

замкнутого рыночного пространства. На практике это проявляется как в установлении особых требований к качеству продукции и соответствующему уровню экспортных цен, так и в попытках государственного регулирования правительствами отдельных стран объемов ввозимой продукции (в основном, это касается определенных групп металлопродукции из развивающихся стран, в том числе, из Украины и других стран СНГ).

### *Литература*

1. Рынок продукции черной металлургии в 1994 году и перспективы на 1995 год. - ЕЭК ООН, Нью-Йорк, Женева, 1995.
2. The Steel Market in 1996 and Prospects for 1997. - Economic Commission for Europe, United Nations, New York, Geneva, 1997.
3. Structural Changes in Consumption and Trade in Steel. - Economic Commission for Europe, United Nations, New York, Geneva, 1997.
4. Шевелев Л.Н., Юзов О.В. Тенденции и перспективы развития мирового рынка стали // Ассоциация сталеплавателей, ОАО "Черметинформация". Труды IV конгресса сталеплавателей. - М.: 7-10 октября 1996 г. - С.6-16.
5. Прогноз рынка черных металлов // Металлург. - 1998. - №4. - С.6.
6. Афонин С.З. Россия на мировом рынке стальной продукции // Сталь. - 1998. - №6. - С.68-73.
7. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х частях. - Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. - М.: "Международные отношения". - 1997.
8. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. - К.: Основи. - 1996.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНЫ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ ЧЕРНЫХ МЕТАЛЛОВ**

**ISBN 966-7418-41-3**

**Богодерова Е.А., асс. кафедры ВЭД**

*В статье рассматривается основной круг проблем международного рынка черных металлов в современных экономических условиях. Она знакомит как с состоянием отрасли в целом, так и с положением на современных мировых рынках отдельных видов металлопродукции. Значительное внимание уделено положению Украины на мировом рынке металла и возможным перспективам для украинских производителей-экспортеров.*

*This article investigates the main range of problems usual for international market of ferrous metals in modern economic conditions. It introduces both the whole state of the branch and situations with modern markets of different individual kinds of metal products. The position of Ukraine in the international market of metal and possible prospects for Ukrainian producers-exporters are the most essential.*

Структурная перестройка мирового хозяйства в 80-90е годы существенно изменила отраслевые приоритеты экономического развития. Повышение роли ресурсосбережения, падение спроса на многие традиционные виды сырья и материалов резко ограничило развитие ряда базисных производств. Так, к началу 90-х годов черная металлургия перешла в разряд «лишенных будущего» отраслей. Объем выплавки стали, который еще недавно являлся одним из основных показателей экономической мощи многих стран, в значительной степени утратил свое значение. Однако то обстоятельство, что черные металлы по-прежнему остаются основным конструкционным материалом, позволило черной металлургии, преодолев полосу весьма болезненных циклических и структурных кризисов, к середине 90-х годов выйти на качественно новый уровень развития, отвечающий более сложным условиям общественного воспроизводства.

Это было достигнуто как за счет интенсивного выбытия морально и физически устаревших избыточных производственных мощностей, так и введения в действие прогрессивных средств труда. Все эти процессы при рациональном взаимодействии бизнеса и государства сопровождались диверсификацией и новыми формами организации хозяйства. Вынужденная рационализация металлургического производства позволила радикально обновить технологическую, продуктовую, организационную структуру отрасли, значительно расширить международную кооперацию, определить основные направления инвестиционной и научно-технологической политики.

Динамика этих процессов в отдельных странах существенно различалась, однако есть все основания утверждать, что черная металлургия, в основном, преодолела затяжной этап «выживания».

В ближайшей перспективе в производстве и потреблении стали, в основном, сохраняться тенденции, сформировавшиеся в предыдущий период. Для ведущих стран Запада, вступающих в стадию постиндустриального развития, главную роль по-прежнему будут играть такие факторы, как снижение металлоемкости общественного производства и структурная перестройка экономики. В связи с этим можно ожидать некоторого сокращения удельного веса отрасли в народном хозяйстве этих стран. В большинстве динамично развивающихся новых индустриальных стран, среди которых особенно выделяются Корея, Бразилия, Мексика, Турция, Малайзия и

Тайланд, напротив, продолжается абсолютный рост производства и потребления черных металлов. Бесспорное лидерство по темпам роста сохраняет Китай.

