

Довгань Д.А.,

аспірант кафедри міжнародної торгівлі,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОГО ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Анотація. У статті запропоновано розглядати світовий ринок чорних металів у розрізі трьох кластерів: ринку сировини (залізної руди, брухту чорних металів, чавуну), ринку напівфабрикатів та готової продукції (сталь та прокат), ринку високотехнологічної металургійної продукції (труб та надміцної сталі). Проведене дослідження трьох запропонованих кластерів дало змогу виявити основні тенденції їхньої діяльності та проблеми в розрізі сучасних світових тенденцій.

Ключові слова: конкурентоспроможність, кластер, ринок сировини чорної металургії, ринок напівфабрикатів та готової продукції, ринок високотехнологічної металургійної продукції, стратегія розвитку галузі.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світового економічного простору спроможність вітчизняного промислового підприємства бути конкурентоспроможним на світовому ринку є актуальною, оскільки іноземні підприємства-конкуренти є технологічно сильнішими та більш конкурентоспроможними. За цих умов необхідно визначити рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств із метою її підвищення та отримання довгострокових конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням міжнародної торгівлі присвячені праці низки вітчизняних та закордонних учених, але питання кластеризації світового та вітчизняного ринку чорних металів розглядалися несистемно.

Мета статті полягає у розгляді тенденцій світового ринку металургійної продукції в розрізі трьох кластерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні металургійний ринок переживає складний період. Відновлення світової економіки проходить повільно, у найближчі роки 0,5–1,5-відсокове зростання може стати нормою. Обтяжуючими ситуацію факторами для багатьох регіонів стають геополітичні конфлікти, низька ціна на нафту, слабка інвестиційна активність. Споживання металопрокату вповільнює темпи зростання: ефект гальмування створив Китай, коли в 2014 р. уперше зменшив споживання сталевих продукції, не тільки імпортованої, а й власного виробництва. Такі зміни призвели до того, що перед більшістю виробників постало питання, кому та як продавати з огляду на посилення конкуренції китайськими постачальниками практично на всіх ринках збуту.

Прогнози WSA щодо зростання споживання сталевих прокату в 2015 р. у світі на 0,5%, не виправдало себе. А в 2016 р. передбачається на 1,4%, і становитиме близько 1,57 млрд. т. Стримані темпи зростання зумовлені структурними змінами в економіці більшості країн, але здебільшого тим, що Китай перестає бути двигуном світового споживання сталі. Попит на сталевий прокат у Китаї демонструє негативну динаміку в 2015 р. – близько 0,5%. Обсяг споживання сталевих прокату оцінюється на рівні трохи більше 700 млн. т [1].

Зупиняючись на перспективах споживання сталі за ключовими регіонами, у країнах із розвинутою економікою в 2016 р.

зростання збережеться, але буде помірним. Ринок США в 2015 р. характеризується стагнацією через високу порівняльну базу та міцний долар, а також сильну конкуренцію в автомобільній галузі. Відновлення попиту в Європі продовжиться, але залишиться стриманим через слабку інвестиційну активність та високий рівень безробіття. Ознаки відновлення після тривалої кризи продемонструє Іспанія. Помірне зростання продовжать показувати Японія і Корея.

Загалом, попит на сталевий прокат у країнах із розвинутою економікою збільшився в 2015 році на 0,2%. У країнах з економікою, що розвивається (включаючи Китай), у 2015 р. темпи зростання споживання залишилися у цілому слабкими – близько 2,4%. Однак в WSA очікується, що розвиток ринків Індії, Індонезії, В'єтнаму й Єгипту матиме позитивний вплив на сумарні обсяги споживання. У результаті попит на сталь у країнах з економікою, що розвивається, у 2016 р. може зрости на 4%, перевищивши 440 млн. т.

У Росії на тлі посилення геополітичної напруженості, зниження цін на нафту і погіршення інвестиційної діяльності споживання сталевих прокату триватиме. За підсумками 2015 р. скорочення становило близько 6,7%, а в 2016 р. – 1,6%, наблизившись до 40 млн. т. В Україні на тлі слабких показників в економіці споживання сталевих прокату в 2015 р. скоротилось на 21% – до 3,4 млн. т, але в 2016 р. завдяки відновленню інфраструктури можливе збільшення на 14%.

