ek olarak, Stockton Port Projesi'nin sonlandırılması ve 7C Basalia Global ile olan iş ortaklığının sona erdirilmesi sonucunda toplam 1,2 milyar TL tutarında yatırım faaliyetlerinden gider kaydedildi.

Bunun yanı sıra, yarıyıl döneminde gerçekleştirilen değerlendirme çalışmaları, kalan yatırım amaçlı gayrimenkul portföyümüzün ve maddi duran varlıklarımızın enflasyon oranının gerisinde kaldığını gösterdi ve ilave 2,8 milyar TL tutarında yeniden

değerleme değer düşüklüğü oluştu. Söz konusu tek seferlik kalemler, FAVÖK üzerinde toplam 7,4 milyar TL tutarında olumsuz etki yarattı ve FAVÖK marjında 610 baz puanının üzerinde seyreltici etkiye neden oldu.

Enflasyon muhasebesi uygulaması kapsamında yatırım amaçlı gayrimenkullerin defter değeri öncelikle enflasyona göre endekslenmektedir. Bağımsız değerlendirme sonucu ulaşılan gerçeğe uygun değer, enflasyona göre düzeltilmiş kayıtlı defter değerinin altında kalması halinde, aradaki fark yeniden değerlendirme zararı olarak kaydedilmektedir. Bununla birlikte, bağımsız değerlendirme sonucunda bilanço değerinin güncellenmesi nedeniyle oluşan enflasyon kaynaklı düzeltme parasal kazanç yaratmakta ve böylece nakit etkisi bulunmayan bu değerlendirme zararlarının gelir tablosu üzerindeki etkisi belirli ölçüde dengelenmektedir

Bu sonuç aynı zamanda Türkiye gayrimenkul piyasasındaki genel eğilimlerle de uyumludur. TCMB Konut Fiyat Endeksi verilerine göre konut fiyatları 2024, 2025 ve Haziran 2026 itibarıyla nominal bazda artmaya devam etti ancak reel bazda negatif gerçekleşti. 2024 yıl sonunda %10,4 seviyesinde olan yıllık reel düşüş, 2025 yıl sonunda %1,4'e kadar daralmış, ancak Haziran 2026 itibarıyla yeniden %5,8 seviyesine yükselmiştir.

Bu nedenle, FAVÖK'teki düşüşü esas faaliyetlerimizin temel kârlılığındaki bir bozulmadan ziyade, yatırım amaçlı gayrimenkullerimize ilişkin operasyon dışı ve nakit etkisi yaratmayan değerlendirme hareketlerinin sonucu olarak değerlendiriyoruz.

Bununla birlikte, iş kollarımızın bir kısmında piyasa koşulları zorlu seyretmeye devam etse de portföy kalitesi, katma değerli ürün penetrasyonu, operasyonel verimlilik ve müşteri çeşitlendirmesi gibi kontrol alanımızdaki göstergeler yılın ilk yarısında olumlu yönde gelişimini sürdürdü.

Ana Ortaklık Payı Net Karı; disiplinli likidite yönetimi, fonlama optimizasyonu uygulamaları ve nakit varlıklar üzerinden elde edilen getirilerdeki iyileşmenin desteklediği net finansman giderlerinin yaklaşık 12 milyar TL azalması sayesinde %4 marjla 5,4 milyar TL seviyesinde yatay seyretti. Yıllık bazda %11 artış gösteren ve 17 milyar TL'ye ulaşan parasal kazanç tutarı da dönem kârlılığını destekleyen unsurlar arasında yer aldı.

5.slaytta, TMS-29 enflasyon muhasebesi etkisi olmadan sunulan bazı temel finansal göstergeleri görebilirsiniz. Bildiğiniz üzere bu amaçla, ilgili gelir tablosu kalemlerindeki parasal kazanç/kayıp etkilerinin elimine edilmesiyle hesaplanan Düzeltilmiş FAVÖK metriğini kullanıyoruz.

Görüldüğü üzere, enflasyon muhasebesinin ilgili gelir tablosu kalemleri üzerindeki kümülatif etkisi yaklaşık 13,4 milyar TL seviyesinde gerçekleşmiş olup, bunun önemli bölümü satılan malın maliyeti ve yatırım faaliyetlerinden kaynaklandı.

Üretim kapasitemizin büyük kısmının Türkiye’de bulunması ve yüksek enflasyon ortamında faaliyet göstermemiz nedeniyle maliyetler üzerinde enflasyon etkisi kaçınılmazdır. Bu durum, artan doğrudan işçilik giderleri ve genel üretim giderlerinde görülmektedir. Enflasyon muhasebesi aynı zamanda stok değerlerini yükselterek maliyetler üzerindeki baskıyı artırmakta, iş modelimizin doğası gereği yüksek olan stok devir süresi de satılan malın maliyetine olan etkiyi büyütmemektedir.

Operasyonel etkilerin yanı sıra, bu raporlama döneminde yatırım amaçlı gayrimenkul portföyümüze ilişkin önemli tutarda nakit etkisi yaratmayan değerlendirme etkileri de gerçekleşti. Ana faaliyet konusu dışındaki operasyonel olmayan varlıklarımıza ilişkin yeniden değerlendirme ve değer düşüklüğü zararları raporlanan kârlılığı azalttı. Bir önceki slaytta açıkladığımız üzere, TMS 29 çerçevesinde muhasebeleştirilen yeniden değerlendirme zararının etkisi, gelir tablosuna yansıyan ilave net parasal pozisyon kazançları tarafından kısmen dengelendi.

Bu doğrultuda, Düzeltilmiş FAVÖK 17,1 milyar TL, Düzeltilmiş FAVÖK marjı ise %14 seviyesinde gerçekleşti.

Bununla birlikte, mevcut kârlılık seviyesinin çeşitlendirilmiş varlık tabanımızın, güçlü pazar konumlarımızın ve küresel operasyonlarımızın potansiyelini tam anlamıyla yansıtmadığına inanıyoruz. Bu nedenle, getirilerin artırılması, nakit yaratımının güçlendirilmesi ve kârlılığın iyileştirilmesi önümüzdeki dönemde de yönetim ekibimizin en önemli öncelikleri olmaya devam edecektir. Yakın dönemde devreye aldığımız kapasitelerin, portföy optimizasyonuna yönelik adımlarımızın ve verimlilik girişimlerimizin, önümüzdeki dönemde kârlılık ve nakit yaratma performansımızı desteklemek açısından güçlü bir zemin oluşturduğuna inanıyoruz.

