



تحلیل عملکرد شرکت‌های سیمانی در بهار ۱۴۰۴ نسبت به مدت مشابه سال قبل

بررسی تغییرات مقدار تولید، مقدار فروش، نرخ فروش و مبلغ فروش سیمان در دو بهار پیاپی

تاریخ نگارش: تیر ۱۴۰۴



www.mellatib.ir



mellat_ib



تهران، خیابان خالد اسلامبولی، خیابان هفتم، پلاک شش



۴۱۴۶۱۰۰۰-۰۲۱

مقدمه

صنعت سیمان در سال‌های اخیر، برخلاف بسیاری از صنایع بزرگ کشور که با چالش‌هایی نظیر وابستگی به نرخ‌های جهانی، قیمت‌گذاری‌های دستوری یا نوسانات نرخ ارز مواجه بوده‌اند، توانسته است موقعیتی باثبات‌تر و سودآورتر را تجربه کند. ویژگی‌هایی نظیر تقسیم سود حداکثری، انحصار نسبی بازار در سطح استان‌ها، غیرقابل واردات بودن محصول و نداشتن جایگزین واقعی، این صنعت را به یکی از جذاب‌ترین گزینه‌های سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه تبدیل کرده است.

در شرایطی که بسیاری از صنایع بزرگ کشور تحت تأثیر رکود ناشی از افت قیمت کامودیتی‌ها و محدودیت‌های ناشی از نرخ‌گذاری نیمایی با افت سودآوری مواجه شده‌اند، صنعت سیمان با تکیه بر تقاضای داخلی پایدار و اتخاذ سیاست‌های پیش‌نگرانه مانند ذخیره‌سازی کلینکر پیش از فصل قطعی برق، علیرغم اختلالات مقطعی در تولید، توانسته از فرصت افزایش نرخ‌ها بهره‌برداری کرده و حاشیه سود خود را حفظ یا حتی تقویت کند.

در بهار ۱۴۰۴، اگرچه بحران تأمین انرژی و قطعی برق بار دیگر تولید بسیاری از شرکت‌های سیمانی را تحت تأثیر قرار داد، اما افزایش قابل توجه نرخ فروش محصولات، نقش تعیین‌کننده‌ای در جبران کاهش تولید ایفا کرد. به عبارتی، کاهش مقدار تولید و فروش، با رشد محسوس نرخ‌ها در بازار داخلی و بورس کالا تعدیل شد و موجب ارتقای مبلغ فروش در شرکت‌ها گردید. این روند، سیگنالی روشن از اثرگذاری نرخ بر عملکرد مالی شرکت‌های سیمانی در شرایط محدودیت تولید به شمار می‌رود.

نمونه بارز این وضعیت، ثبت نرخ‌هایی تا دو برابر میانگین فصلی در بورس کالا طی اردیبهشت‌ماه است؛ گرچه این نرخ‌ها گاه به دلیل فشار نهادهای تنظیم‌گر ابطال شدند، اما نشانه‌ای واضح از عدم تعادل جدی میان عرضه و تقاضا و فرصت‌سازی برای شرکت‌ها بودند.