Іран демонструє стійке зростання виробництва сталі (у 2009–2014 рр.), динамічне збільшення експорту залізної руди (з 2005 по 2013 р.) і стрімке зростання поставок на зовнішні ринки сталевих прокату (у 2014 р. обсяг зріс до 2,9 млн. т із 0,3 тис. т у 2013 році). Водночас більш широкі перспективи для розвитку країни відкриваються після скасування санкцій.

Після скасування ембарго експорт продукції з Ірану протягом 10 років планується збільшити до 20 млн. т. Серед ключових ринків збуту розглядаються країни Європи і Близького Сходу. Крім того, Іран планує скоротити імпорт, імпортуючи до країни тільки спеціальні продукти і технології. Додаткові можливості країна отримає і від припливу інвестицій. Іранській сталевій промисловості необхідні інвестиції для нових проєктів, серед яких Тегеранська фондова біржа, проєкти Green Field та у сфері видобутку і переробки залізної руди. Зокрема, до 2025 р. у країні заплановано збільшити потужності з виробництва сталі практично в 2,5 рази – до 55 млн. т.

Споживання сталі до 2025 р., згідно з оцінками фахівців, становитиме близько 44 млн. т. Найцікавіший регіон для інвестицій у виробництво сталі – узбережжя Перської затоки. Саме тут близько розташовані родовища природного газу і залізної руди [2].

Ринок брухту Туреччини змінювався відповідно до змін ринку сталі. Починаючи з 2013 р. в країні намітилася тенденція скорочення випуску сталі в електродугових печах (-7% за підсумками 2013 р.), тоді як у доменних виробництво продовжувало зростати. Сумарно ж випуск сталі в Туреччині в 2013 р.

скоротився на 3,4%, а в 2014 р. – ще на 1,8% – до 34 млн. т. Дані зміни стали однією з причин скорочення імпорту сталевих брухтів в країну в період 2013–2014 рр. Водночас основним фактором, що вплинув на зменшення поставок, стала зміна ціни. За останні п'ять років ціна на брухт знизилася на 35%: якщо в 2010 р. максимальний рівень ціни на сталевий брухт становив 480 дол. США/т, то в 2015 р. він знизився до 315 дол. США/т. Негативна тенденція бере свій початок із 2011 р. і зберігається донині. На тлі скорочення імпорту брухту в 2013 р. у Туреччині спостерігалось стрімке зростання імпорту заготовки – на 30%, до 3,13 млн. т. У 2014 р. поставки заготовки скоротилися на 5,5% – до 2,96 млн. т, але незважаючи на зниження, обсяг імпорту залишався на досить високому рівні.

До трійки найбільших постачальників заготовки в 2014 р. увійшли Україна, Росія і Китай. Останній вийшов на ринок Туреччини з хорошими ціновими пропозиціями порівняно недавно. Але стати постійним постачальником заготовки для турецьких споживачів Китай не зможе, переважно через терміни доставки продукції, тому позиції ключових експортерів заготовки до Туреччини можуть зберегти Росія й Україна. Але якщо Китай знову стане агресивним експортером, як у другій половині 2014 р., то ціни знову будуть знижуватися.

Починаючи з 2014 р. Україна піднялася з п'ятої на четверту позицію в рейтингу світових постачальників залізної руди, випередивши при цьому Канаду (за даними статистичного щорічника Всесвітньої асоціації виробників сталі (World Steel), який охоплює період із 2005 р). П'ятірка країн – експортерів залізної руди визначилась так: Австралія, Бразилія, ПАР, Україна і Канада.

У 2015 р. українські металургійні підприємства скоротили виробництво сталі та випуск загального прокату на 16%, чавуну – на 12%, випуск труб – на 40%. Окрім стагнації, на світовому ринку чорних металів на скорочення обсягів виробництва вплинули події на Донбасі, внаслідок яких були пошкоджені потужності металургійних підприємств, відбулася руйнація шляхів сполучення та серйозні порушення в системі матеріально-технічного забезпечення технологічних процесів підприємств.

Експорт залізної руди з України в 2014 р. зріс на 9% і становив 22 млн. т. Основною причиною цього стало скорочення внутрішнього споживання в результаті зменшення обсягів виробництва сталі. Найбільшим виробником залишається «Метінвест», який збільшив обсяги виробництва в 2014 р. на 3,48% (рис. 1).

Половина всього експорту України направляється до країн Близького Сходу, його обсяги в 2014 р. зросли на 16%. На другому місці залишаються країни Східної Європи (Польща, Чехія, Словаччина) – обсяги експорту зросли на 5%.

