

Более 1 млн. тонн металлопродукции реализовали в 2010 году предприятия сегмента «Продажи и СМЦ» дивизиона «Северсталь Российская Сталь», - сообщил директор по маркетингу и продажам дивизиона Дмитрий Горошков

ЗАО ТД «Северсталь-Инвест» реализовал в 2010 году 774 тыс. тонн металлопродукции, что на 18,7% превышает показатель 2009 года. Объем переработки в сервисном металлоцентре ТД составил 77 тыс. тонн, что больше планируемого показателя на 32%.

Рост уровня продаж по сравнению с 2009 годом позволил предприятию увеличить и свою долю на рынке металлотрейдеров РФ. Увеличения объемов продаж и доли рынка в 2010г. удалось добиться, в том числе, и благодаря открытию удаленного склада сочинского филиала в г. Адлер, а также открытию филиалов в городах Пермь и Новороссийск.

Доля складских продаж в 2010 году составила 81% от всего объема реализованной продукции. Отметим, что в 2009 году этот показатель был на уровне 72%.

В продуктовой структуре продаж «Северсталь-Инвеста» произошли изменения в сторону увеличения доли сортового (с 25% в 2009 году до 29% в 2010-м) и снижения доли листового (с 70% до 68%) проката.

Среди ключевых отраслей, с которыми строилась работа предприятия в 2010 году – строительство, машиностроение, металлопереработка, ТЭК, ТНП. При этом в планах предприятия дальнейшее развитие продаж в строительный сектор.

АО «Северстальлат» в 2010 году перевыполнило план продаж на 6%, реализовав 295 тыс. тонн металлопродукции. Превышен план и по объему переработки: показатель прошлого года – 141 тыс. тонн, что на 12% выше запланированного уровня.

Из рынков Балтии в 2010 году приоритетным для ССЛ стал рынок Эстонии, как наиболее прибыльный и платежеспособный с точки зрения продаж. Также положительные тенденции на рынке Польши, среди которых растущее металлопотребление, строительство объектов, дорог к Евро-2012, создали благоприятные возможности для дальнейшего увеличения продаж за счет присутствия предприятия на рынке. Перспективным с точки зрения цен, стабильности поставок и сбыта продукции СЦ и дистрибуции оказался для предприятия и финский рынок. Наиболее перспективным на рынке Германии для ССЛ оказался в 2010 году сегмент дорожных ограждений.

Украинский сбытовой актив компании – «Северсталь-Украина» - в 2010 году реализовал 72 тыс. тонн, увеличив, таким образом, показатель, по сравнению с 2009 годом, в 3 раза. Добиться подобного роста предприятию удалось за счет открытия филиала в Киеве, а также увеличения отгрузок в адрес машиностроительных и трубных предприятий.

Роста объема продаж удалось добиться и ЗАО «СЕВЕРСТАЛЬБЕЛ», работающему на рынке Республики Беларусь. Общий объем реализации продукции превысил плановый показатель на 15% и составил 51 тыс. тонн. Объем складских продаж составил на предприятии 32,8 тыс. тонн, что на 38% выше запланированного уровня.

В 2010 году предприятие работало в направлении поэтапного наращивания номенклатурных групп наиболее востребованных на рынке Республики Беларусь продуктов. Так, если в 2009г. компания приступила к реализации арматуры, что позволило развивать взаимодействие с компаниями строительного сегмента, то в 2010г. наибольшее внимание было уделено развитию отношений с предприятиями трубной отрасли.

Объем производства ЗАО «Северсталь СМЦ-Колпино» (г.Колпино) в 2010 году составил более 16 тыс. тонн металлопродукции, превысив, таким образом, результат 2009 года в 2 раза. В 2010-м «СМЦ-Колпино» начал поставки металлоконструкций для строительства сортового завода ОАО «Северсталь» в Балаково.

Еще одним значимым событием прошлого года стало открытие и начало отгрузок продукции заказчикам с совместных предприятий Гестамп-Северсталь-Калуга и Северсталь-Гонварри-Калуга.

«В текущем году, - подчеркнул Д. Горошков, - мы планируем сосредоточиться на дальнейшем развитии тех направлений, которые показали наибольшую эффективность в 2010 году. В этой связи серьезное внимание мы будем уделять работе с предприятиями собственной дистрибуционной сети, которая является одним из ключевых каналов сбыта продукции. Эффективная работа в этом направлении позволяет нам получать обратную связь по состоянию рынка, и оценивать свои перспективы на нем. А это, в свою очередь помогает более точно прогнозировать загрузку, формировать инвестиционную программу и принимать управленческие решения».

Адрес оригинала: <http://www.severstal.com/rus/media/news/document3478.phtml>
Дата публикации 11/04/2011 00:00