

در نشست شورای معاونین فولاد خوزستان مطرح شد؛

تأکید بر در آمدزایی، مدیریت هزینه‌ها و تقویت فرهنگ سازمانی



اتخاذ راهکارهای متناسب با شرایط روز تأکید کرد.

وی یکی از ضرورت‌های مهم در شرایط کنونی را خلق راهکارهای جدید برای درآمدزایی و تقویت منابع درآمدی شرکت دانست و تأکید کرد که سازمان باید در کنار فعالیت‌های اصلی و مأموریت‌های جاری خود، ظرفیت‌ها و فرصت‌های موجود برای ایجاد منابع درآمدی جدید را نیز مورد توجه قرار دهد. این رویکرد، به‌ویژه با توجه به شرایط جنگی، تهدیدات موجود و محدودیت‌های اقتصادی، می‌تواند به

تأخیرات در روند اجرای پروژه‌ها منجر به

نشست شورای معاونین شرکت فولاد خوزستان مهرماه ۱۴۰۵، با هدف بررسی مسائل روز سازمان و هم‌اندیشی درباره مهم‌ترین موضوعات پیش‌روی شرکت برگزار شد.

در این نشست محمد نیکوکار قائم‌مقام مدیرعامل در امور بهره‌برداری و توسعه، علیرضا مخبرذوقلی قائم‌مقام مدیرعامل در امور ستادی و مسئولیت‌های اجتماعی، مرتضی خاکی‌ازان‌فرد قائم‌مقام مدیرعامل در امور اداری و مالی، زینب هدایت‌پور معاون مالی و اقتصادی، عطا تقضلی معاون خرید، رضا وکیلی معاون فروش و بازاریابی، سیدرضا هاشمی‌زاده معاون فناوری، میثم شهنیانی معاون طرح و توسعه، مه‌ران پاک‌بین معاون بهره‌برداری، محمد روزبهانی معاون حقوقی و قرارداده‌ا، محمد جامعی مدیر روابط‌عمومی، محمد طاهر احمدی مدیر بازرسی و نظارت ، حمیدرضا رادکیا مدیر کمیسیون معاملات و مه‌ران عباس‌زاده مدیرعامل شرکت توسعه فراگیر حضور داشتند.

در این جلسه، مهم‌ترین مسائل جاری سازمان مورد بحث و بررسی قرار گرفت و اعضای شورای معاونین درباره راهکارهای متناسب با شرایط موجود به تبادل نظر و هم‌فکری پرداختند.

امین ابراهیمی، مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان،

در این نشست با اشاره به شرایط خاص حاکم بر فضای اقتصادی کشور و ضرورت آمادگی شرکت برای مواجهه با تهدیدات اقتصادی و شرایط پیش‌رو، بر لزوم بازنگری مستمر در شیوه‌های مدیریتی و

مدیرکل استاندارد هرمزگان از شرکت دانش‌بنیان گوهر آژمای خلیج فارس از شرکت‌های زیرمجموعه فولاد هرمزگان، به دلیل ارتقای سطح کیفی صنایع استان، تقدیر کرد.

به مناسبت روز ملی استاندارد، تور خبری با حضور مجید زارع‌زاده مدیرکل و کارشناسان اداره کل استاندارد استان هرمزگان و جمعی از اصحاب رسانه در شرکت گوهر آژمای خلیج فارس برگزار شد. این رویداد فرصتی برای معرفی توانمندی‌های تخصصی، دستاوردها و مسیر توسعه این شرکت دانش‌بنیان و تبیین نقش خدمات آزمایشگاهی در پشتیبانی از صنعت و صیانت از حقوق مصرف‌کنندگان بود. در این تور بازدید، مدیرکل استاندارد هرمزگان از شرکت گوهر آژمای خلیج فارس و نیز شرکت فولاد هرمزگان به دلیل مشارکت این مجموعه‌ها در کمیته‌های فنی بین‌المللی و اجرای پروژه‌های تحقیق و توسعه که به ارتقای سطح کیفی صنایع استان منجر شد، تقدیر کرد.

