

## ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© 2021 **Иззука Татьяна Борисовна**

кандидат экономических наук, доцент, Департамент бизнес-аналитики  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Россия, Москва  
E-mail: TBIzzuka@fa.ru

© 2021 **Ткаченко Инна Денисовна**

студент 3 курса, группа У18–2, Факультет налогов, аудита и бизнес-анализа  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Россия, Москва  
e-mail: tkachenko.id@yandex.ru

Пандемический кризис оказал серьезное влияние на мировую металлургию. Реалии 2020 года не могли обойти и отечественную металлургическую отрасль. В статье предпринята попытка раскрыть актуальный вопрос настоящего времени о последствиях влияния возникшей пандемии COVID-19 на финансовое состояние отечественной металлургической отрасли. Рассматриваются последствия на экономические показатели предприятий, основанные на статистическом анализе данных. При этом раскрывается, что отечественная металлургия показала себя как достаточно устойчивая к непредвиденным факторам риска. Для анализа были выбраны две крупнейшие компании по производству стали — ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат» и ПАО «Северсталь», и два крупнейших завода по производству бесшовных труб и труб большого диаметра — ПАО «Трубная Металлургическая Компания» и ПАО «Челябинский трубопрокатный завод». В статье выполнен сравнительный анализ динамики выручки этих компаний, проведен анализ изменений финансовых результатов за 2019 и 2020 годы, показано снижение себестоимости продаж и чистой прибыли при одновременном увеличении коммерческих и управленческих расходов. Наглядно представлены расчеты коэффициентов платежеспособности ПАО «НЛМК», ПАО «Северсталь», ПАО «ТМК» и ПАО «ЧТПЗ». Произведен анализ показателей финансовой устойчивости этих компаний. На основании полученных результатов сформулированы предложения по преодолению негативных финансовых последствий для металлургической промышленности в условиях пандемии COVID-19 по изысканию возможности новых источников финансирования, внедрению новых цифровых сервисов, освоению новых видов продукции и переориентированию на новые рынки, оптимизации цепочки поставок сырья и отгрузки продукции. Каждое предложение раскрывается с точки зрения их логической взаимосвязи и последовательной необходимости выполнения каждого. Помимо этого, сделан акцент на необходимость поддержки на государственном уровне отечественного производителя путем протекционизма, выраженного в установке повышенных ввозных пошлин на импортные товары и услуги, а также в предоставлении льготных кредитов для поддержания российского производства.

Проблемы развития металлургической отрасли экономики России в текущей экономической ситуации стоят наиболее остро, и в данной ситуации в организациях необходимо безотлагательное принятие управленческих решений с учетом развития возможных ситуаций риска и неопределенности.

*Ключевые слова: металлургическая отрасль, финансовые показатели, COVID-19, коэффициенты платежеспособности, показатели финансовой устойчивости*

### **Введение**

Пандемический кризис оказал серьезное влияние на мировую металлургию. Согласно данным Мировой металлургической ассоциации, производство стали в апреле 2020 года было на 13% меньше, чем в том же месяце 2019 года [1]. Спад наблюдался во всех странах мира

и вызван был изоляцией, а также спадом производства. Лишь только Китаю удалось нарастить мощности на 0,2% в этот сложный для всех период, в основном, за счет использования резервных мощностей.

Реалии 2020 года не могли обойти отечественную металлургическую отрасль. В течение

2019 года произошло обновление производственных мощностей среди российских производителей, имелись все предпосылки к наращиванию производства в 2020 году, кроме того, спрос на сталь возрос со стороны строительного рынка. Однако в апреле 2020 года начало проявляться основное влияние пандемии на рынок, производство стали сократилось на 1,8% относительно прошлого года. В мае 2020 г. годовое падение производства проката составило 10,7% по сравнению с 2019 г [2].

Прежде всего, необходимо отметить, с какими проблемами столкнулась металлургическая отрасль во время пандемии коронавирусной инфекции.

В первую очередь, сократились поставки сырья — металлолома — на заводы, особенно от частных лиц, которые были вынуждены соблюдать режим самоизоляции. Особенно это касается небольших заводов, которые сильно зависели от поставщиков вторичного сырья. Сложилась ситуация, когда металлолома стало не хватать, потому что ломозаготовительные площадки не были отнесены к категории стратегически важных предприятий. Вскоре проблема достигла таких масштабов, что Минпромторг разослал местным властям письма с просьбой открыть пункты сбора металлолома. В то же время, «Фонд развития трубной промышленности» предложил ввести ограничения на экспорт лома, так как большинство поставщиков предпочитали продавать лом по более высокой цене за рубеж [3].

Отдельного внимания заслуживают меры, принятые предприятиями для предотвращения распространения инфекции. Несомненно, обеспечение функционирования предприятия в такой непростой период было сопряжено с большими затратами на поддержание безопасности сотрудников, но, возможно, именно это позволило российской металлургической отрасли показать меньшее ухудшение показателей по сравнению с предприятиями Европы и Америки. Из-за прекращения работы общественного транспорта предприятия брали в аренду или покупали автобусы, а также средства индивидуальной защиты.

Например, ООО УК «Металлоинвест» — направил более 2 млрд. руб. на закупку необходимых расходных материалов и аппаратуры для больниц в областях, где расположены основные активы компании. Также холдинг выделил каждому сотруднику предприятия по 10 тыс. руб.

на покупку средств индивидуальной защиты. Анतिकоронавирусные вложения «Северстали» и НЛМК составили более 1 млрд. руб., ЕВРАЗ направил на эти цели 300 млн. руб., ММК — 350 млн. руб., ТМК — 100 млн. руб [4].