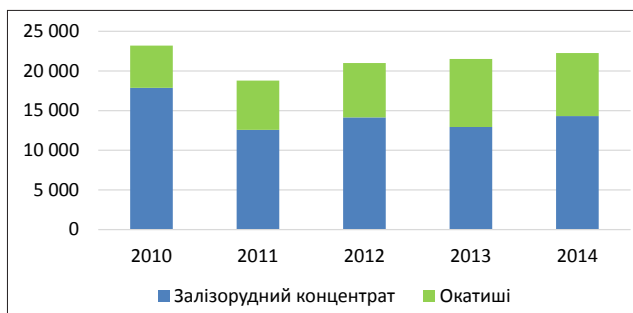


Рис. 1. Динаміка виробництва залізної руди сировини групою «Метінвест», млн. т

Джерело: складено автором на основі [3]

Оцінюючи перспективи споживання сталевих труб на ключових ринках у поточному році, слід відзначити, що основне зниження варто очікувати на ринку країн NAFTA. У зв'язку з падінням попиту в нафтогазовому секторі споживання сталевих труб у регіоні може знизитися на 20%, до 15,4 млн. т. Очікується, що основний спад припаде на труби, що використовуються під час буріння (ОСТГ). Зниження цін на нафту в умовах її перевиробництва призвело до стрімкого скорочення кількості бурових установок: у I кварталі 2015 р. зі 3,6 тис. шт. до 2,4 тис. шт. Переважно зниження відзначалося на ринку США (1,9 тис. шт. до 1 тис. шт.). Основна причина: собівартість видобутку через складні умови значно вище, ніж в інших країнах.

Ситуація, що склалася, вже негативно позначилася на завантаженні потужностей внутрішніх виробників: по підприємствах США вона становить близько 37–38%. З огляду на такий низький показник, на ринку країн NAFTA варто очікувати посилення конкуренції і можливої зміни умов поставок імпортової продукції. Споживання сталевих труб у країнах MENA, згідно з очікуваннями компанії, може скоротитися лише на 5%, до 6,9 млн. т. ОАЕ, Сирія і Кувейт планують зберегти рівень видобутку нафти, а також продовжать реалізацію інфраструктурних проектів. Крім того, з огляду на те, що різниця в ціні на нафту і труби залишається на прийнятному рівні, передбачається, що і споживання цієї продукції в даних країнах зміниться несуттєво – зниження оцінюється на рівні 3%. В інших країнах Близького Сходу та Північної Африки високі ризики пов'язані з політичною ситуацією. Це ускладнює оцінку перспектив споживання, але в компанії очікують, що зниження не перевищить 5% за підсумками 2015 р., склавши 3,1 млн. т.

На обраному ринку продаж ОСТГ труб компанії в США скорочуються.

Але при цьому частково компенсувати зниження експорту труб на ринок країн NAFTA компанія планує за рахунок поставок продукції в інші сектори економіки, наприклад машинобудування, що зберігає позитивну динаміку. Відносно інших регіонів – MENA, ЕС – компанія планує зберегти свої позиції в сегменті безшовних труб. Так, зараз компанія «Інтерпайп» розраховує виграти тендери на поставку труб до Іраку.

Одним із негативних чинників, що впливають на роботу компанії, є експорт металобрухту з України, що призводить до дефіциту сировини для активів компанії.

За 2015 р. випуск профільних труб скоротився майже вдвічі. Частка експорту у виробництві зросла до 80% проти 65% у 2014 р. Обсяг відвантажень на зовнішні ринки зменшився на 7% [4].

Експорт труб будівельного сортаменту знизився на 21%. Основним ринком збуту залишається Росія, незважаючи на скорочення обсягів майже вдвічі. На другому місці – ринок США (за рахунок постачання безшовних труб). У випадку реалізації песимістичного сценарію ємність ринку труб загального призначення зменшиться на 40%, оптимістичний сценарій передбачає його скорочення лише на 10%.

Експорт сталевих труб з України за 2014 рік знизився на 15%, товарна структура експорту практично не змінилася. Найбільш суттєво скоротилися поставки до РФ. Експорт сталевих труб за підсумками минулого року очікувано скоротився і становив близько 20 млн. т, що стало мінімальним обсягом за останні 10 років. Найбільше знизилася показники підприємств, розташованих у східному регіоні України, – Алчевського МК (-34%), Снаківського МЗ (-28%), Макіївського філіалу ЄМЗ (-33%).

