



Küresel Metal ve Madencilik Sektörünün Geleceğine Bakış

**Zorlu bir ortamda fırsatlardan
en iyi şekilde yararlanmak**

KPMG International



Zorlu bir ortamda fırsatlardan en iyi şekilde yararlanmak

- Metal ve madencilik sektöründeki yöneticilerin küresel ekonominin gücüne olan güveni oldukça zayıf.
- Ancak bu durum, şirketleri yeni büyüme fırsatlarını araştırmaktan alıkoymadı.
- Pek çok şirket, otomasyonu ve verimliliği artıracak Ar-Ge faaliyetlerine ve teknolojilere yatırım yapıyor.
- Bu şirketler ayrıca, tedarik zincirinin her aşamasında daha fazla görünürlük ve şeffaflık istiyorlar.



Zorlu bir ortamda fırsatlardan en iyi şekilde yararlanmak



“

Büyüme geri geldiğinde, pazar eskisine göre çok değişmiş olacak. Gemiye fırtınaya karşı hazırlayıp, fırtınanın geçmesiyle aynı şekilde ve aynı yolda devam etmeyi beklememelisiniz.”

Eric Damotte

Küresel Metal Sektörü Başkanı
KPMG International



“

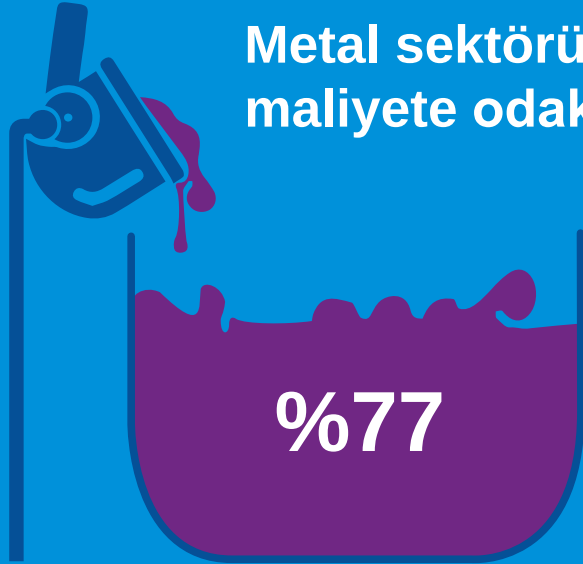
Madenciler, bu sıkıntılı dönemde ayakta kalabilmek amacıyla, nakit akışını ve gelirleri önceliklendirecek sermaye tahsis biçimlerini geliştirmek zorunda kalacaklar.”

Richard Sharman

Küresel Emtia Ticareti Lideri
KPMG International

Pazardan daha hızlı büyüyebilmek

Metal sektörü yöneticileri rakiplerinden daha hızlı büyüyeceklerini düşünürken, madencilik sektörü yöneticileri öncelikle sermayeyi korumaya odaklanıyor.



Metal sektörü yöneticileri maliyete odaklanıyor

Metal sektörü yöneticilerinin

%77'si,
önümüzdeki 2 yıl boyunca
maliyetlere daha fazla odaklanacaklarını düşünüyor

“ Madencilik şirketlerinin şu anda yapabilecekleri en kötü şey, üretimi artırmaya daha fazla sermaye ayırmak.”

Richard Sharman
Küresel Emtia Ticareti Lideri
KPMG International

Pazardan daha hızlı büyüyebilmek

Önde gelen metal üreticileri sürece nasıl karşılık veriyor?



Sektörde daha fazla konsolidasyonu ve kilit pazarlardaki yapısal kapasitenin azaltılmasını savunmak amacıyla ulusal hükümetler ve düzenleyici makamlarla işbirliği yaparak



Düşük maliyetli üreticilerden gelen emtia rekabetinin etkilerini azaltabilmek amacıyla, belirgin pazar ve maliyet avantajları sağlayabildikleri ürünlere odaklanarak



Tüm ürün portföyündeki verimlilikleri belirlemeye ve geliştirmeye daha fazla çaba sarf ederek

Önde gelen madencilik şirketleri sürece nasıl karşılık veriyor?



Artan üretim hacmine karşı nakit akışı geri dönüşlerini önceliklendirmek amacıyla sermaye ve sermaye tahsisine odaklanmaya devam ederek



Bilançolarını serbest nakit akışı üretmeye odaklanacak biçimde yönetme konusunda daha kararlı olarak



Daha fazla büyüme getiren veya daha yüksek kâr marjlı emtialara odaklanmak amacıyla mevcut kaynaklarının ve cevherlerin yönetimine ve kullanımına dair uzmanlıklarını geliştirerek

Yeni fırsatlar peşinde

Metal sektörü yöneticileri ürün ve hizmet portföylerini yeniden düzenlemeye yönelirken, madencilik sektörü yöneticileri coğrafi yayılımlarını optimize etmeyi umuyor

Pazar payı oluşturma

Aşağıdakilerden hangisi önümüzdeki 12 ila 24 aylık dönemdeki başlıca önceliğiniz?