Сложности возникли и с сообщением с Европой. Многие металлургические заводы и склады по всему миру прекратили свое функционирование. Так, ArcelorMittal в Италии, мощность доменных печей которой около 12,1 млн. тонн в год, даже не пытались перевести на дистанционный режим. Режим изоляции существенно сказался на сбыте российской продукции: перестали поступать иностранные запчасти для оборудования и машин, водители не могли пересечь границу без справки об отсутствии коронавируса, как следствие, произошло затоваривание складов. Как никогда раньше, в последнее время стали актуальными системы контроля за предприятием в режиме реального времени, которые только предстоит разработать.

Одной из главных проблем во время пандемии стало прекращение тендеров на трубу от таких крупных заказчиков, как «Роснефть», «Газпром» и др. [5] Многие из них заняли выжидательную позицию, так как было не понятно, как будет развиваться рынок в ближайшем будущем, будет ли продолжаться разработка месторождений. Данный факт оказал серьезное влияние на производителей труб именно для нефтегазового сектора. Как известно, договоры заключаются на длительный срок, и будущая работа завода строится на сделках, заключенных полгода и больше назад. Отсутствие заказов весной может сказаться на отрасли через некоторое время.

Локдауны во время пандемии коронавируса COVID-19 привели к большим проблемам в заключении новых сделок. В основном, договоры велись лично, на данный момент нельзя удаленно подписывать спецификации. Из-за запрета командировок, нельзя решить множество вопросов, в том числе остановлены разработки по новым видам продукции в институтах.

### **Практическая часть**

Влияние коронавируса на металлургическую промышленность проиллюстрирует анализ операционных и финансовых результатов за полугодие 2020 г. четырех компаний отрасли. Для анализа были выбраны две крупнейшие компании по производству стали — ПАО «Новоли-

пецкий металлургический комбинат» (НЛМК) и ПАО «Северсталь», и два крупнейших завода по производству бесшовных труб и труб большого диаметра — ПАО «Трубная Металлургическая Компания» (ТМК) и ПАО «Челябинский трубопрокатный завод» (ЧТПЗ).

Динамика выручки всех компаний за первое полугодие 2020 г. снизилась по сравнению с тем же периодом 2019 г. (Рисунок 1). Наибольшее снижение выручки показала ТМК — на 20,79%. Наиболее стойким к внешним вызовам оказался НЛМК, выручка комбината снизилась только на 5,45% [6].

Общая тенденция прослеживается в изменениях отчета о финансовых результатах всех компаний. Снижение себестоимости продаж в первом полугодии 2020 г. обусловлено общим спадом производства и снижением спроса на продукцию, как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Коммерческие расходы в отрасли, наоборот, выросли, это связано с дополнительными затратами на транспортировку и хранение продукции. Произошло затоваривание складов, потребовались дополнительные склады, так как заказчики не могли забрать продукцию из-за ограничений пандемии. Рост управленческих расходов связан с массовой закупкой средств индивидуальной защиты и увеличением расходов на организацию доставки работников на территорию заводов. Как следствие, увеличение расходов повлекло за собой снижение чистой прибыли в первом полугодии 2020 г. (Рисунок 2).

Анализ операционных результатов НЛМК показал, что производство стали снизилось на 8% до 3,9 млн. т с уменьшением загрузки сегмен-

тов Сортового прокат РФ и НЛМК США (Таблица 1). Продажи на экспортных рынках возросли до 2 млн. т на 19% по сравнению с прошлым годом за счет перенаправления поставок на рынок Азии в связи со снижением спроса на других рынках сбыта, в том числе локальных в апреле и мае. Видно, что произошла серьезная переориентация на экспорт. Продажи на «домашних» рынках сократились на 19% до 2,31 млн. тонн [7].

У ПАО «Северсталь» — наблюдается похожая ситуация объем производства чугуна вырос на 1% ко второму кварталу 2019 и составил 2,33 млн. тонн (Таблица 2). Производство стали снизилось на 8% и составило 2,81 млн. тонн вследствие сокращения объема производства чугуна в первом квартале 2020 г (1 кв. 2020: 2,41 млн. тонн). Консолидированные продажи стальной продукции снизились на 10% к второму кварталу 2019 и составили во 2 кв. 2020 2,55 млн. тонн (1 кв. 2020: 2.75 млн. тонн) из-за снижения объемов производства стали и возросшей доли экспортных продаж с более длительным сроком реализации (как и у НЛМК). Также вырос объем складских запасов на конец 2 квартала 2020 [8].

Компании не имели возможности загрузить свои производственные мощности, опираясь лишь на отечественный спрос. По этой причине у обеих компаний видна тенденция ориентации на экспорт, особенно на рынок Азии.

В свою очередь, заводы сильнее пострадали от влияния пандемии на отрасль. По итогам первого полугодия общий объем отгрузок Группы ЧТПЗ сократился на 24,7% (Таблица 3) [9]. В основном, за счет общего сокращения спроса на трубы большого диаметра (ТБД) со стороны

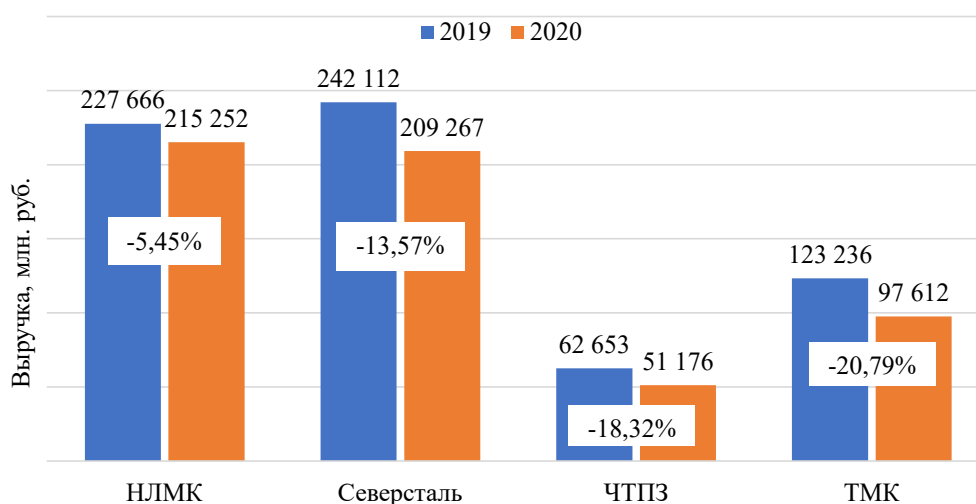


Рисунок 1. Динамика выручки за первое полугодие 2019–2020 гг.