توسعه خدمات دانش‌بنیان و آزمون در محل، محور گسترش نقش گوهر آزما در صنایع جنوب کشور

آرش بابایی چهرمی، مدیرعامل شرکت گوهر آژمای خلیج فارس، در این مراسم با اشاره به اهمیت استاندارد در توسعه صنعتی اظهار کرد: اعتبار صنعت به کیفیت محصول و اعتماد مشتری وابسته است و خدمات آزمایشگاهی دقیق و بی‌طرفانه، یکی از پشتوانه‌های این اعتماد محسوب می‌شود. هدف ما این است که ظرفیت علمی و تخصصی شرکت را به خدماتی کاربردی برای صنایع فولاد، معدن، نفت و دیگر واحدهای تولیدی منطقه تبدیل کنیم

کسب جایگاه دانش‌بنیان؛ پشتوانه توسعه تخصصی

بابایی چهرمی با اشاره به دریافت تأییدیه دانش‌بنیان شرکت در سطح «فناور» در ۲۶ خرداد ۱۴۰۵ گفت: کسب این جایگاه، یکی از دستاوردهای مهم گوهر آژمای خلیج فارس و حاصل تلاش جمعی همکاران است. این موفقیت، مسوئلیت ما را برای توسعه خدمات مبتنی بر دانش، تقویت توان کارشناسی و پاسخ‌گویی به نیازهای واقعی صنعت بیشتر کرده است.

به بهانه آغاز عملیات اجرایی پروژه خط تولید ورق سیاه در توان آور آسیا

نقطه عطف صنعت قلع اندود ایران

دکتر محسن احمدی مقدم در یادداشتی نوشت: در

صنعت فولاد، گاهی بزرگ‌ترین مانع توسعه، نداشتن ظرفیت تولید نیست بلکه نداشتن اطمینان از تأمین پایدار مواد اولیه است. صنعت ورق قلع‌اندود ایران امروز دقیقاً در چنین نقطه‌ای قرار گرفته است؛ جایی که افزایش ظرفیت تولید، بدون تقویت حلقه‌های بالادستی، می‌تواند به فرصت سوزی تبدیل شود.

دکتر قلع‌اندود در ظاهر محصولی نهایی برای صنایعی

مانند بسته‌بندی، کتسرو، مواد غذایی و دارویی است، اما در واقع نتیجه عملکرد زنجیره‌ای است که از تولید ورق پایه آغاز می‌شود. به همین دلیل، هر بخشی درباره آینده این صنعت باید فراتر از ظرفیت خطوط قلع‌اندود باشد و به منبع تأمین خوراک آن نیز توجه شود. تجربه بازار جهانی نیز نشان می‌دهد که مزیت تولیدکنندگان بزرگ صرفاً در برخورداری از خطوط پیشرفته خلاصه نمی‌شود. کشورهای

که زنجیره تأمین مستقیم‌تر دارند، در زمان نوسان بازار، تغییر قیمت‌ها یا محدودیت‌های تجاری، امکان بیشتری برای حفظ تولید و رقابت دارند. رشد جایگاه چین در بازار جهانی قلع‌اندود را نیز می‌توان نتیجه همین سیاست دانست که در ایران، ظرفیت تولید قلع‌اندود وجود دارد و سرمایه‌گذاری‌های جدید نیز نشان می‌دهد نگاه به توسعه این محصول همچنان جدی است. اما یک مسئله اساسی همچنان پابرجاست بخشی از ورق پایه مورد نیاز باید از منابع بیرونی تأمین شود. همین وابستگی، تولید را در معرض عواملی قرار می‌دهد که لزوماً در اختیار تولیدکننده قلع‌اندود نیست.اینجاست که موضوع تولید ورق سیاه اهمیت پیدا می‌کند. ورق سیاه را نباید صرفاً یک محصول جدید در سبد تولید فولاد دانست. در صورت وجود توجیه اقتصادی

وی افزود: رویکرد ما، پیوند دادن دانش آزمایشگاهی با مسائل عملیاتی صنایع است؛ به‌گونه‌ای که نتیجه آزمون بتواند به انتخاب درست مواد، کنترل کیفیت، شناسایی علل مشکلات و کاهش ریسک تصمیم‌گیری کمک کند.