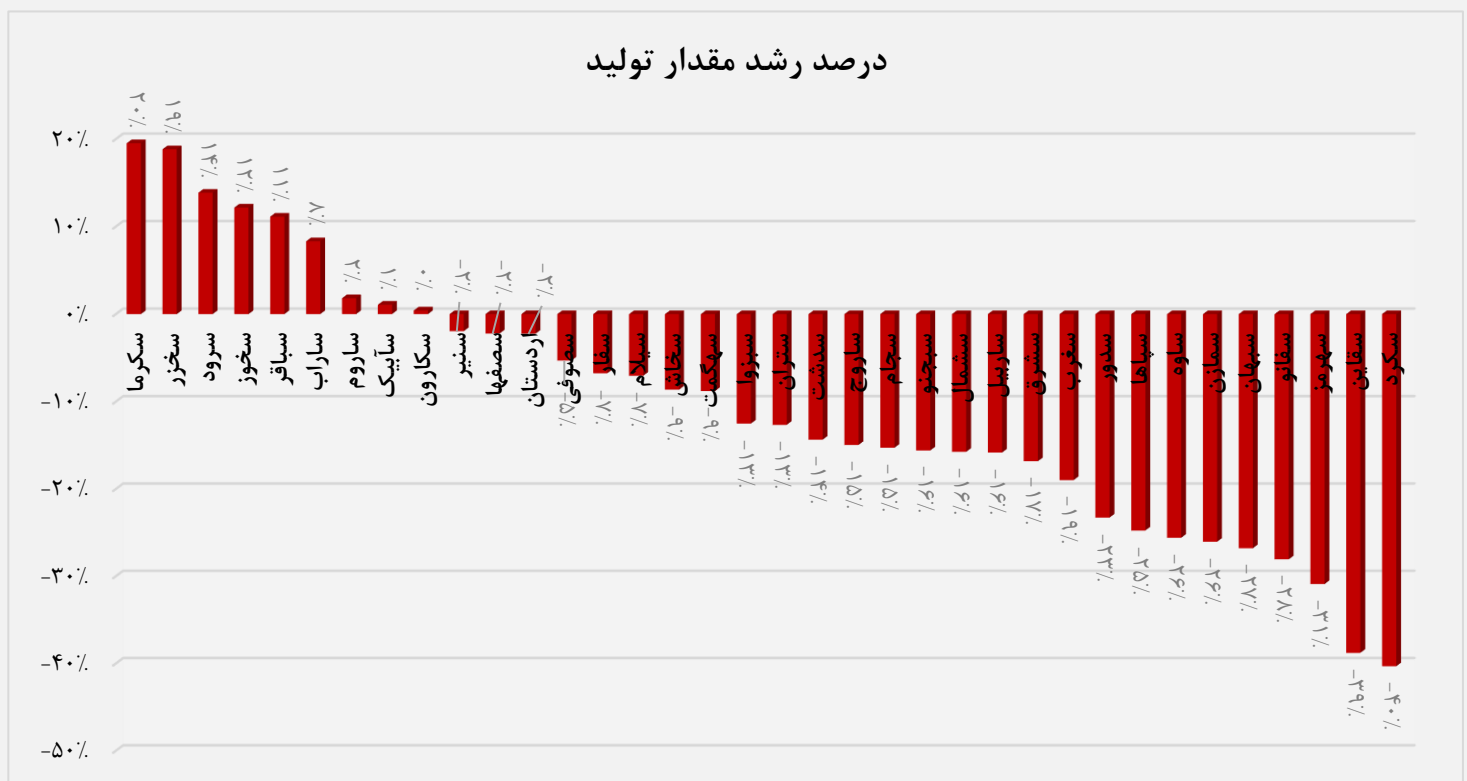
افزون بر این، بررسی سیاست‌های تأمین برق در شرکت‌های سیمانی نشان می‌دهد که ترکیب هزینه‌ای متفاوت و تأثیر عمیق مسیرهای تأمین انرژی می‌تواند سودآوری این شرکت‌ها را تحت تأثیر قرار دهد. این مسئله در کنار نوسانات عرضه و نرخ، اهمیت مقایسه عملکرد فروش شرکت‌های سیمانی را دوچندان می‌کند.

در این گزارش، با اتکا به داده‌های رسمی منتشرشده از ۳۶ شرکت فعال در صنعت سیمان، چهار مؤلفه کلیدی شامل مقدار تولید، مقدار فروش، نرخ فروش و مبلغ فروش در فصل بهار ۱۴۰۴ نسبت به دوره مشابه در سال ۱۴۰۳ مورد بررسی و تحلیل قرار گرفته است؛ هدف آن است که با ارائه تصویری دقیق‌تر از روندهای تولید و فروش، ارزیابی واقع‌بینانه‌تری از وضعیت فعلی و چشم‌انداز آتی این صنعت استراتژیک ارائه شود.