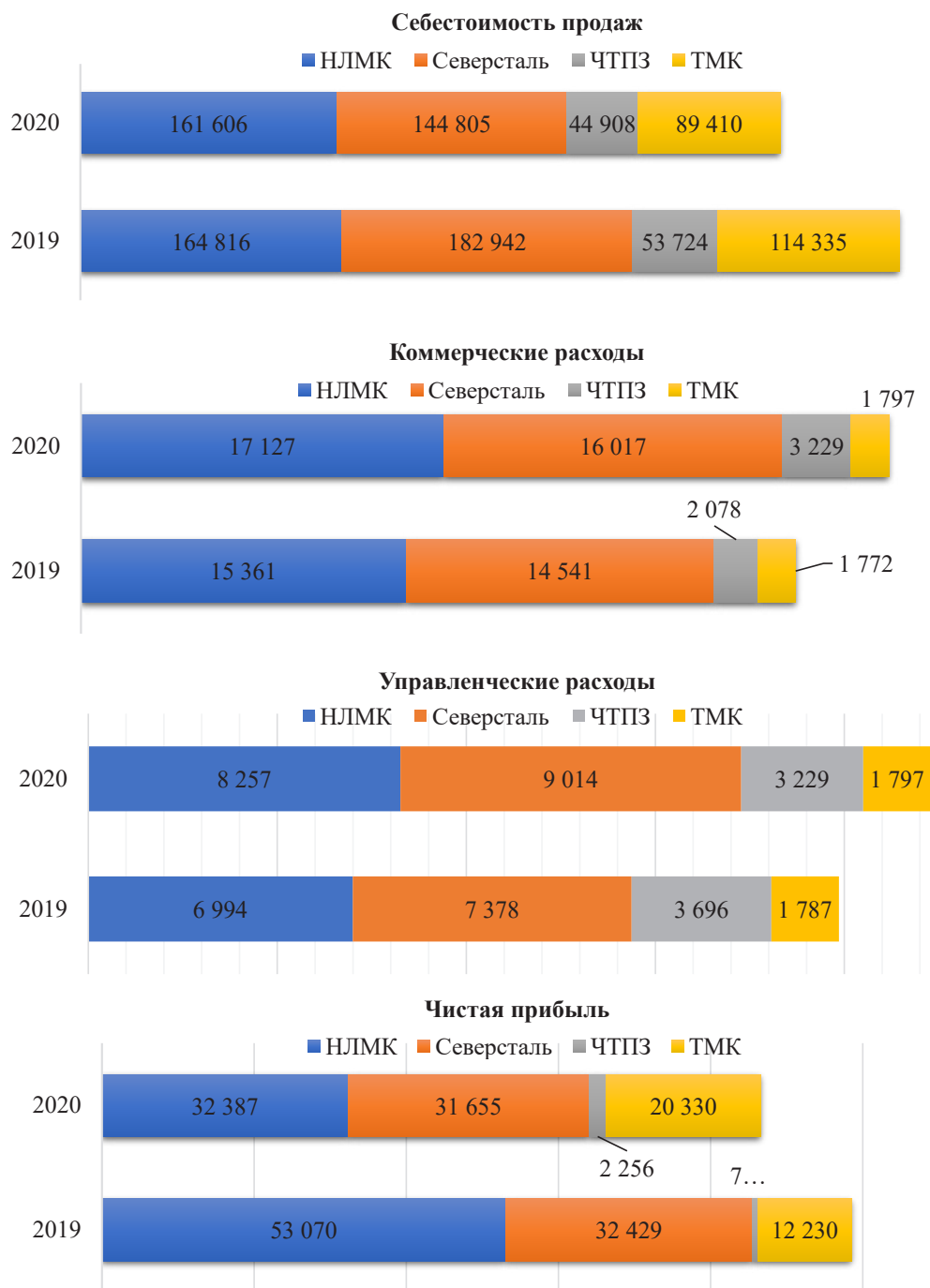


Рисунок 2. Изменения в отчете о финансовых результатах, млн. руб.

Таблица 1. Операционные результаты деятельности НЛМК за 2 кв. 2019–2020 гг.

Показатели	Производство, млн. т		Абсолютное отклонение, млн. тонн	Темп прироста, %
	2 кв. 2019	2 кв. 2020		
Производство стали (без NBH)	3,94	3,81	-0,131	-3,32
Производство стали (с NBH)	3,99	3,85	-0,137	-3,43
Загрузка производственных мощностей (с NBH)	98%	90%	-0,078	-7,8
Полуфабрикаты	1,52	1,93	0,41	26,75
Готовая продукция	2,75	2,42	-0,32	-11,74
Плоский прокат	2,11	1,95	-0,16	-7,73
Сортовая продукция и метизы	0,64	0,48	-0,16	-25,01
Итого консолидированные продажи	4,27	4,35	0,08	1,98
Продажи на локальных рынках	72%	53%	-0,19	-19
Продажи на внешних рынках	28%	47%	0,19	19

Таблица 2. Операционные результаты деятельности ПАО «Северсталь» — за 2 кв. 2019–2020 гг.

