

ŞİRKET ZİYARETİ

28 EYLÜL 2000

AKÇANSA (AKCNS.IS)

Şirket : Neşe Özgün (Müdür; Bütçe, Muhasebe ve Konsolidasyon Dairesi)
Banu Üçer (Finansal İletişim Uzmanı)
Analist : Onur Özyurt
Tarih : 22 Eylül 2000

Çimento Sektöründe Beklentiler Önümüzdeki 2001'e Taşınıyor...

Deprem felaketinden sonra yaşanan durgunluğun 2000 yılı ikinci çeyreğinden itibaren inşaat faaliyetlerinin canlandığı bahar aylarıyla birlikte atlatılması bekleniyordu. Ancak hükümetin yapı ruhsatı verilmesini Nisan-Temmuz ayları arasında yasaklamasıyla Marmara Bölgesi çimento satışlarında ilk altı ay itibarıyla ton bazında %27'lik bir daralma meydana geldi. Hernekadar depremin yoğun yaşandığı İzmit ve çevresinde hareketlilik olsa da Marmara Bölgesinin tamamı için talebin canlandığını söylemek mümkün değildir. İhalesi yapılan 40,000 kalıcı konut projesi de, yaklaşan kış ayları nedeniyle çimento satışlarını beklenen ölçüde etkileyememiştir. Yılın ikinci yarısının da satışlar açısından farklı olmayacağı düşünülmektedir. Deprem sonrası ortaya çıkacağı hesaplanan 2 milyon ton ek çimento talebinin küçük bir kısmının bu sene içinde çimento satışına dönüşeceği tahmin edilmektedir.

Akçansa iç Pazardaki Darboğazı İhracat ile Aşmaya Çalıştı...

Yılsonu için planlanan çimento ve hazır beton satış rakamları sırasıyla 4,3 milyon ton ve 2,1 milyon m³'tür. Bir yandan **talebin zayıf olması**, öte yandan sektörde yaşanan **rekabet**, çimento ve hazır beton fiyatlarını düşürmüş, **kâr marjlarını daraltmıştır**.

1999 yılında Kuzey Marmara'da \$44, Güney Marmara'da \$35 olan ton başına çimento fiyatları, yukarıda bahsettiğimiz sebeplerden dolayı **tüm Marmara Bölgesi için geçerli olmak üzere ortalama \$34-35 seviyesine düşmüştür**. Ege Bölgesinde ise çimento fiyatları \$34'dan \$39'a yükselmiştir. 1999 yılında m³ başına \$33-34 olan hazır beton fiyatı ise bu yılın ilk altı ayında \$33 civarında seyretmiştir. Akçansa 2000 yılı sonunda hazır beton satışlarını arttırarak; toplam satışlar içindeki payının %30'a ulaştırmayı hedeflemektedir.

Daralan iç talep, Akçansa'nın yurtdışı satışlara yönelmesine neden olmuştur. Kâr marjı yurtiçi satışlara göre daha düşük olan yurtdışı satışların yıl sonunda 1,7 milyon ton'a ulaşacağı tahmin edilmektedir. Şirket, ilk 6 ayda 831,000 ton ihracat gerçekleştirilmiştir. Akçansa yurtdışı satışlarını Türkiye'deki ortağı Hiedelberger Zement şirketinin bir iştiraki vasıtasıyla gerçekleştirmektedir. Bu şirket Akçansa'ya fiyat avantajından ziyade yurtdışı pazarlarda satış ve dağıtım avantajı yaratmaktadır. **İhraç edilmek üzere satılan çimentonun ton başına satış fiyatı geçen yıl \$32 civarında iken bu yıl \$29-30 olarak gerçekleşmektedir**. Akçansa yurtdışı piyasalara yolladığı çimentoyu ağırlıklı olarak Çanakkale'deki tesisinde, düşük alkalili olarak üretmektedir.

Yatırımlar...