مقدار تولید

بررسی آمار تولید شرکت‌های سیمانی در فصل بهار ۱۴۰۴ نشان‌دهنده کاهش محسوس سطح تولید در اکثریت آن‌هاست. در مجموع، از میان ۳۶ شرکت مورد بررسی، تنها ۸ شرکت توانسته‌اند رشد مثبت در تولید ثبت کنند، در حالی که ۲۸ شرکت با افت تولید مواجه شده‌اند. به طور میانگین، تولید این شرکت‌ها در فصل بهار حدود ۱۰ درصد کاهش داشته است. این آمار گویای آن است که صنعت سیمان کشور در این دوره، تحت تأثیر عوامل مختلف داخلی و بیرونی، با چالش‌های گسترده‌ای روبه‌رو بوده است.

برخی شرکت‌ها، از جمله سکرما (+۲۰٪)، سخزر (+۱۹٪)، سرود (+۱۴٪) و سخوز (+۱۲٪) موفق به افزایش سطح تولید شده‌اند. در مقابل، شرکت‌هایی نظیر سکرد (-۴۰٪)، سقایین (-۳۹٪)، سپهرمز (-۳۱٪) و سفانو (-۲۸٪) بیشترین افت تولید را تجربه کرده‌اند.



این تفاوت معنادار در عملکرد شرکت‌ها را می‌توان ناشی از سه عامل اصلی دانست:

۱. محدودیت‌های انرژی و قطعی برق

مهم‌ترین عامل افت تولید در فصل بهار ۱۴۰۴، قطعی‌های مکرر برق در این فصل بوده است. بسیاری از کارخانه‌های سیمان در بهار با محدودیت شدید در مصرف برق مواجه بودند که این مسئله منجر به کاهش ساعات کاری کوره‌ها و کاهش تولید کلینکر شد. با این حال، برخی شرکت‌ها با مدیریت مصرف انرژی، استفاده از دیزل ژنراتورها یا انتقال بخشی از تولید به ساعات شبانه توانستند تولید خود را حفظ یا حتی افزایش دهند.

۲. موجودی کلینکر و برنامه‌ریزی تولید

شرکت‌هایی که اقدام به ذخیره‌سازی مناسب کلینکر کرده بودند، توانستند در مواجهه با محدودیت‌های برق، با اختلال کم‌تری به تولید خود ادامه دهند. اما در مقابل، شرکت‌هایی که به ذخایر کافی دسترسی نداشتند و به‌طور کامل به تأمین برق وابسته بودند، دچار افت قابل‌توجهی در سطح تولید شدند.

۳. سیاست‌ها و تصمیمات داخلی شرکت‌ها

در برخی موارد، کاهش تولید ناشی از سیاست‌های داخلی شرکت‌ها بوده است. عواملی همچون تعمیرات اساسی خطوط تولید، بهینه نبودن استراتژی فروش یا تصمیمات مدیریتی برای تنظیم عرضه در بازار، از جمله دلایلی هستند که می‌توانند کاهش تولید در برخی شرکت‌ها را توضیح دهند.

