

Титан, как известно, металл тугоплавкий, коррозионно-стойкий и легкий. Поэтому его применение в различных отраслях промышленности неуклонно расширяется, будь то производство самолетов и автомобилей или же энергетического и медицинского оборудования. Сегодня и мировой, и российский рынки титана находятся на подъеме. Однако развитие каждого из них имеет свою специфику.

За кордоном...

Промышленное производство титана стартовало в 1948 г. в США и с тех пор победно пошло по крупнейшим индустриальным странам. В том же году выпуск губки наладили в Западной Европе, через два года – в СССР, еще через пару лет – в Японии, в 1960 г. в число продуцентов вошел Китай. С тех пор эти страны составляли ядро Titanium Club, не менявшееся на протяжении трех десятилетий. В 1990-е годы произошли перемены – рухнул Советский Союз, и, как следствие, его некогда единая титановая индустрия распалась на отдельные предприятия, занявшиеся экспортом взамен коллапсирующих внутренних поставок.

В середине последнего десятилетия XX в. рынок находился на подъеме – резко выросли авиаперевозки, особенно в Юго-Восточной Азии, спровоцировавшие увеличение выпуска самолетов. Поскольку авиационная промышленность является одним из крупнейших потребителей титана, то цены пошли вверх, способствуя наращиванию производства губки и проката. В 1998–1999 гг. Юго-Восточная Азия попала в глубокий экономический кризис, вызвавший цепную реакцию снижения заказов на самолеты и сокращения спроса на титан. В 2000–2001 гг. наметился поворот к лучшей жизни, и благоприятные прогнозы строили все кому не лень. Вот тут-то рынок испытал более сильный удар: после террористической атаки на Нью-Йорк 11 сентября 2001 г. резко сократилось число авиаперевозок, "ухнули вниз" заказы авиастроителей. Наибольшие трудности испытали американские компании: на тот момент в США 60–75% потребления приходилось именно на авиацию, тогда как в Японии – не более 5%. Японцам тоже пришлось нелегко, но их потери были гораздо меньшими.

После столь печального события оценки делались весьма и весьма пессимистические – ожидался длительный кризис мирового авиапрома. Многие говорили о необходимости внедрения в новые сегменты, в частности, в энергетику, автомобильную промышленность и даже в спорт. И все сходились во мнении о грядущих трудных временах.

Как известно, после спада следует подъем. Постепенно рынок начал оживать: авиапром стал увеличивать спрос на металл – новые модели самолетов требовали титана больше, нежели раньше. Свою положительную лепту внесли ТЭК и автомобилестроение. Ряды производителей поредели, выжившие принялись восстанавливать утраченные позиции. Особенно "рванули" вперед представители Страны восходящего солнца. Крупнейший японский продуцент титановой губки Sumitomo Titanium в 2005 г. объявил об увеличении производства с 18 тыс. до 24 тыс. т в

год, сообщив впоследствии о планах роста до 36 тыс. т. Аналогично повела себя Toho Titanium: сначала собралась дойти до 16 тыс. т, но затем подняла планку до 28 тыс. т. В планах Toho Titanium значится запуск в 2008 г. завода по изготовлению титановых слитков, позволяющего повысить их продажи с 9 тыс. до 19 тыс. т.

Обеспокоенные амбициями японцев американцы решили не отставать. Allegheny Technologies не раз радовала рынок намерениями нарастить выпуск губки и проката на своих действующих предприятиях. Кроме того, компания недавно сообщила о желании построить в г. Раули (штат Юта) новый завод производительностью 7,37 тыс. т губки в год, доведя в конечном счете свои мощности до 12,29 тыс. т. Timet подписал с Rolls-Royce договор на поставку титановой продукции для изготовления газотурбинных двигателей (сделка оценивается в сумму, превышающую \$2 млрд.).

Судя по динамике внешнеторговых операций, США неуклонно увеличивают импорт, одновременно сокращая экспорт. Если в 2002–2003 гг. ввоз губки падал, то в 2004–2006 гг. быстро возрастал, скакнув в прошлом году едва ли не вдвое. Показатели вывоза в эти временные периоды вели себя прямо противоположным образом. Потребление же коррелировало с импортом: в 2002–2003 гг. оно снижалось, в 2004–2006 гг. – росло.

Бывшие советские предприятия в столь комфортных условиях предпочли не сидеть на скамейке запасных. Усть-Каменогорский титаномagneиный комбинат вступил в альянс с RTI, взявшись поставлять губку (правда, в марте появилась информация о возможном непродлении сделки в связи с увеличением объемов поставок от Sumitomo Titanium). Конкурирующий с ним Запорожский титаномagneиный комбинат (ЗТМК), вроде бы, тоже преуспел, хотя в прошлом году был оштрафован Антимонопольным комитетом Украины за отказ поставлять губку местным предприятиям. Руководство ЗТМК намерено довести производство губчатого титана к 2009 г. до 12,5 тыс. т.