По сообщению Международного института чугуна и стали ( IISI), в начале 1998 г. мировое производство стали возросло на 6,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достигло 65,7 млн. т. Выпуск стали увеличился за счет роста объемов производства в странах Европейского Союза (на 13,5%), в Соединенных Штатах Америки (на 12,8%), в Китае, Индии, Тайване (в среднем примерно на 15%).

Основными видами металлопродукции на мировом рынке являются: чугун, заготовка, слябы, арматура, катанка, сортовой и фасонный прокат, горячекатаный лист, холоднокатаный рулон и лист.

В 1998 г. на большинстве региональных рынков было отмечено очередное падение цен на чугун. Причиной сложившейся ситуации остается затянувшийся экономический кризис в странах Юго - Восточной Азии, влияющий как на сбыт готового проката потребителями чугуна, так и на объем закупок сырья. Важным фактором является постоянный рост производства чугуна в мировых масштабах, и в первую очередь в Китае.

Южнокорейские и тайваньские потребители, диктующие условия на данном рынке и влияющие на глобальные потоки сырья для металлургических предприятий, сократили объемы закупок к середине 1998 г. на 50%.

Предлагаемые Китаем в середине года цены на чугун - USD 127-129 за тонну на условиях FOB являлись ориентиром для остальных поставщиков.

Бразильские производители чугуна были вынуждены снизить свои цены до USD 133 за тонну на условиях FOB, поскольку американские импортеры настояли на закупочных ценах USD 134-138 за тонну на условиях CIF Нола.

Цены на украинский чугун, поставляемый из черноморских портов, снизились в июне до USD 120-126 за тонну на условиях FOB.

Общие тенденции мирового рынка заготовки к середине 1998 г. таковы: развитые страны прекратили экспорт заготовки ввиду жесткой конкуренции со стороны третьих стран и предпочли перекачивать заготовку в готовый продукт, сбыт которого на внутреннем рынке оставался более реальным. Традиционные экспортеры заготовки - Турция, Россия, Украина, Бразилия - продолжали поставки, активно конкурируя между собой.

Итальянские переработчики покупали заготовку из Черноморских портов по цене USD 170 - 180 за тонну на условиях CIF.

Азиатские производители также снизили цены на свою продукцию, что, естественно, сказалось на ценовой политике других мировых производителей.

Европейские заводы предпочитали придерживать товар, не перенасыщая рынок продукцией по невыгодным для них ценам: 205-210 USD за тонну.

Цены на заготовку из СНГ также упали по сравнению с предыдущим годом и к июню 1998 г. составили USD 165-168 за тонну на условиях FOB.

Немаловажным товаром на мировом рынке металлопродукции являются слябы. В 1995 - 96 гг. спрос на данную продукцию в странах ЕС был малоактивен, объем торговли небольшой, имелся избыточный металл для поставок на экспорт. Несмотря на большой спрос на слябы в странах ЕС к началу 1998 г., продукция производства заводов, расположенных в этом регионе, продавалась только постоянным покупателям, сделавшим крупные предварительные заказы.

Европейские производители слябов старались продавать свою продукцию на рынок США, где удалось достичь самых высоких цен продаж (USD 260-270 за тонну).

На основных региональных рынках арматуры в первой половине 1998г. отмечена слабая активность и снижение цен.

Внутренние рынки стран с развитой экономикой (Западная Европа, США) пострадали в гораздо меньшей степени, поскольку на фоне оживленного строительства и стабильности валют спрос оставался активным.

Более значительными выглядят потери европейских экспортеров. В 1998 г. снижение европейских экспортных цен составило 3-4% по сравнению с предыдущим годом, а для США этот показатель составил 6-7%.

Влияние финансового кризиса в странах Юго - Восточной Азии в значительных масштабах проявился в странах с развивающейся и переходной экономикой со значительной долей экспорта арматуры. В первую очередь это относится к России, Украине и Турции. Кроме потери рынка сбыта в регионе Юго - Восточной Азии указанные страны, выпуская металлопродукцию более низкого качества, чем Западная Европа и США, ощутили громадное давление со стороны южнокорейских и тайваньских товаропроизводителей, которые предлагали данный товар по цене USD 240 - 255 за тонну на рынке Южной Америки, Африки и на ближнем Востоке.