اعتماد و پشتیبانی شرکت فولاد هرمزگان؛ پشتوانه رشد

گوهر آزما

مدیرعامل شرکت گوهر آژمای خلیج فارس با بیان اینکه در راستای سیاست‌های شرکت فولاد هرمزگان حرکت می‌کنیم، اظهار کرد: پیشبرد مسیر توسعه شرکت، مرهون اعتماد و پشتیبانی مدیرعامل فولاد هرمزگان، همراهی شرکت مادر، حمایت و هدایت هیئتمدیره گوهر آژمای خلیج فارس و نقش مؤثر کمیته راهبری شرکت‌های تابعه فولاد هرمزگان است.

وی ادامه داد: این همراهی، پشتوانه‌ای ارزشمند برای تقویت توان تخصصی، توسعه خدمات و حرکت به‌سوی درآمدزایی پایدار است. مسئولیت ما نیز این است که با عملکرد حرفه‌ای، شفاف و نتیجه‌محور، پاسخ‌گوی این اعتماد باشیم و برای شرکت فولاد هرمزگان ارزش‌آفرینی کنیم..

از آزمون‌های تخصصی تا ارائه خدمات در محل

مدیرعامل شرکت گوهر آژمای خلیج فارس، آزمون‌های مکانیکی و فلزشناسی، آزمون فرآورده‌های نفتی، تعیین ماهیت مواد و قطعات و آزمون در محل را از توانمندی‌های شرکت برشمرد و اظهار کرد: خدمات آزمون در محل، به‌ویژه برای قطعات و محموله‌های فلزی وارداتی و صادراتی، امکان ارزیابی مشخصات فنی در محل استقرار کالا را فراهم می‌کند و می‌تواند زمان و هزینه جابه‌جایی و بررسی را کاهش دهد.

وی توسعه مجموعه آزمایشگاهی جامع و مرکز بازرسی، گسترش دامنه خدمات تخصصی، تقویت تجهیزات و توان کارشناسی و افزایش همکاری با صنایع منطقه را از محورهای مسیر توسعه شرکت عنوان کرد و افزود: هدف ما، افزایش دسترسی صنایع جنوب کشور به خدمات تخصصی و قابل اعتماد و ایجاد ظرفیت درآمدزایی پایدار از طریق پاسخ‌گویی به نیازهای واقعی مشتریان است.

مدیریت شود.

ابراهیمی همچنین به موضوع سرمایه‌انسانی و مسائل معیشتی کارکنان اشاره کرد و بر ضرورت توجه به شرایط اقتصادی جامعه و فشارهای معیشتی موجود تأکید داشت. وی رسیدگی به مسائل نیروی انسانی را از موضوعاتی دانست که باید در کنار الزامات اقتصادی و عملیاتی سازمان مورد توجه قرار گیرد تا ضمن حفظ انگیزه و همراهی کارکنان، زمینه تداوم فعالیت مؤثر و منسجم سازمان فراهم شود.

وی در بخش دیگری از سخنان خود، تقویت فرهنگ سازمانی، فرهنگ کار و فرهنگ صرفه‌جویی را از ضرورت‌های مهم در شرایط فعلی دانست و بر توجه بیشتر به مسائل فرهنگی در سطوح مختلف شرکت تأکید کرد. مدیرعامل فولاد خوزستان بر این باور بود که اصلاح برخی رویه‌ها و تقویت فرهنگ مسئولیت‌پذیری، بهره‌وری و صرفه‌جویی می‌تواند در کنار تصمیمات مدیریتی، نقش مؤثری در بهبود عملکرد کلی سازمان ایفا کند.

