

STRATEJİ

ŞİRKET ZİYARETİ

01 KASIM 2000

ANADOLU CAM (ANACM.IS)

Şirket : İsmail Baba (Ambalaj Grubu, Finansal Kaynaklar Müdürü)
Analist : Onur Özyurt
Tarih : 01 Kasım 2000

Cam'da iç talep arttı, Anadolu Cam talebi karşılamaya çalışıyor...

Cam sektöründe 2000 yılının ikinci yarısında iç talep artarak 1995 yılı seviyelerine döndü. Yıl içinde üretim kompozisyonunda değişiklikler (artan yeşil şişe talebine cevap vermek için) yapılması nedeniyle üretim kayıplarına uğrayan ve Topkapı C kazanı soğuk bakım nedeniyle kapalı olan Anadolu Cam, talebi karşılamaya çalışıyor. **Topkapı Cam ile birleştikten sonra Türkiye'nin en büyük cam ambalaj üreticisi olan Anadolu Cam**'in 110,000 ton seviyelerinde bulunan stokları 40,000 ton'a geriledi. Ortalama 1,5 - 2 aylık üretim miktarı kadar stokla çalışan ve yıllık üretim kapasitesi 540,000 ton/yıl¹ olan Anadolu Cam için bu stok seviyesi oldukça düşüktür. Anadolu Cam, soğuk bakımı ve tamiri süren Topkapı üretim tesisindeki C kazanın önümüzdeki yıl devreye girmesiyle iç talebi karşılamayı umuyor.

Bira ve soda üreticilerinden gelen talep sonucu Anadolu Cam yeşil şişe satışlarını yaklaşık iki katına çıkardı. 60,000 ton/yıl kapasiteli **Çayirova fabrikası tek başına yeşil şişe üretimini karşılayamadığı için, Mersin'deki üretim tesislerinde yıl içinde iki defa üretim yeşil şişe üretimine çevrildi.** Ancak 3 ile 7 gün süren geçiş işlemi, cam üretilen kazanlar ara süreç sırasında durdurulmadığı ve üretilen cam asil rengine ulaşana dek kullanılmadığı için üretim kayıplarına yol açtı.

2000 yılı başında Anadolu Cam'ın beyaz şişe satışlarında önemli payı olan Tekel, satış noktalarında dengeleme yapmak ve stoklarını azaltmak amacıyla durdurduğu şişe alım ihalelerini, Mayıs ayının ortalarından itibaren yeniden açmaya başladı. Ayrıca Tekel yeni ürünü Tekirdağ Rakısı için özel dizayn edilen şişe üretimini de Anadolu Cam'a yaptırdı.

Sektördeki canlanma Anadolu Cam'ın iç piyasaya yoğunlaşmasına neden oldu

2000 yılının ilk yarısında iç talepteki daha yavaş canlanmaya karşılık, Anadolu Cam'ın ihracatının toplam satışlara olan oranı %10-12 seviyelerinden %20'lere kadar yükselmiştir. Yunanistan, Fransa ve Almanya'ya satış yapan Anadolu Cam, 2000 yılının ikinci yarısında ise artan iç talep neticesinde ihracatını yavaşlatmıştır. **Halihazırda iç talebi karşılamakta zorlanan Anadolu Cam, 2001 yılında yurtdışı satış planlamaktan öte iç talebi kendi üretimiyle karşılayamadığı takdirde cam ithal etmeyi planlıyor.**

¹ Üretilen ambalajın ağırlığının değişmesi, farklı ambalaj üretmek amacıyla kalıpların veya rengin değiştirilmesi üretim kayıplarına yol açıyor. Bu değişimler sırasında üretim durdurulmıyor ve cam boşa akıtılıyor. Kalıpların sökümü ve yenilerinin takılması 4-9 saat sürüyor.

Anadolu Cam yurtdışında da büyüyor

4 fırın inşa edilebilir ölçülerde olan Gürcistan'daki fabrikanın (mülkiyeti Şişe Cam'da) halihazırdaki üretim kapasitesi 20,000 ton/yıl ile sınırlı. Bu tesiste bal renginde bira şişesi ve yeşil renkli şişe üretimi yapılıyor. Azerbaycan'a yönelik bira şişesi satışı buradan karşılanıyor.

Moskova yakınlarında devam etmekte olan cam ambalaj fabrikası yatırımının 2001 yılı içerisinde tamamlanması planlanıyor. Yatırımın %49'u yerel ortağa, %51'i Anadolu Cam'a ait ve toplam bedel 24 milyon dolar civarında. Anadolu Cam payına düşen 12,24 milyon doların yarısını özkaynaklardan, diğer yarısının ise yatırım kredileriyle finanse edilmesi planlanmakta. Bu fabrika da 4 fırın çalışma kapasitesine sahip olmasına rağmen şuan için 90,000 ton/yıl kapasiteli² tek fırın ile üretim yapılması planlanıyor.

Finansal borçlar giderek azalıyor

Anadolu Cam 1996 yılında tamamlanan yatırımları getirdiği finansal borç yükünü önemli ölçüde hafifletirken, Topkapı Cam'ın 14 milyon dolarlık uzun vadeli finansal borcu birleşme sonrası Anadolu Cam'ın bilançosuna geçti. Bu finansal borcun ödemesinin 2002'de başlayacağı ve 2003 sonunda borcun tamamının ödeneceği belirtiliyor.

Beklentiler ve tavsiyeler

Cam ambalaja yönelik talebin yılın ikinci yarısında artması Anadolu Cam'ın satışlarına yansıdı ve üçüncü çeyrekte net satışlar 1999 yılının aynı dönemine oranla dolar bazında %20 arttı. Anadolu Cam **bütçesinde hedeflediği satış rakamlarına rahatlıkla ulaşacağını ve üretim kapasitesinin tümünü değerlendireceğini öngörüyor**. Tam kapasiteyle çalışılmasına rağmen 2001 yılında iç talebin karşılanamama ihtimali de hesaplanıyor. Talep kompozisyonunun değişmesiyle, üretimin kar marjları düşük olan yeşil şişeden beyaza çevrilmesinin Anadolu Cam'ın karlılığına olumlu yansımaları beklemekteyiz. Bu sebeplerden dolayı, **hisse için olumlu görüş bildiriyor ve "AL" tavsiyesinde bulunuyoruz**.

² Cam fırınları 90,000 ton/yıl'da ekonomik ölçüğe ulaşıyor.

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 varsayılır. 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.