گزارش خبر
NEWSREPORT

کد خبر: ۵۳۶۳۹۷
دوشنبه ۱۸ آبان ۱۴۰۵ ۱۸:۲۲

فولاد سنگان فروش ۵.۱ میلیون تن محصول را در سال ۱۴۰۵ هدف‌گذاری کرد

شرکت فولاد سنگان در سال ۱۴۰۴ موفق به فروش ۴ میلیون و ۸۰۰ هزار تن محصول شد و با هدف‌گذاری فروش ۵ میلیون و ۱۰۰ هزار تنی برای سال ۱۴۰۵، در مسیر افزایش حجم فروش و توسعه بازارهای خود گام برمی‌دارد.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی معدن پیشرو؛ عیسی یوسفی رئیس فروش شرکت فولاد سنگان، در حاشیه بیست‌وهشتمین نمایشگاه و سمپوزیوم فولاد ایران در اصفهان، با تشریح عملکرد فروش این شرکت در سال گذشته و برنامه‌های پیش‌رو اظهار کرد: فولاد سنگان در سال ۱۴۰۴ حدود ۴ میلیون و ۸۰۰ هزار تن محصول به فروش رساند و برای سال ۱۴۰۵ نیز فروش حدود ۵ میلیون و ۱۰۰ هزار تن را هدف‌گذاری کرده است.

شرکت فولاد سنگان در سال ۱۴۰۵، با وجود توقف خرید مستقیم محصولات از سوی فولاد مبارکه، بازآرایی مسیرهای فروش و توسعه همکاری با سایر شرکت‌های فولادی را در دستور کار قرار داده است؛ رویکردی که در کنار اجرای قرارداد تهاتری ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تنی با توسعه آهن و فولاد گل‌گهر، خرید محصولات از سوی فولاد هرمزگان، فولاد سبزوار و فولاد سبا را به یکی از محورهای اصلی برنامه فروش این شرکت تبدیل کرده است.

وی با اشاره به سهم گروه فولاد مبارکه در سبد فروش فولاد سنگان افزود: بخش عمده فروش محصولات این شرکت در سال‌های گذشته به گروه فولاد مبارکه اختصاص داشته است؛ با این حال، شرایط ایجادشده برای این گروه و تحولات اخیر کشور، موجب توقف خرید مستقیم فولاد مبارکه از فولاد سنگان در سال ۱۴۰۵ شده است.

بازآرایی مسیرهای فروش با اجرای قرارداد تهاتری ۲.۳ میلیون تنی

رئیس فروش فولاد سنگان، قرارداد تهاتری با شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر را یکی از راهکارهای پیش‌بینی‌شده برای مدیریت شرایط جدید فروش عنوان کرد و گفت: بر اساس توافق انجام‌شده، فولاد سنگان متعهد به تحویل ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تن محصول گندله به توسعه آهن و فولاد گل‌گهر است و در مقابل، آهن اسفنجی دریافت می‌کند. این محصول نیز در ادامه در اختیار گروه فولاد مبارکه قرار خواهد گرفت.

یوسفی همچنین از تداوم همکاری با دیگر شرکت‌های وابسته به گروه فولاد مبارکه خبر داد و اظهار کرد: شرکت فولاد سبزوار در سال جاری بیش از ۵۰۰ هزار تن محصول از فولاد سنگان خریداری کرده است. فولاد هرمزگان نیز در این مدت خرید قابل‌توجهی از محصولات شرکت داشته و در مجموع، توسعه همکاری با این مجموعه‌ها بخشی از برنامه فولاد سنگان برای حفظ جریان فروش و تحقق اهداف سالانه است.

خرید محموله‌های انبارشده در بندرعباس و پیگیری صادرات از چابهار

یوسفی در ادامه با اشاره به تأثیر جنگ تحمیلی بر برنامه صادراتی فولاد سنگان توضیح داد: بخشی از محصولاتی که با هدف صادرات به بندرعباس منتقل شده بود، به دلیل شرایط ناشی از جنگ امکان صادرات پیدا نکرد. با توجه به جایگاه فولاد سنگان در گروه فولاد مبارکه، بخش عمده محصولات نگهداری‌شده در اسکله شهید رجایی و انبارهای سربیار و فلات بندر، از سوی شرکت فولاد هرمزگان خریداری شده است.