Реальные контрактные цены украинской арматуры к маю 1998 г. составили USD 198-203 за тонну на условиях FOB порт Черного моря.

На основных региональных рынках катанки в первой половине 1998 г. отмечалась слабая активность и снижение цен. На европейском рынке цена на катанку снизилась до уровня USD 255-260 за тонну с доставкой, что на USD 40 ниже уровня цен на конец 1997 г.

Ввиду жесткой конкуренции со стороны южнокорейского товара, традиционные покупатели катанки европейского производства не соглашались платить за нее больше, чем USD 243 за тонну на условиях FOB, что, в

свою очередь, является абсолютно неприемлемым для европейских экспортеров.

На рынке США цена на катанку стабилизировалась под угрозой введения антидемпинговых санкций против дешевого импорта. В результате цены импорта (USD 280-305 за тонну) оказались в среднем приблизительно на USD 40 выше внутренних на данном рынке.

Мировые цены на сортовой и фасонный прокат, которые на протяжении 1997 года оставались без особых изменений, к началу 1998 г. обрели «новое дыхание». Причиной этому послужило ограниченное предложение сортового и фасонного стального проката на рынке и довольно высокий спрос на данный товар со стороны потребителей.

Однако уже весной 1998 г. на мировом рынке стального сортового и фасонного проката было отмечено общее снижение цен. Европейские экспортеры прекратили поставки ввиду невозможности конкуренции с прокатом южнокорейского производства и пытались продавать свою продукцию на внутренних рынках Европы.

Японские производители полностью переориентировались на американский рынок, поставляя туда 80 - 100 тысяч тонн швеллера и уголка в месяц, причем уровень цен составил USD 350 за тонну на условиях CIF.

В регионе Юго-Восточной Азии японский сортовой и фасонный прокат вытесняется южнокорейским, уровень цен на который составляет USD 260-265 за тонну на условиях FOB.

На мировом рынке горячекатаного листового проката в конце 1997 года наблюдалось снижение объемов предложения при довольно значительном и стабильном спросе на данный товар.

В результате экспортные цены европейских производителей на толстолистовой прокат в среднем повысились на USD 5 - 15 за тонну, по сравнению с уровнем цен осенью 1997г., и на конец года составили USD 495-520 за тонну. Цена среднелистового проката выросла к концу 1997 г. на USD 20 за тонну и составила USD 480-520 за тонну.

В первой половине 1998 г. на этих рынках был отмечен дальнейший рост цен на данный вид продукции. Так в США с начала года внутренние цены на горячекатаный листовый прокат выросли на USD 20 за тонну. Причинами этого явления послужили хороший внутренний спрос на данный товар, исчерпание запасов данного вида металлопродукции на складах потребителей и ограниченный объем импорта.

В Великобритании и Германии цены на горячекатаный лист несколько снизились, несмотря на хороший спрос на данный вид металлопродукции. Причиной стали повышение курса немецкой марки и английского фунта стерлингов по отношению к американскому доллару и присутствие на рынке дешевой продукции производства Индии, стран СНГ и Юго-Восточной Азии.

В Великобритании цены на горячекатаный толстолистовой прокат составили к середине 1998 г. 235-250 фунтов стерлингов за тонну. На рынке горячекатаного листового проката Франции цены на тот же момент составляли USD 390-400 за тонну.

Что касается украинской металлопродукции, то цены на данный вид товара украинского производства также выросли и составили к весне 1998г. USD 235-240 за тонну на условиях FOB.

В конце 1997 г. было отмечено значительное ослабление мирового рынка горячекатаного рулона. В то время как осенью 1997 г. наблюдался дефицит предложения, уже в течение декабря ситуация изменилась коренным образом - ввиду экономического кризиса в странах Юго-Восточной Азии и, соответственно, снижения спроса, производителям разных стран приходилось бороться за рынок.

Внутренний европейский спрос на горячекатаный рулон оставался в течение 1998 г. высоким, но конкуренция со стороны импортного товара была настолько сильна, что цены продолжали снижаться. Европейским заводам, которые традиционно продавали горячекатаный рулон в страны Южной Европы, приходилось терпеть жесткую конкуренцию со стороны производителей из стран Юго-Восточной Азии, которые уже в конце 1997г. вышли на этот рынок с гораздо более дешевой продукцией.