Bir sonraki slayta geçtiğimizde, raporlama döneminde de operasyon portföyümüzün dengeli yapısını koruduğunu ve cam operasyonlarının konsolide gelirimizin üçte ikisini oluşturmaya devam etti.

En büyük cam faaliyetimiz olan Mimari Cam iş kolu; Türkiye, Bulgaristan, İtalya, Hindistan ve Rusya’daki operasyonlarının yanı sıra Mısır’da Saint-Gobain ile ortaklığımız olan bir üretim hattıyla yıllık toplam 5,1 milyon ton brüt düz cam üretim kapasitesine sahiptir. Mimari camlar, konsolide gelirimizin %26’sını oluştururken, %55 pay ile FAVÖK’e en büyük katkıyı sağlayan iş kolu olmayı sürdürdü. Kârlılık, daha olumlu bir fiyatlama ortamı, enerji verimliliği sağlayan cam çözümlerine yönelik

talepteki iyileşme ve katma değerli ürünlerin artan katkısıyla desteklendi. Binalarda daha yüksek enerji verimliliği standartlarını teşvik eden düzenlemeler de uzun vadeli piyasa temellerini desteklemeye devam etti.

İtalya, Bulgaristan ve Türkiye’de devreye alınan yeni kaplamalı cam hatları ile Tarsus yatırımlarımızın kademeli olarak üretime katkı sağlaması, katma değerli ürün portföyümüzü daha da güçlendirdi. Yeni düz cam fırını, kaplamalı cam kapasiteleri, buzlu cam fırını ve enerji camı işleme hatlarının katkısı, iş kolunda hem operasyonel verimliliği hem de ürün karmasını olumlu yönde destekledi.

Yıllık 3,5 milyon ton kapasiteli Cam Ambalaj iş kolumuz ise Macaristan dahil dört ülkede yer alan 10 üretim tesisindeki 26 aktif fırınıyla, konsolide performansımıza ikinci en büyük katkıyı sağlamayı sürdürdü. İş kolu, raporlama döneminde konsolide gelirimizin %23’ünü ve FAVÖK’ümüzün %33’ünü oluşturdu.

Daha önce duyurduğumuz üzere, Macaristan’daki yeşil saha yatırımımızı 2026 yılının başında devreye alarak Avrupa’daki varlığımızın genişletilmesinde önemli bir kilometre taşını geride bıraktık. Tesis şu anda deneme üretimi sürecindedir. Bu nedenle söz konusu yatırımın katkılarının, operasyonun ticari ağıma tam olarak entegre olmasıyla birlikte kademeli şekilde finansallarımıza yansımaları beklemekteyiz.

Kimyasallar iş kolumuz, konsolide gelirlerimizin %21’ini oluşturarak gelir katkısı açısından üçüncü sırada yer aldı. İş kolunun konsolide FAVÖK içerisindeki payı ise %7 seviyesinde gerçekleşti. Soda külü pazarında devam eden küresel arz fazlasına rağmen iş kolu, çeşitlendirilmiş müşteri portföyü, operasyonel disiplin ve doğal soda külündeki stratejik konumu sayesinde piyasa koşullarının olumsuz etkisini sınırlandırmayı başardı.

Konsolide gelirimizin %13’ünü oluşturan Endüstriyel Cam iş kolumuz, kârlılıktaki toparlanmasını sürdürdü ve raporlama döneminde konsolide FAVÖK’ümüzün %18’ini oluşturdu. Avrupa ve Türkiye’de yürütülen operasyonel verimlilik çalışmaları, portföy optimizasyonu çalışmaları ve değer yaratmaya yönelik artan odak, segmentin kârlılığını desteklemeye devam etti.

Yıllık 524 bin ton brüt kapasiteye sahip Cam Ev Eşyası faaliyetlerimizden konsolide gelirimizin %11’ini elde ettik. Ancak düşük talep görünümü nedeniyle söz konusu iş kolu FAVÖK üzerinde seyreltici etki yarattı.

Ağırlıklı olarak elektrik ticareti faaliyetlerimizden oluşan Enerji segmenti ise konsolide gelirimizin %4’ünü oluşturdu. Elektrik kaynaklarının kompozisyonu

nedeniyle spot piyasa fiyatlamasının zayıflaması sonucunda segmentin konsolide FAVÖK'e katkısı sınırlı kaldı.

Önümüzdeki iki slaytta, ana iş kollarımızın ilk yarı performansına ilişkin temel gelişmeleri ayrı ayrı ele alacak; Cam ve Kimyasallar operasyonlarımızın operasyonel ve finansal açıdan geçen yılın aynı dönemine göre gösterdiği performansı özetleyeceğiz.

Mimari Cam

Mimari Cam iş kolumuz, devam eden makroekonomik belirsizliklere, sıkı finansman koşullarına ve jeopolitik gelişmelerin yarattığı zorluklara rağmen güçlü performansını koruyarak 31 milyar TL net grup dışı gelir elde ederek, enflasyonun hafif üzerinde bir büyüme sergiledi. FAVÖK marjı ise geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık 210 baz puan gerileyerek %17 seviyesinde gerçekleşti.

İş kolumuzun performansı, Kuzey İtalya'daki fırının yeniden devreye alınması ile Tarsus'ta yeni düz cam fırınının üretime başlaması sonrasında artan kapasiteden olumlu etkilendi. Bununla birlikte söz konusu yatırımlar yalnızca kapasite artışı sağlamakla kalmadı, operasyonel esnekliğimizi geliştirdi ve özellikle kaplamalı cam ile enerji verimliliği sağlayan ürünlerde katma değerli ürün portföyümüzü güçlendirdi. Devreye alınan yeni kaplamalı cam ve enerji camı yatırımları sayesinde hem Türkiye'de hem de Avrupa'da yüksek katma değerli uygulamalara yönelik artan talebe daha etkin şekilde yanıt verebilir hale geldik.

Bazı tesislerimizde devam eden soğuk tamir çalışmalarına rağmen üretim hacmimiz yıllık bazda %8 artış gösterdi. Yeni yatırımların devreye alınma sürecine ve artan üretim kapasitemize rağmen aktif kapasite kullanım oranımızı %87 seviyesinde tutmayı başardık.

Talep koşulları dönem boyunca bölgelere göre farklılaşan bir görünüm sergiledi.