Товарна структура експорту практично не змінилася: основний обсяг, як і раніше, припадає на напівфабрикати.

Географія експорту також не зазнала істотних змін, ключовим ринком для збуту української продукції залишаються країни Близького Сходу і Північної Африки. Країни СНД перемістилися з другого на третє місце за значимістю: за рік відвантаження на цьому напрямку скоротилися більш ніж на третину, у тому числі поставки до Росії становили близько 2 млн. т, що на 34% нижче рівня попереднього року, з цього обсягу більше половини – арматура і фасонний прокат.

Загальний обсяг експорту напівфабрикатів з України за рік скоротився на 17% і становив близько 9 млн. т. Ключовим постачальником є ДМК ім. Дзержинського (на його частку припадає понад 40% усіх продажів). У минулому році компанія знизилася експорт на 8%, до 2,2 млн. т. На другому місці – АМ Кривий Ріг (1,5 млн. т). На третьому – Єнакіївський МЗ, компанія знизилася обсяги продажів майже на третину за рік, до 0,8 млн. т. 85% обсягу відвантажено в країни Близькосхідного регіону. Найбільшим ринком збуту є Єгипет – 2 млн. т (+ 6%), ключовий постачальник – компанія ІСД. Другою за значимістю стала Туреччина (1,5 млн. т) [5].

Ключовим постачальником на цей ринок (більше третини) є АМКР. На третьому місці за обсягами продажів – Саудівська Аравія (0,5 млн. т, обсяги стабільні). Ключовий постачальник – компанія ІСД. Продаж слябів за рік знизився на 22%, до 3,6 млн. т. Ключовим постачальником є група «Метінвест», за рік обсяги знизилися на 19%, до 2,2 млн. т, у тому числі з «Азовсталі» – на 20%, до 1,9 млн. т., із ММК ім. Ілліча – на 8%, до 0,3 млн. т. Компанія ІСД скоротила відвантаження слябів Алчевського МК на 26%, до 1,4 млн. т, комбінат простояє з серпня 2014 р. 80% обсягу поставляється до країн Східної і Західної Європи, при цьому велика частина – це внутрішньохолдингові відвантаження групи «Метінвест» і компанії ІСД на свої європейські активи. У рейтингу країн-споживачів лідирує Італія, куди відвантажено близько 1,6 млн. т. Весь обсяг представлений продукцією групи «Метінвест». На другому місці – Угорщина з об'ємом 0,7 млн. т слябів Алчевського МК.

Експорт заготовки за рік скоротився майже на 2 млн. т. Ключовим ринком збуту залишається Близький Схід.

Обсяги експорту листового прокату з України за 2015 р. скоротилися на 10%, до 6 млн. т. Обсяги експорту гарячекатаного листового прокату знизилися на 10%, до 5 млн. т, у тому числі поставки тонколистового прокату становили 3,2 млн. т (-13%), товстолистового – 1,8 млн. т (-4%). Частка гарячекатаного листа в загальному обсязі українського експорту плоского прокату становить близько 80%. Найбільшим експортером гарячекатаного листа в Україні є група «Метінвест» – за підсумками минулого року поставки становили 4,7 млн. т. Із трьох підприємств групи найбільше зниження експорту відзначено у ММК ім. Ілліча (-18%, до 2 млн. т), відвантаження з «Азовсталі» знизилися на 10%, до 0,5 млн. т, а «Запоріжсталь» наростила поставки на 13%, до 1,9 млн. т. Близько 35% всього обсягу відвантажено на Близький Схід, у тому числі найбільшим ринком збуту в регіоні за підсумками минулого року стала Туреччина, куди відвантажено 0,8 млн. т продукції. Відвантаження до Росії скоротилися на 40%, до 0,5 млн. т.

Третім за значущістю ринком для українських постачальників стала Польща – 0,5 млн. т продукції (+ 25%). Обсяг експорту холоднокатаного листового прокату за 2015 р. становив близько 0,9 млн. т, що на 11% нижче рівня попереднього року. Експорт даної продукції здійснюють два підприємства компанії «Метінвест»: «Запоріжсталь» відвантажила близько 0,7 млн. т, що відповідає обсягам попереднього року, ММК ім. Ілліча

скоротив поставки на 40%, до 0,1 млн. т. Ключовими ринками збуту холоднокатаного листа є Туреччина (-21%; 0,14 млн. т) і Росія (-13%; 0,13 млн. т). Крім того, практично дворазове зростання поставок відзначено по Індії – до 120 тис. т.

