

ЗАЩИТНАЯ РЕАКЦИЯ

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ ЗАСЛУЖЕННО СЧИТАЕТСЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ ТОРГОВЫМ ПАРТНЕРОМ РОССИИ. ЕВРОПЕЙСКИЙ БИЗНЕС ТОЖЕ НЕ СТАВИТ ПОД СОМНЕНИЕ ЦЕННОСТЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА. ПОДОБНОЕ ВЗАИМОУВАЖЕНИЕ НЕ МЕШАЕТ ПАРТНЕРАМ ВРЕМЯ ОТ ВРЕМЕНИ БЛОКИРОВАТЬ ДОСТУП ТОВАРОВ НА РЫНКИ ДРУГ ДРУГА. НИКОЛАЙ ФИЛЬЧЕНКО

По подсчетам Министерства экономического развития России, ежегодно от антидемпинговых мер, введенных зарубежными партнерами, российский бизнес теряет порядка \$2 млрд. Долю потерь, приходящуюся конкретно на европейский рынок, эксперты Минэкономразвития назвать затрудняются. В министерстве ссылаются на то, что частные российские компании, торгующие с Европой, не желают откровенничать по этому поводу. Как признался собеседник ВГ в министерстве, на Европу приходится как минимум половина вышеуказанной суммы, причем ЕС в данном случае рассматривается как единый рынок. Впрочем, статистика того же Минэкономразвития позволяет увидеть, что за текущий год снизился экспорт металлургической, химической, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности. Между тем именно против компаний, работающих в этих отраслях, в Европе чаще всего инициируются антидемпинговые расследования.

Металл, удобрения и древесина — это именно те товары, на которых российский производитель позволяет себе демпинговать, пользуясь пока еще низкими ценами на энергоносители внутри страны. «Никто не отрицает, что, скажем, низкие цены на газ — это естественное преимущество конкуренции для России», — объяснил корреспонденту Guide глава отдела экономики, торговли и сельского хозяйства российского представительства Европейской комиссии Антонио Паренти. — Но ведь газ есть не только у вас в России, но и в других странах, таких как Канада. Так что при проведении антидемпинговых расследований мы для сравнения пытаемся найти страны с близкой к российской структурой, чтобы определить, искусственно ли занижены цены на энергоносители».

По словам господина Паренти, прежде чем начать антидемпинговое расследование, в Европе смотрят, сколько платит за газ российский производитель. Антонио Паренти привел в пример производителей удобрений, посетовав на то, что нередко их экспортная цена оказывается ниже, чем себестоимость продукции или цена на внутреннем российском рынке. В настоящее время в европейском производстве находится 11 антидемпинговых дел, возбужденных против российских компаний. Антонио Паренти заметил, что все они связаны с металлургией и химией, то есть с наиболее энергоемкими отраслями.

Согласно данным Министерства экономического развития и торговли России, Европейский союз входит в тройку лидеров по инициированию антидемпинговых мер против российских производителей (первое и второе места прочно удерживают Индия и США). Чиновники министерства признают, что самыми уязвимыми в этом смысле являются экспортеры металла, химикатов и минерального сырья. В России ссылаются на данные ВТО, согласно которым РФ в 2005 году заняла седьмое место среди стран мира, затронутых антидемпинговыми мерами, и первое



место среди стран — нечленов ВТО. Европейские эксперты, напротив, утверждают, что Россию никто не подвергает особой дискриминации. В Брюсселе говорят, что ЕС поднимает вопрос антидемпинга на переговорах с Россией, как и с любой другой страной, заинтересованной во вступлении в ВТО. «Может возникнуть представление, что есть несправедливость в отношении к вступающим странам, что их дела более тщательно расследуются, чем остальные. Но

на самом деле нет никакой диспропорции и несправедливости. Конечно, когда Россия станет членом ВТО и будет довольна каким-либо антидемпинговым расследованием, она сможет начать собственное расследование», — убежден дипломат российского представительства Европейской комиссии Тимо Хаммарен.

Впрочем, как европейские, так и российские эксперты признают, что на сегодняшний день в отличие от конца

1990-х, на которые пришелся антидемпинговый бум, значение этого фактора не стоит слишком сильно преувеличивать. «Всего 1,5% российского экспорта промышленной продукции в Европейский союз подпадает под антидемпинговые расследования», — заверил Тимо Хаммарен, — так что не надо переоценивать значение этих расследований. Что же касается их результатов, то, как правило, на продукцию конкретной компании просто накладывают дополнительную пошлину. И никто не накладывает полного запрета на доступ к европейскому рынку».

Единственное, что смущает европейцев, это излишняя жесткость, присущая российскому государству при защите собственного рынка. В Европе при каждом случае подчеркивают, что российское антидемпинговое законодательство вполне соответствует европейскому. Поэтому европейцев больше волнует вовсе не соответствие российских законов европейским и их качество, а практическое применение правовых норм.