در ادامه نشست، محورهای مطرح‌شده با بهره‌گیری از خرد جمعی و هم‌اندیشی اعضای شورای معاونین مورد بررسی قرار گرفت و دیدگاه‌های مختلف درباره چگونگی اجرایی‌شدن راهکارها مطرح شد.

در پایان، بر اتخاذ رویکردهایی تأکید شد که بتواند به بهبود عملکرد سازمان، افزایش بهره‌وری، مدیریت بهینه منابع، تقویت درآمدزایی، توجه مؤثرتر به سرمایه‌انسانی و ارتقای فرهنگ سازمانی در فولاد خوزستان منجر شود.

تقدیر مدیرکل استاندارد هرمزگان از شرکت گوهر آژمای خلیج فارس

کیفیت و سرعت پاسخ‌گویی با شاخص‌های قابل سنجش
بابایی چهرمی با تأکید بر استفاده از استانداردهای ملی و بین‌المللی گفت: استاندارد، زبان مشترک ایران و جهان در ارزیابی کیفیت است. ما با تعریف شاخص‌های کلیدی عملکردی KPI، از دقت و اعتبار نتایج تا زمان پاسخ‌گویی و رضایت مشتری، تلاش می‌کنیم کیفیت خدمات را به‌صورت

مستمر اندازه‌گیری و بهبود دهیم.

وی ادامه داد: سرعت ارائه خدمات باید همراه با حفظ اعتبار علمی نتایج باشد. بی‌طرفی، قابلیت ردیابی اندازه‌گیری و توجه به عدم‌قطعیت، اصولی هستند که اعتماد به گزارش آزمایشگاه را شکل می‌دهند.

بازوی تخصصی و قابل اعتماد اداره کل استاندارد

مدیرعامل شرکت با قدرذاتی از مدیرکل و کارشناسان اداره کل استاندارد هرمزگان اظهار کرد: نظارت علمی و تعامل سازنده این مجموعه، هم در صیانت از حقوق مردم و هم در ارتقای کیفیت صنعت نقش مؤثری دارد. ما خود را بازوی تخصصی و قابل اعتماد اداره کل استاندارد می‌دانیم و ارتباط علمی و کاری نزدیک با این مجموعه را سرمایه‌ای ارزشمند برای توسعه خدمات شرکت تلقی می‌کنیم.

وی همچنین از فعالیت‌های فرهنگ‌سازی استاندارد در سطح استان، به‌ویژه حضور در مدارس، تقدیر کرد و گفت: وقتی آگاهی درباره استاندارد را در صحبت‌های دانش‌آموزان به ویژه خودم می‌شنوم، اثر این اقدامات را از نزدیک احساس می‌کنم. آموزش کیفیت و ایمنی از کودکی، زمینه پرورش نسلی آگاه‌تر و مسئول‌تر را فراهم می‌کند.

بابایی چهرمی در پایان، ضمن تأکید بر ضرورت تداوم خدمت‌رسانی در شرایط دشوار اقتصادی و جنگی، از تلاش کارکنان شرکت و همراهی رسانه‌ها قدردانی کرد و افزود: اعتبار گوهر آزما حاصل کار تیمی، دقت علمی و مسئولیت‌پذیری همکاران ماست. توسعه این اعتبار، زمینه اعتماد بیشتر صنایع، جذب مشتریان جدید و رشد پایدار مجموعه را فراهم می‌کند.