Türkiye'de kentsel dönüşüm ve yenileme faaliyetleri talebi desteklemeye devam ederken, katma değerli ürünlerin artan payı satış karmamızı güçlendirdi. Eylül 2025'te devreye aldığımız yeni kapasitelerin de katkısıyla güneş enerjisi camı dönem boyunca en önemli büyüme alanlarımızdan biri oldu. Pazar büyümesini sürdürürken, artan pazar penetrasyonu ve ithal ürün ikamesi sayesinde sektörün üzerinde bir büyüme performansı ortaya koyduk. Böylece güneş enerjisi camındaki pazar payımızı geçen yılki %16 seviyesinden bu raporlama döneminde %40'a yükselttik. Ölçeğimiz, operasyonel güvenilirliğimiz ve entegre üretim yapımız sayesinde bölgesel ekosistemin gelişimine katkı sağlamayı ve yerel tedarik zincirinin güçlenmesini desteklemeyi sürdürdük.

Kaplamalı cam ürünleri ise enerji verimliliğine yönelik çözümlere artan talebin etkisiyle özellikle değer bazında daha yüksek katkı sağladı. Bu eğilim, bölge genelinde binalarda enerji verimliliğini teşvik eden düzenlemelerin ve sektörel dönüşümün güçlenmesiyle de paralellik göstermedi.

İhracat pazarlarında, özellikle jeopolitik gelişmelerden etkilenen bölgelerde rekabetçi ortam devam etti. Avrupa ve Asya-Pasifik bölgelerinin artan katkısı, bazı Orta Doğu pazarlarında görülen zayıflığı telafi ederek çeşitlendirilmiş ticari ağıımızın sağladığı avantajları bir kez daha ortaya koydu. Doğrudan ihracat performansının da desteğiyle Türkiye operasyonlarımızın toplam satış hacmi yıllık bazda %5 büyüdü.

Avrupa'da ise temkinli müşteri davranışları ve zayıf inşaat faaliyetleri nedeniyle piyasa koşulları seçici seyrini korudu. Bu ortamda katma değerli ürünlere ve müşteri portföyü yönetimine odaklanmayı sürdürdük. Son dönemde devreye alınan kaplamalı cam yatırımlarının katkısıyla Avrupa satış karmamızda kaplamalı ürünlerin payı hacim bazında yaklaşık 450 baz puan, değer bazında ise yaklaşık 600 baz puan artış gösterdi.

Hindistan ve Rusya pazarlarında ise dönem boyunca farklı dinamiklerin etkili olduğu karmaşık bir görünüm devam etti.

Tüm bu gelişmeler sonucunda konsolide satış hacmimiz yıllık bazda yatay seyretti. Buna karşın disiplinli fiyatlama yaklaşımımız, katma değerli ürünlerin artan payı, genişleyen üretim kapasitemiz ve çeşitlendirilmiş ticari ağıımız sayesinde standart ürünlerde ton başına ortalama fiyatlar ABD doları cinsinden yıllık bazda %18 yükseldi.

Endüstriyel Cam

Endüstriyel Cam iş kolumuz; otomotiv camları, enkapsülasyon ve cam elyafı faaliyetlerinden oluşmakta olup, 2026 yılının ilk yarısında 16 milyar TL net grup dışı gelir elde etti. FAVÖK marjı, bir önceki yılın aynı dönemindeki negatif %3 seviyesine kıyasla, devam eden operasyonel verimlilik çalışmaları ve ürün karmasının katkısıyla %12 seviyesinde oldu.

Otomotiv camları satış hacimleri, OEM üretim programlarına genel olarak paralel bir seyir izlendi. Daha zengin ürün karması, tonaj bazındaki zayıf performansı kısmen dengeledi, adet bazında düşük çift haneli daralmaya rağmen değer yaratımını destekledi. Daha ağır ve teknik açıdan daha gelişmiş ürünlerin artan katkısı, hacim kaynaklı baskıların etkisini azalttı.

Otomotiv Yenileme Camı (OYC) kanalı da performansımızın önemli unsurlarından biri olmaya devam etti. Tekrarlayan talep yapısı ve geniş müşteri tabanı sayesinde bu kanal, dönem boyunca istikrarlı bir katkı sağladı ve OEM tarafındaki daha zayıf görünümü kısmen dengeledi.

Cam Ev Eşyası

Cam Ev Eşyası iş kolumuz, temkinli tüketici harcamaları, artan jeopolitik belirsizlikler ve hedef pazarlar genelinde zayıf seyreden talep koşullarının etkili olduğu bir ortamda faaliyet göstererek 14 milyar TL net grup dışı gelir elde etti. İş kolu gelirlerinin yaklaşık yarısı uluslararası operasyonlardan sağlanırken, FAVÖK marjı negatif %10 oldu.

Konsolide satış hacmi yıllık bazda %5 geriledi. Buna karşın, adet bazında satışların yatay seyretmesi, satış karması yönetimine ve katma değerli ürünlere odaklı yaklaşımımızı sürdürdüğümüzü göstermektedir.

Türkiye’de yurt içi performans görece güçlü seyretti. Ulusal zincir mağazalar, toptancı-perakendeci kanalları ve B2B segmentinin tamamı olumlu katkı sağlayarak hacim büyümesini destekledi ve pazardaki konumumuzu daha da güçlendirdi. Bağımsız pazar araştırmalarına göre, etkin ticari uygulamalarımız ve güçlü marka değerimiz sayesinde faaliyetlerimiz pazar büyümesinin 700 baz puan üzerinde performans gösterdi. Bunun sonucunda pazar payımız adet bazında 400 baz puan artarak %70 seviyesine ulaştı.

Uluslararası pazarlarda ise daha karmaşık bir görünüm söz konusuydu. Müşterilerin yüksek stok seviyeleri, düşük maliyetli ithalat ve belirli bölgelerdeki jeopolitik belirsizlikler talebi etkilerken, öncelik verdiğimiz Avrupa pazarlarında konumumuzu güçlendirmeye devam ettik. HoReCa kanalı ve Paşabahçe premium segmenti olumlu katkı sağlarken, katma değerli ürünlere yönelik odağımız uluslararası operasyonlarımızın ticari performansını destekledi.

Fiyat revizeleri bölgesel piyasa koşulları ve maliyet gelişmeleri doğrultusunda şekillendi. 2025 yılından bu yana uygulanan fiyat revizeleri ve satış karmasının desteğiyle ton başına ortalama fiyatlar ABD doları cinsinden yıllık bazda %3 yükseldi.