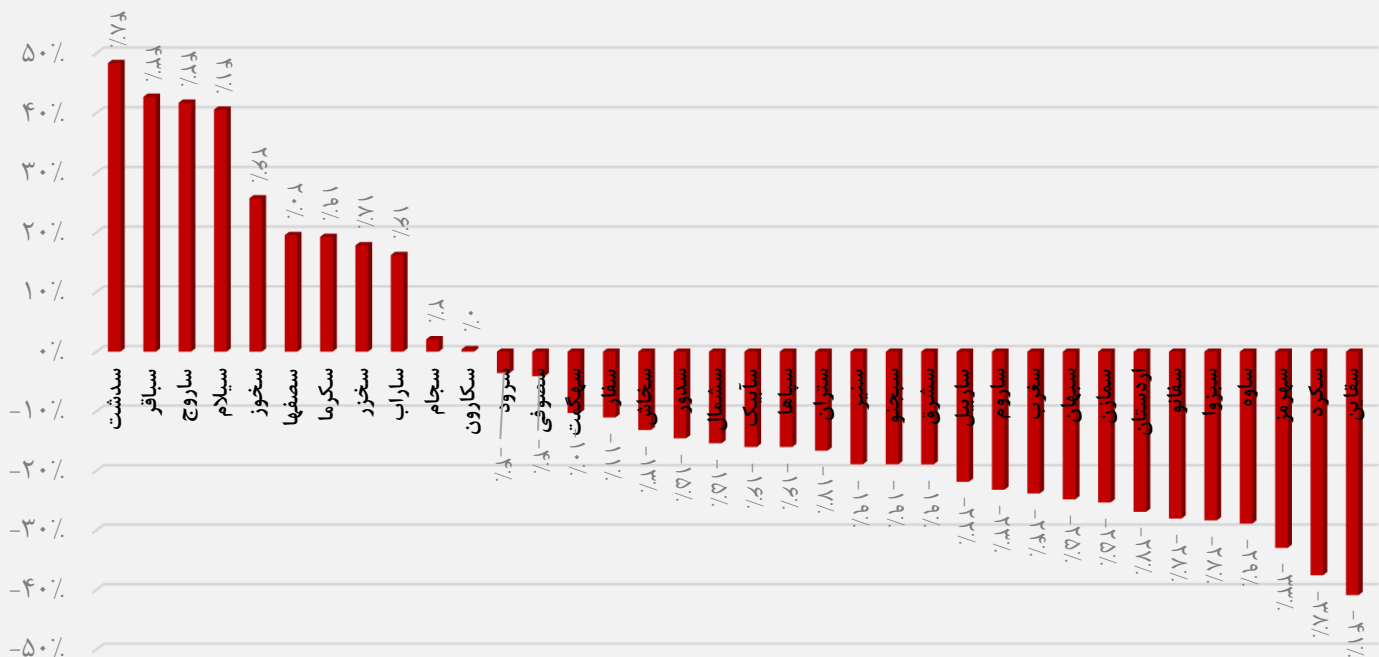
نتایج حاصل از تحلیل روند تولید در بهار ۱۴۰۴ نشان می‌دهد که صنعت سیمان کشور در این بازه زمانی بیش از هر چیز تحت تأثیر بحران انرژی قرار گرفته است. با این حال، بررسی عملکرد شرکت‌هایی که موفق به حفظ یا افزایش تولید شده‌اند، حاکی از آن است که برنامه‌ریزی صحیح، مدیریت موجودی و بهره‌گیری از راهکارهای جایگزین انرژی می‌تواند تا حدی اثرات منفی این محدودیت‌ها را خنثی کند. بنابراین، آن دسته از شرکت‌هایی که با نگاه راهبردی به مدیریت منابع و فرایند تولید نگرسته‌اند، در شرایط بحرانی نیز عملکرد بهتری از خود نشان داده‌اند.



مقدار فروش

نمودار زیر درصد رشد مقدار فروش ۳۶ شرکت سیمانی در بهار ۱۴۰۴ نسبت به بهار ۱۴۰۳ را نمایش می‌دهد. این روند، همانند نمودار رشد تولید، نشان می‌دهد که بیشتر شرکت‌ها با کاهش فروش مواجه شده‌اند و تنها تعداد محدودی موفق به ثبت رشد مثبت شده‌اند. به طور میانگین، مقدار فروش شرکت‌ها در این فصل حدود ۷ درصد کاهش داشته است.

درصد رشد مقدار فروش



تحلیل کلی روند:

در میان شرکت‌های مورد بررسی، تنها ۱۰ شرکت رشد در مقدار فروش را تجربه کرده‌اند. از جمله شرکت‌هایی با عملکرد قابل توجه در این زمینه می‌توان به سدشت (+۴۸٪)، سباقر (+۴۳٪)، ساروج (+۴۲٪) و سیلام (+۴۱٪) اشاره کرد.

در مقابل، ۲۶ شرکت با کاهش مقدار فروش مواجه شده‌اند. بیشترین افت فروش مربوط به شرکت‌هایی مانند سقاین (-۴۱٪)، سکرمد (-۳۸٪)، سهرمز (-۳۳٪) و ساوه (-۲۹٪) بوده است.

همان‌طور که پیش‌تر نیز اشاره شد، مقدار فروش در صنعت سیمان، رابطه مستقیمی با مقدار تولید دارد. در نتیجه، شرکت‌هایی که به دلیل قطعی برق، تعمیرات یا کمبود کلینکر با کاهش تولید روبه‌رو بوده‌اند، در فروش نیز دچار افت شده‌اند.

با این حال، در کنار تولید، عوامل دیگری نیز وجود دارند که می‌توانند شدت یا جهت تغییرات در مقدار فروش را تسریع یا تعدیل کنند.

