



تاریخ: ۹۹/۲/۲۵

شماره: ۹۹۱۰۱۱

پیوست:

Shcc-EF4/96.08

جناب آقای دکتر نوروزی

معاون محترم ناشران و اعضاء شرکت بورس و اوراق بهادار

با سلام و احترام

با توجه به نوسان بیش از ۵۰ درصد قیمت پایانی سهام این شرکت طی ۱۵ روز معاملاتی متوالی، به شرح زیر اطلاعات حاصل از برگزاری کنفرانس اطلاع رسانی، حضورتان ارسال میگردد:

بازگشت به سوالات مطرح شده توسط خانم مونا حاجی علی اصغر مدیر عامل شرکت مشاور سرمایه گذاری پرتو آفتاب کبان در خصوص عملکرد و وضعیت شرکت موارد زیر به استحضار می رساند:

۱. با توجه به افزایش فروش صادراتی در سال ۹۸ پیش بینی شرکت از مقدار صادرات سیمان در سال ۹۹ چقدر می باشد؟ آیا بازارهای هدف مثل روسیه و ترکمنستان و ... گنجایش حفظ این روند و یا حتی افزایش مقدار فروش را خواهد داشت؟ در مورد تعرفه واردات سیمان این کشورها توضیح بفرمایید.
۲۵۰ هزار تن پیش بینی شرکت با توجه به گنجایش بازارهای صادرات می باشد.
بله گنجایش صادرات دارد.
تعرفه توسط کشورهای مقصد تعیین می گردد و نرخ به واسطه توافق خریداران و فروشندگان تعیین می شود.

۲. روند تعیین قیمت فروش صادراتی چگونه و با در نظر گرفتن چه پارامترهایی صورت می گیرد؟ لطفاً به تفکیک کشورهای مقصد، نرخ فروش سیمان به دلار در سال ۹۸ را ذکر بفرمایید.

تعیین نرخ فروش صادرات از طریق توافق خریدار و فروشنده و متأثر از نرخ حمل، بهای تمام شده و نرخ سایر شرکتهای صادر کننده نیز است.

نرخ فروش سیمان به کشورهای مقصد به شرح ذیل می باشد:

ترکمنستان، پاکت ۲۷ دلار تحویل در سرخس

ترکمنستان ۲۵ دلار، اینچه برون تحویل مرز

روسیه ۲۲ دلار، جامبو تحویل در فوب بندر امیر آباد

قزاقستان ۲۳٫۵ دلار، جامبو سبدي تحویل در فوب بندر امیر آباد

قطر ۳۱ دلار، تحویل در انبار بندر شهید رجائی بندر عباس

تهران: یوسف آباد، خیابان شهید مهیار مهرام (مدیر سابق) خیابان بیست و ششم، شماره ۷۹

تلفن: ۴ - ۸۸۰۲۷۴۴۱ / فاکس: ۸۸۳۶۷۹۹۲

کارخانه: شاهرود، کیلومتر ۱۲ جاده مجن / کد پستی: ۳۶۵۳۱۵۵۹۱۴

تلفن: ۴۱ - ۳۲۳۰۰۰۳۳ / فاکس: ۳۲۳۰۰۰۸۴ - ۰۲۳ / صندوق پستی: ۱۱۹ - ۳۶۱۵۵

شناسه ملی: ۱۵۶۵۲ / کد اقتصادی: ۴۱۱۱۴۸۱۸۴۶۴۷

وب سایت: www.shahrouscement.com

ایمیل: Office@shahrouscement.com

صدای مشتریان: ۱۱ - ۳۲۳۰۰۰ - ۰۲۳





تاریخ:

شماره:

پیوست:

Shcc-EF4/96.08

۳. آیا همه ی فروش صادراتی به صورت تحویل در بندر و گمرک ها بوده است؟ و آیا فروش داخلی به صورت تحویل درب کارخانه صورت گرفته است؟

بله.فروش های صادراتی به صورت تحویل در بندر و به صورت فوب می باشد و فروش داخلی به صورت تحویل درب کارخانه (EXwork) صورت می گیرد.

۴. در مورد فروش به واسطه های داخلی به منظور صادرات به کشورهای دیگر توضیح بفرمایید نرخ فروش چگونه تعیین می شود؟ شرکت برنامه ای برای حذف واسطه ها و اقدام به فروش مستقیم کامل در دستور کار دارد؟

در فروش صادراتی واسطه ای وجود ندارد و فروش بصورت مستقیم می باشد و ارز به حسابهای شرکت واریز میگردد.

۵. در مورد سهمیه فروش شرکتهای سیمانی که توسط انجمن صنفی تدوین می شود، توضیح بفرمایید مقادیر این سهمیه ها بر چه اساسی تعیین شده و آیا همه ی شرکتهای از این مقادیر سهمیه تعیین شده برای فروش تبعیت می کنند؟

سهمیه بر اساس ظرفیت اسمی تولید و سوابق فروش سالهای گذشته تعیین می شود. عموم شرکتهای سهمیه مذکور را رعایت می کنند.