Показатели	Производство, млн. тонн		Абсолютное отклонение, млн. т	Темп прироста, %
	2 кв. 2019	2 кв. 2020		
Сталь	3,057	2,807	-0,25	-8,18
Чугун	2,304	2,331	0,027	1,17
Железорудное сырье	1,686	1,511	-0,175	-10,38
Прокат	2,313	2,084	-0,229	-9,90
Изделия конечного передела	0,455	0,367	-0,088	-19,34
Стальная продукция (Всего)	2,837	2,551	-0,286	-10,08

Таблица 3. Операционные результаты деятельности ЧТПЗ за 1 полугодие 2019–2020 гг.

Продукция	Производство, млн. тонн		Абсолютное отклонение, тыс. тонн	Темп прироста, %
	1-е полугодие 2019 г.	1-е полугодие 2020 г.		
Бесшовные промышленные трубы	270	254	-16	-5,93
ОСТГ	247	220	-27	-10,93
Линейные трубы	74	67	-7	-9,46
ТВД	377	180	-197	-52,25
Прочные сварные трубы	16	20	4	25,00
Всего	984	741	-243	-24,70

предприятий ТЭК, а также завершение крупных инфраструктурных проектов в странах ближнего и дальнего зарубежья.

Снижение объемов бесшовных промышленных труб незначительно и обусловлено снижением активности в строительной отрасли, в деятельности средних и малых предприятий, а также введением карантинных мер на крупных предприятиях из-за угрозы распространения коронавирусной инфекции COVID-19. В этом сегменте Группа ЧТПЗ по-прежнему сохраняет лидирующую позицию на российском рынке.

В сегменте ОСТГ в первом полугодии 2020 года давление на спрос оказывал пересмотр основными нефтяными компаниями мира объемов инвестиций в разведку и добычу нефти на фоне глобального снижения спроса на нефтепродукты. Снижение отгрузок в сегменте труб ОСТГ Группы ЧТПЗ за первое полугодие 2020 года составило 10,9%.

Общий объем отгрузки труб ТМК снизился на 13% по сравнению с первым полугодием 2019 года (Таблица 4). Это было обусловлено неблагоприятной экономической обстановкой в мире,

Таблица 4. Операционные результаты деятельности ТМК за первое полугодие 2019–2020 гг.

Продукция	Производство, млн. тонн		Абсолютное отклонение, тыс. т	Темп прироста, %
	1-е полугодие 2019 г.	1-е полугодие 2020 г.		
Бесшовные трубы	1125	1038	-87	-7,73
Сварные трубы	481	355	-126	-26,20
Всего	1605	1393	-212	-13,21

ставшей следствием пандемии COVID-19 и волатильности цен на нефть [10].

Объём отгрузки бесшовных труб сократился на 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года из-за снижения отгрузок бесшовных труб OCTG в Российском дивизионе на 8% и более слабого спроса на бесшовные трубы промышленного назначения в Европейском дивизионе. Объём отгрузки сварных труб сократился на 26% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в результате снижения отгрузок во всех сегментах сварных труб в Российском дивизионе.

Для оценки финансовой стабильности и платежеспособности компаний металлургического сектора необходимо рассчитать коэффициенты платежеспособности и провести их анализ [12, с.18–19].

Для НЛМК значение общего показателя платежеспособности (L1) ниже единицы, но, в ряде случаев, предприятия могут сохранять достаточно устойчивое финансовое состояние и при коэффициенте платежеспособности ниже 1. Это, в первую очередь, касается предприятий со стабильным спросом на продукцию и налаженными каналами снабжения и сбыта. Принимая во внимание, что НЛМК на рынке уже давно, следует отметить, что состояние компании можно рассматривать как устойчивое, но в 2020 г. платёжеспособность ухудшилась.

Коэффициент абсолютной ликвидности (L2) остался на том же уровне, что и в 2019 г.. Данный коэффициент находится в норме, так как его

значение больше 0,2. Это означает, что каждый день подлежат погашению не менее 57% краткосрочных обязательств компании. Коэффициент критической оценки (L3) показывает, насколько возможно будет погасить текущие обязательства, если положение станет критическим. Нормальное значение коэффициента попадает в диапазон 0,7–1. У НЛМК показатель уменьшился в 2020 году на 13,31%, но по-прежнему больше 1.

Коэффициент текущей ликвидности (L4) показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем больше значение коэффициента, тем лучше платежеспособность предприятия. Этот показатель учитывает, что не все активы можно продать в срочном порядке. У НЛМК коэффициент текущей ликвидности в норме, но уменьшился на 12,56% по сравнению с 2019.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала (L5) показывает, какая часть рабочего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности. В 2020 году коэффициент маневренности функционирующего капитала вырос на 30%, что является отрицательным фактом.

Доля оборотных средств в активах (L6) у НЛМК уменьшилась на 8% в 2020. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (L7) отрицательный, что означает недостаток собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее текущей деятельности. В 2020 году он уменьшился более, чем в 2 раза (Рисунок 3).