Cam Ambalaj

Cam Ambalaj iş kolumuz, geçen yılın aynı dönemindeki 29 milyar TL’ye kıyasla 28 milyar TL net grup dışı gelir elde etti. Nihai kullanım alanlarının bazılarında talep koşullarının daha zayıf seyretmesine rağmen fiyatlama performansı dönem boyunca güçlü kaldı ve hacimlerdeki gerilemeyi önemli ölçüde dengeledi. Bu sonuç

aynı zamanda disiplinli ticari yaklaşımımızı da yansıttı. FAVÖK marjı ise yıllık bazda yaklaşık 320 baz puan gerileyerek %12 seviyesinde gerçekleşti.

Yılın ilk yarısında üretimimiz, Türkiye'deki planlı soğuk tamir faaliyetleri ile BDT bölgesindeki üretim optimizasyonu çalışmalarından etkilendi. Buna bağlı olarak konsolide üretimimiz yıllık bazda %6 azaldı. Bununla birlikte, geçici operasyonel etkilerin yaşandığı bu dönemde de üretimi piyasa koşullarına uyumlu şekilde yöneterek kapasite kullanım oranımızı %90 seviyesinde koruduk.

Talep dinamikleri dönem boyunca farklılık gösterdi. Türkiye'de gıda üreticilerine ve maden suyu üreticilerine yapılan satışlar olumlu katkı sağlarken, bazı alkollü içecek kategorilerinde talep sınırlı kaldı.

İhracat performansı ise coğrafi çeşitlilik, Avrupa'daki pazar payı kazanımları ve genişleyen müşteri portföyünün desteğiyle güçlü seyretti. Macaristan tesisimizin devreye alma faaliyetleri ilerledikçe Avrupa'daki müşteri ilişkilerimizi ve ticari varlığımızı daha da güçlendirdik. Bu durum, Orta Doğu pazarlarındaki daha zayıf talebi dengelemeye yardımcı oldu.

BDT bölgesinde piyasa koşulları yılın ilk yarısı boyunca zorlu seyretti. Rusya'da tüketici güvenindeki zayıflık, vergi düzenlemeleri kaynaklı fiyat artışları ve alkollü içecek kategorisindeki düşük talep tüketimi baskılamaya devam etti. Buna karşılık, Gürcistan operasyonlarımız güçlü performans sergileyerek bölgedeki daralmayı kısmen dengeledi.

Sonuç olarak, konsolide satış hacmi yıllık bazda %4 geriledi. Buna rağmen, disiplinli fiyatlama uygulamaları, olumlu ürün karması ve kur etkileri sayesinde fiyat performansı desteklendi ve ton başına ortalama fiyatlar ABD doları cinsinden yıllık bazda %11 yükseldi.

Kimyasallar

Kimyasallar iş kolumuz, küresel kimyasallar pazarlarında devam eden baskılara rağmen 26 milyar TL net grup dışı gelir elde etti. FAVÖK marjı, 2025 yılının ilk yarısındaki %14 seviyesine kıyasla %3 olarak gerçekleşti.

Soda kimyasalları faaliyetlerinde zorlu piyasa koşulları raporlama dönemi boyunca devam etti. Çin'de devreye alınan yeni soda külü ve sodyum bikarbonat kapasitelerinin etkisiyle küresel arz artışı sürerken, birçok tüketici sektörde talep toparlanması sınırlı kaldı. Sonuç olarak fiyatlama ortamı zayıf seyrini korudu. Bu koşullara ve devam eden jeopolitik gelişmelere rağmen iş kolumuz, yeni müşteri

kazanımları, güçlü yurt içi talep ve coğrafi olarak çeşitlendirilmiş üretim ve satış ağımızın sağladığı esneklik sayesinde güçlü satış performansını sürdürdü.

Dönem içerisinde gerçekleştirilen planlı bakım faaliyetlerinin ve yaşanan geçici operasyonel aksaklıkların konsolide üretime etkisi, çeşitlendirilmiş üretim altyapımız sayesinde düşük tek haneli seviyede kaldı.

Ticari performansımız dönem boyunca güçlü kaldı. Avrupa Birliği Emisyon Ticaret Sistemi'nin (EU ETS) uygulanmaya başlaması sonrasında ihracat pazarlarındaki rekabet gücünü desteklemek amacıyla bazı müşterilerimizin Türkiye operasyonlarımızdan AB'deki tesislerimize yönlendirilmesi ve yerel müşterilere yapılan teslimatların artması sonucunda yurt içi soda külü satışlarımız önemli ölçüde yükseldi. Böylece, zorlu küresel piyasa koşullarına rağmen konsolide soda külü satış hacmimiz genel olarak yatay seyretti.

Krom kimyasalları tarafında ise talep yılın ilk yarısı boyunca zayıf kalmaya devam etti. Özellikle deri uygulamalarında talep düşük seyrederken, birçok nihai kullanım alanında yoğun rekabet ortamı sürdü. Satış hacimlerindeki gerilemeye rağmen fiyatlama performansı, maliyet artışlarına yönelik yapılan fiyat revizelerinin yanı sıra etkin ürün karması yönetimi sayesinde desteklendi.

Sonuç olarak, konsolide kimyasallar satış hacmi yıllık bazda hafif geriledi, ABD doları cinsinden ton başı net soda külü satışları ortalama %8 geriledi. Krom kimyasallarında ise disiplinli fiyatlama uygulamaları ve etkin ticari performansın desteğiyle ABD doları cinsinden ton başı net satışlar geçen yılın aynı dönemine kıyasla %6 arttı.

9. slayta geçtiğimizde, dört kıta ve 12 ülkedeki üretim tesislerimiz, çeşitlendirilmiş operasyon portföyümüz ve geniş ürün yelpazemiz sayesinde müşterilerimize dünya genelinde hizmet vermeye devam ettiğimizi görüyoruz. Türk Lirası'ndaki değer kaybı ile enflasyon arasındaki belirgin farklılığın yarattığı zorluklara rağmen uluslararası satışlarımız konsolide gelirlerimizin %61'ini oluşturdu. İhracat gelirlerimiz 464 milyon ABD doları seviyesinde gerçekleşti ve bunun %62'si Avrupa'ya yapılan sevkiyatlardan elde edildi. Avrupa'daki üretim tesislerimizden elde edilen gelirleri kapsayan Avrupa bölgesi, konsolide gelirlerimizin %32'sini oluşturarak Türkiye dışındaki en büyük nihai pazarımız olmaya devam etti. ABD doğal soda külü operasyonlarımızın satışları ve ihracatlarımız sayesinde ABD pazarının toplam satışlarımız içindeki payı %11 seviyesinde gerçekleşmiştir. Buna paralel olarak, gelişmiş pazarların toplam satışlarımız içindeki payı %43 olmuştur.

