



Turcas Petrol Röportajı

Erkan İlhan Tekin, Turcas Petrol CFO

Şirketinizin gelişimini biraz sizden dinleyebilir miyiz? Bugüne kadar şirketinizdeki önemli gelişmeler nelerdi?

Turcas Petrol A.Ş. olarak 88 yıllık geçmişimizle, enerji sektöründe lider konumdaki firmalara iştirak eden petrol ve enerji odaklı bir yatırım şirketiyiz. 1931 yılından bugüne kadar uzanan süreçte, enerji sektörünün uluslararası büyük oyuncularıyla gerçekleştirdiğimiz işbirlikleriyle ülkemiz için değer yaratmaya odaklandık.

2006 yılında Shell ile birlikte kurduğumuz ve %30 payına sahip olduğumuz Shell & Turcas ortaklığı ile Türkiye genelinde 1.000'i aşan Shell markalı akaryakıt istasyonunda her gün 1 milyonun üzerinde müşteriye kaliteli akaryakıt, madeni yağ, LPG satış hizmeti sunuyoruz. 2018 yılında 4,5 milyon ton otomotiv yakıtları satış hacmini yakalayan Shell & Turcas, istasyonlardan direkt yapılan akaryakıt satışlarında %19 pazar payı ile sektör liderliğini koruyor. Öte yandan, verimlilikte de lider olan Shell & Turcas'ın istasyon başına satış hacmi sektör ortalamasının 2,5 kat üzerinde seyrediyor.



Madeni yağlar pazarının lideri olan Shell & Turcas'ın Derince'de bulunan üretim tesisinden yaptığımız ihracat, 2018 yılında 33.694 ton seviyesine çıkarak 12.kez üst üste rekor seviyeye ulaştı. Shell & Turcas, bölgesel madeni yağ üretim üssü konumundaki Derince Madeni Yağ ve Gres Üretim Tesisinden, hem iç pazara satış yapıyor hem de Arjantin'den Suudi Arabistan'a, Amerika Birleşik Devletleri'nden Hollanda'ya toplam 61 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

Elektrik üretimi alanında ise Alman enerji şirketi RWE ile kurduğumuz ve yine %30 payına sahip olduğumuz ortak girişim şirketi RWE & Turcas ortaklığı, 2013 yılından bu yana 800 MW kurulu güçteki Denizli Doğal Gaz Kombine Çevrim Elektrik Santrali'nin sahibi ve işletmecisi konumunda. Söz konusu tesiste Türkiye'nin yıllık elektrik tüketiminin %2'sini karşılayabilecek kapasiteye sahibiz.

Yenilenebilir enerji alanındaki %100 bağlı ortaklığımız Turcas Kuyucak, Aydın'da bulunan 18 MW kurulu güçte sahip jeotermal santralinin sahibi ve işletmecisi konumunda.

2019 yılı nasıl geçiyor, 2020 yılına ilişkin beklentileriniz nelerdir?

Enerji odaklı bir yatırım şirketi olarak, Türkiye'nin büyüme dinamikleri doğal olarak iştiraklerimizi de yakından etkiliyor. Akaryakıt dağıtımı alanında özellikle 2019 yılında hakim olan ekonomik ortam hacim bazındaki satışları da etkiledi. Yılın ilk yarısında, sektör genelinde benzin ve motorin satışlarının toplamından oluşan beyaz ürün hacminde yıllık bazda %8 azalış kaydedildi. Shell & Turcas ise müşteri memnuniyetine verdiği önem, doğru lokasyon

seçimi ve verimlilik odaklı stratejisi sayesinde söz konusu daralmayı %5 seviyelerinde tutabildi ve istasyonlarda yapılan akaryakıt satışlarındaki sektör liderliğini %19 pazar payıyla korudu. 2020 yılı için beklenen ekonomik toparlanmanın akaryakıt dağıtım sektörüne de olumlu yansımalarını öngörüyoruz.

Konvansiyonel elektrik üretim alanında ise talep üzerinde önemli bir etkisi olan sanayi üretimi bu sektördeki büyümeyi fazlasıyla etkiliyor. 2020 yılının hem ekonomik toparlanma hem de yap-işlet-devret santrallerinin devreden çıkması sayesinde 2019 yılına göre daha iyi geçmesini bekliyoruz.

Yenilenebilir enerji segmentindeki Jeotermal santralimiz ise üretiminin tamamını YEKDEM kapsamında sattığı için talep yönlü bir etkilenme görmüyoruz.