۶. نسبت تبدیل خوراک کوره به کلینکر و همچنین نسبت تبدیل مخلوط کلینکر و گچ به سیمان در این شرکت چقدر می باشد؟

نسبت تبدیل خوراک به کلینکر حدوداً ۱،۵۴ و نسبت مخلوط کلینکر و گچ به سیمان ۴ درصد گچ می باشد.

۷. نسبت مقداری مواد اولیه در خوراک کوره چقدر می باشد؟

مارل ۹۲ درصد آهن ۱ درصد آهک ۱ درصد



تهران: یوسف آباد ، خیابان شهید مهیار مهرام (مدیر سابق) خیابان بیست و ششم ، شماره ۷۹

تلفن: ۴ - ۸۸۰۲۷۴۴۱ / فاکس: ۸۸۳۶۷۹۹۲

کارخانه: شاهرود ، کیلومتر ۱۲ جاده مَجن / کد پستی: ۳۶۵۳۱۵۵۹۱۴

تلفن: ۴۱ - ۳۲۳۰۰۰۳۳ - ۰۲۳ / فاکس: ۳۲۳۰۰۰۸۴ - ۰۲۳ / صندوق پستی: ۱۱۹ - ۳۶۱۵۵

شناسه ملی: ۱۵۶۵۲۱۰۴۸۰۰ / کد اقتصادی: ۴۱۱۱۴۸۱۸۴۶۴۷

وب سایت: www.shahroucement.com

ایمیل: Office@shahroucement.com

صدای مشتریان: ۰۲۳ - ۳۲۳۰۰۰۱۱



شرکت سیمان شاهرود (سهامی عام)

تاریخ:

شماره:

پیوست:

Shcc-EF4/96.08

۸. در حوزه ی فروش و توزیع، به چه مقدار از حمل و نقل ریلی و به چه مقدار از کامیون استفاده شده است؟ در مورد هزینه های هر کدام توضیح دهید. آیا با توجه به عدم امکان بارگیری مستقیم از واگن ها، حمل و نقل ریلی به صرفه می باشد؟

استفاده از حمل ریلی صرفاً در حوزه صادرات به ترکمنستان از مرز سرخس می باشد و حمل به سایر مرزها و داخل کشور با کامیون صورت می پذیرد. حمل ریلی مقرون به صرفه نمی باشد.

۹. در حال حاضر مانده دارایی ها و بدهی های ارزی شرکت چقدر می باشد؟ ارقام افشاء شده در صورتهای مالی سالانه بدون تغییر است.

۱۰. شیوع کرونا و تعطیلی بیشتر واحدها و بسته شدن مقطعی مرزها، چه تاثیری در روند تولید و فروش این شرکت در ماه های ابتدایی سال داشته است؟

شیوع کرونا باعث توقف ساخت و ساز، تعطیلی کارخانه های تولید بتن، کاهش حمل جاده ای و به علت بسته شدن مرزهای زمینی و ریلی باعث توقف واردات کشورهای هدف شده و فروش را کاهش داده است البته صادرات به روسیه و قطر با شتاب کمتری در جریان است.

۱۱. با توجه به پیش بینی افزایش ۲۷ درصدی نرخ فروش سیمان در گزارش های این شرکت برای سال ۹۹، احتمال رخ دادن این مقدار افزایش نرخ را چقدر ارزیابی کرده و پیش بینی این شرکت از تاریخ اجرایی شدن آن چه زمانی می باشد؟

بودجه محقق می شود و معمولاً افزایش نرخ سیمان در شش ماه اول سال از طرف انجمن صنفی صنعت سیمان اعلام میگردد.

محمد رضا بازویان شاهرود (سهامی عام)
مدیر عامل و عضو هیئت مدیره
شماره ثبت: ۲۱۲

CSQ

CSQ

eco

CSQ

H&S



تهران: یوسف آباد، خیابان شهید مهیار مهرام (مدیر سابق) خیابان بیست و ششم، شماره ۷۹

تلفن: ۴ - ۸۸۰۲۷۴۴۱ / فاکس: ۸۸۳۶۷۹۹۲

کارخانه: شاهرود، کیلومتر ۱۲ جاده مَجن / کد پستی: ۳۶۵۳۱۵۵۹۱۴

تلفن: ۴۱ - ۳۲۳۰۰۰۳۳ - ۰۲۳ / فاکس: ۳۲۳۰۰۰۸۴ - ۰۲۳ / صندوق پستی: ۱۱۹ - ۳۶۱۵۵

شناسه ملی: ۱۵۶۵۲ / ۱۰۴۸۰۰ / کد اقتصادی: ۴۱۱۴۸۱۸۴۶۴۷

وب سایت: www.shahrouscement.com

ایمیل: Office@shahrouscement.com

صدای مشتریان: ۰۲۳ - ۳۲۳۰۰۰۱۱