Likidite pozisyonumuzun detaylarını 10. slaytta görebilirsiniz. Raporlama dönemini, 144 milyon ABD doları tutarında finansal yatırım da dahil olmak üzere toplam 608 milyon ABD doları nakit ve nakit benzeri varlık ile tamamladık. Bu finansal yatırımların 59 milyon ABD dolarlık kısmı bu yıl vadeli Eurobond yatırımlarından oluşmaktadır. Brüt finansal borcumuz 3,7 milyar ABD doları seviyesinde gerçekleşti. Borç vadesi dağılımı %79 uzun vadeli ve %21 kısa vadeli şeklinde oldu. Brüt finansal borcun %89'u rezerv para cinsindedir. Kalan kısmın ise %96'sı Türk Lirası cinsindedir. Faiz oranı yapısında ise %69 sabit faizli ve %31 değişken faizli borçlanma bulunmaktadır. Finansal yatırımlar hariç tutulduğunda, nakit ve nakit benzerleri içerisindeki rezerv para payı %45 seviyesinde gerçekleşti. Sonuç olarak net borç pozisyonumuz 3,1 milyar ABD doları oldu.

Net kaldıraç oranımız 9,6x seviyesinde gerçekleşirken, parasal kazanç/kayıp düzeltilmiş FAVÖK kullanılarak hesaplanan net kaldıraç oranı ise 3,9x seviyesinde oldu. Kaldıraç oranımız yüksek seviyelerde seyretmeye devam etmekle birlikte, borçluluğun azaltılması ve bilanço yapımızın güçlendirilmesi önümüzdeki dönemde de temel önceliklerimiz arasında yer almaktadır. Bunun yanı sıra, sermaye tahsisi ve bilanço yönetimi stratejilerimiz doğrultusunda, ana faaliyet konumuz dışındaki varlıklara ilişkin fırsatları değerlendirmeyi sürdürüyoruz.

Dönem sonunda 528 milyon ABD doları uzun ve 163 milyon Avro kısa pozisyonla net uzun döviz pozisyonumuz 17 milyar TL oldu.

11.slayta geçtiğimizde, 12 milyar TL seviyesinde gerçekleşen yatırım harcamalarımızın, geçen yılın aynı dönemine kıyasla %38 daha düşük olduğunu görüyoruz. Ortalama kuru esas alındığında yatırım harcamalarımız 270 milyon ABD doları seviyesinde gerçekleşti. Bu tutar geçen yılın aynı döneminde kaydedilen nakit çıkışının yaklaşık yarısına karşılık gelmektedir. Yatırım harcamalarının iş kolları bazındaki dağılımı aşağıdaki şekilde gerçekleşti:

- Toplam yatırım harcamalarının %41'i Mimari Cam segmentine aittir. Bu tutar ağırlıklı olarak yakın dönemde devreye alınan yatırımlara ilişkin nakit çıkışları ile Hindistan'da inşası devam eden kaplamalı cam hattına yönelik harcamalardan oluşmaktadır.
- Bu yılın ilk çeyreğinde devreye alındığını duyurduğumuz Macaristan'daki yeşil saha cam ambalaj yatırımı ile Türkiye'deki soğuk tamir süreçlerine yönelik ödemeler toplam yatırım harcamalarının %36'sını oluşturdu.

- Kimyasallar iş kolu, ağırlıklı olarak Mersin ve Wyoming tesislerindeki operasyonel verimlilik ve bakım yatırımları kapsamında gerçekleştirilen harcamalarla toplam yatırım harcamalarının %6'sını oluşturdu.
- Kalan tutarın büyük bölümü ise Şişecam genelinde yürütülen verimlilik artırıcı yatırımlar, dijitalleşme ve Ar-Ge projelerinin muhasebeleştirildiği Diğer segment altında yer almaktadır. Grup genelinde 2030 sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda devam eden yenilenebilir enerji yatırımları da bu segment altında kaydedildi.

Dönemi, yeni devreye alınan tesislerin kademeli üretime geçiş sürecine bağlı olarak artan stok seviyelerinin yarattığı işletme sermayesi ihtiyacı ile Beykoz arazisi dahil olmak üzere operasyonel olmayan varlık satışlarından kaynaklanan düzeltmelerin etkisiyle, işletme faaliyetlerinden 2,2 milyar TL nakit çıkışı ile tamamladık.

Nakit ve nakit benzerleri üzerindeki parasal kayıp da dahil edildiğinde, özsermayeye serbest nakit akışımız geçen yılın aynı dönemindeki negatif 26 milyar TL'ye kıyasla negatif 28 milyar TL olarak gerçekleşti. Operasyonel olmayan varlık satışından elde edilen nakit girişleri dahil edildiğinde ise serbest nakit akışı negatif 20 milyar TL seviyesinde oluştu. Önümüzdeki dönemde, büyük ölçekli kapasite artışı yatırımlarımızın önemli ölçüde tamamlanmış olmasıyla birlikte, yatırımlara bağlı nakit çıkışlarının önceki dönemlere kıyasla daha ılımlı seviyelerde gerçekleşmesini bekliyoruz. İşletme sermayesi optimizasyonu ise öncelikli odak alanlarımızdan biri olmaya devam etmektedir. Yeni devreye alınan tesislerle ilişkili stok seviyelerinin, kapasite kullanımının kademeli olarak artmasıyla birlikte zaman içerisinde normalleşmesini öngörüyoruz.

12.slaytta, konsolidasyon amacıyla ana hissedarımıza sunulan ve bilgi simetrisi çerçevesinde KAP'ta da açıklanan, TMS 29 etkisi hariç temel finansal göstergelerimizi görebilirsiniz.

Takip eden bölümde sürdürülebilirlik yolculuğumuzdaki gelişmeleri sizlerle paylaşacağız.

Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) tarafından yayımlanan Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) doğrultusunda hazırladığımız ikinci TSRS uyumlu Sürdürülebilirlik Raporumuzu yayımladık.

