

תוכן

1.....	1. תיאור כללי של החברה
1.....	2. סקירה כללית של הענף
	2.1 הענף 1
	2.2 מחזוריות 1
	2.3 צמיחה שנתית ממוצעת 1
	2.4 רגולציה 2
	2.5 חסמי כניסה ויציאה 2
	2.6 תחרותיות 2
	2.7 שחקנים חדשים שצפויים להיכנס לענף 2
	2.8 חידושים טכנולוגיים 2
	2.9 מיסוי 3
	2.10 סיכוני שוק..... 3
3.....	3. מיפוי סיכונים
4.....	4. ניתוח רווחיות
4.....	5. תמהיל הוצאות קבועות ומשתנות
5.....	6. ניתוח יחסי נזילות
5.....	7. ניתוח יחסי איתנות פיננסית
6.....	8. מועדי פירעון חוב
6.....	9. ניתוח יחס כיסוי חוב
6.....	10. ניתוח תזרים מזומנים חזוי של החברה במונחי תזרים חשבונאי (באלפי דולר)
7.....	11. מדיניות והיקף חלוקת דיבידנד
7.....	12. לחץ פיננסי של הבעלים
7.....	13. סיכום לסיכון כולל בהלוואה

סקופ מתכות - הערכת שווי חברות וניתוח אגרות חוב

1. תיאור כללי של החברה – חברת סקופ מתכות הינה חברה ציבורית אשר הוקמה בשנת 1980.

החברה נסחרת בבורסה החל משנת 1992 בשווי שוק כולל של חצי מיליארד ₪. פעילותה העסקית של החברה מתמקדת בתחום השיווק והיבוא של חומרי גלם בשוק המתכות והפלסטיקה ההנדסית כאשר כ- 95% מהמוצרים אשר משווקים באמצעות החברה הינם מוצרים שיובאו. לחברה למעלה מ- 80,000 מוצרים כאשר מרבית המוצרים הינם ממתכות אלומיניום, פלדה וניקל. החברה מובילה במתן שירותים בענף המתכות באסטרטגיה של One Stop Shop, דהיינו מתן פתרונות כוללים למגוון שימושים במתכת בתעשייה בייחוד על מועדי האספקה ולוגיסטיקה הכוללת ניסור, חיתוך, אחסון ואספקה וכו' וזאת הודות לציוד אחסון מהטובים ביותר בישראל ובעולם. לחברה למעלה מ- 4,500 לקוחות מקומיים בישראל ועוד אלפי לקוחות ברחבי העולם. החברה החלה את פעילותה בשנת 2004 בשווקים העולמיים בעיקר בצפון ארה"ב ובאירופה במדינות כמו צ'כיה, פולין, רומניה ואוקרינה והחל משנת 2006 אף בסין.

2. סקירה כללית של הענף – החברה משתייכת לענף המתכת, להלן מאפייני הענף:

2.1 הענף – בתוך ענף המתכות ניתן לכלול שני תתי ענף מרכזיים: מתכות בסיסיות ומוצרי מתכות.

2.2 מחזוריות – מכירות ענף המתכת בשנת 2013 הסתכמו בכ- 36 מיליארד ₪. יחס המכירות בענף

בין מתכות בסיסיות ומוצרי מתכת נמצא בשיעור של כ- 30% לעומת 70% לטובת מכירות של מוצרי מתכות. 76% ממחזור ההכנסות הינם לשוק המקומי ו- 24% הינם ליצוא. שיעור היצוא מושפע בעיקר מהרמה הטכנולוגית במוצרי המתכת אשר משפיעים על הביקושים ברחבי העולם. ההכנסות של אחד עשר החברות הציבוריות הפועלות בענף המתכת מהוות 13.3% מהפדיון בענף כולו בשנת 2013 כאשר מחצית מהפדיון נובע בגין מכירות של חד אסף ואפריקה ישראל.

2.3 צמיחה שנתית ממוצעת – החל משנת 2011 מחירי הברזל מצויים במגמת ירידה. כך למשל מדד

המתכות ירד בשנת 2013 כמעט ב- 5.5%. בנוסף, ענף המתכות סבל בשנת 2013 מירידה בייצור מוצרים (בשיעור של 1.7%) בפדיון בענף (ירידה של 1.5%) וביצוא למדינות בעולם (ירידה של 17%). אחד מהגורמים המרכזיים לירידה בצמיחה הינה כתוצאה מירידה בשער הדולר, ביקושים הולכים ויורדים והתחרותיות הגוברת בענף. ואכן, בשנת 2013 מתוך אחד עשר חברות ציבוריות בתחום המתכת שבע מהם הראו צמיחה שלילית.