Дело в том, что существует три механизма регулирования рынка. Первый — это антидемпинг, второй — это механизм государственного субсидирования отраслей, третий — так называемый защитный механизм. Последний является самым серьезным и сильным рычагом защиты. В ЕС он применяется крайне редко — лишь в исключительных случаях, когда случается огромный приток товаров на рынок. Россия же в отношении третьих стран, как правило, применяет именно защитный механизм, и это весьма беспокоит Европейский союз. Там бы хотели, чтобы российские власти как можно реже и деликатнее пользовались этим инструментом и отдавали предпочтение антидемпинговым мерам. «Когда вводятся защитные меры, то в этом случае затрагивается импорт всех стран и всех компаний», — говорит Антонио Паренти.

В России защитные меры, как правило, обосновывают тем, что страна не входит в ВТО и потому лишена возможности на равных пользоваться антидемпинговыми механизмами. В Европе же придерживаются несколько иного мнения. Там считают, что проблема не в том, что Россия продолжает оставаться за бортом ВТО, а скорее в привычке. «Защитные меры всегда гораздо легче применять и легче регулировать», — считает Тимо Хаммарен.

Тем не менее европейцы не считают ситуацию безвыходной. «Это всегда является проблемой со странами, которые начинают выходить на международный рынок. Так же было с Индией, которая впоследствии быстро перешла от защитных мер к антидемпинговым», — успокаивает господин Паренти. — Россия, когда станет членом ВТО, тоже станет прибегать к таким же мерам, но важнее, чтобы она перестроилась внутренне. Необходимо изменение поведения и на правительственном уровне, и на уровне компаний. Правительство должно уходить от практики искажения цен на энергоносители, а компании — от хищнической политики захвата рынка путем низких цен». ■

АНТИДЕМПИНГОВЫЕ РАССЛЕДОВАНИЯ В ОТНОШЕНИЯХ РОССИИ И ЕС

С начала 90-х годов власти ЕС несколько десятков раз предпринимали антидемпинговые расследования в отношении российских производителей. Наиболее крупные касались металлургической отрасли.

В 1994 году ЕС начал расследования в отношении производителей **магния и цинка**. В июле 1996 года на Соликамский титаномагнийевый комбинат и Березниковский магниевый завод была наложена пошлина в виде разницы между заявленной на границе стоимостью металла и установленной властями ЕС минимальной ценой. Оценочные убытки российских производителей составили \$12,1 млн в год. В сентябре 1997 года Еврокомиссия пришла к выводу, что российский цинк продавался в ЕС дешевле

себестоимости, и ввела антидемпинговую пошлину в размере 5,6% от стоимости. Ущерб оценивался в \$59,4 млн в год. Для магния меры действовали до июля 2001 года, для цинка — до октября 2002 года.

В ноябре 1997 года ЕС ввел в отношении всех российских производителей **бесшовных труб** антидемпинговую пошлину в размере 26,8% от стоимости на границе. Ущерб от меры, действовавшей до 2004 года, оценивался в \$24 млн ежегодно. В марте 2003 года Европейская комиссия по запросу Европейской ассоциации производителей стальных труб начала новое расследование, в результате которого в июне 2006 года были введены пошлины на поставки бесшовных и сталь-

ных труб в размере 24,1% для Челябинского трубопрокатного завода и Первоуральского новотрубного завода и 35,8% — для остальных заводов РФ. Объем поставок на рынок ЕС, составлявший \$270–450 млн, после введения пошлины сократился в семь раз.

В мае 2000 года ЕС начал антидемпинговое расследование в отношении российских производителей **стальных канатов и тросов**. В августе 2001 года были введены запретительные пошлины в размере 31,1% для Череповецкого сталепрокатного завода (ЧЗ) и 50,7% — для всех остальных. Они вынудили одного из крупнейших поставщиков — Белорецкий меткомбинат — отказаться от поставок в страны ЕС, а

ЧЗ3 сократить поставки продукции в Европу. В августе 2004 года компании подали в Еврокомиссию заявление о пересмотре антидемпинговых мер, однако они остались без изменений.

В июне 2004 года ЕС начал расследование в отношении российских предприятий, выпускающих **электротехническую сталь**. Европейские производители утверждали, что демпинговые цены способствовали росту поставок из России в 2000–2003 годах. С сентября 2005 года наряду с уже действующими в отрасли с 1996 года повышенными пошлинами продукция основного российского производителя НЛМК и всех других компаний (кроме «ВИЗ-Стали») обла-

ется дополнительной пошлиной в 11,5%. Срок действия меры — пять лет.

Со стороны России в отношении ЕС проводилось лишь одно антидемпинговое расследование. В октябре 2004 года Минэкономразвития по инициативе входящего в стальную группу «Мечел» Челябинского меткомбината начало проверку поставок **нержавеющего проката** из стран ЕС. Комбинат обвинил европейцев в том, что в России они продают прокат в 1,3 раза дешевле, чем в ЕС. В ноябре 2005 года расследование было завершено и ведомство предложило установить трехлетние пошлины в размере €800 за тонну. Проект ожидает утверждения в правительстве.

ОЛЬГА ШКУРЕНКО