

BAK AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş'nin

05.08.2015 Tarihinde Yapılan 2014 Yılına Ait

Olağan Genel Kurul Toplantısı Sırasında Pay Sahiplerimizden Gelen Sorulara Kurumsal Yönetim Tebliği'nin 1.3.5 Maddesi Uyarınca Verilen Cevaplar

İşbu doküman 05 Ağustos 2015 tarihinde saat 10.00'da yapılan Şirketimizin 2014 yılı Olağan Genel Kurul toplantısının görüşmeleri sırasında pay sahiplerimiz tarafından Divan Başkanlığı'na yöneltilen soruların gündemle ilgili olmaması veya hemen cevap verilemeyecek kadar kapsamlı olması nedeniyle verilen ek cevaplar 03.01.2014 tarih ve 28871 sayılı resmi gazetede yayınlanan Sermaye Piyasası Kurulu'nun II-17.1 Kurumsal Yönetim Tebliği 1.3.5 no'lu maddesi uyarınca soruyu yönelten pay sahipleriyle genel kurul tarihinden on beş gün içinde yazılı olarak paylaşılmıştır. Bu cevaplara ek olarak Sermaye Piyasası Kurulu'nun yine aynı düzenlemesi uyarınca, Genel Kurul toplantısı sırasında sorulan tüm sorular ve bu sorulara verilen cevaplar Şirket Yatırımcı ilişkileri Birimi tarafından aşağıdaki şekilde düzenlenerek pay sahiplerimizin bilgilerinize sunulmuştur.

Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. İbrahim KARABIÇAK:

Şirketin 5-6 yıllık bilançolarına bakıldığında gerek brüt karlılıkta, gerek faaliyet karlılığında, gerek EBITDA marjlarında yıldan yıla bir daralma söz konusudur. Son olarak 2014 yılında bu oranlar en düşük seviyelerine ulaşmıştır. Oranlardaki bu düşüşün nedenlerini ayrıntılı bir biçimde madde madde hangi kalemlerde artış/düşüş olduğunu öğrenmek istiyoruz.

2011 yılına ait mali tablo ve dipnotlarda satılan mamül maliyetinin detayı bulunmuyor. Bunun SPK mevzuatına göre olduğu daha önceki görüşmelerimizde bize söylendi ve bu bilgi şirketin Yatırımcı İlişkileri Biriminden istendiğinde verilemeyeceği belirtildi. 2012-2013-2014 yıllarına ait satılan mamül maliyetinin detayını bulabiliyoruz, ancak satılan mamül maliyetindeki esas düşüş 2011 yılına oranla olduğu için 2011 yılına ait Satılan mamül maliyetinin detayını ayrıntılı bir şekilde verilmesini istiyoruz.

Bunlarla birlikte 2013 yılından 2014 yılına geçtiğimizde satılan mamül maliyetinin detayına ait dipnotlarda diğer maliyet kalemi diye bir kalem var. Bu dipnottaki diğer maliyet kalemleri %15 -%20 artarken bu kalemden %75 oranında bir artış söz konusudur. Bu diğer giderler kaleminin detayını görmek istiyoruz. Bu kalemin 11,9 milyon TL tutarından 20,4 milyon TL tutarına çıkmasının nedenleri nelerdir.

Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Sn. Murat YILDIZ;

Bak Ambalaj olarak, açıklanması gerekli olan bilgilerin tamamını zaten sizlerle paylaşıyoruz. Yalnızca ticari sır olarak addedilen konularda daha fazla bilgi paylaşmamayı tercih ediyoruz. İlave olarak şöyle bir bilgi vermek bizim sektörümüzdeki tek halka açık şirket biziz. Bu çerçevede sorularınızı kısaca cevaplamaya çalışalım.

2013 ve 2014 yıllarında gelişen küresel ekonomi ile ticari ilişki içerisinde olduğumuz firmaların beklentileri de geliyor ve değişiyor. Değişen bu beklentilerden en önemlisi çalıştığımız firmaların bizden ilave indirimler talep ediliyor olmasıdır. Sektördeki Yoğun rekabet nedeni ile de bu ilave indirimleri gerçekleştirmek zorunda kalabiliyoruz.

Bunun dışında yaptığımız çalışmalarda maliyetlerimizin artıyor gibi görülmesinin birçok nedeni var. Çalışan-gelişen ekonomilerde müşteri beklentilerinin çokça artıyor olması bizi burada bu beklentileri karşılamak durumunda bırakıyor. Geçmişte istenmeyen kalite kontrol özellikleri bugün istenmeye başlandı, geçmişte istenmeyen müşteri hizmetleri servisi son 2 -3 sene daha yoğunlukla istenmeye başlandı bunlardan dolayı ilave olarak artan maliyet yapılarımız söz konusu olabiliyor.

Bakioğlu Holding Mali İşler ve Raporlama Grup Başkanı Sn. Özge ENGİN:

Değinmiş olduğunuz gelir tablosu kalemlerinin üzerinden isterseniz birkaç özet değerlendirme yapalım. Tahmin ediyorum diğer ortaklarımızın da sorularına cevap verecektir. Aslında söyleyeceklerim Murat Bey'in açılış konuşmasında değindiği bazı noktaları rakamlandırmaya yarayacaktır.

Gelir tablosuna baktığımızda hasılat rakamımızın 2014 yılında 197 milyondan TL'den 245 milyona yükseldiğini görüyoruz. Bu yaklaşık %25 oranında bir artışa işaret ediyor. Bunun gerekçelerine bakacak olursak %8'lik kısmı yine faaliyet raporunda bilgi vermiş olduğumuz tonaj artışından kaynaklanıyor. Yatırımlarımızı gayet iyi biliyorsunuz takip ettiğinizi de biliyoruz. Dolayısıyla yatırımların hayata geçmesi ile bir hacim büyümesi yaşıyor ve buna bağlı olarak da ciromuz her sene artış gösteriyor. Cirodaki artışın %8'i tonaj artışı, yekûn kısmı da ihracatçı bir şirket olduğumuz için - 2014 yılında Euro kurunun iyi bir seyir sergilediğini de biliyoruz- Euro kur artışından kaynaklanmaktadır.

Sadece Ciromuz yabancı paraya duyarlı değil, aynı zamanda hammaddemizde ithal olduğu için yine kur duyarlılığı söz konusudur. Dolayısıyla nasıl ciroda bir artış varsa hammaddemizde de benzer bir artış görüyoruz. Rakamsal olarak baktığımızda ciro %24 artıyor, satılan mamül maliyeti %25 artıyor. Aradaki marj daralmasının 1 puanı buradan geliyor.

Buradaki gerekçelerden Murat Bey açılış konuşmasında bahsetti. Hammadde maliyetimiz petrol fiyatlarına duyarlı fakat fiyatı etkileyen tek faktör petrol fiyatları değildir. Bununla birlikte yönetim giderlerinin de dağılımına baktığımızda 2014-2013 seyrinin hasılat oranının aynı paralelde olduğunu da görüyoruz. Gider artışlarına mutlak değer olarak bakıyor olmanın ötesinde aynı zamanda o gider artışlarının cironun içerisindeki payı ve porsiyonu da önemli. Dolayısıyla toplam giderlerimizin 2014 ve 2013 yılındaki seyrinin aynı olduğunu önemle söylemek isterim.

Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. İbrahim KARABIÇAK:

Bu konuda hem fikiriz, biz esas olarak 2011 yılına ait satılan mamül maliyetinin detayını öğrenmek istiyoruz. Orada bir pazarlama giderlerinden kaynaklı bir 6 milyonun smm'ye eklenmesi tamam o bir iki puanlık bir etkiye gelebilir. Ama %24'den %18 ve devamında da %15,8'e düşüyor. 2014-2013 arasındaki 1 puanlık fark kabul edilebilir. Ama 2011-2012 arasındaki düşüş bizim asıl öğrenmek istediğimiz konu bu. Orada paritede de çok fazla bir değişiklik yok. Petrol fiyatları da düşmüş. Ne sebeple 2011 yılında olan kârlılıklar bu yıldan sonra sürekli düşüyor?

Bakioğlu Holding Yeminli Mali Müşaviri Sn. Bülent SÖNMEZ:

Bu Olağan Genel Kurul Toplantısı 2014 yılı faaliyetlerinin gözden geçirilmesine ilişkindir. Bu bağlamda 2011 yılına ait bilgileri bu yıla ait genel kurul toplantısında talep etmeniz gerekmektedir.

Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. İbrahim KARABIÇAK:

2014 yılı mali tablo dipnotlarını incelediğimizde ilişkili şirketlerden 91 milyon TL tutarında bir mal ve hizmet alımı gerçekleştirildiğini görüyoruz. Burada grup şirketlerinden ciddi bir hammadde alımı var. Bu bağlamda satın alma prosesi nasıl işliyor, bu alımlarda piyasa fiyatlaması dışına çıkılıyor mu?

Birde aynı kapsamda Holdingden alınan danışmanlık hizmetinin tutarı 4,9 milyon TL. Bu danışmanlık hizmeti Bak Ambalajın kendi başına yapamayacağı bir hizmet mi? Bu danışmanlık hizmeti ne tür danışmanlıkları içermektedir. Bu konuda Bilgi Edinme Kanunu çerçevesinde ayrıntılı bilgi talep ediyoruz.

Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Sn. Murat YILDIZ;

Günümüz rekabet ortamında biz de tek taraflı bir şirketle ya da tek bir tedarikçi ile çalışmıyoruz. Hali hazırda 10'a yakın tedarikçiden film alımı yapıyoruz. Bunlardan sadece bir tanesi Polibak'tır ve Polibak Türkiye'nin en iyi film üreticilerinden biridir.

Bu noktada geçmişe doğru da gitmek lazım. Polibak Kuruluşundan bu yana Bak Ambalaj'a film tedarik etmek ile birlikte yıllar içerisinde yeni müşterileri de portföyüne katarak sektörün lider film üreticilerinden biri olmuştur. Bak Ambalaj Polibak'ın pek çok müşterisinden sadece bir tanesidir. Polibak'ın toplam satışları içerisindeki Bak Ambalaj Payı %10 civarındadır. Bu durumda Polibak ile ilişkileri tek taraflı değerlendirmek doğru değildir. Diğer bir yandan Polibak'ın lojistik olarak çok yakın olması nedeniyle müşterilerimize en hızlı çözümü Polibak üzerinden sağlıyoruz. Çünkü diğer tedarikçilerimiz Ortadoğu, Avrupa hatta Hindistan gibi lokasyonlar da bulunmaktadır. Bu doğrultuda en hızlı çözümü, en hızlı sevkiyatı ve esnek olmayı bu şekilde sağlayabildiğimiz için bir ölçüde Polibaktan alımlarımıza devam ediyoruz. İşin kalite göstergesi de diğer önemli bir kriterimizdir.

Tüm bunlarla birlikte bazı son kullanıcı müşterilerimizde Polibak ürünleri tanımlıdır. Polibak filmlerinin kontratlarda, siparişlerde tanımlanması bizim Polibak filmi kullanmamızın sebeplerinden biridir.

İşin Başka bir boyutu da işletme sermayemizin yükselmemesi adına yüklü stoklar tutmak istemiyoruz. Yüklü stok tutmamak için en yakınımızdaki tedarikçi olan Polibaktan alım yapıyoruz.

Geçmişte doksanlı yıllara bakıldığında Polibak en büyük tedarikçimizken bugün 10 farklı tedarikçi ile daha çalışıyoruz. Bu açıdan bakıldığında da yaptığımız alımların bir taraftan da günümüz rekabet koşullarına uygun olduğunu çok rahatlıkla söyleyebiliriz.

Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. Haluk ÇAĞAN:

Grup şirketlerinden yapılan ciddi hammadde alımlarının - %60 varan bir oran- olduğu bir yapıda mesafeli bir ilişki dünyadaki tabiri ile "arm's length" prensibi çerçevesinde satın alma prosesinin açıklanmasını rica ediyoruz.

Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Sn. Murat YILDIZ;

Bakioğlu şirketlerinin grup içi alım yapma zorunluluğu bulunmamaktadır. Bu konuda her şirket kendi özgürlüklerine sahiptir ve buna göre hareket ederek kar zarar tablosunu yönetir. Bu süreç içerisinde en makul, en mantıklı şirkette en az müşteri şikâyetine yol açabilecek, en hızlı termin ile müşteri sevkiyatını sağlayabilecek ve sorunsuz bir şekilde işletme sermayemizi de düşük seviyede tutabilecek çözümleri üretmek ile yükümlüyük. Ben Bak Ambalajın Kar –zarar tablosunu yöneten kişi olarak bu noktalara dikkat ediyorum. Bu noktada da yaptığımız alımların her birinde fiyatları da göz önünde tutuyoruz fakat fiyat her zaman tek gündem maddemiz olmuyor.

Tüm bunlarla birlikte açılış konuşmamda da bahsettim hammadde kaynaklı sorunlar vardı. Özellikle geçen senenin son çeyreğinde başlayan ve bu senenin ilk çeyreğinin sonunda iyice tavan yapan bir tedarik sıkıntısı oluştu. Bu noktada Polibak ile çalışıyor olmasaydık eğer Bak Ambalaj'ın üretimi sekteye uğrayabilirdi. Bir de böyle bir gerçeğimiz var, çünkü ürün tedarik edebildik.

Kontratlı olan tedarikçilerimizden -diğer on tane tedarikçiden bahsettim- bunların her biri taahhüt ettiği teslim süreleri ve teslim miktarları hiçbir şekilde uymadı. Böyle bir gerçekten bahsediyoruz. Dediğim gibi film alımlarını Mısırdan, Ortadoğu'dan, Avrupa'dan, Uzakdoğu'dan yapıyoruz. Ve bunların hiçbirinde kontratlara bağlı kalınmadı bu sıkıntılı dönem içerisinde.

Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. Haluk ÇAĞAN:

Peki, Grup içi alımlarda suiistimal yapılmadığını yatırımcı nerden bilecek? Bir de Holding'den Alınan Danışmalık hizmeti adı altında 5 milyon TL tutarında bir ödenti bulunmaktadır. Dünyada 160 IQ'su olan Stephen Hawking var. İsterseniz ona soralım ya da IBM ile gidelim görüşelim. Ne tip Bir danışmalık alıyorsunuz her sene 5 milyon TL çok fazla değil mi?7,5 milyon TL Karın açıklandığı tabloda 5 milyon TL danışmalık giderinin yüksek bir tutar olduğunu düşünüyöruz.