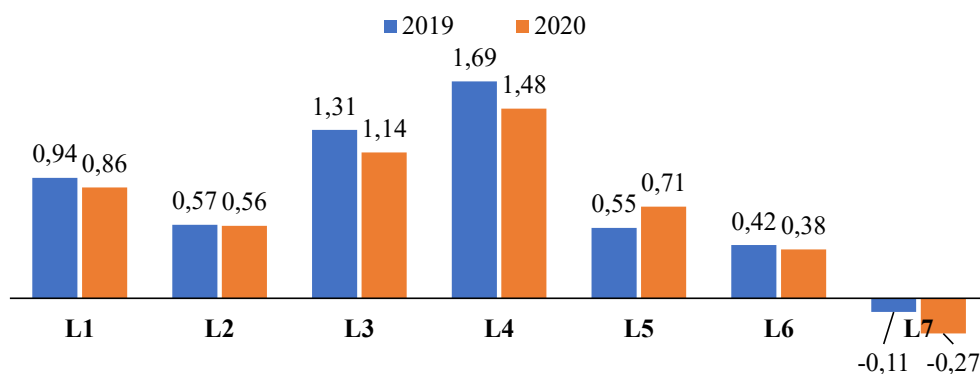


Рисунок 3. Коэффициенты платежеспособности ПАО «НЛМК»



При анализе показателей «Северстали» особое внимание следует обратить на значение коэффициента абсолютной ликвидности, поскольку он возрос на 80% за счет увеличения денежных средств в 2 раза. По этой же причине улучшился показатель критической оценки на 22,2%. Общий показатель платежеспособности вырос на 13% в 2020 г. Коэффициент обеспеченности собственными средствами уменьшился на 16%, хотя его значение было отрицательным (Рисунок 4).

У ЧТПЗ коэффициент маневренности функционирующего капитала (L5) сократился на 87,34% за счет увеличения заемных средств, снижения кредиторской задолженности и сокращения запасов. Также произошел резкий рост абсолютной ликвидности почти в 5 раз из-за роста денежных средств и финансовых вложений (Рисунок 5).

У ТМК общий показатель платежеспособности вырос на 42% за счет увеличения дебиторской задолженности и денежных средств. Коэффициент маневренности снизился на 102,7% за

счет увеличения кредиторской задолженности (Рисунок 6).

Проанализируем показатели финансовой устойчивости [12, с. 25]. Коэффициент капитализации (U1) показывает сколько заемных средств организация привлекла на 1 руб. вложенных в активы собственных средств. У НЛМК показатель вырос на 10,13% в 2020 году и находится в норме. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (U2) — отрицательный, что означает нехватку собственного капитала для финансирования и потребности привлечь другие источники. Разрыв в 2020 году только увеличился более чем в 2,5 раза. Коэффициент финансовой независимости (U3) показывает удельный вес источников финансирования и находится в норме ( $0,4 < U3 < 0,6$ ).

Коэффициент финансирования (U4) у НЛМК в норме, но в 2020 году ухудшился на 9%, так как собственного капитала стало меньше за счет прибыли, а заемные средства возросли. Коэффициент финансовой устойчивости (U5) показывает, какая часть актива финансируется за счет

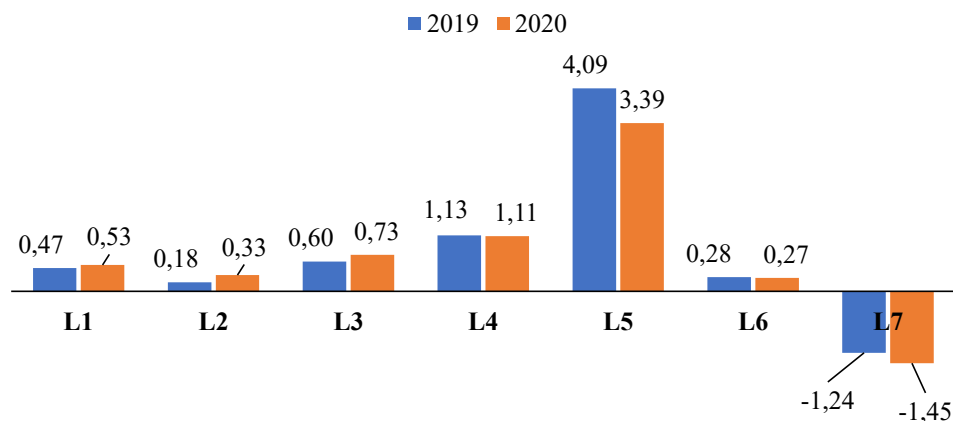


Рисунок 4. Коэффициенты платежеспособности ПАО «Северсталь»

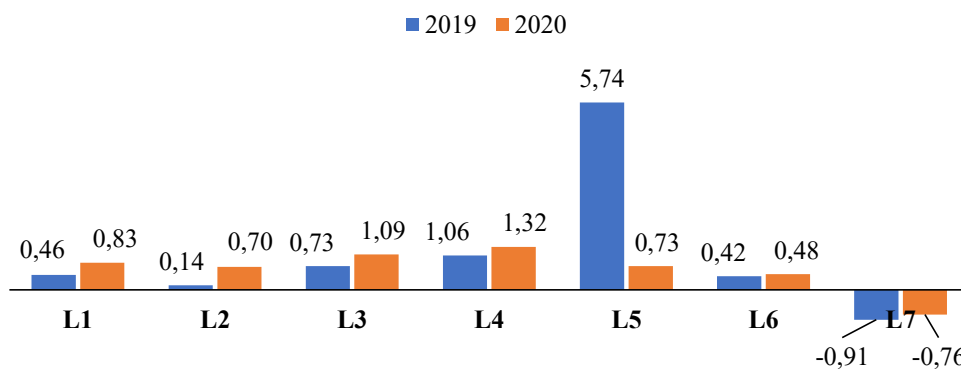


Рисунок 5. Коэффициенты платежеспособности ПАО «ЧТПЗ»