Безусловно, не все прекрасно на рынке. В 2005 г. цена титана шла вверх в немалой степени из-за дисбаланса между поставками губки и ферротитана, дефицита лома и недопоставок концентратов, продолжив повысительный тренд и в 2006 г. Более того, в минувшем году стоимость губки была рекордной за 10 лет. Подорожал и рутит, зато ильменит остался примерно на прежнем уровне, отличаясь периодическими флуктуациями. Стоимость ферротитана росла в первой половине 2005 г. – сталелитейщики испытывали в нем нехватку. Некоторые предприятия извернулись, используя губку взамен ферротитана, другим же ничего не оставалось, как покупать сырье по высоким ценам. Затем цены поползли вниз. Причины назывались различные, начиная от агрессивного сброса ферротитана из России и заканчивая переходом сталелитейных заводов на другие ферросплавы. Ценовой спад продолжается и сейчас.

... и у нас

В России, как известно, производство титановой губки осуществляется лишь одним игроком – корпорацией ВСМПО-Ависма. Во времена СССР два ее предприятия работали главным образом на нужды военно-промышленного комплекса: Березниковский титаномagneиный комбинат делал губку, Верхнесалдинское металлургическое

производственное объединение – слитки и полуфабрикаты. Когда же Советский Союз распался, спрос на титановую продукцию внутри России катастрофически сократился. Оба предприятия в полной мере испытали на себе силу бурных волн свободного рынка. Пришлось объединиться в единую корпорацию и переориентироваться на зарубежные рынки. Экспортные поставки позволили выбраться из кризиса и оказали большое влияние на дальнейшую деятельность ВСМПО-Ависмы – компания стала сотрудничать с мировыми потребителями титана, постепенно переходя от продаж к стратегическим альянсам. В 2003 г. корпорация вместе с Allegheny Technologies учредила в США совместное предприятие Uniti, через три года подписала с Embraer и EADS договор на поставки полуфабрикатов и договорилась с Boeing об организации СП по обработке штамповок.

В России выпуск губки и проката в ближайшие годы, безусловно, будет расти. Заявленные ВСМПО-Ависма планы дают повод для оптимизма.

В ближнем зарубежье ВСМПО-Ависма в 2005 г. приобрела 100% акций шведской фирмы Carl Edblom Titan, контролирующей украинского производителя бесшовных титановых труб СЕТАБ Никополь, созданного в 2001 г. на базе цеха №5 Никопольского южно-трубного завода. Основным поставщиком заготовок как раз и была ВСМПО-Ависма. Поскольку продукция завода востребована в авиа- и судостроении, то недавно корпорация подписала с банком Кредит-Днепр соглашение о предоставлении \$4,4 млн. для модернизации и реконструкции технологического оборудования.

Знаковым событием в жизни ВСМПО-Ависмы оказался именно 2006 г.: 66% ее акций купил Рособоронэкспорт – единственный в России государственный посредник по экспорту и импорту продукции, технологий и услуг военного и двойного назначения. Лишь Рособоронэкспорт имеет право поставлять на мировой рынок весь спектр разрешенной к экспорту военной техники, производимой предприятиями ВПК. Отметим: разговоры о национализации ВСМПО-Ависмы шли давно. Но в 2006 г. сказка стала былью. Впрочем, переход под государственную опеку не оказал негативного влияния на дела корпорации. В целом в прошлом году она выпустила 23,9 тыс. т титана.

Дальнейшие перспективы связаны с развитием производства, начиная от увеличения выпуска титана и заканчивая его глубокой переработкой. В немалой степени реализация планов будет зависеть не только от мировых цен и активности конкурентов, но и от сырьевого обеспечения. Как ни странно, собственных титановых месторождений в распоряжении ВСМПО-Ависмы нет. Именно в этом "ахиллесова пята" корпорации: проблемы с поставками не могут не влиять на выпуск продукции. Думается, в ближайшие годы ВСМПО-Ависма будет уделять пристальное внимание своей сырьевой безопасности. В принципе, возможно и приобретение титановых месторождений. Пока же компания занимается текущими делами. Так, в июле она зарегистрировала в Швейцарии фирму Tirus International и возложила на нее функции обеспечения гибкого реагирования на изменение ситуации на различных рынках, быстрого перенаправления товарных потоков, управления остатками на зарубежных складах и непосредственной дистрибуции продукции корпорации в Европе.