Kaynak: Forbes Araştırması, 2016

Not: Yüzdelik değerler yuvarlandığı için toplamaları 100'e eşit olmayabilir

“Önümüzdeki yıllarda, özellikle maden şirketlerinin pazar payı oluşturmak veya geliştirmek istedikleri bölgelerde çeşitli satın alma ve birleşme faaliyetlerine tanık olacağız.”

Richard Sharman
Küresel Emtia Ticareti Lideri
KPMG International

Yeni fırsatlar peşinde

Önde gelen metal üreticileri sürece nasıl karşılık veriyor?



Gelişmiş maliyet yapılarına yönelik fırsatlardan faydalanmaya devam ederken küresel ayak izlerini büyüme kaydeden pazarlara yönlendirerek



Otomotiv gövde üretimi gibi bazı kilit sektörlerin düşük maliyetli ve büyüyen pazarlarda müşterilere daha da yakınlaştığı bir ortamda, mevcut büyüme yatırımlarını müşteri ayak izlerinde beklenen değişimlere uygun hale getirerek



Kilit pazarlardaki mevcut ve yeni ticaret tarifelerinin, bariyerlerin ve koruyucu politikaların etkisini anlayarak ve üretim-ithalat denklemini yeniden değerlendirerek.

Önde gelen madencilik şirketleri sürece nasıl karşılık veriyor?



Maliyet verimliliğini artırmak veya ölçek ekonomisi sağlamak amacıyla yeni coğrafi pazarlarda yüksek değerli varlıklar satın alma fırsatlarını keşfederek



Proje kesinliği ile gelirlere ve nakit akışına duyulan güveni artırmak amacıyla, yeni satın alımların barındırdığı riskleri titizlikle değerlendirerek



Ürün, varlık ve pazar portföylerini, sürdürülebilir büyüme için optimum ayak izi yaratılacak biçimde yeniden şekillendirmeye devam ederek.

Büyümeye yönelik iddialı yatırımlar

Metal ve madencilik sektöründeki şirketler, verimliliği artıran otomasyon sistemlerine ve teknolojilere sermayeleri izin verdiği ölçüde yatırım yapıyorlar



**Metal üreticilerinin
%42'si,
önümüzdeki**

2 yıl içinde
verimliliklerini
artırmak amacıyla
robot teknolojilerine
yatırım yapacaklarını
belirtiyor

“ Teknoloji maden şirketlerinin gündeminde bir numaralı öncelik değilse de, operasyonel verimliliği artırmaya yönelik teknolojileri hayata geçirmek için önemli yatırımlar yaptıkları da bir gerçek.”

Richard Sharman
Küresel Emtia Ticareti Lideri
KPMG International

Büyümeye yönelik iddialı yatırımlar

Önde gelen metal üreticileri sürece nasıl karşılık veriyor?



Emtialaştırılmış ürünler üzerindeki fiyat baskısını dengelemek amacıyla daha gelişmiş ve daha yüksek katma değerli ürünler geliştirmek için Ar-Ge'ye yatırım yaparak



Ürün geliştirme maliyetlerini düşürmek ve yeni müşteri ihtiyaçlarına yanıt veren ürünler tasarlamak amacıyla müşterilerle ve hatta rakiplerle işbirliği yaparak



Operasyonel verimlilik ve iş esnekliği konusunda daha fazla fırsat yaratan yeni teknolojilere yatırım yaparak.

Önde gelen madencilik şirketleri sürece nasıl karşılık veriyor?



Madencilik faaliyetlerinde otomasyonu, verimliliği ve güvenliği geliştiren teknolojilere yatırım yaparak