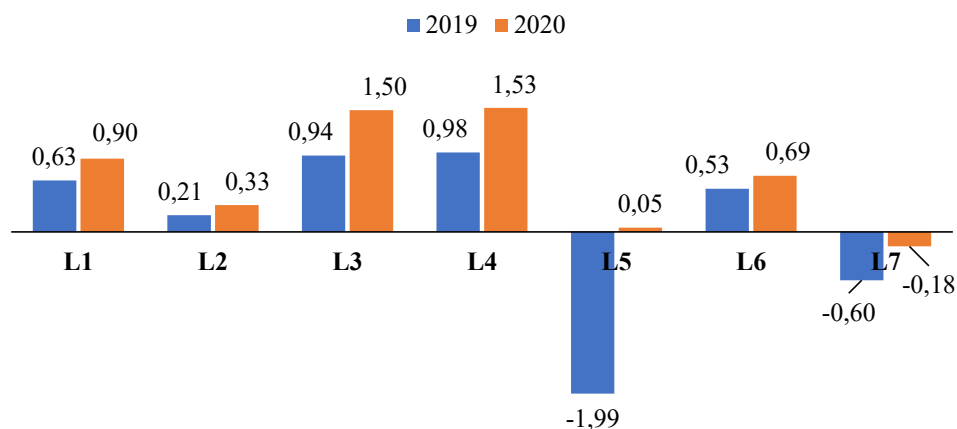


Рисунок 6. Коэффициенты платежеспособности ПАО «ТМК»

устойчивых источников. У НЛМК показатель находится в норме, по сравнению с 2019 г. почти не изменился.

У «Северстали» коэффициент капитализации выше нормы. Увеличился на 10,57% как и у НЛМК. Отрицательный коэффициент обеспеченности собственными средствами говорит о финансировании в основном из заемных источников (Рисунок 7).

У «ЧТПЗ» очень высокий коэффициент капитализации, что означает слишком много заемных средств на рубль собственных. Не обеспечен

собственными средствами, но ситуация улучшилась по сравнению с 2019 г. Прослеживается низкая финансовая независимость и финансирование за счет заемных средств. Финансовая устойчивость в очень нестабильном положении, но ситуация улучшилась, так как увеличились долгосрочные обязательства.

Для «ТМК» коэффициент капитализации улучшился, но все равно его значение остается достаточно высоким. Финансовая устойчивость компании улучшилась (Рисунок 8).

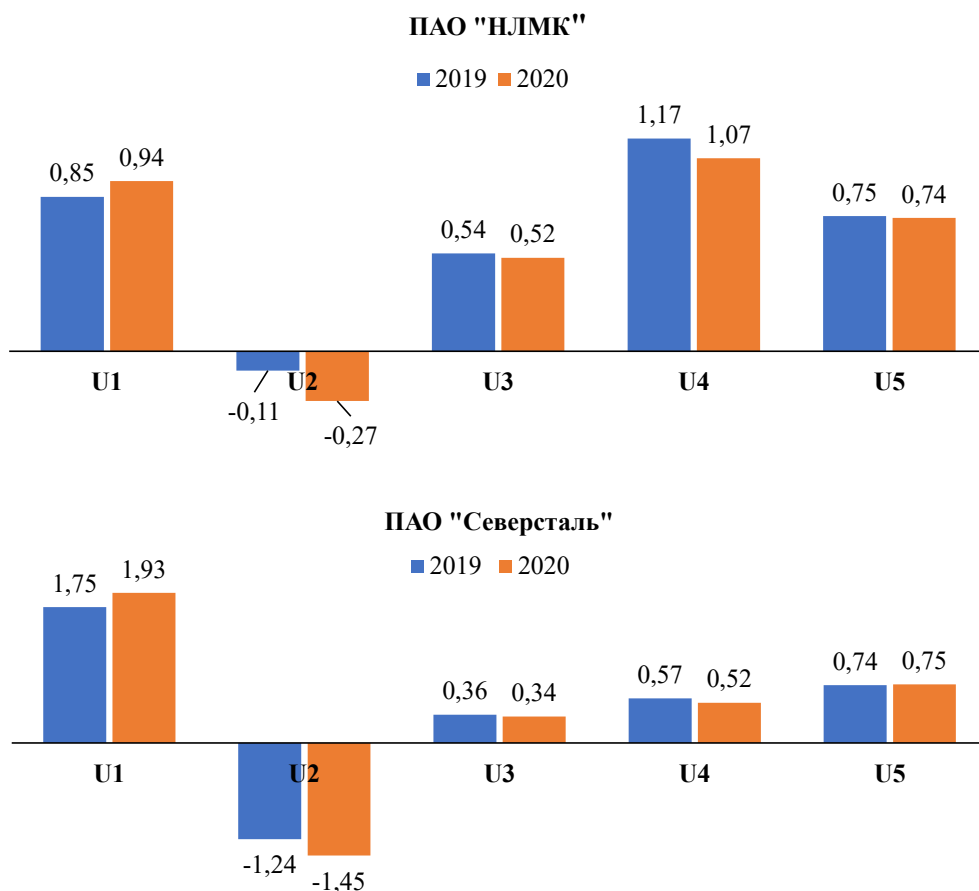


Рисунок 7. Показатели финансовой устойчивости ПАО «НЛМК» и ПАО «Северсталь»