Raporumuzda sürdürülebilirlik yönetim yapımızı, iklim değişikliği karşısındaki dayanıklılığımızı ve iş modelimiz açısından ortaya çıkan risk ve fırsatları kapsamlı bir şekilde paylaşıyoruz. Bunun yanı sıra risk yönetimi yaklaşımımız, sürdürülebilirlik

alanındaki kurumsal yönetim uygulamalarımız ve ürün portföyümüzün iklim değişikliğinin etkilerinin yönetilmesindeki rolüne ilişkin detaylı bilgiler sunuyoruz.

2025 TSRS Uyumlu Sürdürülebilirlik Raporumuzun Türkçe ve İngilizce versiyonlarına sustainability.sisecam.com adresinden ulaşabilirsiniz.

17 Haziran 2026 tarihinde Barclays tarafından düzenlenen “Emerging Market Corporate Days 2026” etkinliği kapsamında yatırımcılarla üç ayrı oturum bir araya geldik. Şişecam Sürdürülebilirlik Direktörlüğü ve Yatırımcı İlişkileri Direktörlüğü ekiplerinin katılımıyla gerçekleştirilen görüşmelerde, Şişecam’ın sürdürülebilirlik stratejisini, sürdürülebilirlik yolculuğunu, hedeflerini ve bu hedefler doğrultusunda kaydedilen ilerlemeleri yatırımcılarla paylaştık. Ayrıca çevresel, sosyal ve yönetim performansımıza ilişkin güncel gelişmeleri aktararak yatırımcıların sorularını yanıtladık ve sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarımıza dair kapsamlı bilgi sunduk. Şeffaflık ve eşit bilgilendirme ilkelerimiz doğrultusunda, söz konusu toplantılarda kullanılan sunum da internet sitemizde erişime açıldı.

Son olarak bu yıl 40. Şişecam Uluslararası Cam Konferansı İstanbul’da gerçekleştirildi ve cam sektörünün önde gelen temsilcilerini, akademi dünyasını ve teknoloji uzmanlarını bir araya getirdi.

Bu yıl “Birlikte Yenilik İçin: Enerji ve Camda Gelecek Odaklı Dönüşüm” temasıyla düzenlenen etkinlikte; sektörün dönüşümünde kritik öneme sahip dekarbonizasyon, enerji verimliliği ve dijitalleşme gibi başlıca konular ele alındı.

Konferans, cam sektörünün sürdürülebilir geleceğine yönelik stratejilerin, yenilikçi çözümlerin ve iş birliği fırsatlarının değerlendirildiği önemli bir buluşma noktası oldu.

Q&A

Cemal Demirtaş – Ata Yatırım:

Sunum için teşekkür ederim. Sorularım ağırlıklı olarak yılın ikinci yarısına ilişkin beklentilerinizle ilgili olacak. Marjlar üzerindeki baskının devam ettiğini görüyoruz ve bu seviyeler tarihsel olarak gördüğümüz en düşük seviyeler arasında yer alıyor. Bu çerçevede, yılın ikinci yarısında operasyonel performansınızda bir toparlanma görebilmemiz açısından hangi unsurların katalizör olmasını bekliyorsunuz? Ya da böyle bir toparlanmayı yılın ikinci yarısında beklemek için henüz erken mi?

İkinci sorum ise Türkiye’de üretim faaliyetleri için kurumlar vergisi oranının 2027 yılından itibaren %25’ten %12,5’e düşürülmesiyle ilgili. Finansallarınızdaki net

ertelenmiş vergi pozisyonunu görüyorum; ancak bunun uluslararası operasyonları da içerdiğinin farkındayım. Bu kapsamda sorum, Türkiye operasyonlarındaki net ertelenmiş vergi varlığı veya yükümlülüğü pozisyonunuzun ne olduğu ve yasal vergi oranlarındaki bu değişikliğin vergi pozisyonunuz ya da efektif vergi oranınız üzerindeki etkisinin ne olduğudur. Teşekkür ederim.

Can Yücel:

Sorularınız için çok teşekkür ederim. İlk sorunuzdan başlayayım, ardından ikinci soruya ilişkin kısa bir değerlendirme yapacağım. Detayları Gökhan Bey aktaracaktır.

İlk sorunuzla ilgili olarak; evet, yılın ilk yarısı özellikle de ikinci çeyrek bizim için zorlu geçti. Değişen piyasa koşulları ve mevcut jeopolitik gerilimler maliyet yapımız üzerinde ve özellikle enerji tarafında yoğunlaşmış şekilde belirgin etkiler yarattı. Ancak enerji maliyetlerindeki yükselişin dengelenmeye başladığını ve gerekli fiyat revizelerinin piyasa tarafından kabul gördüğünü gözlemliyoruz. Bu nedenle yılın ikinci yarısında daha belirgin bir iyileşme görmeyi bekliyoruz.

Bunun yanında yeni yatırımlarımızın katkısını da görmeye başlayacağız. Bildiğiniz üzere yeni hatlarımızı Şubat 2026 itibarıyla devreye almaya başladık ve en son yatırımımız da yılın ilk yarısının sonunda faaliyete geçti. Bu yatırımların kademeli olarak devreye alınması süreçleri devam ediyor. Özellikle güneş enerjisi camları tarafında bunun etkilerini net şekilde görüyoruz. Yılın ikinci yarısında bu yatırımların katkısının finansallara yansımaya başlamasını bekliyoruz.

Bir diğer önemli unsur ise küresel cam sektörünün genelinde yaşananlara benzer şekilde yaşadığımız Çin kaynaklı rekabet baskısıdır. Bu durum diğer cam üreticileri gibi bizi de etkiliyor. Özellikle ihracat kısıtlamaları konusunda düzenleyici otoriteler nezdinde gerekli tüm girişimleri sürdürüyoruz. Özellikle Türkiye tarafında beklediğimiz sonuçları almaya başladık. Bunun etkilerini de yılın ikinci yarısında görmeyi bekliyoruz.

Ertelenmiş vergi tarafına gelirsek, düzenlemelerde yapılan değişikliklerin üzerimizde etkisi oldu. Teşviklerimiz sayesinde efektif vergi oranımız her zaman yasal vergi oranlarının altında gerçekleşiyordu. Mevcut düzenleme ise vergi varlıklarımızın azalmasına neden olarak bizi etkiledi. Ancak yatırımların tamamlanması ve bu dönemde uygulanacak diğer tedbirlerin katkısıyla yılın ikinci yarısında bu tarafta da iyileşme göreceğimizi söyleyebilirim.

Gökhan Bey, bu konuda siz de ilave değerlendirmede bulunmak ister misiniz?