Турецкие производители также сообщали об агрессивной политике тайваньских сталелитейных заводов, которые предлагали свой товар по цене USD 330 за тонну. Такая политика не оставляла для производителей Турции другого пути, кроме как снижения цены на свой товар.

Серьезно пострадал экспортный рынок СНГ, ориентированный на сбыт своей продукции в страны Юго-Восточной Азии. За горячекатаный рулон украинского производства в апреле 1998 г. предлагали USD 205-209 за тонну на условиях FOB, а за аналогичный товар российского производства, в свою очередь, - USD 218-223 за тонну на условиях FOB.

Что касается мирового рынка холоднокатаного рулона и листа, то и на нем в конце 1997 г. - начале 1998 г. не было отмечено особой активности. Южнокорейские компании пытались продавать свою продукцию по значительно заниженной цене, но падение корейского вон сделало снижение цены практически невозможным. Специалисты считают, что такое снижение цен могло бы ослабить европейский рынок, куда Южная Корея намеревалась экспортировать свой товар.

Реальная стоимость холоднокатаного рулона производства СНГ к середине 1998 г. составляла USD 280-295 за тонну на условиях FOB, в то время как турецкая продукция оценивалась в USD 360-370 за тонну, европейская - USD 400-420 за тонну на аналогичных условиях поставки.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что продукция украинской металлургии являлась наиболее дешевым товаром на мировом

рынке, так как ее качество считается гораздо худшим по сравнению с другими ведущими металлопроизводителями мира.

Кроме того, реализация продукции по заниженным ценам повлекла за собой проблемы иного рода. По мере освоения внешних рынков, осуществлявшегося на фоне ухудшения макроэкономической ситуации в большинстве стран Юго-Восточной Азии, Америки и Европы, против украинского металлопроката начали возбуждаться антидемпинговые расследования - один из немногих инструментов протекционизма, разрешенных в среде стран - участниц ГАТТ/ВТО.

Еще в 1995 году сначала Канада, а затем Мексика создала препятствия для отечественного толстолистового проката (антидемпинговая пошлина достигала 39,1%, отменена в 1996 г. ).

Европейский Союз еще раньше ограничил приток товаров из стран СНГ, в первую очередь из Украины и России. Среди «нежелательных» товаров на одном из первых мест - металлопродукция. Ежегодная квота Украины на 1997 год была увеличена до 240 тыс. тонн по сравнению с 215 тыс. тонн в 1996 г. (для России в 1996 г. существовала квота в 530,5 тыс. тонн). В 1998 году Украине разрешено вывезти в Европу 252 тыс. тонн металла.

В 1996 - 1997 гг. значительно ограничили доступ украинского горячекатаного плоского проката на свои рынки такие государства как США, Чили, Индонезия, Тайланд.

В сентябре 1997 г. удалось достичь специального соглашения об условиях прекращения антидемпингового расследования в США. В результате была получена ежегодная квота 158-166 тыс. тонн при минимальной цене USD 359 за тонну.

Благодаря своевременным и квалифицированным действиям представителей «Запорожстали» и металлургического комбината им. Ильича, продукция которых (горячекатаный прокат в рулонах) стала объектом преследования в Чили, удалось снизить антидемпинговую пошлину с 20% до 9%.

В ходе почти годичного расследования в Индонезии по поводу горячекатаного проката в рулонах удалось договориться лишь о снижении пошлины для большинства украинских производителей до 42% (для «Запорожстали» - до 26%, для комбината им. Ильича - 18%).

В конце 1996 г. тайландские власти установили окончательную антидемпинговую пошлину в размере 46 % по отношению к горячекатаному прокату в рулонах, поставки которого шли за счет продукции «Запорожстали» и комбината им. Ильича.

Начиная со второй половины 1997 г. украинскому плоскому прокату предъявили еще несколько антидемпинговых претензий. В июле 1997 г. возобновились расследования в Мексике, а в октябре того же года объектом преследования стал горячекатаный рулон, поставляемый в Индию (в основном штрипсы для изготовления труб больших диаметров). Кроме

«Азовстали», «Запорожстали», комбината им. Ильича, а также Донецкого и Алчевского меткомбинатов, соответчиками оказались еще некоторые производители России и Казахстана.

В целом динамика экспорта украинского проката в страны, начавшие антидемпинговые расследования, приведена в таблице 1.