Soruyu cevaplayan Bakioğlu Holding Mali İşler ve Raporlama Grup Başkanı Sn. Özge ENGİN:

Bak Ambalaj Bakioğlu Holding'in iştirakidir ve bir grup şirkettir. Dolayısı ile böyle bir bedel ödüyor olması yasalarla da düzenlenmiş kurallara bağlı bulunmaktadır. Aslına bakarsanız şunu söyleyebilirim; Avrupa ülkelerinde hangi fiyatlama mekanizmaları varsa Türkiye'de de benzer uygulamalar geçerlidir. Yatırımcının, paydaşın kendini rahat hissetmesi ancak yasalarla mümkündür. Bu yasaların gerekliliklerinin uygulanma zorunluluğu olduğu gibi aynı zamanda bir halka açık şirket olduğumuz için diğer şirketlerden daha fazla denetime tabiyiz. Bak Ambalaj tam tasdik denetiminden, Bağımsız denetimden geçiyor, her 3 aylık dönemde mali tablosunu paydaşları ile paylaşıyor, aynı zamanda bir grup şirketi olduğumuz için Holding İç denetimi birimi tarafından da denetleniyor ve bu söylemiş olduğunuz transfer fiyatlaması kurallarına uyuluyor. Ayrıca bu işin iki tarafı bulunmaktadır Murat Bey'in söylediği gibi, biz bugün Bak Ambalajı konuşuyoruz ama aynı zamanda madalyonun öbür tarafında Polibak var. Polibak'ın alım ve satışlarının da bu bahsetmiş olduğunuz "arm's length" kurallarına uygun oluyor olması lazım. Polibakda aynı şekilde vergi denetiminden geçiyor. Polibak Bugün Bak ambalajdan çok daha büyük bir şirket statüsünde ve Türk ticaret kanunu o büyüklükteki şirketlerin aynı halka açık şirketler gibi bağımsız denetimden geçmesini zorunlu tutuyor. Dolayısıyla iki taraflı bir denetim mekanizmasından bahsediyoruz. Kendimizi nasıl rahat hissedeceğiz sorusunun yanıtını aslında burada saklı.

Bir Diğer taraftan Halka Açık şirket hem Ticaret yasalarına, Vergi Kanunlarına tabi hem de Sermaye Piyasası Kanununun radarı ve filtresinde. Yani bir üçüncü kontrol mekanizması daha devrede. İlişkili taraflar, yaygın ve süreklilik arz eden işlemler, bu bahsetmiş olduğunuz Polibak alımları, Bareks alımları bunların emsallere uygun olduğuna dair hem beyanlarımız – ki bu yasal bir prosedürdür- hem de raporlarımız yine yasalara uygun bir şekilde internette ortağımızın bilgisine sunulmaktadır.

Rakamlara geçerek; 2014 yılında 91 milyonluk alımımız var evet doğru.2013 yılında da 77 milyonu bu rakam. Yani mutlak değer olarak bakıldığında %18'lik bir artışa işaret etmektedir. Az evvel de konuştuğumuz gibi ciromuz 2014 yılında 2013 yılına göre %25 arttı. Dolayısıyla buradan anlayacağımız şey şudur ki ciromuz %25 artıyor iken, grup içi alımlarımız daha az artmaktadır.

Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. Haluk ÇAĞAN:

Brüt kardaki artış cirodaki artış ile paralel değildir. Bu oran aynı paralelde olmuş olsaydı, 60 milyonun üzerinde bir kar rakamı açıklaması gerekirdi. Siz burada sadece sapma olarak %1'lik bir kısmı açıkladınız, kalan sapmaların nedeni nelerdir?

Soruyu cevaplayan Bakioğlu Holding Mali İşler ve Raporlama Grup Başkanı Sn. Özge ENGİN:

Gelir tablosunda da görebileceğiniz gibi 2013 yılı brüt kar rakamı 33,8 milyon TL, 2014 yılı gelir tablosuna baktığımızda bu rakamın 38,8 milyon TL olduğunu görüyoruz. Mutlak değer olarak artan bir brüt kar rakamını koşuyoruz.%15 oranında bir artış söz konusu.

Mali Tablo Dipnotları, mali tablolardaki rakamları izah eden rakamlardır. Dolayısıyla bu Mali Tablo rakamlarını ekindeki dipnotlarla birlikte değerlendirmek daha doğru olacaktır. Baştan aşağıya gelir tablosuna baktığımızda aslında söylediğimiz şeyleri beraber görüyor olmamız lazım. Artan bir ciroyu konuştuk, tonaj artışı dedik, kur artışı dedik, artan ciro ile paralel bir maliyet artışını konuştuk, dolayısıyla kar marjında aslında önceki senelere göre mutlak değer olarak artan bir kar marjını konuştuk. Yine gelir tablosunda en dibe indiğimizde, geçen sene ile paralel bir marj ve geçen seneden de mutlak değer olarak çok daha yüksek bir rakam görüyoruz. İlave olarak şunu da göz önünde bulundurmanız gerek; çünkü önemli olan sürekliliktir. Sadece 2014 yılının tek fotoğrafı, dipte kar var, dipte zarar var gibi değerlendirmem gerek. Bilançoya ve Nakit akış tablosuna da bakmak çok daha doğru bir analize işaret edecektir. Faaliyet raporunun74.sayfasında, operasyonlardan elde edilen nakde bakıldığında bir önceki seneye ve çok daha önceki senelere göre operasyonlardan daha fazla nakit yarattığımızı da görüyoruz. Sadece Bak Ambalaj Gelir tablosunu ve operasyon karlılığını yönetmiyor. Aynı zamanda bilanço yönetimi neticesinde operasyonlardan daha fazla nakit elde ediyor olmak, sürdürülebilirlik açısından, siz yatırımcılarımızın değerlendirmesi açısından çok önemli kalemlerdir. Burada geçtiğimiz seneye göre 10 milyon TL'den 13 Milyon TL'ye artan bir operasyon karlılığını göreceksiniz. Yani buradan anlamamız gereken; Bak Ambalaj hem karını yönetmiş, hem de bilançosunu yönetmiştir.

Bakioğlu Holding Yeminli Mali Müşaviri Sn. Bülent SÖNMEZ:

Genel Müdürümüz artan rekabet koşullarından ve hammadeden kaynaklanan sıkıntılardan bahsetti. Her ciro artışı doğrudan kâra yansımayaabilir. Piyasadaki rekabetten dolayı kâr oranları düşmesi çok normaldir.

Soruyu cevaplayan Bakioğlu Holding Mali İşler ve Raporlama Grup Başkanı Sn. Özge ENGİN:

Son olarak satılan mamül maliyeti kırılımı içerisindeki diğer kalemini sormuştunuz. Diğer kalemindeki artışlar; nakliye giderleri, silindir ve klişe giderleri ve üretilen mamül maliyeti ile satılan mamül maliyeti arasındaki fark yer alıyor. Bu 19 ve 20 no'lu dipnotta gördüğünüz maddeleri Gelir Tablosunda SMM, Enerji, Amortisman vb. birçok kalem altında da görüyorsunuz. Nakliye giderlerinde artış yok, aynı paraleldedir. Klişe ve silindir giderleri 7 milyon TL'den 10 milyon TL'ye çıkmış. Ürün miksindeki değişim de bu giderlerin değişiminde etkilidir.