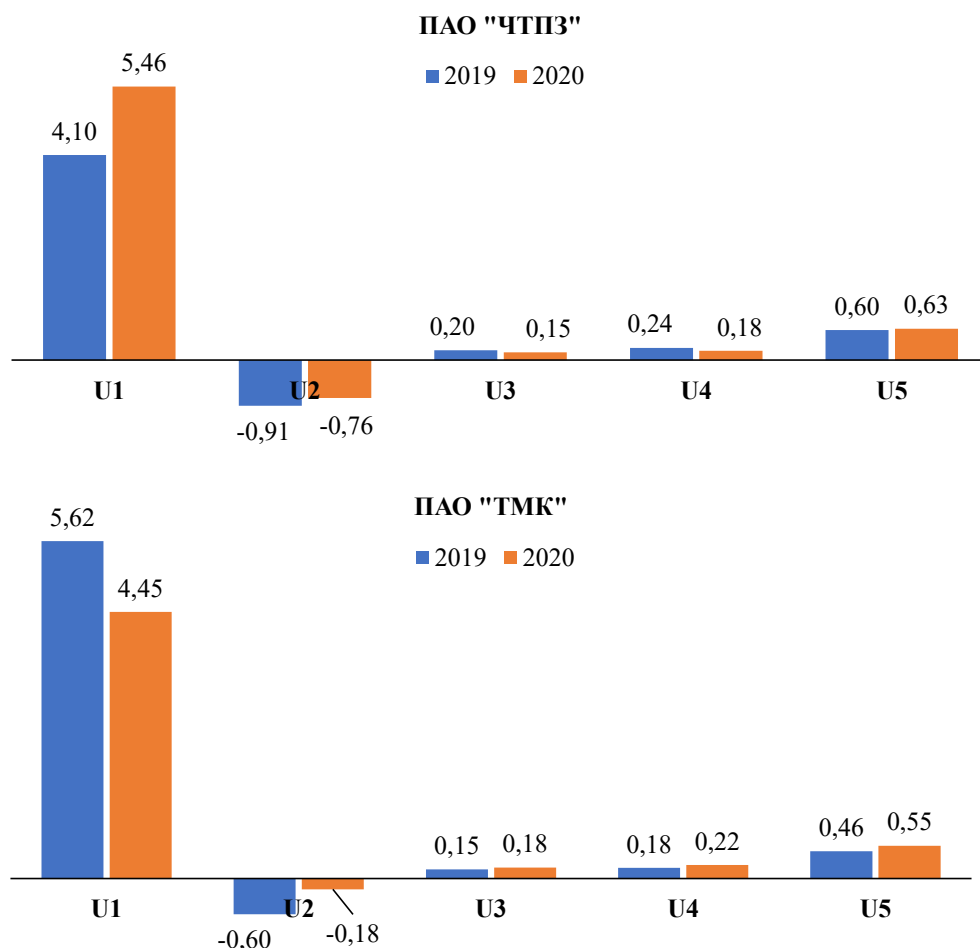


Рисунок 8. Показатели финансовой устойчивости ПАО «ЧТПЗ» и ПАО «ТМК»

### Заключение

Как видно из проведенного анализа, пандемия оказала влияние на всю металлургическую отрасль, при этом отечественная металлургия показала себя как достаточно устойчивая к непредвиденным факторам риска. Для преодоления негативных финансовых последствий в металлургической промышленности в условиях пандемии COVID-19 предлагается:

1. Изыскивать возможности новых источников финансирования;

— Привлечь деньги можно как из внешних, так и из внутренних источников. Например: «Проектное финансирование» (Когда инвесторы вкладывают деньги не в деятельность предприятия в целом, а в конкретный проект, который она реализует. Прибыль инвесторы получают из дохода от этого проекта, а предприятие сможет реализовать свое бизнес-предложение.) или «Партнерство» (Когда инвестором выступает предприятие-партнер. Такое сотрудничество

выгодно обеим сторонам и часто применяется как инструмент изыскания дополнительных средств.). Еще можно привлекать иностранные инвестиции. Для высокодоходных металлургических предприятий это вполне возможный вариант. Но, безусловно, использование внутренних инструментов надежнее и обходится бизнесу дешевле, чем привлечение сторонних средств. Но как понять какой ресурс лучше подходит в каждом случае, как правильно взвесить все их плюсы и минусы. Логично возникает предложение о внедрении информационных технологий, охватывающих все процессы, связанные с планированием производств.

2. Внедрение новых цифровых сервисов;

— Современные условия, насыщенные многочисленными локдаунами от пандемии и пролонгированными санкционными мерами, диктует металлургическим предприятиям необходимость внедрения современных IT технологий в систему планирования производства

на всех его этапах. Это, на сегодняшний день, является возможностью выживания в сложной конкурентной борьбе. Но наши компании зачастую для оперативного управления все еще пользуются документами Excel, рассылаемыми по электронной почте, ошибочно представляя это электронным документооборотом. В рамках реализации Национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденной протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 4 июня 2019 года № 7 предприятия металлургической отрасли должны уделить самое непосредственное внимание для адаптации к специфике своего производства и последующему внедрению либо таких Российских программных продуктов как: BPlan; BusinessBuilder PlanDesigner; «Красный Директор»; «Инталев» «КИС», либо иностранных автоматизированных систем: Oracle Financial Analyzer (OFA); Hyperion Pillar; Adaytum e.Planning Analyst и др. При этом для выбора системы цифровизации необходимо учесть, что главное преимущество российских автоматизированных систем по сравнению с их зарубежными аналогами состоит в том, что они отличаются доступной ценой, простотой внедрения и лучшей интегрированностью с российскими бухгалтерскими системами, в частности «1С». Преимущество зарубежных автоматизированных систем — многофункциональность инструментов моделирования, анализа и контроля исполнения бюджетов компании, большие возможности создания различных форм отчетов, легкость в освоении и эксплуатации, обеспечение одновременной работы множества пользователей и гибкость контроля доступа к данным системы. Но однозначно, внедрение цифровых сервисов в производство даст возможность выявления результативных способов снижения издержек и максимизации прибыли. Кроме того, предприятиям удастся снизить уровень простоя оборудования и специалистов, сократить сроки выполнения заказов, оптимизировать движение материалов и складские остатки. И, как следствие, в целом повысить эффективность работы с учетом анализа ситуации как внутренней, так и внешней среды. После чего возникает потребность в предложении о возможности более глубокого анализа спроса и рынков сбыта.