Основну частку експорту плоского прокату займає холоднокатаний лист. Географія експорту плоского прокату з України: Близький Схід – 34% та Північна Африка – 31%, СНД – 17%, Європа – 12%. Поставки в країни СНД скоротилися на третину.

Сортовий прокат займає найменшу частку українського експорту – близько 25%. За минулий рік обсяги знизилися на 18%, до 4,7 млн. т. Експорт до країн СНД (традиційно ключовий ринок збуту для українських виробників сортового прокату) скоротився на третину, до 2 млн. т, переважно в результаті зниження поставок до Росії. Більше 50% експорту представлено арматурою. За 2015 р. обсяги її знизилися на 11% і становили близько 2,5 млн. т. Ключовими експортерами (як і виробниками) є «АрселорМіттал Кривий Ріг» і Макіївська філія Єнакіївського МЗ. Частка першого за підсумками року зросла до 86% від усього експорту арматури, при цьому обсяги поставок скоротилися на 8%, до 2,8 млн. т. Макіївський МЗ знизив показники більш суттєво – на 30%, до 0,4 млн. т. На перше місце за значимістю для українців вийшов ринок Близького Сходу (близько 50% усього експорту арматури). Найбільший обсяг арматури поставлено до Іраку (0,7 млн. т, що відповідає рівню попереднього року). Крім того, значно зросли поставки до Єгипту (0,4 млн. т проти 10 тис. т у 2013 р.). Експорт до СНД за підсумками року скоротився на 500 тис. т, до 1 млн. т. Близько половини цього обсягу відвантажено до Росії (-40%).

Експорт катанки скоротився на 17% за рік, до 1 млн. т. Постачальники – «АМ Кривий Ріг» (-5%, 0,9 млн. т) і Макіївський МЗ (-36%, 0,5 млн. т). Крім того, у другій половині минулого року в Україні з'явився ще один виробник і експортер катанки – ДМК ім. Дзержинського (поставлено близько 80 тис. т). Основними ринками збуту є Туреччина (+ 55%, 170 тис. т) та Ізраїль (-15%, 160 тис. т).

Експорт фасонного прокату знизився за 2015 р. на чверть, до 0,9 млн. тон. Основним ринком збуту залишається Росія, незважаючи на зниження обсягів майже на третину, до 0,6 млн. т. Найбільшим експортером є ДМЗ ім. Петровського (група «Євраз») – 0,33 млн. т (-9%) [6].

За підсумками 2015 р. обсяг експорту плоского прокату з України на 26% нижче рівня минулого року. Водночас частка експорту в загальному обсязі експорту плоского прокату досягла 81%, що є максимальним показником за останні роки. Весь обсяг експорту відвантажують підприємствами групи «Метінвест», з яких «Запоріжсталь» змогла зберегти показники на рівні минулого року (1,3 млн. т, + 1%), «Азовсталь» збільшила експорт товстого (+ 15%, 0,3 млн. т), а ММК ім. Ілліча скоротив відвантаження на 34%, до 0,9 млн. т.

Тонкий гарячекатаний лист становить близько 55% експорту, незважаючи на скорочення обсягів до 1,4 млн. т (-20%). Найбільшим ринком збуту даної продукції в поточному році стала Італія (+2,1 р., до 230 тис. т).

Стратегічні перспективи світового ринку залізної руди наведено в табл. 1 у розрізі трьох варіантів сценаріїв: Альянсу зеленої торгівлі, трансформаційному глобалізмі та забезпеченості ресурсами із зазначенням гео економічної перспективи.

Сценарій розвитку вітчизняної гірничо-металургійної галузі багато в чому залежить від форм і методів участі держави в регулюванні економічних процесів і формуванні інструментів стимулювання розвитку міжнародної конкурентоспроможності.

Стратегічні перспективи світового ринку залізної руди до 2030 р.