عوامل مؤثر بر روند فروش:

۱. موجودی کلینکر یا سیمان آماده فروش:

شرکت‌هایی که از سال گذشته دارای ذخایر کافی کلینکر یا سیمان بوده‌اند، حتی با کاهش تولید نیز توانسته‌اند مقدار فروش خود را حفظ یا افزایش دهند.

۲. موقعیت جغرافیایی و سطح تقاضای منطقه‌ای:

کارخانه‌هایی که در مناطقی با تقاضای بالا یا اجرای پروژه‌های عمرانی فعال مستقر هستند، دسترسی بهتری به بازار مصرف داشته و فروش بالاتری ثبت کرده‌اند. در مقابل، شرکت‌هایی که در مناطق کم‌تقاضا یا دور از بازارهای مصرف فعالیت می‌کنند، با کاهش فروش روبه‌رو شده‌اند.

۳. مشارکت در معاملات بورس کالا:

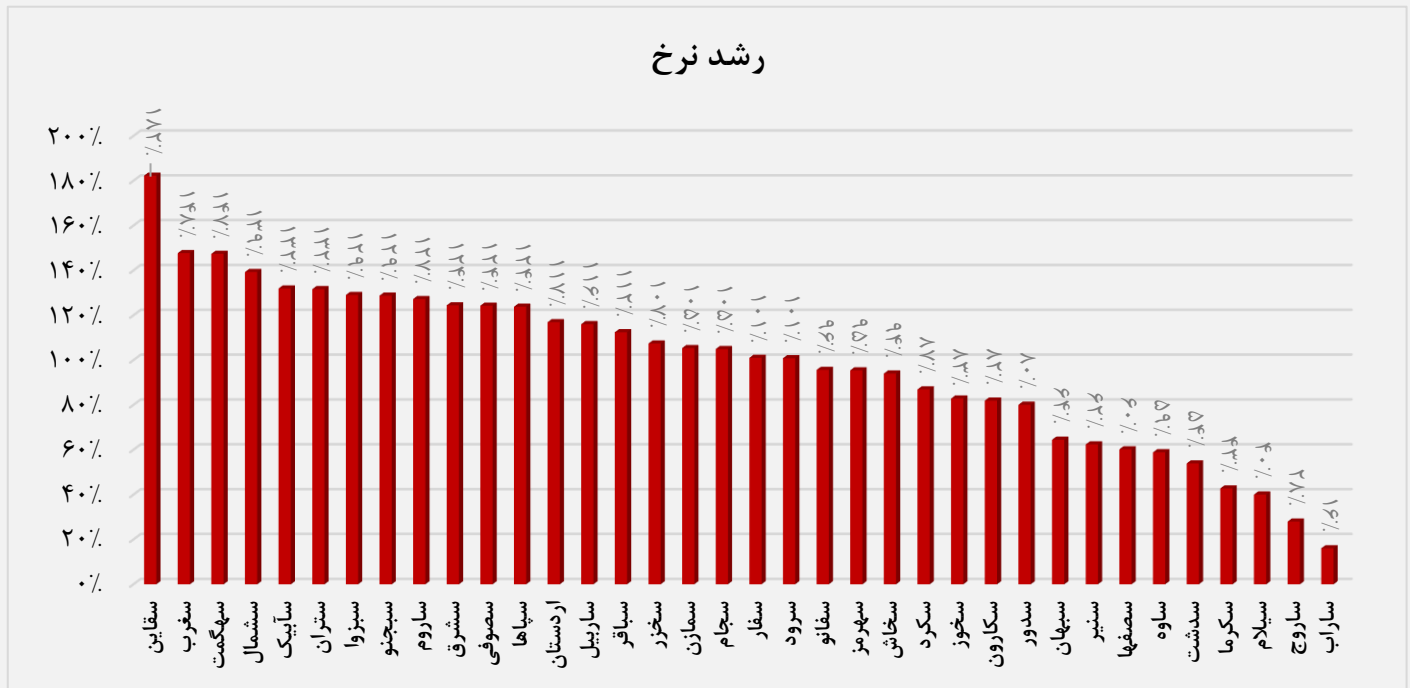
برخی شرکت‌ها با عرضه مداوم و فعالانه در بورس کالا، از فرصت افزایش نرخ‌ها بهره‌مند شده و توانسته‌اند مقدار فروش خود را افزایش دهند. در مقابل، شرکت‌هایی که حضور ضعیف‌تری در این بازار داشته‌اند، از این فرصت محروم مانده‌اند.