Akçansa **hazır beton üretim santrallerinin** sayısını Karamürsel santralının yatırımını tamamlayarak **25'e** çıkarmıştır. Karamürsel santrali yaklaşık 2-2,5 milyon dolarlık bir yatırımla tamamlanmıştır. Ancak daralan talep yüzünden 5 hazır beton santralinin üretimi geçici olarak durdurulmuştur. Halen 8 milyon dolarlık bölümü gerçekleşmiş olan yatırımların yılsonuna kadar 15 milyon dolara ulaşması beklenmektedir.

Yatırımların dağılımı şöyledir :

- Karamürsel Hazır Beton Terminali
- Büyükçekmece Çimento Üretim Tesisi Modernizasyonu
- Büyükçekmece Çimento Üretim Tesisi için sürekli enerji sağlanması amacıyla elektrik trafosu yatırımı
- Hazor Beton İkame yatırımları

Beklentiler...

Akçansa, önümüzdeki yıl sektörde yaşanmasını beklediği canlanma ile birlikte üretimini arttırarak verimliliğini istenen düzeye getirmeyi, üretim maliyetlerinin satışlara oranını düşürmeyi planlamaktadır. Öte yandan düşen faizler ve yavaşlayan döviz kurları ile **gerileyen** faaliyet dışı gelirlerin zorlaması sonucunda operasyonel kârlılığı arttırmaya yönelik önlemler de değerlendirilmektedir. Emekli olan veya işten ayrılan personelin yerine yeni işe alım yapılmamıştır. Büyükçekmece tesisinde gerçekleştirilen modernizasyon da bu yönde atılmış bir adımdır. **Sonuç olarak, Akçansa beklentilerini sektörle birlikte 2001 yılına taşımıştır.** Çimento sektörünün en büyük oyuncusu olan Akçansa'nın önümüzdeki dönemlerde inşaat sektöründeki canlanmaya paralel olarak kapasitesini daha iyi kullanarak diğer oyunculara göre önemli bir maliyet avantajı sağlayacağını düşünmekteyiz. Bu nedenle, **uzun vadede Akçansa için pozitif yatırım görüşümüzü korumaktayız.**

Bu raporda yer alan tüm bilgi ve veriler güvenilir olduğuna inanılan, halka açık kaynaklardan alınmıştır. Raporda yer alan bilgilerin doğru ve eksiksiz olması amacıyla gereken tüm dikkat ve özen gösterilmiştir. Bu bilgilerin kullanılması sonucu doğabilecek sonuçlardan, bilgilerdeki eksiklik ya da yanlışlıktan Strateji Menkul Değerler A.Ş. sorumlu tutulamaz. Bu yayında yer alan görüş ve düşüncelerin Strateji Menkul Değerler A.Ş. yönetimi için hiçbir bağlayıcılığı yoktur.

Bu bilgi ve verilerin amacı, profesyonel yatırımcılara enformasyon vermek olup, kişilerin yatırım kararlarını söz konusu bilgilere bağlı kalmadan verdikleri varsayılar. Bu nedenle, yayınlanan hiçbir görüş ya da düşünce bir yatırım önerisinde bulunma hedefi ya da adı geçen hisselerin alınıp satılması tavsiyesi niteliğinde değildir. Strateji Menkul Değerler A.Ş.'nin bağlı kuruluşları, çalışanları, yöneticileri, ortakları, hakkında rapor yazılan şirket ile danışmanlık niteliğinde zaman zaman doğrudan ya da dolaylı olarak birebir ilişkiye girmiş olabilir ya da herhangi bir hisse senedi işlemi gerçekleştirmiş olabilirler.

2000 Strateji Menkul Değerler A.Ş.

Tüm hakları saklıdır. Strateji Menkul Değerler'in izni alınmadan, elektronik, mekanik, fotokopi, kayıt cihazı veya başka bir yöntemle, bu yayınların bir kısmı ya da tamamının kopyası çıkarılamaz, bilgisayar sistemlerine aktarılamaz.