	Опис	Геокономічна перспектива
Альянс зеленої торгівлі	У 2030 р. світ розподілений, і країни економічно визначаються, чи не належать вони до Альянсу зеленої торгівлі, створеного в 2016 р. з метою сприяння екологічної збалансованості, не ставлячи під загрозу конкурентоспроможність. Країни Альянсу зеленої торгівлі, у тому числі промислово-розвинені, забезпечені ресурсами, і країни, що розвиваються, пережили період прискорення інновацій та зміни способу життя. У той час як відбувається вирівнювання економічної розвиненості серед країн Альянсу, країни, що не входять в Альянс, діють незалежно один від одного.	<ul style="list-style-type: none"> Екологічні стандарти використовуються як основа для протекціоністських заходів із боку країн Альянсу; Обмежені транскордонні потоки між країнами Альянсу та країнами, що не входять в Альянс.
Трансформаційний глобалізм	У 2030 р. світ прагне до реалізації переваг глобального взаємозв'язку, але це становиться набагато складніше і мультиполярно. Влада характеризується контролем ресурсів та капіталом. Суспільство отримало владу, у результаті чого місцеві закони впливають на глобальні корпорації.	<ul style="list-style-type: none"> Економічна влада тримається як на ринках, де існує високий попит – ЄС, США, Китаю, Бразилії та Індії, – так і країнами, які контролюють стратегічно важливі ресурси; Трансформістські потоки надзвичайно відкриті; Вільні ринкові принципи базуються на приватизації та фінансовій лібералізації; Деякі країни намагаються отримати більшу соціальну віддачу від своїх товарів у результаті їх переробки всередині країни та виробництва.
Забезпеченість ресурсами	У 2030 р. встановлюється пріоритетність вузьких егоїстичних інтересів. Відбувається накопичення внутрішніх ресурсів, уведення картелів на основі регіональних та ідеологічних союзів та ресурсних блоків, неоколоніалізму і стратегії заміщення імпорту.	<ul style="list-style-type: none"> Ринки формуються під впливом державного інтвенціонізму; Торгівля визначається складною мережею протекціоністських бар'єрів і преференційних угод; Обмежені трансграничні потоки товарів, праці і капіталу.

Висновки. Формування нової, кластерної структури вітчизняного гірничо-металургійного комплексу повинно ґрунтуватися на стратегії зростання інноваційної продукції та перспективах її подальшої реалізації.

Отже, основними стратегічними напрямками підвищення результативності діяльності гірничо-металургійного комплексу як найпотужнішого галузевого ринку України повинна стати заміна співвідношення «експорт/споживання» металургійної продукції в бік збільшення національного споживання, впровадження процесів консолідації на вказаному ринку.

Література:

- Українська металургія: сучасні виклики та перспективи розвитку : [монографія] / А.І. Амоша [і др.] ; НАН України, Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2013. – 114 с.
- Тарнавський В. Нові проекти у світовій металургійній галузі / В. Тарнавський // Будівництво та архітектура України. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.bau.com.ua/20101102/novi-proekti-v-svitovij>.
- Виробнича звітність групи «Метінвест» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.metinvestholding.com/ua/investors/opresults/performance>.
- Шутаєва Е.А. Реалізація експортного потенціала металургійного комплексу України в контексті розвитку мирового ринка металів / Е.А. Шутаєва // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2011. – Т. 24(63). – № 1. – С. 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/.
- Экспорт металлопродукции из СНГ // Металл-Курьер. – 2015. – Апрель.
- Steel Statistical Yearbook / World Steel Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>.

Довгань Д.А. Конкурентоспособность отечественного экспорта продукции черной металлургии на мировом рынке

В статье предложено рассматривать мировой рынок черных металлов в разрезе трех кластеров: рынка сырья (железной руды, лома черных металлов, чугуна), рынка полуфабрикатов и готовой продукции (сталь и прокат), рынка высокотехнологичной металлургической продукции (труб и высокопрочной стали). Проведенное исследование трех предложенных кластеров позволило выявить основные тенденции их деятельности и проблемы в разрезе современных мировых тенденций.

Ключевые слова: конкурентоспособность, кластер, рынок сырья черной металлургии, рынок полуфабрикатов и готовой продукции, рынок высокотехнологичной металлургической продукции, стратегия развития отрасли.

Dovgan D.A. National export competitiveness of steel products at the world market

Summary. The author considers the world ferrous metals market in terms of three clusters: the market of raw materials (iron ore, scrap steel, pig iron), the market for semi-finished and finished products (steel, flat-rolled products, bar iron and shape steel-rolled stock) and the market of high-tech steel production (pipes and high-strength steel). According to analysis of proposed clusters the main development trends and problems in the context of modern world prospects were identified.

Keywords: competitiveness, cluster, raw materials at steel market, semi-finished products and finished products market, high-tech steel production, development strategy of industry.