جهان اقتصاد

WWW.JAHANEGHTESAD.COM

صنعت و معدن

● **شنبه ۱۸ مهر ماه ۱۴۰۵**

● **سال سی‌ودوم • شماره ۹۰۷۵**

یادداشت

زمستان و مدیریت شهری

مریم یارقلی – پژوهشگر

با توجه به افزایش خطرات طبیعی و اقلیمی در سال‌های اخیر و نزدیک شدن به فصل سرما که معمولاً با بارش‌های شدید سیلاب‌های ناگهانی و موج‌های سرد همراه است، طراحی شهری و مدیریت شهری دیگر نمی‌تواند بر اساس الگوهای قدیمی و ثابت انجام شود. شرایط کنونی ایجاب می‌کند که برنامه‌ریزی شهرها به‌طور کامل با واقعیت‌های اقلیمی و جغرافیایی هر منطقه هخوانای داشته باشد.

سیلاب‌ها به‌ویژه در فصل‌های سرد و مرطوب می‌توانند زیرساخت‌های شهری را به‌سرعت مختل کنند، شبکه‌های حمل‌ونقل را از کار ببازانند، خانه‌ها را آب‌گرفته کنند و جان و مال شهروندان را تهدید نمایند.

در چنین شرایطی، طراحی شهری باید بر محور تاب‌آوری استوار باشد؛ به این معنا که سیستم‌های زγκشی و جمع‌آوری آب‌های سطحی به‌گونه‌ای بازطراحی شوند که ظرفیت تحمل بارش‌های شدید را داشته باشند، مسیرهای طبیعی آب حفظ یا احیا شوند و فضاهای سبز و نفوذپذیر در سطح شهر گسترش یابند تا از تجمع آب و ایجاد سیلاب جلوگیری شود.

ساختمان‌ها و معابر نیز باید با در نظر گرفتن احتمال یخ‌زدگی، لغزندگی و انسداد ناشی از برف و باران طراحی شوند تا دسترسی اضطراری و ایمنی عابران پیاده و وسایل نقلیه حفظ گردد. مدیریت شهری نیز باید متناسب با این شرایط تغییر کند و از حالت واکنشی به حالت پیشگیرانه و تطبیقی تبدیل شود.

نزدیک شدن به فصل سرما زمان مناسبی برای بازبینی برنامه‌های آمادگی است؛ از جمله تقویت سامانه‌های هشدار سریع، آماده‌سازی تجهیزات برف‌روبی و لایروبی، شناسایی نقاط پرخطر سبل خیز و برنامه‌ریزی برای اسکان موقت گروه‌های آسیب‌پذیر مانند سالمندان، کودکان و خانواده‌های کم‌درآمد.

هماهنگی میان دستگاه‌های مختلف شهری، از شهرداری و سازمان آب و فاضلاب گرفته تا نیروهای امدادی و پلیس، ضروری است تا در زمان بحران پاسخگویی سریع و منسجم صورت گیرد.

همچنین آموزش عمومی شهروندان درباره راه‌های کاهش خطر و رفتار صحیح در زمان سیل یا یخبندان می‌تواند نقش مهمی در کاهش خسارات ایفا کند. طراحی و مدیریت شهری متناسب با شرایط موجود به معنای سرمایه‌گذاری هوشمندانه در زیرساخت‌های مقاوم، استفاده از فناوری‌های نوین پایش اقلیمی و توجه به عدالت فضایی است تا همه محله‌ها، به‌ویژه مناطق حاشیه‌ای و کم‌برخوردار، از ایمنی کافی برخوردار شوند. اگر این تناسب رعایت نشود، هزینه‌های اقتصادی و انسانی ناشی از حوادث طبیعی به‌طور فزاینده‌ای افزایش خواهد یافت و کیفیت زندگی شهری به‌شدت کاهش پیدا می‌کند.بنابراین بازنگری مستمر در طرح‌های جامع شهری، ضوابط ساخت‌وساز و شیوه‌های مدیریت بحران نه یک انتخاب، بلکه ضرورتی اجتناب‌ناپذیر برای حفظ پایداری شهرها در برابر چالش‌های اقلیمی پیش رو است، تنها با چنین رویکردی می‌توان شهرهایی ساخت که در برابر سرمایای شدید و سیلاب‌های فصلی تاب‌آور باشند و امنیت و رفاه شهروندان را تضمین کنند.