در مجموع، افت مقدار فروش در اکثر شرکت‌های سیمانی طی بهار ۱۴۰۴، ناشی از کاهش تولید تحت‌تأثیر بحران انرژی بوده است. با این حال، موجودی انبار، موقعیت جغرافیایی، سیاست‌های بازاریابی و فروش و میزان مشارکت در بورس کالا از دیگر عوامل کلیدی تعیین‌کننده در عملکرد فروش شرکت‌ها به‌شمار می‌روند.



نرخ فروش

نمودار زیر درصد رشد نرخ فروش ۳۶ شرکت سیمانی در بهار ۱۴۰۴ نسبت به مدت مشابه سال قبل (بهار ۱۴۰۳) را نمایش می‌دهد. همان‌طور که مشاهده می‌شود، تمامی شرکت‌های صنعت سیمان در این بازه زمانی



افزایش نرخ فروش را تجربه کرده‌اند. بررسی داده‌ها حاکی از آن است که نرخ فروش محصولات شرکت‌های سیمانی به‌طور میانگین با رشدی معادل ۸۳ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته همراه بوده است.

تحلیل کلی روند:

در بین شرکت‌های مورد بررسی، تمامی آن‌ها توانسته‌اند رشد مثبت در نرخ فروش را نسبت به بهار سال گذشته ثبت کنند. این موضوع نشان‌دهنده تقویت عوامل بنیادی در بازار سیمان است. از جمله شرکت‌هایی که بیشترین رشد نرخ فروش را تجربه کرده‌اند می‌توان به شرکت‌های سقاین با ۱۸۲٪ رشد، سغرب با ۱۴۸٪، سهگمت با ۱۴۷٪، سشمال با ۱۳۹٪ و سآبیک با ۱۳۲٪ اشاره کرد.

عوامل مؤثر بر رشد نرخ فروش:

۱. عرضه مستقیم در بورس کالا:

یکی از مهم‌ترین دلایل رشد نرخ فروش در بهار ۱۴۰۴، عرضه مستقیم و شفاف سیمان در بورس کالا است. این نوع عرضه که در ماه‌های اخیر تقویت شده، موجب کشف نرخ واقعی و حذف واسطه‌ها شده و در نتیجه به افزایش میانگین نرخ فروش منجر شده است.

۲. افزایش تقاضای داخلی ناشی از پروژه‌های عمرانی:

افزایش فعالیت‌های عمرانی در سطح کشور، به‌ویژه اجرای طرح‌های کلان در حوزه ساخت‌وساز توسط نهادهایی مانند قرارگاه خاتم‌الانبیاء، موجب رشد چشمگیر تقاضا برای سیمان شده است. کارخانه‌هایی که در نزدیکی این پروژه‌ها قرار دارند، با رشد قابل‌توجه‌تری در نرخ فروش مواجه شده‌اند.

۳. کاهش عرضه ناشی از قطعی برق:

در فصل بهار، با افزایش مصرف برق خانگی و کاهش ظرفیت نیروگاه‌ها، کارخانه‌های سیمانی با قطعی برق مکرر مواجه بودند. این مسئله باعث کاهش تولید و به تبع آن، کاهش عرضه سیمان در بازار شد که خود عامل مهمی در افزایش قیمت‌ها بوده است.

