ИНТЕРВЬЮ 16.04.2025

«ЕС готов, и подготовка началась не вчера»

Председатель торгового комитета Европарламента Бернд Ланге – о тарифах, которые ввел Трамп, реакции Европы и новой эре мировой экономики

Интервью провел Филипп Кауперт

Господин Ланге, в последнее время много говорят о начале «торговой войны». Чего стремится достичь Дональд Трамп?

Сейчас происходит не обычный спор, касающийся торговой политики, а геополитически мотивированное наступление. Тарифы для Трампа – не временный инструмент регулирования рынка, а средство политической борьбы. Его цель – систематический подрыв экономической конкурентоспособности Европы. И это часть подхода «Америка прежде всего, интересы Америки превыше всего». Эти шаги хорошо просчитаны, масштабны и глубоко политизированы.

Когда президент США называет день объявления тарифов «днем освобождения», то это похоже на объявление войны. Лично я называю его «днем игры без правил», ведь это элемент экономического запугивания, где США действуют не в рамках справедливой и основанной на правилах системы, а как настоящий феодал. Европа должна отнестись к этому серьезно. Да, действие тарифов отсрочили на 90 дней, но это ничего не меняет.

Что больше всего повлияет на европейскую экономику в целом и немецкую экспортную отрасль в частности? Каким сферам стоит опасаться потери рабочих мест?

Масштаб введенных тарифов является беспрецедентным. Десятипроцентные дополнительные тарифы сейчас применяются почти ко всем европейским товарам. И за 90 дней они могут быть увеличены до 20 процентов. В то же время мы имеем 25-

процентные тарифы на сталь, алюминий и их производные. Тарифы на автомобили и автозапчасти также очень высоки. Трамп объявил, что в дальнейшем может ввести пошлины на полупроводники и фармацевтические товары. Как видим, эти тарифы влияют на все ключевые секторы европейской экономики. Для Германии, чье процветание основывается на конкурентоспособности на глобальном уровне, это является прямой атакой на основы, на которых стоит промышленность.

Последствия будут вполне конкретными. Например, возможно, что средний поставщик, работающий в горном регионе Зауэрланд, потеряет своего американского клиента, если европейские электромобили будут облагаться 25-процентной пошлиной. Если химическое сырье из Европы больше не будет конкурентоспособным, то пошатнется вся цепь поставок и производства. Да, к сожалению, это будет означать перенос производства, остановку инвестиций и даже потерю рабочих мест. Подвох заключается в том, что такие меры США направлены не только на крупные корпорации, но и на средние компании, не имеющие возможностей для диверсификации. Мы, как Европейский союз, должны и в дальнейшем отвечать единством на действия США и предлагать своим производителям надежную защиту.

Какой будет реакция Европейского союза? Какие контрмеры сейчас готовит Еврокомиссия?

Европейский союз готов, и подготовка началась не вчера. За последние несколько лет Еврокомиссия разработала широкий спектр антикризисных инструментов, таких как инструмент противодействия принуждению (Anti-Coercion Instrument), позволяющий реагировать на экономическое давление со стороны третьих стран. Инструмент готов и его можно применять.

Директорат по вопросам торговли тщательно анализирует влияние на отдельные секторы экономики. На основе этого анализа мы можем принимать контрмеры, например, штрафные тарифы на американские товары, имеющие важное политическое или экономическое значение. Стоит понимать, что речь не о мести ради мести, а о пропорциональности и эффективности. Эскалация нам ни к чему, однако слабость демонстрировать тоже нельзя. Я считаю, что сейчас мы должны продолжать обсуждение концепции открытой стратегической автономии. В краткосрочной перспективе принятия мер против увеличения тарифов недостаточно. Нам нужно принять структурные меры, чтобы в будущем быть менее уязвимыми в таких критически

важных сферах, как энергетика, сырье и диджитализация.

Что еще может сделать Европа? И что это означает для торговли с другими странами и регионами, такими как Китай или Азия?

Диверсификация – центральный элемент нашей стратегии. В последние годы Европейский союз заключил несколько торговых соглашений нового поколения: с Канадой (CETA), Японией (JEFTA), Вьетнамом, Новой Зеландией и, надеемся, вскоре заключит со странами Меркосур. Эти соглашения помогают обеспечить рынки сбыта, укрепить стратегическое партнерство и уменьшить зависимость от США.

В то же время в Европе крепнет осознание, что торговые отношения не могут основываться на наивных надеждах. Нашим важным экономическим партнером является Китай, но он также и системный конкурент. В этом смысле важно четко разделять сотрудничество и границы допустимого. Мы должны быть в состоянии лучше защищать интересы европейских компаний, особенно на тех рынках, где отсутствуют одинаковые для всех правила. Формирование международных коалиций – еще одна ключевая задача. Таможенная политика США изолирует их. С другой стороны, Европа может развивать общие стандарты и прочные экономические отношения со странами Глобального Юга, государствами ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) или латиноамериканскими демократиями. Мы непременно должны воспользоваться этим геополитическим преимуществом.

Каковы наши перспективы в ближайшем будущем? Сильно ли мы зависим от США, можем ли использовать эту ситуацию для усиления своего положения?

Кризис – это всегда сигнал к пробуждению. Трансатлантическое партнерство важно, ведь имеет историческое и стратегическое значение, но не должно быть улицей с односторонним движением. Если США действуют в одностороннем порядке, Европа должна соответствующим образом на это реагировать. Но есть и хорошая новость: в последние годы мы уже много сделали, чтобы укрепить свою устойчивость – как в энергетическом секторе, так и в сфере диджитализации и цепей поставок. Теперь мы должны последовательно идти по этому пути.

В среднесрочной перспективе мы имеем возможность

В среднесрочной перспективе мы имеем возможность продемонстрировать, что Европа может не только регулировать, но и формировать. Согласованная, ценностно

продемонстрировать, что Европа может не только регулировать, но и формировать

ориентированная торговая политика может позиционировать Европу в мире не как младшего партнера, а как независимого деятеля. Кроме того, европейские ценности – демократия, верховенство права, устойчивое развитие – все чаще становятся преимуществом для размещения бизнеса. Компании во всем мире ищут надежных партнеров. Если мы сможем совместить прозрачность, безопасность и инновационную силу, то Европа может даже выйти более сильной из этой сложной ситуации.

Произойдет ли полный разрыв трансатлантических отношений?

Надеюсь, нет. Но не стоит закрывать глаза на тот факт, что мы вступаем в новую эру мировой экономики. Надежность наших традиционных партнеров разрушается, мощная геополитическая смена сил становится реальностью. Мы должны быть готовы к тому, что конфликты интересов будут расти. Не только с США, но и с Китаем, Индией и другими сильными игроками, которые становятся сильнее.

Однако общества в США и Европе все еще разделяют много фундаментальных ценностей. От нас зависит, сохраним ли мы эту основу. Для этого нужны не только диалог, но и терпение. Мы готовы к диалогу, но не позволим себя напугать. Сегодня Европейский союз экономически, политически и институционально сильнее, чем раньше. Осторожно, но настойчиво мы должны продемонстрировать свою силу.

По этой ссылке статья откроется без VPN



Бернд Ланге

Ганновер

Бернд Ланге (Bernd Lange) – председатель Комитета по вопросам международной торговли Европейского парламента, глава Конференции председателей комитетов и докладчик по вопросам торговых отношений между ЕС и США. Член Европейского парламента с 2009 года.