خبر

تنوع بازارهای فروش؛ راهبرد فولاد سنگان

برای توسعه پایدار و تقویت جایگاه تجاری

تغییر شرایط بازار و افزایش اهمیت مدیریت هوشمند زنجیره تأمین، فرصت تازه‌ای برای توسعه محصولات تجاری شرکت‌های فولادی ایجاد کرده است. فولاد سنگان نیز با حفظ همکاری راهبردی با فولاد مبارکه، شناسایی بازارهای داخلی و خارجی، عرضه محصولات در بورس و بهره‌گیری از ظرفیت شرکت‌های همکار، مسیر متنوع‌سازی فروش را دنبال می‌کند؛ رویکردی که می‌تواند انعطاف‌پذیری تجاری و توان پاسخ‌گویی شرکت به نیاز بازار را در سال ۱۴۰۵ افزایش دهد. فولاد سنگان به‌عنوان یکی از مجموعه‌های مهم تأمین‌کننده مواد اولیه زنجیره فولاد کشور، در سال‌های گذشته نقش مؤثری در تأمین نیاز گروه فولاد مبارکه ایفا کرده است. این همکاری راهبردی، بازار باثبات و قابل اتکایی برای محصولات شرکت فراهم کرده و به پیوستگی شرکت در زنجیره فولاد کمک کرده است.در کنار حفظ این همکاری، فولاد سنگان توسعه بازارهای جدید و استفاده از روش‌های متنوع عرضه را نیز در دستور کار قرار داده است. ترکیب مشتریان اصلی با بازارهای مکمل، می‌تواند قدرت انتخاب شرکت را افزایش دهد و زمینه استفاده بهتر از ظرفیت‌های تولیدی را فراهم کند.

حرکت هفدهم به‌سوی بازارهای متنوع

براساس اعلام مدیرعامل فولاد سنگان، بخشی از محصولات شرکت همچنان برای تأمین نیاز فولاد مبارکه ارسال می‌شود و هم‌زمان، بازارهای دیگری در داخل و خارج از کشور برای عرضه محصولات شناسایی شده‌اند.عرضه بخشی از تولید در بورس نیز امکان دسترسی مشتریان بیشتری را به محصولات فولاد سنگان فراهم می‌کند. حضور در این بازار می‌تواند به شفافیت بیشتر معاملات، کشف رقابتی قیمت و گسترش دامنه خریداران منجر شوداین سیاست به معنای تغییر مسیر همکاری با مشتریان اصلی نیست؛ بلکه فولاد سنگان در حال ایجاد شبکه‌ای گسترده‌تر از بازارهای فروش در کنار روابط راهبردی موجود است. چنین الگوی می‌تواند امنیت فروش را با فرصت حضور در بازارهای جدید همراه کند.

هماهنگی تأمین، تولید و فروش

یکی از نقاط قوت رویکرد تجاری فولاد سنگان، ارتباط مستقیم میان تأمین مواد اولیه، برنامه تولید و سیاست فروش است. کیفیت خوراک ورودی، تولید محصول مطابق مشخصات فنی مشتری و استمرار تحویل، در ساختار بازرگانی شرکت مورد توجه قرار گرفته‌انداین هماهنگی به فولاد سنگان امکان می‌دهد برنامه‌ها گنند و کنساستر را متناسب با ظرفیت تولید و نیاز مشتریان تنظیم کند. در نتیجه، شرکت می‌تواند ضمن انجام تعهدات خود، از شکل‌گیری موجودی مازاد جلوگیری کرده و جریان عرضه را منظم‌تر مدیریت کند.تولید محصول مطابق نیاز بازار نیز قدرت رقابت شرکت را افزایش می‌دهد. هرچه کیفیت، زمان تحویل و استمرار عرضه با برنامه مشتریان هماهنگ‌تر باشد، امکان تثبیت همکاری‌های بلندمدت و جذب قراردادهای جدید بیشتر خواهد شد.