Enerji sektöründe portföy çeşitliliğinin oldukça önemli olduğunu düşünüyoruz. Turcas olarak, enerjinin farklı alanlarında faaliyet gösteren iştiraklere sahip olmanın avantajını özellikle bu yıl çok daha fazla hissettik. Akaryakıt alanındaki güçlü iştirakimiz Shell & Turcas'ın performansına ilaveten yenilenebilir enerji alanındaki iştirakimiz Turcas Kuyucak'ın ABD Doları bazındaki alım garantisi sayesinde ortaya koyduğu pozitif sonuçlar, doğalgaz santralimizin performansını dengeledi. 2019 yılında Shell & Turcas iştirakimizden 147.6 milyon TL temettü kazancı elde ettik. Önümüzdeki dönemde, sektör ortalamasının altında olan ve tamamı uzun vadeli proje finansmanı kredilerinden oluşan konsolide finansal borçluluk seviyemizi daha da azaltmayı planlıyoruz.



Yurt dışı roadshow ve konferanslara ne sıklıkta katılım sağlamaktasınız?

Türk şirketlerinin ilgi gördüğü belli başlı konferanslara katılmaya özen gösteriyoruz. Katılım sıklığı ise yatırımcı talebine göre şekilleniyor. Her sene New York, Londra ve Varşova'da yatırımcılarımızla bir araya gelmeye özen gösteriyoruz. Geçen sene Şangay'a da bir ziyaret gerçekleştirdik. Yatırımcı talebini daha da artırmak için finansal sonuçlara ilişkin telekonferans, analist günü, fon yatırımcıları toplantısı gibi faaliyetlerimizi de ayrıca sürdürüyoruz. Her sene yılın ilk yarısına ve yılsonuna ilişkin finansal tabloların açıklanmasını takiben, CEO ve CFO katılımıyla finansal sonuçlara ilişkin telekonferanslar düzenliyoruz. Ayrıca yılda en az 1 kez yatırımcı ve analistlerle bir araya gelmek ve onları halka açık olmayan iştiraklerimizin üst yönetimiyle de bir araya getirmek amacıyla Analist Günü organize ediyoruz. Söz konusu sunumları da toplantılar öncesinde şirketimiz web sitesinde yayınlıyoruz. Oldukça beğenilen bu organizasyon sayesinde, yatırımcı ve analistler iştiraklerimize ilişkin sorularını ilgili CEO/CFO'lara doğrudan yöneltme şansına sahip oluyorlar.

Özetle, değişen ekonomik koşulların yatırımcılarımızla olan iletişimimizi sekteye uğratmamasına azami özen gösteriyoruz. Koşulların geçici, yatırımcılarla kurduğumuz iletişimin ise kalıcı olduğuna inanıyoruz.

Yatırımcı ilişkileri yapılanmanız hakkında bilgi alabilir miyiz? Kaç kişiden oluşuyor? Departmanınız kime bağlı olarak çalışıyor?

Yatırımcı ilişkileri bölümümüz tek kişiden oluşuyor ve doğrudan CFO'ya raporluyor. Çok geniş bir sorumluluk alanı mevcut. Yerli ve yabancı yatırımcılarla Şirket hakkındaki doğru ve tutarlı bilginin zamanında ve şeffaf bir şekilde paylaşılması başta olmak üzere, konferans/roadshow'lara katılım, iletişim faaliyetlerinin (Analist Günü, telekonferans, çeşitli toplantılar vs.) yürütülmesi, kurumsal yönetimin içselleştirilmesi, mevzuata uyum, Genel Kurul süreç yönetimi gibi görevler bu bölüm tarafından üstleniliyor. Yatırımcı ilişkileri bölümü üst yönetim ile çok yakın çalışan, Şirket stratejisinin dış paydaşlara aktarımında ve Şirket itibarının yönetiminde rol oynayan bir bölüm. Hem CEO'muz hem de ben, Yatırımcı ilişkileri

faaliyetlerine aktif olarak katılım sağladığımız için aslında ekibimiz efektif olarak CEO-CFO-Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi'nden oluşuyor.

Türkiye'de Yatırımcı İlişkileri mesleğinin gelişimi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Yatırımcı İlişkileri, Türkiye'de görece yeni bir meslek olmasına rağmen oldukça iyi bir gelişim ivmesi yakaladı. Bu mesleği yürüten profesyonellerin çok farklı branşlarda yetişmiş olmalarının da ayrı bir zenginlik kattığına inanıyorum.

Ayrıca, özellikle yabancı yatırımcılardan aldığımız geri bildirim, genel olarak Türkiye'de Yatırımcı İlişkileri mesleğinin son derece iyi bir seviyede olduğu yönünde. Türkiye'de çok hızlı değişen dinamiklere adapte olabilen profesyoneller olarak diğer ülkelere kıyasla bazı kaslarımızın daha gelişmiş olduğunu düşünüyorum. TÜYİD'e de mesleğin gelişimine yaptığı katkılardan ötürü teşekkür ediyorum.

