

## Российские металлургические компании и ЕС - особые отношения

Отношения российских металлургических компаний и ЕС нельзя назвать безоблачными. Квоты на ввоз российской стали позволяют продавать лишь 3,6% отечественного проката, тогда как для ЕС российский рынок открыт и в отдельных сегментах европейцы уже имеют весомую долю. Отсутствие четкой протекционистской политики со стороны государства порой заставляет российские компании прибегать к нестандартным методам решения проблемы.

Соглашение о продаже металла, в рамках которого российские производители проката уже почти десять лет продают его ЕС, сыграло России на руку в 2002 году. Тогда администрация Джорджа Буша, пользуясь статьей 201 американского торгового законодательства, ввела импортные пошлины на большинство видов стали в размере 15-30%. В ответ ЕС заявил о том, что введет квоты и пошлину на импортную сталь, которые фактически закрыли бы для России европейский рынок. Но до этого не дошло: Россия обошлась соглашением по стали. Между тем особо развернуться на российском рынке это соглашение не позволило из-за невысокой квоты, которая пересматривается ежегодно. Согласно официальным данным Министерства экономического развития и торговли (МЭРТ), в 2006 году квота составляет 2,2 млн. тонн листового и сортового проката, а также легированной стали. Ежегодные повышения квоты ситуацию не спасают. Нынешняя квота на 10% выше по сравнению с 2005 годом и позволяет продавать на 200 тыс. тонн металла больше. Наша доля продаж проката в Европе составляет всего лишь 3,6% от общего объема производства.

Существует еще одна проблема. Она заключается в том, что из-за долгой бюрократической процедуры согласования квот они начинают действовать не с начала года, а с середины. В 2005 году российские производители и вовсе работали по автономным квотам почти девять месяцев. То есть фактически по квотам 2004 года, которые были на 10-15% ниже текущих. Сейчас идут переговоры по квотированию на 2007-2008 годы, и в МЭРТе говорят, что они завершатся к концу этого года.

Стоит отметить, что генеральное соглашение по стали регламентирует лишь экспорт проката. Если же для загрузки принадлежащего российской компании европейского завода необходим иной вид металла, то это требует дополнительного соглашения с ЕС.

Впрочем, квоты не единственное ограничение со стороны ЕС. Россия продает трансформаторную сталь по установленным индикативным целям, а продажи динамной стали ограничиваются соглашением о двойном контроле.

Российские металлурги по-разному оценивают отношения с ЕС. Некоторые, например, считают, что квоты - это механизм, стабилизирующий торговые отношения. "Если отменить квоты, то Европа для защиты своего рынка запустит антидемпинговое расследование, которое никому не нужно", - уверен топ-менеджер одной из ключевых российских меткомпаний. У "Мечела" иная позиция. "Эти ограничения действуют лишь потому, что отвечают интересам европейского металлургического лобби. При этом наше правительство не принимает никаких усилий по прекращению этой практики и даже не пытается ввести ответные ограничения импорта в ЕС".

В отличие от ЕС, российский рынок полностью открыт для европейских металлургов. Как сообщили в Минпромэнерго, в данный момент в отношении европейского металла нет ни единого антидемпингового расследования. А расследование в отношении нержавеющей стали из Европы завершилось победой ЕС.

По материалам: "Коммерсантъ" - "Guide"