**Таблица 1 - Экспорт украинского горячекатаного плоского проката в страны, начавшие антидемпинговые расследования против украинской металлопродукции**

Государство	1995 год		1996 год		1997 год	
	млн. USD	тыс. тонн	млн. USD	тыс. тонн	млн. USD	тыс. тонн
Мексика	0,25	1,0	4,5	18,0	13,5	55,6
Индия	17,8	67,2	6,5	25,0	27,7	86,3
Тайланд	78,0	335,6	160,7	695,6	57,8	247,6
Индонезия	7,5	30,9	3,4	14,0	13,75	56,8

Как видно, угроза полной или частичной потери Украиной рынков стального проката во многих крупных странах мира увеличивается с каждым годом. А ведь Украина занимает ведущие позиции в мире по производству черных металлов как по общим объемам, так и в пересчете на душу населения. В начале 90-х годов по объемам производства чугуна и стали Украина уступала только Японии, США и России. Спад объемов выпуска металлургической продукции Украины начался с конца 80-х годов, а с 1996 года наметилась его стабилизация. В 1997 г. объем производства стали по сравнению с предыдущим годом увеличился на 1%. По прогнозам Минпрома Украины до 2000 г. выпуск основных видов металлургической продукции увеличится (см. табл. 2), но он будет составлять только 50-70 % объема 1990 г.

**Таблица 2 - Объемы производства основных видов металлургической продукции Украины, (млн. т)**

Продукция	1990 г.	1992 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	2000 г. (прогноз)
Железная руда	104,0	75,0	51,1	50,4	60,9	70,0
Кокс	34,5	28,0	17,0	15,8	18,0	21,0
Чугун	45,0	35,0	20,0	17,9	20,5	22,0
Сталь	50,0	40,0	23,0	21,0	24,0	27,0
Готовый прокат	38,0	29,0	17,0	16,5	17,5	20,0
Трубы стальные	6,5	5,1	1,6	1,5	2,7	4,5



Падение объемов производства металлопродукции в последние годы обусловлено технологической отсталостью отрасли, а также высоким уровнем ее монополизации и повышенными расходами материальных, топливно - энергетических, трудовых и других ресурсов. Так, из - за слабого развития непрерывного литья заготовок на выпуск 1 тонны проката в Украине и России расходуется стали в среднем на 20% больше, чем, например, в Японии; удельные затраты на производство холоднокатаного листа почти на 40% выше, чем в странах с развитой черной металлургией; вследствие большого объема ремонтных работ для поддержания работоспособности изношенного оборудования около двух третей производственного персонала приходится на вспомогательные цели.

Таким образом, для стран СНГ основной резерв снижения себестоимости металлопродукции - дешевизна рабочей силы. Очевидно, что это преимущество имеет временный и нестабильный характер. Как показывает опыт развития металлургии Японии и Кореи, по мере укрепления позиций страны на международном рынке уровень трудовых затрат у основных экспортеров выравнивается (см. табл. 3). В странах же СНГ заработная плата как элемент затрат на производство металлопродукции уже намного меньше, чем в развитых странах. По некоторым оценкам, черная металлургия стран СНГ может сохранять определенные ценовые преимущества за счет этого фактора еще лишь несколько лет.

**Таблица 3 - Структура затрат на производство продукции черной металлургии (1997 г., % к итогу)**

Страна	Элементы затрат			
	материальные	заработная плата, отчисления на соц. страхование	амортизация	прочие
США	60,1	33,1	4,8	2,0
Япония	53,8	27,2	14,5	4,5
Германия	60,9	26,8	8,9	3,4
Великобритания	70,2	24,8	4,8	0,2
Франция	61,7	27,5	7,0	3,8
Россия	75,5	13,0	4,6	6,9

Сравнивая соотношения объемов производства и внутреннего спроса, можно прийти к выводу, что в условиях общеэкономического кризиса в стране образовались существенные излишки продукции черной металлургии, и расширение экспорта просто необходимо.

Несмотря на довольно большие объемы валютных поступлений, которые уже приносит экспорт, в отрасли сложилось напряженное финансовое положение. В связи с постоянным ростом цен на энергоносители и сырье, тарифов на перевозки рентабельность продукции металлургической отрасли за 1993-1994 гг. снизилась с 85,3% до 20%. Падение продолжалось и в 1995-1997 гг. В настоящее время уровень рентабельности отрасли составляет 10-15%.