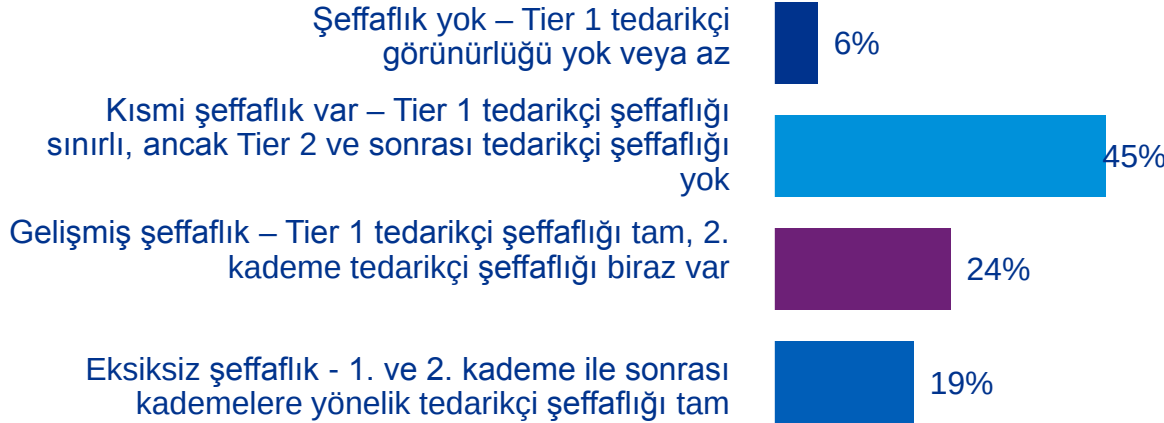
Sermayeyi ve maliyetleri yönetmeye devam ederken nakit akışını ve kâr marjlarını önceliklendirmek amacıyla teknoloji yatırımı yol haritası üzerinde yeniden düşünerek.

Şeffaflığı artırmak ve talebi öngörmek için birlikte çalışmak

Hem metal hem de madencilik sektörü yöneticileri, tedarik zincirlerinin tüm aşamalarında daha fazla şeffaflığa sahip olmayı istiyor

Şeffaflık eksikliği

Tedarikçilerinize ve lojistik ortaklarınıza dair ne kadar tedarik ve kapasite bilgisini görme imkanınız var?



Kaynak: Forbes Araştırması, 2016

Not: Yüzdelik değerler yuvarlandığı için toplamaları 100'e eşit olmayabilir

“Metal ve madencilik sektörlerindeki şirketler talep sinyallerini, envanter seviyelerini ve büyüme planlarını birbirleriyle daha iyi paylaşabilirse, her iki sektör de, fiyat pazarlığı yapabilme ve gelecekteki kapasitelere yatırım yapma konusunda daha güçlü bir konumda olacaktır.”

Richard Sharman

Küresel Emtia Ticareti Lideri
KPMG International

Emtia alanında öne çıkanlar



Demir
Cevheri

“ 2016 yılında demir cevheri fiyatlarında önceki 2 yıla göre daha az dalgalanma bekliyoruz, ancak olası fiyat artışlarının kademeli olacağı kesin. Şu an itibarıyla demir cevheri sektörü, fiyatların artmasını beklemeye devam ediyor. Bize sorarsanız biraz daha beklemek zorunda kalabilirler. ”

Peter Van Dijk
KPMG Brezilya Emtia Başkanı (Demir
Cevheri)



Bakır

“ Pazarın 2019 yılında yeniden arz açığı durumuna dönmesini bekliyoruz. Bu süre içerisinde ise bakır madencilerinin büyümenin dönüşünü beklerken, üretkenliği artıran ve maliyetleri düşüren girişimlere öncelik vermeye devam etmek zorunda kalacaklarına inanıyoruz. ”

Maritza Araneda
KPMG Şili Emtia Başkanı (Bakır)



Alüminyum

“ Kapasite artışındaki devam eden kısıtlama ve yenilikçilikle birlikte, alüminyum üreticileri önümüzdeki yıllarda istikrarlı ve daha tahmin edilebilir fiyatlar görebilirler. Değer zincirinin üst seviyelerine tırmanmayı ve müşterileriyle birlikte yenilik yaratmayı başarabilen şirketler çok daha yüksek kâr marjları elde edebilecek ve daha uzun vadeli sözleşmeler imzalayabilecekler. ”

Küresel Metal ve Madencilik Sektörünün Geleceğine Bakış 2016

Emtia konusunda öne çıkanlar



Nikel

“ Önde gelen nikel üreticileri, sermaye harcamalarını yeniden dengelemeye ve varlık kayıplarını engellemek amacıyla üretimlerini daha düşük maliyetli ve daha yüksek kâr marjlı varlıklara doğru kaydırmaya çalışıyorlar. ”

Daniel Ricica
KPMG Kanada Emtia Başkanı (Nikel)



Altın

“ Altın üreticilerinin büyük bir kısmı, mevcut varlıklarını geliştirmek amacıyla yeniden yatırım yapmak için, altın fiyatlarında son 6 aydır yaşanan artıştan faydalanıyorlar. Bu nedenle de, 2016 sonundan önce bir miktar yeni kapasite yaratılması gerekiyor. ”

Daniel Hooijer
KPMG Güney Afrika Emtia Başkanı (Altın)