Genel Kurul Toplantısı Sonrasında Soruyu Yönelten Pay Sahiplerine 15 (Onbeş) Gün İçinde Yazılı Olarak İletilen Ek Cevap:

- **Bak Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Bak Ambalaj) Satın alma Süreçleri:**

Bak Ambalaj San. Tic. A.Ş.'de satın alma faaliyetleri; muhteviyatında kuralları ve iş yapış adımları tanımlanmış, süreçlerin işletilmesi, onay mekanizmaları, denetim noktaları ve raporlamaları tasarlanmış yönetim bilgi sistemleri üzerinden de adımlarının izlenebildiği bir satın alma prosedürü üzerinden yürütülmektedir.

Satın alma prosedürümüze göre; Bak Ambalaj bünyesinde yapılan tüm satın alma faaliyetleri, kullanıcılara tanımlanan yetki, görev ve sorumluluk kriterleri çerçevesince gerçekleştirilmektedir. Anılan prosedür uygulamamıza göre, satın alımlarda, belirlenen kriterlerde farklı tedarikçilerden toplanan teklifler değerlendirilerek alım işlemine karar verilmektedir.

Teklif toplama aşamasında tedarikçi ile görüşülerek malzemenin birim fiyatı, satın alma birimi, varsa minimum sipariş miktarı ve parti büyüklüğü ile teklifin geçerlilik süresi bilgileri toplanmaktadır. Toplanan tekliflerde değerlendirmeler; birim fiyat karşılaştırma yöntemi ile beraber; stok durumu, sipariş bakiyeleri, ürün ağaçları, termin süreleri, hedef stok devir hızları, önem düzeyi dikkate alınarak üretimin devamlılığı, üreticilerden alınmış miktarsal teyitle ve kalite kriterleri çerçevesinde yapılır.

Tüm satın alma süreci; aynı zamanda Bakioğlu Holding iç denetim mekanizmasınca da kontrol edilmekte, belirli aralıklarla konulan kural ve prosedürlerin doğru şekilde yürütülüp yürütülmediği denetlenmektedir.

• **Bakioğlu Holding A.Ş.'den Alınan Hizmetler:**

Hem Dünya'da hem ülkemizde ölçek ekonomisinden faydalanmak, pazarlama ve rekabet stratejisini arttırmak, kontrol ve risk yönetimini etkin hale getirmek maksatlarıyla dikey veya yatay organizasyonlar yaygın bir uygulamadır. Bilindiği üzere globalleşme, gelişen bilgi teknolojilerinden faydalanma, ortak strateji belirleme, planlama bütçeleme ve koordinasyon ihtiyacı, uzmanlaşma, grup içi sinerjiyi artırma vb. nedenlerle şirketlerdeki karar alma, yönetim ve kontrol süreçleri merkezileştirilmektedir. Temel gaye; stratejik karar alma, planlama, koordinasyon, sermaye ve denetim açısından birleşmek suretiyle hem finansman ve yönetim yapılarının güçlenmesi, hem de bu suretle ticari hayata ve rekabete daha güçlü katılım sağlanarak globalleşen dünyada yoğun rekabet ortamında tek başına bir şirket olarak varlık gösterilmesinin getireceği yüksek maliyetlerin engellenmesidir. Bu kapsamda Şirketimiz de diğer pek çok Holding iştiraki olan şirket gibi, Holding merkezlerinden hizmet almaktadır.

Şirketimiz Bak Ambalaj'ın almış olduğu bu hizmetler, hizmetlerin kapsamı, fiyatlandırması yasal düzenlemeler paralelinde belirlenmektedir. Holding Şirketi'nden alınan hizmetlerde,

- *Mülga 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu 33 Seri No'lu Tebliği,*
- *5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 1 Seri No'lu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Tebliği,*
- *5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 1 Seri No'lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği*

Hükümlerine uygun işlemler tesis edilmiştir.

Şirketimiz aynı zamanda zorunlu olmamasına rağmen belirlenen esasların kontrolü ve denetimini sağlamak anlamında 18 Sıra Nolu Serbest Muhasebecilik, Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu Genel Tebliği hükümleri paralelinde "tam tasdik hizmeti" de almaktadır. Tam tasdik uygulamasında, bağımsız Yeminli Mali müşavirlerden alınan hizmet kapsamında, Şirketin defter kayıt ve bu kayıtlara dayanak teşkil eden belgeleri ve bu kayıtlar sonucunda ortaya çıkan mali tabloları; Vergi Yasaları, Tek Düzen Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği ile genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri açısından da denetlenmektedir.

Bak Ambalaj'ın Sermaye Piyasası Kurulu Mevzuatına uygun olarak hazırlanmış ve denetlenmiş Finansal Tablo ve Dipnotlarında; (2014 yılı Faaliyet Raporumuzun 107. Sayfasında) 15 no'lu "ilişkili taraf açıklamaları" notunda; ilişkili taraflardan alım ve satım işlemlerine ait bilgiler yer almaktadır. Söz konusu tabloda Bakioğlu Holding A.Ş.'den yapılan hizmet alım tutarlarına da yer verilmiştir. 2013 ve 2014 Finansal Dönemleri için Bakioğlu Holding A.Ş.'den gerçekleştirilen alım rakamları (2014: 4.879.056 TL, 2013: 4.227.113 TL) aşağıda tablo olarak sunulmaktadır:

	2013	2014
Bakioğlu Holding Alımları	4.227.113	4.879.056
Bak Ambalaj Satış Miktarı (KG)	18.713.734	15.026.073
Bak Ambalaj Satış Ciro su	197.419.724	245.618.410
Bak Ambalaj Satılan Malın Maliyeti	-163.565.056	-206.746.491
Bak Ambalaj Ortalama Personel Sayısı	415	444
Bakioğlu Holding Alımları/Bak Ambalaj Satış Ciro su	2,14%	1,99%
Bakioğlu Holding Alımları/Bak Ambalaj Satılan Malın Maliyeti	2,58%	2,36%

Sözü edilen toplam Holding giderlerine bakıldığında tutarsal olarak bir artış görülmekle birlikte ciro ile birlikte değerlendirildiğinde %2,14 oranından %1,99 seviyelerine gerilediği, maliyet ile birlikte değerlendirildiğinde de oranın, %2,58 oranından %2,36 seviyelerinde olduğu gözlenmektedir. Aynı paralelde gelişen organizasyonel yapıya bağlı olarak personel sayımız da 415 kişiden 444 kişiye yükselmiştir. 2015 yılının ilk altı ayında bu rakam 545 kişi olarak gerçekleşmiştir. Gelişen organizasyonel yapımız, dünya piyasalarına erişimimiz, globalleşen ve yoğunlaşan rekabet ve düzenlemeler, günümüz iş hayatında daha da dikkat ve özenli olunmasını gerektirmekte, bu anlamda farklı uzmanlıkların da yer aldığı yönetim kademelerinden aşağıda sıralanan pek çok hizmetten faydalanılması gerekliliğini ortaya koymaktadır. Sözü edilen hizmetler, kurumsallaşma ve sürdürülebilirlik sürecinin bir gereğidir. Bak Ambalaj olarak belirlenen hedeflere ulaşmak ve vizyonumuzu gerçekleştirmek için en önemli adımlarımızdan biri de kurumsal yapımızdır.