2.4 רגולציה – ע"פ דוחות הדירקטוריון של החברה, החברה מצהירה כי היא "מקפידה על אספקת

המוצרים על-פי התקן הבינלאומי ובאיכות גבוהה". לחברה אין השפעות של רגולציה בתחום של איכות הסביבה מאחר והיא עוסקת בסחר במתכות.

2.5 חסמי כניסה ויציאה – בענף המתכות קיימים חסמי כניסה ויציאה רבים. להלן החסמים

העיקריים:

תקציר זה כפוף לתקנון Grade.co.il ויחולו עליו התנאים הכתובים שם. העושה שימוש במסמך, לרבות קריאתו, מקבל על עצמו ללא סייגים את כל התנאים הקבועים בתקנון. מעבר לכך, אין להעתיק, לשכפל, לשנות, להפיץ, לפרסם, לשדר, להציג בפומבי, להעמיד לרשות הציבור, למסור או למכור לצד שלישי או לעשות שימוש מסחרי כלשהו במסמך זה ו/או כל חלק ממנו.

1. השקעות גבוהות בהון חוזר לצורך מימון מלאי ולקוחות.
2. ידע עדכני ומקצועי בתחום המתכות ועובדים מיומנים בעלי ותק רב בתחום סחר מתכות.
3. הצע רחב מאוד של מוצרים ומערכת מתקדמת לניהול מלאי ושיווק והפצה במיוחד לאור התחרות העזה בענף המתכות.
4. השקעות גבוהות במכשור בייחוד לחיתוך וניסור מתכת.
5. הקמת מחלקת בקרת איכות ופיקוח על הייצור.
6. חסם יציאה הקשור במימוש ציוד, מכונות, מחסנים ומערכות ממוחשבות עקב השקעות גבוהות במכונות ייעודיות לחיתוך וניסור, מחסנים אוטומטיים לניהול מלאי ומערכות ERP

2.6 תחרותיות – בענף המתכת פועלים כ – 2,800 חברות כאשר 91% הינם חברות ועסקים קטנים.

חברות אלו, מעסיקות קרוב ל – 60 אלף עובדים. כיום ישנם 11 חברות ציבוריות העוסקות בענף המתכת כאשר החברות המרכזיות ביותר הינם: חד אסף, אפריקה ישראל, יהודה רשתות, איסכור, נוימן וישקר. המגמה בענף המתכת בשנים האחרונה הינה ליבוא מתכות פשוטות וזולות יותר כגון: ברזל לבניין דבר הגורם לתחרותיות במחיר הברזל. ייחודיות החברה בתחרותיות בענף שמעל 95% מהמוצרים הנמכרים ע"י החברה הינם מוצרים מיובאים. החברה מתמודדת עם התחרות בענף באמצעות אחזקה גבוהה של מלאי תוך התאמתה לתנודתיות של המחירים ברמה העולמית, רמת שירות גבוהה, טכנולוגיות מתקדמות לחיתוך וניסור מתכת, אחסון אוטומטי מתקדם ומגוון רחב של מוצרים. (למעלה מ 80 אלף מוצרים)

2.7 שחקנים חדשים שצפויים להיכנס לענף – ע"פ תחזיות של בנק לאומי בענף המתכות לא צפויה

כניסת שחקנים חדשים לענף מפני מספר גורמים: הענף בישראל בתחום של ייצור מתכות בהרכבה נמצא בצמיחה איטית וייצור מתכות בסיסיות מצוי בדעיכה כבר זמן רב. הסיבה להאטה בענף נובעת מקושי בתחרות כנגד תעשיות מקבילות בעולם. בנוסף, קיימת עלייה במחירי חומרי הגלם המיובאים לצד ירידה במחירי המתכות התעשייתיות בעולם עקב המיתון העולמי מחד ועודפי ביקוש מאידך. בנוסף, רוב החברות בישראל בתחום המתכת מציגות הפסדים כבר מספר שנים.

2.8 חידושים טכנולוגיים – ענף המתכות מאופיין בחידושים טכנולוגיים בייחוד בתחום של חיתוך

וניסור של מתכות. טכנולוגיה זו באה לידי ביטוי במכונות לחיתוך וניסור מתכת בצורה מהירה יותר, מדויקת יותר, ממוחשבת, עבודה על מספר עבודות חיתוך במקביל וחיתוך עובי מתכת גדול יותר. בנוסף החידושים הטכנולוגיים נוגעים גם לאחסון המתכת במחסנים אוטומטיים בעלי נפח אחסון גדול ושימוש במערכות ERP לצורך ניהול מלאי ומחסנים.