Дает себя знать и такой фактор: страны предпочитают торговать не сталью или прокатом (ведь это сырье), а готовыми изделиями - машинами, оборудованием, бытовой техникой и т.п. Такая продукция вытесняет с рынка «металлический вал». Только рынок решит, какие металлургические компании должны уйти, а какие остаться.

В этой ситуации положение Украины как субъекта мирового рынка крайне сложно. Она обладает черной металлургией с рядом преимуществ и недостатков.

Среди *преимуществ*:

- достаточно большие производственные мощности;
- ориентация на собственную сырьевую базу (залежи железной и марганцевой руды, свои горно-обогатительные комбинаты);
- способность национального научно - технического потенциала обеспечить передовой уровень технологий;
- экспортные резервы металлургического комплекса.

К *недостаткам* следует отнести:

- значительную технологическую отсталость по сравнению с развитыми странами;
- энергозатратность;
- зачастую невысокое качество металла;
- низкое содержание железа в железорудном сырье;
- крайнее экологическое несовершенство украинских металлургических предприятий.

Итак, настоящая ситуация в украинской металлургической промышленности обуславливает необходимость структурной перестройки производства, в результате которой улучшится обеспеченность Украины металлом собственного производства, повысится эффективность внешнеэкономического обмена, снизятся затраты на производство металла.

*Структурная перестройка металлургического производства предусматривает:*

- долю листового проката в общем его выпуске довести до 51%, а долю тонкого листа - до 40%. Кроме того, предполагается почти на 70% увеличить производство холоднокатаного листа, а белой жести - в 7 раз;
- на предприятиях трубной промышленности организовать выпуск высокопрочных насосно - компрессорных, обсадных и бурильных труб, увеличить производство тонкостенных сварных и бесшовных труб необходимого

сортамента, труб диаметром 530 - 630 мм. Вместе с тем будет сокращено производство труб диаметром 1220 - 1420 мм. Общий объем производства стальных труб предполагается сохранить на уровне 5 млн. т в год;

- повысить технологический уровень металлургического производства, в частности, в связи с заменой мартеновского способа выплавки стали конверторным и электропечным, построить 10 конверторов и 6 электропечных агрегатов, а также 15 машин непрерывного литья заготовок;

- улучшить отраслевую структуру производства за счет сокращения доли сырьевых и полуфабрикатных видов продукции - железной руды, чугуна, кокса.

Соответствующее техническое развитие получают в перспективе также другие подотрасли черной металлургии, но при этом важное место займут проблемы финансирования запланированных мероприятий.

Определенные надежды Украина возлагает на иностранные инвестиции. По мнению экспертов, при определении инвестиционной привлекательности отдельно взятых предприятий необходимо учитывать следующие три фактора: наличие расширенного сортамента готовой продукции, сортовой и листовой специализации прокатного производства; географическое расположение предприятия; возможности экспорта продукции с учетом ее качества; технический уровень металлургического производства и его масштабы. Наиболее привлекательны для инвестиций Южный и Ингулецкий ГОКи, металлургический комбинаты «Азовсталь» и «Криворожсталь».

Несмотря на заинтересованность иностранных инвесторов в предприятиях черной металлургии, многие из них еще не рискуют вкладывать деньги. Это объясняется рядом проблем, таких как: нестабильность финансовой системы, отсутствие четкой нормативной базы, гарантий.

С целью увеличения иностранных инвестиций в Украине целесообразно учитывать опыт Восточной и Центральной Европы. Он показывает, что размеры и темпы поступления иностранных инвестиций зависят от четкого выполнения правительством принятых на себя обязательств по проведению приватизации. Для активизации функционирования фондового рынка Министерство промышленной политики Украины опубликовало данные о рейтинге 200 крупнейших промышленных предприятий страны, производящих почти 90% объема всей товарной продукции. Наибольший рейтинг из них имеют комбинат «Криворожсталь», ОАО «МК им. Ильича», ОАО «Азовсталь».

Естественно, с другой стороны, необходимо заинтересовывать металлургические предприятия Украины в осуществлении всей этой непростой работы. Их деятельность должна стимулироваться соответствующими льготами на прибыль, направляемую на внедрение достижений НТП, на использование изобретений, патентов и «ноу-хау», то есть на использование инновационного задела.