Переход к свободному рынку способствовал появлению трейдеров – многим потребителям титановый прокат по-прежнему нужен, однако не в таких количествах, как раньше. Обратной стороной медали является узость ассортиментной линейки и малые складские запасы у большинства игроков. Более того, подчас популярные виды проката изготавливаются в буквальном смысле "на коленке" предприятиями, сохранившими мало-мальски пригодное оборудование. Конечно, есть заводы, делающие прокат на высоком уровне, но для них в силу специализации данный продукт побочен. Консолидации игроков не видно, если только что-то ее не спровоцирует. В региональном плане спрос зависит от конечных потребителей: в Северо-Западном федеральном округе предпочитают судостроительные марки, в Центральном – авиационные.

В сегменте ферротитана доминируют опять-таки ВСМПО-Ависма и Ключевский завод ферросплавов (КЗФ). В данном сегменте КЗФ выходит на лидирующие позиции: в 2006 г. он произвел 7,48 тыс. т ферротитана, тогда как ВСМПО-Ависма – 6,8 тыс. т.

Помимо двух этих игроков, ферротитаном занимаются несколько заводов, имеющих оборудование для его выпуска. Кроме того, развелось немало фирм и фирмочек, заготавливающих и перерабатывающих лом. Качество их ферротитана невысокое, обычно изготавливается марка ФТи35 (некоторые компании делают ФТи70). Вот здесь консолидация более вероятна, поскольку рентабельность этого бизнеса идет на спад – дешевого лома не хватает, низкие цены не позволяют закупать его в достаточных количествах. Внутренние же цены на ферротитан зависят от мировой конъюнктуры.

Официальная статистика молчит о производстве ферротитана, есть сведения лишь о губке и прокате. В январе губчатый титан шел вверх, прокат упал, в феврале и марте они оба росли, апрель был провальным. Последний месяц весны и первый месяц лета внесли свои коррективы: при увеличении выпуска губки прокат падал и наоборот. В июле–августе наблюдался слаженный подъем, в сентябре – совместный спад. Октябрь с ноябрем повторили тенденцию мая и июня. Декабрь не внес изменений по губке, зато прокат слетел в крутой штопор, взмыв ввысь в январе 2007 г. и продолжив полет в феврале. В последующие же месяцы губка и прокат коррелировали друг с другом.

Перспективы

Что же ждет рынок титана в будущем? По оценкам западных специалистов, спада в потреблении не предвидится. Спрос будет возрастать не только в авиации, но и в судостроении, и в автопроме. Некоторые считают, что потребление титанового проката в 2007 г. поднимется на 12–15%.

От возрастающего спроса продуценты не останутся в стороне. На 3-4 года вперед суммарные инвестиции, по имеющимся прогнозам, составят не менее \$2 млрд. Магистральным направлением в производстве станет масштабное использование прогрессивных технологий плавки, обеспечивающих высокое качество продукции. Одновременно вырастет роль Китая на "титановой арене". В бывшей Поднебесной империи авиапром усиленно работает над реализацией серии проектов национальных

пассажирских самолетов, плюс имеются амбициозные планы относительно покорения космоса. В 2006 г. в КНР, по различным оценкам, было выпущено от 15 тыс. до 18 тыс. т губчатого титана. Производство могло бы быть еще больше: совокупные мощности оцениваются на уровне 26–30 тыс. т. Но титановая отрасль энергоемка, и власти страны стараются, по возможности, охлаждать ее пыл. И все-таки потенциал местной промышленности имеет все шансы для роста.

Даже в "старушке" Западной Европе концерн ThyssenKrupp собрался расширять объемы выпуска проката в своей "титановой дочке". ThyssenKrupp Titanium владеет двумя предприятиями, одно в г. Эссен (Германия), второе в г. Терни (Италия). Специализация немецкого завода – слитки, итальянского – листы и трубы.

В России выпуск губки и проката в ближайшие годы, безусловно, будет расти. Заявленные ВСМПО-Ависмой планы дают повод для оптимизма. Темпы потребления же медленно-медленно поползут вверх за производством. Иначе и быть не может. Ведь ситуация в отечественном авиастроении, мягко говоря, не радует. Самолетов делается меньше, чем надо. Многие летающие лайнеры если еще не выработали, то скоро выработают свой ресурс. Поэтому остаются экспортные поставки, благо пока там титан покупают – иностранным компаниям надо строить свои самолеты. Хотя ОАК заявила о своих планах по производству авиатехники, вселяющих надежду. В других же отраслях положение получше, но до советских показателей им все равно далеко. Так что возможностей для роста немало, было бы желание...

Леонид Хазанов