Bakioğlu Holding' ten alınan anılan hizmet tutarları farklı nitelik ve hizmet kalemlerinden oluşmaktadır. Verilen hizmet kalemlerine aşağıda yer verilmiştir:

- ✓ Yönetim hizmetleri ve koordinasyon hizmet bedeli; strateji ve vizyon belirleme, kısa vadeli iş planlarının, uzun ve orta vadeli stratejik plan ve değerlendirmeleri, ortak kurum değerlerinin ve kültürünün oluşturulması, sürdürülebilirliğin sağlanmasına hizmet etmek üzere iş yapış şekillerinin tasarlanması, bilgi sistemlerinin güvenliğinin sağlanması, politika ve prosedürlerinin oluşturulması ve uygulandığının kontrolü, yatırım fizibiliteleri ve yeni iş kolları araştırma ve geliştirme çalışmaları, planlama, koordinasyon, sevk ve idare işlemleri,
- ✓ Şirketin strateji, mali ve operasyonel performansının takibi; süreç ve iç denetim faaliyetleri, risk değerlendirme, finansal raporlama, bütçe raporlama, muhasebe danışmanlık hizmetleri
- ✓ Şirketin yasal haklarının korunması anlamında her türlü hukuki destek ve yönlendirmenin yapılmasına yönelik hukuk müşavirliği hizmetleri, dava takibi yönetimi
- ✓ Hazine ve nakit yönetimi; sermaye ve dış finans kaynaklarının verimli bir şekilde kullanımının sağlanması, kredi temin işlemleri, kredi kefalet sistemi, alacaklarımızın güvencesini sağlamaya yönelik teminatlandırma politikalarının tesis ve takibi
- ✓ İnsan kaynakları, personel, işe alım, oryantasyon, eğitim, organizasyonel gelişim, performans artırma ve yönetimi programlarının takibi, kurumsal iletişim hizmetleri,
- ✓ İş ve işçi sağlığını temin etmek için ortak sağlık birimi hizmetleri
- ✓ Halkla ilişkiler, kurumsal ve sosyal sorumluluk projeleri, fuar katılım, basın ilişkileri hizmetleri
- ✓ satın alma, fiyat araştırması, pazar araştırması, proje yönetim hizmetleri

- **Grup İçi Mal ve Hizmet Alımları:**

Ambalaj sektörünün her alanında faaliyet gösterebilmek amacıyla bağlı olduğumuz Bakioğlu Holding A.Ş. tarafından Bareks Plastik Film Ekstrüzyon San. ve Tic. A.Ş., Enternasyonel Gravür Teknolojisi San. ve Tic. A.Ş. ve Polibak Plastik Film San. ve Tic. A.Ş. şirketleri ambalaj sektörünün farklı alanlarında faaliyet göstermek üzere kurulmuşlardır. Bu şirketlerin kurulma amacı sadece Bak Ambalaj'a hizmet etmek olmayıp kendi alanlarında da büyüyerek kendi rekabet alanları içinde üst seviyelere çıkabilmektir. Nitekim bu şirketlerin başarıları da sektörde bilinmektedir. Bu çerçevede, üretim ve mal kalitesini bildiğimiz bu şirketlerden alım yapmamız, ticari ilişki içinde olmamız doğaldır. Diğer yandan, uygulamada başka sektörlerde de grup şirketleri arasında mal/hizmet alım ve/veya satım işlemleriyle sıklıkla karşılaşmaktadır. Nitekim Sermaye Piyasası Kurulu tarafından halka açık şirketlerin bağlı ortaklıkları ve ilişkili taraflarıyla olan işlemlerinin piyasa koşullarına uygunluğunu denetlemek amacıyla bir takım zorunluluk ve düzenlemeler getirilmiştir.

Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayımlanan II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği'nin 10. Maddesinde halka açık şirketlerin yaygın ve süreklilik arz eden işlemleri düzenlenmiştir. Bu düzenlemeye göre, halka açık şirketlerin ilişkili tarafları ile olan işlemlerinin ancak %10 oranını aşması halinde işlemlerin şartlarına ve piyasa koşulları ile karşılaştırılmasına dair bir rapor hazırlanacağı ve raporun sonuç bölümünün kamuya sunulmasının yeterli olacağı belirtilmiştir. Şirketimiz tüm bu gereklilikleri yerine getirmekte ve siz değerli paydaşlarımızın bilgisine internet sitemizde sunmaktadır.

Tüm bu düzenlemeler yanında, genel kurul toplantısında bilgi talep etmiş olmanız sebebiyle, %10 oranını aşmasa da diğer ilişkili taraflarımızla olan alım işlemlerine ilişkin ticari sır niteliğinde olmayan bilgileri de aşağıda dikkatinize sunuyoruz.

Aynı zamanda aşağıda belirlenen grup içi mal ve hizmet alımlarımıza ilişkin olarak, gerçekleştirilen fiyat ve koşulların yukarıda sıraladığımız Kanun hüküm ve düzenlemelerine uygun esaslarda piyasa koşullarına paralel emsal fiyatlarda tesis edildiğini ve denetlendiğini hatırlatır, bununla beraber birim fiyatlar ticari sır kavramı kapsamına girdiğinden ilişkili taraflar dahil ve bunlarla sınırlı olmaksızın tüm tedarikçi ve/veya müşterilerimizle olan birim fiyatları ifşa etmemizin mümkün bulunmadığını belirtiriz.

- **Polibak Plastik Film Sanayi A.Ş.'den (Polibak) Alımlar:**

Türkiye'nin önde gelen plastik film üreticilerinden biri olan Polibak; İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesinde 150.000 m2 alan üzerinde kurulu tesislerinde 1994 yılından beri BOPP ve CPP film üretimi gerçekleştirmektedir. Polibak; aynı bölgede yer alan iki ayrı işletmesinde toplam olarak yılda 80.000 ton BOPP, 15.000 ton Metalize BOPP ve 3.000 ton CPP film üretim kapasitesine sahiptir. Makine parkı BOPP, CPP modern ekstrüzyon hatları ve dilmeleri ile metalize ünitelerinden oluşmaktadır. 2014 yılı Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesinde 290. sırada yer alan Polibak kendi alanında başarılı çizgisini devam ettirmektedir.

Şirketimizin ilişkili tarafı Polibak Plastik Film A.Ş. ile 2013 ve 2014 yıllarında yapmış olduğu işlemler, söz konusu şirketten tedarik edilmiş olan baskı ve laminasyon filmleri (BOPP ve CPP) ve ambalaj koruyucularından oluşmaktadır.

Söz konusu işlemler şirketimizin ana faaliyet konusu olan Tifdruk baskı, flekso baskı ve baskısız ambalaj üretimi için gerekli olan hammadde tedarikini oluşturmaktadır. Polibak A.Ş'den söz konusu alımlar önceden belirlenmiş fiyat listelerine göre sektördeki diğer alım koşulları ile paralel esaslarda ve emsallerde gerçekleşmektedir.