Gökhan Güralp:

Cemal Bey'in sorusu Türkiye tarafındaki ertelenmiş vergi pozisyonunu da kapsıyordu. Finansal tablolarımızdaki 31 numaralı dipnotta Türkiye tarafındaki etki doğrudan sunulmaktadır. Enflasyon muhasebesi uygulaması nedeniyle Türkiye'de ertelenmiş vergi yükümlülüğü oluşmaktadır. Vergi oranındaki düşüş sonrasında geçici farklardan kaynaklanan yükümlülük tutarı da azalmış oldu. Bu nedenle Türkiye'de vergi oranlarındaki düşüşten ertelenmiş vergi açısından olumlu etkilendik ve ilgili ertelenmiş vergi gelirini finansallarımıza yansıttık. Dipnotta yer alan ana kalemlerin büyük bölümü Türkiye kaynaklıdır. Diğer bölgelerde benzer ölçekte önemli farklar oluşmamaktadır. Bu nedenle özellikle vergi oranı değişikliğinin ertelenmiş vergi yükümlülüğü üzerindeki etkisini; maddi duran varlıklar, yatırım amaçlı gayrimenkuller ve kıdem tazminatı yükümlülükleri gibi kalemlerdeki değişimlerden kolaylıkla takip edebilirsiniz.

Cemal Demirtaş – Ata Yatırım:

Teşekkür ederim. Benim açımdan konu netleşti. Son bir sorum daha olacak. FAVÖK marjı tarafında cam ev eşyası, enerji ve diğer segmentlerin negatif seyrettiğini görüyoruz. Ana iş kollarımız dışında, örneğin enerji veya cam ev eşyası tarafında en azından bir toparlanma beklemeli miyiz? Teşekkürler.

Can Yücel:

Bahsettiğiniz iş kollarında da hedefimiz her zaman ifade ettiğimiz gibi pozitif marj yaratabilmektir. Mevcut piyasa koşullarının bu iş kollarındaki performansımızı olumsuz etkilediği oldukça açık. Ancak bu durumun kısa süre içerisinde daha dengeli bir yapıya kavuşacağını düşünüyoruz. Cam ev eşyası, Şişecam'ın markası olan en önemli iş kollarından biridir. Bu iş kolunda da beklediğimiz marj seviyelerine geri dönebilmek adına çeşitli stratejiler geliştiriyoruz. Aynı zamanda bu faaliyet alanını daha sürdürülebilir ve olağan işleyişine uygun bir yapıya kavuşturmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Cemal Demirtaş – Ata Yatırım:

Teşekkür ederim.

Evgeniia Bystrova – Barclays:

İyi günler. Sunum için çok teşekkür ederim.

Birkaç sorum olacak. İlk olarak likidite ve serbest nakit akışı hakkında sormak istiyorum. Yılın ikinci yarısında serbest nakit akışı beklentiniz nedir? İlk yarıda önemli ölçüde nakit çıkışı gerçekleştiğini gördük. Bu çerçevede 2026 yılının tamamı için serbest nakit akışını nasıl öngörüyorsunuz? Ayrıca başvurabileceğiniz ilave likidite kaynakları nelerdir? Nakde dönüştürebileceğiniz bir varlık portföyünüz olduğunu biliyorum. Bu portföyün büyüklüğünü tekrar paylaşabilir misiniz? Varlık satışlarının zamanlaması konusundaki değerlendirmeleriniz nelerdir?

İkinci sorum ise kimyasallar segmentiyle ilgili. Marjlardaki gerilemenin ne kadarının fiyat baskısından ne kadarının maliyet baskılarından kaynaklandığını öğrenebilir miyiz? Çin kaynaklı arz fazlası nedeniyle Güneydoğu Asya'nın en fazla etkilenen bölge olduğunu belirttiniz. Diğer bölgelerde fiyat dinamikleri nasıl seyrediyor?

Son olarak, Wyoming operasyonlarında yaşanan aksaklıklar hakkında bilgi verebilir misiniz? Özellikle enerji iletim hattındaki kesinti birinci çeyrekte mi yoksa ikinci çeyrekte mi gerçekleşti. Teşekkür ederim.

Can Yücel:

Evgeniia, sorularınız için çok teşekkür ederim.

Likidite tarafında bulunduğumuz dönem, Şişecam'ın devam eden yatırımlarını büyük ölçüde tamamladığı bir dönemdir. Tüm kaplamalı cam hatlarımız, Macaristan'daki cam ambalaj tesisimiz ve diğer bazı küçük ölçekli yatırımlarımızın tamamı devreye alınmış durumdadır. Dolayısıyla nakdimizi en yoğun kullandığımız yıllardan birini yaşıyoruz. Buna ek olarak küresel ekonomik koşullar da marjlar üzerinde baskı yaratmaktadır. Nakit ve likidite yönetimi her zaman en önemli önceliklerimiz arasında yer alıyor. Bu nedenle nakit yaratımını en üst seviyede tutmaya çalışıyoruz.

Belirttiğiniz gibi, portföyümüzde faaliyetlerimize FAVÖK veya nakit katkısı sağlamayan bazı varlıklarımız mevcut. Bilançomuza ilave nakit yaratmak amacıyla bu varlıkların satışını değerlendirme konusunda oldukça netiz. İlk adımı Beykoz'daki varlığımızla attık. Bunun dışında daha büyük ölçekli varlıklarımız da bulunuyor. Özellikle otomotiv camları tarafında uyguladığımız kapasite optimizasyonu sonrasında değerlendirebileceğimiz ilave varlıklarımız da mevcut. Gerektiğinde bu varlıkların satışını gerçekleştirmeye hazırız ve potansiyel alıcılarla görüşmelerimizi sürdürüyoruz. Ancak bu satışları hızlı şekilde sonuçlandırmak konusunda bir baskı altında değiliz. Gerekli görülmesi halinde gündemimize alacağız.

Kimyasallar tarafına gelirsek; bu yılın dinamikleri büyük ölçüde Çin kaynaklı arz fazlası tarafından şekillendirildi. Bu durum özellikle Asya-Pasifik'e yönelik ihracat

yapan ABD pazarını etkiliyor. Şu an itibarıyla bu durum ABD'deki tüm üreticiler için ortak bir sorun niteliğinde. Bunun dışında Türkiye, ABD iç pazarı ve Güney Amerika operasyonlarımızda hem faaliyet performansımızın hem de marjlarımızın güçlü seyrettiğini söyleyebilirim. Asya-Pasifik pazarında da ilerleyen dönemde iyileşme bekliyoruz. Çünkü Çin kaynaklı mevcut kapasite fazlası ya da arz fazlası uzun vadede sürdürülebilir değil ve belirli ölçüde rasyonelleşmesi gerektiğini düşünüyoruz.