توسعه ظرفیت‌های صادراتی

بازارهای خارجی یکی دیگر از مسیرهای موردتوجه فولاد سنگان هستند. شرکت اقداماتی مانند شناسایی مشتریان، آماده‌سازی اسناد، ایجاد ظرفیت‌های انبارش و برنامه‌ریزی برای حمل محصولات صادراتی را دنبال کرده است.این زیرساخت‌ها به فولاد سنگان اجازه می‌دهد در زمان مناسب و با فراهم‌شدن شرایط اقتصادی، از فرصت‌های صادراتی استفاده کند. عرضه از طریق مزایده‌های صادراتی می‌تواند امکان فروش مشتریان را گسترش دهد و به کاهش پیشنهادهای رقابتی کمک کند.صادرات برای فولاد سنگان علاوه بر توسعه بازار، ظرفیت ایجاد درآمد ارزی و کاهش وابستگی به نوسانات تقاضای داخلی را فراهم می‌کند. تصمیم‌گیری درباره مقدار و زمان صادرات نیز با درنظرگرفتن نرخ‌های جهانی، هزینه حمل، شرایط بازار و مجوزهای مربوط انجام می‌شود تا منافع اقتصادی شرکت حفظ شود.

تقویت زیرساخت حمل‌ونقلومقیوت فولاد سنگان در شرق کشور، ظرفیت دسترسی به بازارهای منطقه‌ای را فراهم کرده است. در کنار این مزیت، مدیریت حمل‌ونقل ریلی و جاده‌ای نیز نقش مهمی در اجرای برنامه‌های فروش شرکت دارد. هماهنگی میان تولید، موجودی انبار، تأمین ناوگان و زمان تحویل، باعث می‌شود محصولات در موعد مقرر به مشتریان برسند. به همین دلیل، برنامه‌ریزی حمل در کنار توسعه بازارها یکی از محورهای مهم فعالیت بازرگانی فولاد سنگان به شمار می‌رود. بهبود دسترسی به ناوگان و افزایش استفاده از ظرفیت ریلی می‌تواند هزینه‌های لجستیکی را کنترل کرده و امکان عرضه اقتصادی محصول به مقاصد دورتر را ارتقا دهد. این موضوع به‌ویژه برای توسعه صادرات و حضور در بازارهای جدید اهمیت دارد. چشم‌انداز روشن فروش در سال ۱۴۰۵برنامه‌های فولاد سنگان در سال ۱۴۰۵ نشان می‌دهد شرکت در کنار تمرکز بر تولید پایدار، توسعه بازار و تقویت فروش را نیز به‌صورت هدفمند دنبال می‌کند. حفظ همکاری راهبردی با فولاد مبارکه، بهره‌گیری از ظرفیت کل‌گهر، عرضه در بورس، شناسایی مشتریان جدید و آماده‌سازی مسیرهای صادراتی، مجموعه‌ای از اقدامات مکمل هستند که می‌توانند پایداری جریان فروش را تقویت کنند.مهم‌ترین مزیت این رویکرد، ایجاد تادل میان ثبات و توسعه است. فولاد سنگان از یک‌سو بازار مطمئن مشتریان را در مشتریان و روش‌های عرضه، در حال تقویت جایگاه خود در بازار مواد اولیه فولاد است. این راهبرد، ضمن پشتیبانی از تولید پایدار، می‌تواند ظرفیت فروش، قدرت چانه‌زنی و حضور شرکت در بازارهای داخلی و صادراتی منطقه‌ای را در صورت گشایش‌های بهبود دهد