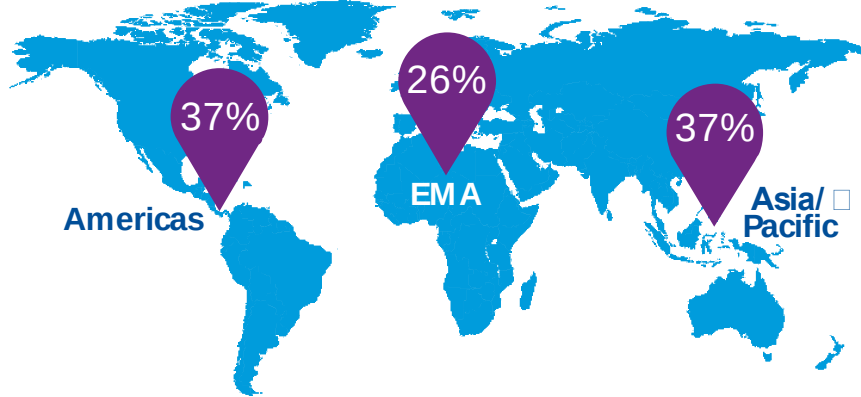
Platin

“ Platin madencileri, pazarda yaşanabilecek bir toparlanmaya hazırlıksız yakalanmamak için nakdi elde tutmak ve sermaye harcamalarını azaltmak ile daha uzun vadeli bir büyüme potansiyeline sahip olma arasında denge kurmaya çalışıyorlar. Bu şirketlerden ne kadarının o günleri görebileceğini ise zaman gösterecek. ”

Alwyn van der Lith
KPMG Güney Afrika Emtia Başkanı (Platin)

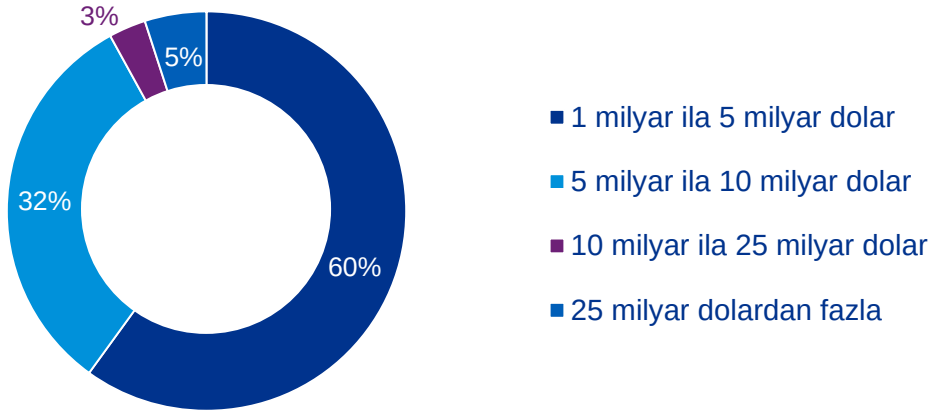
Araştırmaya katılanlar

Hangi ülkede görev yapıyorsunuz?



Not: Yüzdelik değerler yuvarlandığı için toplamaları 100'e eşit olmayabilir.

Şirketinizin küresel olarak yıllık cirosu ne kadar?



Not: Yüzdelik değerler yuvarlandığı için toplamaları 100'e eşit olmayabilir.

Daha fazla bilgi için:

Eric Damotte

Küresel Metal Sektörü Başkanı

KPMG International

+34 91 4563 400

edamotte@kpmg.es

Richard Sharman

Küresel Emtia Ticareti Lideri

KPMG International

+44 20 73118228

rj.sharman@kpmg.co.uk



kpmg.com/socialmedia



kpmg.com/app



© 2016 Akis Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş., KPMG International Cooperative'in üyesi bir Türk şirkettir. KPMG adı ve KPMG logosu KPMG International Cooperative'in tescilli ticari markalarıdır.

Bu dokümanda yer alan bilgiler genel içeriklidir ve herhangi bir gerçek veya tüzel kişinin özel durumuna hitap etmemektedir. Sürekli güncel ve doğru bilgi sunumuna özen gösterilmesine karşın bu bilgiler her zaman her durumda doğru olmayabilir. Hiç kimse özel durumuna uygun bir uzman görüşü almaksızın , bu dokümanda yer alan bilgilere dayanarak hareket etmemelidir. KPMG International Cooperative bir İsviçre kuruluşudur. KPMG bağımsız şirketler ağına üye firmaları KPMG International Cooperative'e bağlıdır. KPMG International Cooperative müşterilerine herhangi bir hizmet sunmamaktadır. Hiç bir üye firmanın KPMG International Cooperative'e veya bir başka üye firmayı üçüncü şahıslar ile karşı karşıya getirecek zorlayıcı yada bağlayıcı hiçbir yetkisi yoktur.