Evgeniia Bystrova – Barclays:

Teşekkürler. Wyoming operasyonlarındaki aksaklıklar hakkında da yorum yapabilirseniz çok memnun olurum.

Can Yücel:

Bu oldukça kısa süreli bir aksaklıktı ve tekrar etmesini beklediğimiz bir durum değil. Tek seferlik bir olaydı ve teknik ekiplerimiz tarafından gerekli müdahaleler yapılarak sorun tamamen giderildi.

Evgeniia Bystrova – Barclays:

Teşekkür ederim. Bu olay ikinci çeyrekte mi gerçekleşmişti?

Gökhan Güralp:

Evet Evgeniia, ikinci çeyrekte gerçekleşti.

Evgeniia Bystrova – Barclays:

Tamam, çok teşekkür ederim.

Ergün Unutmaz – Bireysel Yatırımcı:

Sunum için çok teşekkür ederim. Sorum kârlılık ve FVÖK marjı ile ilgiliydi ancak Can Bey bu konuya büyük ölçüde açıklık getirdi. Teşekkür ederim. Bu doğrultuda kısa bir takip sorusu yöneltmek istiyorum. Olumsuz piyasa koşullarını, zayıf talep ortamını, enerji maliyetlerinin yarattığı baskıyı ve küresel pazarlardaki jeopolitik gelişmelerin etkilerini anlıyorum. Bu kapsamda maliyet yönetimi ve verimlilik programlarına öncelik verilmesi savunma tarafında önemli katkılar sağlıyor. Ancak uzun süredir operasyonel sonuçlarda baskı görüyoruz. Şişecam'ın önemli yatırımlarını da

tamamladığı dikkate alındığında, bu yatırımların finansallara etkisini ne zaman görmeye başlayacağız? Ayrıca orta vadede FVÖK marjına ilişkin bir hedef aralığınız bulunuyor mu? Teşekkür ederim.

Can Yücel:

Ergün Bey, sorunuz için çok teşekkür ederim. Gerçekten önemli bir noktaya değindiniz. Küresel koşullar şu an için çok destekleyici değil. Diğer taraftan devam eden yatırımlarımızı tamamladığımız bir dönemdeyiz ve bu yatırımların yılın ikinci yarısından itibaren FAVÖK'e katkı sağlamaya başlamasını bekliyoruz. Enerji tarafında yaşanan kısa vadeli şokların ardından maliyetler daha dengeli bir seviyeye gelmeye başladı. Bunun yanında enerji maliyetlerindeki artışların ardından gelir tarafında gerçekleştirdiğimiz fiyat düzenlemeleri de FAVÖK marjlarını destekliyor. Türkiye özelinde ise durum biraz farklı. Bildiğiniz gibi Türkiye, dünyanın diğer bölgelerine kıyasla enerji fiyatlarındaki dalgalanmalara karşı daha dayanıklı ve bu da bizim açımızdan önemli bir avantaj yaratıyor. Bu nedenle, yeni yatırımlarımızın devreye alma süreçlerinin tamamlanmasına paralel olarak yılın ikinci yarısında FAVÖK tarafında daha güçlü bir performans göreceğimizi düşünüyorum. Ancak talep tarafı ise kademeli şekilde toparlanıyor. İyileşmeye yönelik bazı sinyaller almaya başladık ancak talebin daha da güçlendiğini görmemiz gerekiyor. Bununla birlikte, sizin de belirttiğiniz gibi küresel ekonomi şu aşamada yeterli öngörülebilirliği sağlamıyor. Bu nedenle daha net bir görünüm oluştuğunda, orta vadeli beklentiler konusunda da daha sağlıklı değerlendirmeler paylaşabileceğiz. Çok teşekkür ederim.

Evgeniia Bystrova – Barclays:

Teşekkür ederim. Yatırım harcamalarıyla ilgili kısa bir sorum olacak. Bu yıl için yatırım harcaması beklentiniz nedir?

Gökhan Güralp:

Yılın ilk yarısında 270 milyon ABD doları yatırım harcaması gerçekleştirdik. Hatırlayacağınız üzere yıl başında yaklaşık olarak 500-600 milyon ABD doları seviyesinde bir yatırım harcaması beklentimiz mevcuttu. Ancak sonuçlara bağlı olarak nakit yönetimimizi dikkatli şekilde sürdürmeye devam edeceğiz. Bu nedenle öngörümüz yatırım harcamalarının yaklaşık 500 milyon ABD doları seviyesinde gerçekleşmesi yönündedir. Ancak serbest nakit akışının seyrine bağlı olarak nakit çıkışını kontrollü yönetmeye yönelik disiplinli yaklaşımımızı sürdüreceğiz.

Can Yücel:

Gökhan Bey'in açıklamalarına ek olarak bir noktayı özellikle vurgulamak isterim. Mevcut iş planımız kapsamında önümüzdeki yıllarda yeni tesis ya da yeni üretim hattı yatırımı planlamıyoruz. Devam eden yatırımlarımızın büyük ölçüde tamamlandığını söyleyebiliriz. ABD yatırımını bu değerlendirmenin dışında tutuyorum; zira izin sürecinde son aşamadayız ve yatırımın fizibilitesini değerlendirmek için yeterli zamanımız bulunuyor. Bununla birlikte, söz konusu fizibilitenin önümüzdeki dönemde daha da iyileşme potansiyeli taşıdığına inanıyoruz. Bunun dışında yenileme ve bakım onarım yatırımları dışında yeni bir yatırım harcaması planımız bulunmuyor.

Şişecam'ın önümüzdeki dönemdeki küresel büyüme stratejisi yeni üretim hatları veya yeni kapasite yatırımlarından ziyade mevcut kapasitesini daha etkin kullanarak yeni pazarlardaki varlığını güçlendirmeye ve bu pazarlardaki pazar payını artırmaya odaklanacaktır.

Teşekkür ederim.

Evgeniia Bystrova – Barclays:

Oldukça net. Çok teşekkür ederim.

Can Yücel:

Katılan tüm yatırımcı ve analistlere çok teşekkür ederiz. Yıl sonu finansal sonuçlarımız ile tekrar sizlerle bir araya gelmeyi umuyoruz. Çok teşekkürler.

Gökhan Güralp:

Teşekkür ederiz.