وی درباره سایر محموله‌های صادراتی شرکت نیز گفت: بخشی از محصولات برای صادرات به چابهار منتقل شده و اقدامات مربوط به آن در حال پیگیری است. امیدواریم در سال جاری امکان صادرات این محموله‌ها فراهم شود تا ارز حاصل از آن برای پیشبرد پروژه‌ها و تأمین قطعات موردنیاز شرکت مورد استفاده قرار گیرد.

تداوم خرید فولاد سبا؛ توقف فروش به فولاد سفیددشت

رئیس فروش فولاد سنگان در تشریح وضعیت همکاری با شرکت‌های فولادی فولاد مبارکه، از توقف فروش به فولاد سفیددشت خبر داد و علت آن را مشکلات خط تولید این شرکت عنوان کرد.

به گفته یوسفی، آسیب‌های واردشده به فولاد سفیددشت در جریان جنگ، شرایط تولید این مجموعه را تحت تأثیر قرار داده و در حال حاضر امکان ارسال محصول از سوی فولاد سنگان به این شرکت وجود ندارد.

در مقابل، همکاری با فولاد سبا همچنان ادامه دارد. یوسفی با اشاره به عملکرد خرید این شرکت در نیمه نخست سال جاری اظهار کرد: فولاد سبا در شش‌ماهه نخست سال بیش از ۲۰۰ هزار تن محصول از فولاد سنگان خریداری کرده است. برنامه‌ریزی انجام‌شده نیز بر این اساس است که حجم فروش به این مجموعه تا پایان سال به حدود ۵۰۰ تا ۶۰۰ هزار تن افزایش یابد.

محدودیت گاز و احتمال کمبود گندله در نیمه دوم سال

یوسفی در بخش دیگری از این گفت‌وگو، محدودیت‌های انرژی را از عوامل اثرگذار بر تولید و بازار محصولات فولادی در نیمه دوم سال دانست و با اشاره به تجربه سال‌های گذشته گفت: با توجه به روند محدودیت‌های انرژی در سال‌های قبل، پیش‌بینی می‌شود فولاد کشور در شش‌ماهه دوم سال با محدودیت و قطعی گاز مواجه شود.

وی افزود: محدودیت یا قطع گاز می‌تواند روند تولید را تحت تأثیر قرار دهد و در پی آن، احتمال بروز کمبود گندله در کشور نیز وجود خواهد داشت.

راه‌اندازی سیستم فروش خدمات با هدف شفافیت مالی و مالیاتی

رئیس فروش فولاد سنگان در پایان، به راه‌اندازی سیستم فروش خدمات در این شرکت به‌عنوان یکی دیگر از اقدامات حوزه فروش اشاره کرد و گفت: این سیستم طی سال‌های ۱۴۰۴ و ۱۴۰۵ در فولاد سنگان راه‌اندازی شده و بر اساس آن، خدمات ارائه‌شده در بخش‌های مختلف شرکت، از جمله خدمات آزمایشگاهی، حمل‌ونقل صنعتی، ترابری سبک و سنگین و تغذیه، در قالب فاکتورهای فروش ثبت و محاسبه می‌شود.

یوسفی هدف از اجرای این طرح را شفاف‌سازی فرایندهای مالی و مالیاتی عنوان کرد و افزود: با اجرای این سیستم، خدمات ارائه‌شده و گردش مالی مرتبط با آن‌ها به‌صورت دقیق در ساختار مالی شرکت ثبت و منعکس می‌شود؛ اقدامی که می‌تواند به شفافیت بیشتر عملکرد مالی و انضباط در فرایندهای مالیاتی فولاد سنگان کمک کند.