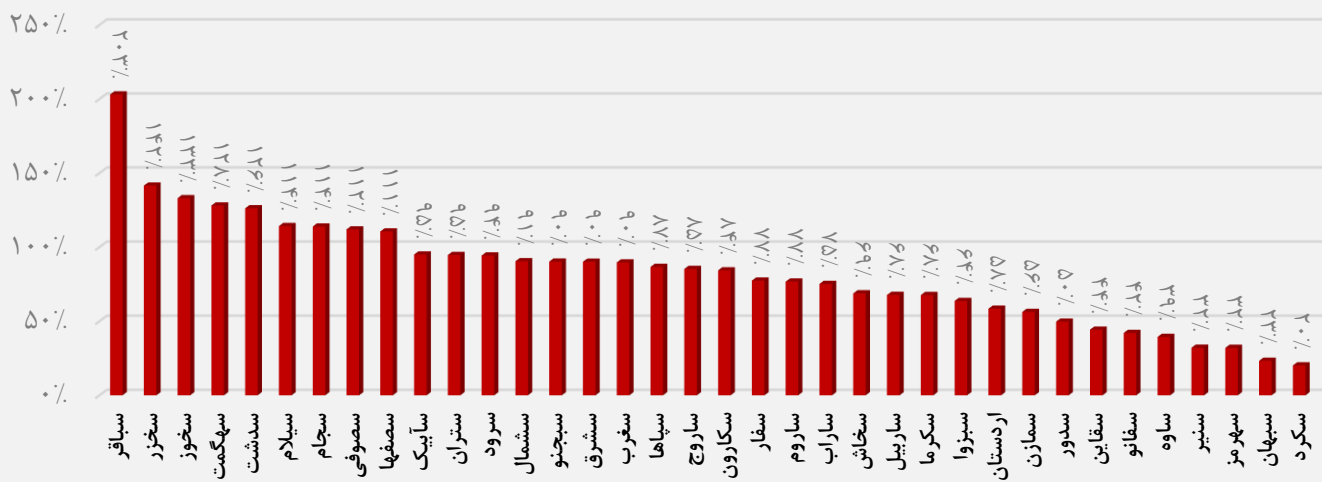
در مجموع افزایش نرخ فروش شرکت‌های سیمانی در بهار ۱۴۰۴ را می‌توان حاصل ترکیب عوامل بنیادی بازار، سیاست‌های عرضه و مشکلات زیرساختی دانست. در این میان، شرکت‌هایی که از نظر جغرافیایی در موقعیت مناسب‌تری قرار داشته، در بورس کالا حضور فعال‌تری داشته‌اند و توانسته‌اند با مدیریت بهینه موجودی و شرایط فروش، بیشترین بهره را از این فرصت‌ها ببرند.



مبلغ فروش

در بین شرکت‌های مورد بررسی، تمامی آن‌ها توانسته‌اند رشد مثبت در مبلغ فروش ثبت کنند. برخی از شرکت‌هایی که بیشترین رشد مبلغ فروش را نسبت به بهار سال گذشته داشته‌اند، عبارتند از **سباقر (۲۰۳٪)**، **سخزر (۱۴۲٪)**، **سخوز (۱۳۳٪)** و **سهگمت (۱۲۸٪)**.

درصد رشد مبلغ فروش



بررسی داده‌های رسمی و گزارش‌های عملکرد فصلی شرکت‌های سیمانی نشان می‌دهد که مبلغ فروش این صنعت در بهار ۱۴۰۴ نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد چشم‌گیری داشته است. در حالی که حجم فروش سیمان (بر حسب تن) تغییر معناداری نسبت به بهار ۱۴۰۳ نداشته، اما افزایش قابل توجه نرخ فروش داخلی موجب شد ارزش ریالی فروش شرکت‌ها تقریباً دو برابر شود.

تحلیل صورت‌های مالی شرکت‌های بزرگ صنعت سیمان نیز این روند را تأیید می‌کند؛ به‌طوری که بسیاری از شرکت‌ها در سه‌ماهه نخست سال ۱۴۰۴ **افزایشی بیش از ۹۰ درصد** در مبلغ فروش نسبت به دوره مشابه سال قبل ثبت کرده‌اند. این رشد عمدتاً ناشی از افزایش نرخ فروش داخلی در بورس کالا و بازار آزاد بوده است.

در مجموع، هرچند فشار ناشی از هزینه‌های تأمین انرژی همچنان یکی از چالش‌های اصلی صنعت سیمان است، اما افزایش نرخ‌های فروش را می‌توان مهم‌ترین عامل رشد مبلغ فروش شرکت‌های سیمانی در بهار ۱۴۰۴ دانست. این روند حاکی از آن است که استراتژی‌های قیمتی، در کنار تحولات کلان اقتصادی، نقش قابل توجهی در بهبود عملکرد مالی این صنعت ایفا کرده‌اند.