Polibak' tan yapılan alım işlemlerinin detayı aşağıdaki gibidir:

Polibak Film A.Ş'den Yapılan Alımlar (TL.)	2014	2013
Film Alımları	40.836.217	36.883.162
Plastik Başlık Alımları*	1.310.000	1.375.515
Kiralama Hizmeti Alımı	267.416	224.445
Kantar, Su, Elektrik ve Benzeri Hizmetleri Alımı	414.583	374.174
Toplam	42.828.216	38.857.297

*Bobinler üzerindeki plastik başlıklar alındığı bedel üzerinden Polibak'a geri fatura edilerek satılmaktadır.

Polibak'tan film alışları Euro olarak yapılmaktadır. Bu bağlamda alımlar TL bazda karşılaştırıldığında 2013 yılına göre %11 oranında artıyor olsa da, alımların Euro olarak yapıldığı göz önünde bulundurulduğunda bu rakamların 2013 yılından 2014 yılına artan kurun etkisini de barındırdığı açıkça görülmektedir.

2013 yılında alımların ortalama Euro Kuru 2,55 olarak gerçekleşirken, 2014 yılında bu rakam 2,91 olarak gerçekleşmiştir. 2013 Yılında Film Alımlarının Toplam Tutarı 12.877.909 Euro iken, 2014 yılında bu rakam %3 oranında düşerek 12.438.923 Euro seviyelerine gerilemiştir.

Polibak'tan film alım miktarlarına ilişkin detaylar aşağıdaki gibidir;

Polibak Film A.Ş'den Film Alım Miktarları (Ton)	2014	2013
BOPP ve CPP Film Alımları	7.183	7.763

Yukarıdaki tablodan da görüleceği gibi BAK Ambalaj satışlarımız 2013 Yılına göre miktarsal %8 oranında artış gösterirken Polibak'tan alım miktarlarımızda ise %7 oranında bir azalış görülmektedir.

Şirketimizin Polibak alımları film alımlarımızın yaklaşık yarısını oluşturmaktadır. Diğer taraftan Bak Ambalaj'ın Polibak müşteri portföyü içerisindeki payı % 11'ler civarındadır. Polibak'ın yeni yatırımı ile birlikte bu pay % 10'un altına gerileyecektir.

Polibak'ın Bak Ambalaj haricindeki diğer müşterilerine yaptığı satışlar değerlendirildiğinde, Bak Ambalaj'a satış fiyatları ortalaması diğer müşterilerine yaptığı satış fiyatları emsallerine uygunluk ve paralellik göstermektedir. Bununla beraber birim fiyatlar ticari sır kavramı kapsamına girdiğinden ve ek olarak yapılan sözleşmeler uyarınca ilgili taraflarla gizlilik yükümlülüğümüz bulunduğundan ilişkili taraflar dahil ve bunlarla sınırlı olmaksızın tüm tedarikçi ve/veya müşterilerimizle olan birim fiyatları ifşa etmemiz mümkün bulunmamaktadır.

Polibak'ın ürünleri birçok müşterimiz tarafından da özellikle tercih edilmektedir. Polibak alımları tamamen rekabetçi ortam içerisinde gerçekleşmektedir. Lokasyon olarak aynı bölgede çalışıyor olmak, nakliye avantajı, seri tedarik imkânları, iş yapış yöntemini biliyor olmak ve satış sonrası hizmetlerinin yüksek kalitede olması ve kolaylığı Grup Şirketimiz Polibak'tan alım yapılmasının önemli nedenleridir. Polibak'ın yanı sıra, yaklaşık 10 farklı film tedarikçimiz daha bulunmaktadır. Üretilecek malın nitelik, termin ve verimliliği paralelinde şirketimiz alım seçimi yapmaktadır.

➤ **Bareks Plastik Film Ekstrüzyon Sanayi ve Ticaret A.Ş.'den (Bareks) Alımlar:**

Bareks çok katlı ekstrüzyon olanağı ile 20 mikron ve 200 mikron arasındaki kalınlıklarda, yılda 25.000 ton sadece baskı ve laminasyon amaçlı, katma değeri yüksek Polietilen film üretmektedir. İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan 10.000 metrekare kapalı alana sahip tesisinde faaliyet göstermektedir.

Şirketimiz, ilişkili Kuruluşu olan Bareks Plastik Film AŞ'den ağırlıklı olarak ana faaliyet konusu olan Tıfdruk baskı, flekso baskı ve baskısız ambalaj üretimi için gerekli olan hammaddelerinden biri olan polietilen film alımlarını gerçekleştirmektedir. Bareks A.Ş'den söz konusu alımlar önceden belirlenmiş fiyat listelerine göre sektördeki diğer alım koşulları ile paralel esaslarda ve emsallerde gerçekleşmektedir.

Bareks' den yapılan alım işlemlerinin detayı aşağıdaki gibidir:

Bareks Film A.Ş'den Yapılan Alımlar (TL.)	2014	2013
Film Alışı	26.899.514	22.073.773
Toplam	26.899.514	22.073.773

Bareks Plastik Film'den yapılan hammadde alımları ağırlıklı USD olarak yapılmakla beraber Euro ve TL bazda da alımlar söz konusudur. 2013 Yılı Miktersal olarak incelediğimizde 2014 yılı Polietilen Film alımlarımız 2013 yılına oranla %5 artış göstermiştir. Ağırlıklı alımların yapıldığı usd bazda da miktar artışına paralel %5 artış görülmektedir. Polietilen alımlarının miktersal ve orijinal para birimi bazında detayı aşağıdaki gibidir:

Bareks Film A.Ş'den Film Alımları	Tutar (Orijinal Para Birimi)	
	2014	2013
USD	11.521.669	11.000.381
EUR	195.312	-
TL	1.091.866	1.036.701

Bareks Film A.Ş'den Film Alım Miktarları (Ton)	2014	2013
Film Alışı	4.871	4.652

Bareks'in Bak Ambalaj haricindeki diğer müşterilerine yaptığı satışlar değerlendirildiğinde, Bak Ambalaj'a satış fiyatları ortalaması diğer müşterilerine yaptığı satış fiyatları emsallerine uygunluk ve paralellik göstermektedir. Bununla beraber birim fiyatlar, ticari sır kavramı kapsamına girdiğinden ve ek olarak yapılan sözleşmeler uyarınca ilgili taraflarla gizlilik yükümlülüğümüz olduğundan ilişkili taraflar dahil ve bunlarla sınırlı olmaksızın tüm tedarikçi ve/veya müşterilerimizle olan birim fiyatları ifşa etmemiz mümkün bulunmamaktadır.

➤ **Enternasyonal Gravür Teknolojisi Sanayi ve Ticaret A.Ş.'den Alımlar:**

Enternasyonal Gravür Teknolojisi San. Tic. AŞ, 1998 yılında kurulmuş ve kısa sürede tamamlanan büyük ölçekli yatırımlarla Türkiye'nin önde gelen rotogravür silindir üreticisi konumuna ulaşmıştır. Enternasyonal Gravür, İzmir Çiğli Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 16.440m2 alan üzerine kurulu tesislerinde faaliyetlerini sürdürmektedir.