3. Освоение новых видов продукции и переориентирование на новые рынки;

— Волатильность ценовых показателей, изменчивость конъюнктуры заказов ставят перед металлургическими предприятиями задачи выпускать продукцию по инновационным технологиям или мобильной переориентации на выпуск новых вариантов своей продукции и быстрота ее выхода на рынок. Любое запаздывание в этом случае означает потери в сбыте, увеличение периода окупаемости затрат, снижение общего объема прибыли и ослабление конкурентных позиций. Помимо того, для сохранения высокой доходности компаний в сегодняшний сложный кризисный период многочисленных санкций и ковидных ограничений необходим постоянный мониторинг возможности освоения новых рынков сбыта. Таким образом, основной приоритетной задачей должна стать синхронизация таких действий как расширение производственных мощностей, получение их дополнительной доходности и реализация новой продукции на новых ранках сбыта. Для Российских металлургических предприятий — это ориентация на внутренний рынок. А для этого необходима реализация еще одного предложения по обеспечению бесперебойности поставок необходимого объема сырья и оперативной отгрузке готовой продукции потребителю.

4. Оптимизация цепочки поставок сырья и отгрузки продукции.

— Стремительное развитие рынка, ужесточение конкуренции, требование улучшения качества сервиса клиентов, ставят перед компаниями новые задачи. Цепочка поставок представляет множество звеньев, связанных между собой информационными, денежными и товарными потоками. Цепочка поставок начинается с приобретения сырья у поставщиков и заканчивается продажей готовой продукции заказчику. Одни звенья могут целиком принадлежать одной организации, другие — компаниям-контрагентам (клиентам, поставщикам и дистрибьюторам). Таким образом, в цепочку поставок обычно входят несколько организаций, что существенно усложняет процесс оптимизации путем логистики. Но при выполнении предложения 2 «Внедрение новых цифровых сервисов» можно добиться следующих желаемых результатов: 1) Сокращение цикла планирования и увеличение горизонта планирования за счет получения оперативных сведений; 2) Снижение производственных издержек через оперативную организацию обмена информацией между контрагентами; 3) Сни-

жение складских издержек; 4) Оперативность и гибкость процесса поставки.

Помимо выполнения вышеизложенных предложений, необходима поддержка на государственном уровне отечественного произво-

дителя путем протекционизма, выраженного в установке повышенных ввозных пошлин на импортные товары и услуги, а также в предоставлении льготных кредитов для поддержания российского производства.

### Библиографический список

1. Источник: Association Worldsteel// URL: <https://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases/2020/April-2020-crude-steel-production.html> / [Дата обращения: январь 2021 год]
2. Источник: Информационная система Ru-Stat// Официальный сайт // URL: <https://ru-stat.com/> / [Дата обращения: январь 2021 год]
3. Источник: Информационное агентство Rambler// URL: <https://finance.rambler.ru/markets/44444742-podvlastyu-korony-otechestvennaya-metallurgiya-v-period-pandemii/> / [Дата обращения: январь 2021 год]
4. Источник: Российская ежедневная общественно-политическая газета «Коммерсантъ»: Издательский дом «Коммерсантъ» / [Электронный ресурс] // URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4357250/> / [Дата обращения: январь 2021 год]
5. Источник: VYGON Consulting — независимый национальный отраслевой консультант по вопросам развития ТЭК России / [Электронный ресурс] // URL: <https://vygon.consulting/> / [Дата обращения: январь 2021 год]
6. Источник: Росстат, Данные компаний, ФТС, экспертные оценки, аналитика IndexBox [Электронный ресурс] // URL: [www.indexbox.ru](http://www.indexbox.ru) / [Дата обращения: январь 2021 год]
7. Источник: Официальный сайт Группы НЛМК // URL: <https://nlmk.com/ru/> / [Дата обращения: январь 2021 год]
8. Источник: Официальный сайт Группы «Северсталь» // URL: <https://www.severstal.com/> / [Дата обращения: январь 2021 год]
9. Источник: Официальный сайт Группы ЧТПЗ ([chelpipe.ru](http://chelpipe.ru)) <https://chelpipe.ru/> / [Дата обращения: январь 2021 год]
10. Источник: Официальный сайт компании ТМК // URL: <https://www.tmkgroup.ru/> / [Дата обращения: январь 2021 год]
11. Даринская, В. В. Бухгалтерский учет и анализ. Учебник для бакалавров.: Учебное пособие / [Текст] / В. В. Даринская, Т. Б. Иззука — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. — 246 с.
12. Донцова, Л. В., Никифорова, Н. А. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело и Сервис, 2018. — 160 с.
13. Иззука, Т. Б. Роль комплексного экономического анализа в повышении эффективности деятельности производственных организаций [Текст] / Т. Б. Иззука // Бухгалтерский учет: Достижения и научные перспективы XXI века. — М.: Издательство «Канцлер», 2016. — С. 166–170.
14. Иззука, Т. Б. Актуальные проблемы анализа финансовой отчетности [Текст] / Т. Б. Иззука // Наука, образование, кооперация: проблемы и перспективы развития. — М.: Издательство «Канцлер», 2017. — С. 383–387.
15. Попова, Л. В. и др. Управленческий учет и анализ с практическими примерами. — 2-е изд., перераб. и доп.: Учебное пособие / [Текст] / Л. В. Попова и др. — М.: Дело и Сервис, 2008. — 271 с.
16. Шнайдер, О. В., Иззука, Т. Б. Финансовые и нефинансовые показатели отчетности экономических субъектов: важность, задачи и решение. Russian Journal of Management. 2019;7(2)46–50.