نتیجه گیری:

بررسی عملکرد ۳۶ شرکت سیمانی در بهار ۱۴۰۴ نشان می‌دهد که این صنعت، با وجود چالش‌هایی مانند کاهش تولید و افت مقدار فروش در بسیاری از شرکت‌ها، توانسته با اتکا به رشد نرخ فروش و افزایش مبلغ فروش، جایگاه نسبتاً باثباتی را در میان صنایع بورسی کشور حفظ کند.

تحلیل روند تولید نشان داد که تنها ۸ شرکت موفق به ثبت رشد تولید شده‌اند، در حالی که اکثریت شرکت‌ها با افت در این شاخص مواجه بودند. این کاهش تولید عمدتاً تحت تأثیر قطعی‌های مکرر برق، مشکلات زیرساختی و محدودیت‌های تأمین انرژی رقم خورده است.

در بخش مقدار فروش نیز وضعیت مشابهی دیده می‌شود؛ به‌طوری‌که تنها ۱۰ شرکت رشد مثبت ثبت کرده‌اند و باقی شرکت‌ها با کاهش فروش روبه‌رو بوده‌اند. با این حال، در مقابل این افت‌ها، بیشتر شرکت‌ها در نرخ فروش رشد چشمگیری داشته‌اند که نشان‌دهنده تأثیر مثبت سیاست‌های عرضه در بورس کالا و افزایش تقاضای داخلی است. همچنین، تمامی شرکت‌های مورد بررسی در مبلغ فروش خود رشد مثبت داشته‌اند که این نکته، اهمیت نقش افزایش قیمت‌ها را در جبران کاهش حجم فروش و تولید برجسته می‌کند.

از دل این داده‌ها، چهار شرکت بیش از سایرین خودنمایی می‌کنند؛ شرکت‌هایی که در اغلب شاخص‌ها عملکرد موفق داشته‌اند:

- **سباقر** با رشد در مقدار تولید، مقدار فروش و جهش چشمگیر ۲۰۳ درصدی در مبلغ فروش، یکی از موفق‌ترین شرکت‌های این دوره بوده است.
- **سآبیک** با رشد محسوس در تولید، افزایش قابل توجه در نرخ و مبلغ فروش، عملکردی قدرتمند از خود نشان داده است.
- **سرخزر** نیز با رشد اندک در تولید و فروش، توانسته است افزایش خوبی در مبلغ فروش ثبت کند و خود را در میان شرکت‌های موفق نگه دارد.
- **سرخوز** هم با وجود رشد محدود در شاخص‌های حجمی، از رشد نرخ فروش به‌خوبی بهره برده و مبلغ فروش خود را به شکل معناداری افزایش داده است.

این یافته‌ها نشان می‌دهد که موفقیت شرکت‌ها در فصل بهار ۱۴۰۴ صرفاً به رشد حجم تولید یا فروش وابسته نبوده، بلکه مدیریت هوشمندانه عرضه، حضور فعال در بورس کالا، بهره‌برداری از فرصت‌های قیمتی و موقعیت جغرافیایی مناسب نقشی کلیدی در عملکرد مالی آن‌ها ایفا کرده‌اند.

در نهایت می‌توان گفت که صنعت سیمان، با وجود چالش‌های عملیاتی، با اتکا به رشد قیمت‌ها و فرصت‌های موجود در بازار داخلی، توانسته است تصویری نسبتاً مثبت از خود در سه‌ماهه نخست سال ۱۴۰۴ به‌جا بگذارد.

این روند، در صورت تداوم حمایت‌های ساختاری و بهبود زیرساخت‌های تولید، می‌تواند چشم‌انداز روشنی برای سرمایه‌گذاران ترسیم کند.



سلب مسئولیت: گزارش حاضر صرفاً بر اساس پیش‌بینی و نظرات کارشناسی واحد تحلیل
تأمین سرمایه بانک ملت بوده و به هیچ‌وجه پیشنهاد خرید، فروش یا نگهداری نمی‌باشد.