Şirketimiz İlişkili Kuruluşu olan Enternasyonel Gravür A.Ş'den alım işlemleri; ana faaliyet konumuz olan ambalaj malzemesi basımı için hazırlanan tasarımların baskı makinalarına uygun ve silindir üzerine renk uyumluluğunu sağlayacak şekilde işlenmesi, işleme sonucunun baskı öncesi provalarının alınarak nihai silindir tedarikinden oluşmaktadır.

Enternasyonel Gravür A.Ş'den yapılan alım işlemlerinin detayı aşağıdaki gibidir:

Enternasyonel Gravür A.Ş'den Yapılan Alımlar (TL.)	2014	2013
Silindir ve Silindir İşleme Hizmeti Alımı	11.748.316	7.367.299
Toplam	11.748.316	7.367.299

Enternasyonel Gravür'ün Bak Ambalaj haricindeki diğer müşterilerine yaptığı satışlar değerlendirildiğinde, Bak Ambalaj'a satış fiyatları ortalaması diğer müşterilerine yaptığı satış fiyatları emsallerine uygunluk ve paralellik göstermektedir. Bununla beraber birim fiyatlar ticari sır kavramı kapsamına girdiğinden ve ek olarak yapılan sözleşmeler uyarınca ilgili taraflarla gizlilik yükümlülüğümüz bulunduğundan ilişkili taraflar dahil ve bunlarla sınırlı olmaksızın tüm tedarikçi ve/veya müşterilerimizle olan birim fiyatları ifşa etmemiz mümkün bulunmamaktadır.

➤ **Bak-net İletişim ve Bilgi Güvenliği Pazarlama Sanayi Ticaret A.Ş.'den (Baknet) Alımlar:**

Şirketimizin donanım ve yazılım süreçleri Bak-Net İletişim tarafından yürütülmektedir. Bu bağlamda ERP projelerin yürütülmesi, kurulumu, aktivasyonu, aktivasyon sonrası her türlü yazılım desteği, bilgi güvenliğinin tesisi ve politikaların belirlenmesi, donanım süreçleri, Bilgi teknolojileri ile ilgili sabit kıymet alımları Bak-net İletişim Tarafından yapılmaktadır. Bak-Net İletişim A.Ş'den yapılan alım işlemlerinin detayı aşağıdaki gibidir:

Bak-net İletişim ve Bilgi Güvenliği A.Ş.'den Yapılan Alımlar (TL.)	2014	2013
Sabit Kıymet Alım ve Kiralamaları	642.741	283.505
Teknik Danışmanlık Hizmet Alımı	462.368	401.215
Toplam	1.105.109	684.720

➤ **Bakşaş Sigortacılık A.Ş.'den Alımlar:**

Şirketimizin yangın, deprem ve bunun gibi doğal afetlere karşı sigortalama işlemleri, mali mesuliyet sigortaları, ürün sorumluluk sigortaları, seyahat sigortaları, ürün nakliye sigortaları ve bunun gibi şirket faaliyetlerindeki riskleri minimize etmek, varlıklarımızın güvence altına alınmasına ilişkin hizmetleri tesis etmek anlamında sigorta hizmetleri, ilişkili kuruluşumuz olan Baksaş Sigorta A.Ş'den alınmaktadır. Baksaş Sigorta'dan alınan hizmetlerin tutarı 2013 yılında 1.473.212 TL, 2014 yılında 1.356.140 TL olarak gerçekleşmiştir.

➤ **Bakiş Yapı İnşaat San. Tic. A.Ş.'den Alımlar:**

Bakiş A.Ş. Bakioğlu grubunun inşaat ve yapım işleri ile iştigal eden şirkettir. Şirketimizin Bakiş Yapı'dan almış olduğu inşaat, bakım ve onarım hizmetlerinin tutarı 2013 yılında 1.753.601 TL, 2014 yılında 1.090.321 TL olarak gerçekleşmiştir.

➤ **Onsa Güvenlik Ltd.Şti'den Alımlar:**

Şirketimizin güvenlik hizmetleri, Bakioğlu Grup Şirketlerinin güvenlik hizmeti almış olduğu Onsa Güvenlik Ltd.Şti'den alınmaktadır.

➤ **Baktrans A.Ş.'den Alımlar:**

Baktrans A.Ş. Bakioğlu grubunun ulaşım ve taşımacılık hizmetleriyle iştigal eden şirkettir. Şirketimiz 2013-2014 yıllarında Baktrans A.Ş.'den araç kiralama hizmetleri ile kargo ve taşımacılık hizmetleri temin etmiştir.

➤ **Egevizyon A.Ş.'den Alımlar:**

Egevizyon A.Ş. Bakioğlu grubunun medya ve yayıncılık sektöründe faaliyet gösteren şirkettir. 2013-2014 yıllarında şirketimiz ilişkili tarafı olan Egevizyon A.Ş.'den reklam hizmetleri temin etmiştir.

➤ **Ege Orman Vakfı İktisadi İşletmesinden Alımlar:**

Ege Orman Vakfı İktisadi İşletmesi, Bakioğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Cem Bakioğlu'nun Vakıf başkanı olduğu Ege Orman Vakfı'na ait bir iktisadi işletmedir. 2013-2014 yıllarında şirketimiz ilişkili tarafı olan vakıf iktisadi işletmesinden, temsil amacıyla tarım ürünleri (zeytin, zeytinyağı... vb.) satın almıştır.

Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. İbrahim KARABIÇAK:

Petrol, parite ve döviz dalgalanmaları, şirketin kâr marjını nasıl etkiliyor? 2015 ve sonrasında ciro ve kârlılık hedefleri nasıldır?

Soruyu Cevaplayan Bakioğlu Holding Mali İşler ve Raporlama Grup Başkanı Sn. Özge ENGİN:

Aslında bu sorunun cevabı kısmen verildi. Murat Bey açılış konuşmasında hammaddemizin petrole bire bir duyarlı olmadığından bahsetti. Dolayısıyla petrol fiyatının düşüşünden dolayı olarak etkilendiğimiz doğru fakat 2014 yılında ortalama petrol fiyatları çok düşmedi biliyorsunuz, Ağustosun itibaren düşme trendine girdi. Esas düşüş 2015 ilk çeyreğidir. Bizim hammadde fiyatlarımızı direkt olarak etkileyen ICIS endeksine bakıldığında ise bir düşme olmadığını göreceksiniz. Dolayısıyla 2014 yılı hammadde maliyetlerinde böyle bir düşüş söz konusu değildir.

Soruyu Cevaplayan Şirket Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Ali Enver BAKIOĞLU:

Değerli paydaşlarımız bizim hammadde fiyatlarımız petrol fiyatı ile doğrudan ilişkili değildir. Bizim sektörümüzü ilgilendiren konu C3 propilen monomeri ve etilen monomeridir. Bunlar her ne kadar petrol yan ürünü olsalar da arz-talep dengesine göre pazarda hareket görmektedirler. C3 propilen ve etilen monomerlerini Petkim gibi, Basel gibi petrokimya tesisleri satın alır ve bunları kraker üretimlerinden geçirek bizim kullandığımız homopolimer dediğimiz, granül haldeki plastik hammaddeyi imal ederler. Biz kontratlarımızı tamamıyla ICIS endeksine göre yapıyoruz. Bak Ambalajın toplam satışlarının yarısına yakını kontratlı satıştır ve kontratlı satışlar ICIS endeksine göre yapılır. ICIS endeksi film fiyatlarının belirleyicisidir. Bizim kullandığımız endeks ICIS-homoinjection Europe veya ICIS homoinjection Turkey'dir. Biz bu endeksleri kullanarak kontrat yapıyoruz. Şöyle bir örnek verelim;2012 senesinde Brand petrol 102 USD iken, monomer o tarihte 1.230 USD, ICIS homoinjection Europe 1.386 Euro'dur.2015 yılı Mart ayına geldiğimizde brand petrol 56 USD'ye düşüyor, monomer 860 USD, ICIS homoinjection Europe 1.260 Eurodur. Biz kontratlarımızı ICIS'e göre yapıyoruz ve bizim

sektörümüzde tüm müşterilerin final fiyat belirleme bazı ICIS endeksidir. Son yıllarda ICIS endeksi ve petrol fiyatları arasındaki fark aleyhimize bir şekilde yüksek seyretmekte ve biz ICIS endeksine göre hareket ettiğimiz için bu anlamda petrol fiyatları ile monomerin ve homopropilenin fiyatları arasında bir korelasyon bulunmamaktadır. Hal böyle olunca petrol imalatı günde 110 milyon varil oluyor olsa bile C3 monomeri ile etilen monomer üretimi kısıtlı, propilen üretimi de kısıtlı olduğu için, talepte hep arzın üzerinde seyrettiğinden özellikle homopolimer imalatçıları petrol fiyatlarından bağımsız, aradaki marjları kendi ellerinde tutmak gayreti içerisindedir. Zaten homopolimer üreticilerinin sayısı dünyada iki elin parmaklarını geçmez. Bu arz talep dengesizliği yüzünden Genel Müdürümüzün toplantıda belirttiği gibi özellikle Eylül 2014'den Nisan-Mayıs 2015 dönemini arasında arzın sınırlı olması sebebiyle birçok meslektaşımız hammaddeyi bile temin edemedi. Hammaddesizlikten üretim yapamadı ve tesislerini kapatmak zorunda kaldılar. Ne mutlu ve şanslıyız ki biz Bak Ambalaj olarak Bakioğlu Holding grup şirketi olmamız sebebiyle hammadde tedariki konusunda ne polietilende ne polipropilende hiçbir sıkıntı yaşamadık, müşteri taahhütlerimizi sorunsuz bir şekilde yerine getirebildik ve hiçbir cezai müeyyideye maruz kalmadık.

Paritenin düşüşü tabiki bizi olumsuz etkiliyor. Biz şuanda üretimden satışlarımızın %80'nini Batı Avrupa ülkelerine ihraç ediyoruz ve ağırlıklı satış para birimimiz de Euro'dur. Euro/Dolar paritesi Euro aleyhine geliştiğinde iki tane olumsuzlukla karşılaşyoruz. Birincisi bizim gelirlerimiz Euro giderlerimizin bir kısmı Dolar orjinli ve TL'dir. Euro değer kaybettiği zaman gelirlerimiz doğal olarak Euro/Dolar paritesindeki olumsuzluk paralelinde negatif etkileniyor. Dolarla olan girdilerimiz de bu anlamda maliyet bacağına olumsuz etkiliyor.

Son olarak Bak Ambalaj Türkiye Cumhuriyetinin en büyük ilk 192.ihracatçısıdır. İhracat yapmanın ne kadar zor olduğunu ancak o dinamiklerin içerisinde yaşadığınız zaman anlamak daha mümkündür. Türkiye'de yüzlerce şirket varken, bu listede yer alabiliyor olmanın ne kadar gurur verici olduğunu özellikle ifade etmek isterim. Bu başarının arkasında da grup sinerjisi ve dikey entegrasyonun çok önemli etkisi ve önemi vardır.

Çok rekabetçi bir ortam içerisinde faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Karlılıklarımızı bu seviyede tutmak için olağan üstü yoğun mücadele veriyoruz. Karlılıklar her geçen gün eriyor ve erimeye de devam edecektir bu globalleşen dünyada. Ticari sır kapsamına girmesi nedeniyle alt detaylarına giremem ama çok büyük ihalelere, çok uluslararası dev kuruluşların ihalelerine giriyoruz. Bu ihalelerde bu firmalar eskiden 15-50 bölük-pörçük firma iken birileri, birilerini satın alıyor, globalleşiyor, bununla birlikte eskiden 40 ayrı müşterimiz olan bir firma bir tane fon tarafından satın alınarak bir araya getiriliyor ve dünya devi haline geliyor. Bu dev 40 kat büyüklüğünde ihale açıyor, biz de bu ihalelerin içerisinde yer almak istiyoruz. Bu ihalelerin içerisinde yer alırken belli tavizler vermek zorunda kalıyoruz. Gerek yurt içinde gerek yurtdışında şirketimizin ciddi rekabet ettiği firmalar bulunmaktadır. Hal böyle olunca ihaleden alınan montanlar düşüyor, eskiden bir siparişte 20 ton-40 ton bastığımız işler hayal oldu. 2011 yılındaki karlılığın temel sebeplerinden biri budur. Bugüne geldiğimizde ayda 2.000 tona yakın üretim gerçekleştiriyoruz fakat ortalama sipariş miktarlarımız 1 tonun altındadır. Yani eskiden bir işi bir makinada 10-20 ton basarken, bugün biz ortalama 1000 kg-1100 kg işler basabiliyoruz. Bunlar bütün setup maliyetlerini, üretim maliyetlerini, fireleri arttırıyor. Baskı makinasına, laminasyon makinasına, dilme makinasına eskiden bir tane blok 15 ton iş girip duruşsuz üretimi tamamlayabiliyorduk. Bugün 1000 Kg üretim giriyoruz, 1000 kg üretim 2 saatte tamamlandıktan sonra 1,5-2 saatlik iş değişimi dinamiğinin içine girmek zorunda kalıyoruz. Bu rekabet ortamında bu durumu değiştirme şansımız olmadığı için mevcut FAVÖK'ümüzü koruma gayreti içerisindeyiz. Bunu muhafaza etmenin temel yöntemlerinden bir tanesi üretim montanını arttırmaktır. Bizim yatırımcı olmamızın ana nedeni budur. Bizim mutlak rakam olarak karlılıkları yerinde tutabilmemiz için daha fazla üretim ve daha fazla ciro yapabiliyor olmamız gerekmektedir.

Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. Fehmi KAYMAKÇIOĞLU:

İlerleyen Yıllarda Serbest Bölgede bir yatırım yapılması planlanıyor mu?

Soruyu cevaplayan Şirket Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Ali Enver BAKİOĞLU:

Serbest Bölge'ye yatırım ile ilgili araştırmalarımız devam ediyor. 2025 hedeflerimiz doğrultusunda, şirketimizi büyötmeyi planlıyoruz. Kısa vadede değil ama orta vadede belki satın almalar da düşünölebilir. 12,8 milyar Euro'luk Avrupa esnek ambalaj pazarından daha fazla pay almak için çalışacağız.