

СВІТ 16.04.2025 | Бернд Ланге

«ЄС готовий, і підготовка почалася не вчора»

Голова торговельного комітету Європарламенту Бернд Ланге – про тарифи, які запровадив Трамп, реакцію Європи та нову еру світової економіки

Інтерв'ю провів Філіп Кауперт

Пане Ланге, останнім часом багато говорять про початок «торговельної війни». Чого прагне досягти Дональд Трамп?

Зараз відбувається не звичайна суперечка, що стосується торговельної політики, а геополітично вмотивований наступ. Тарифи для Трампа – не тимчасовий інструмент регулювання ринку, а засіб політичної боротьби. Його ціль – систематичний підірив економічної конкурентоспроможності Європи. І це частина підходу «Америка передусім, інтереси Америки понад усе». Ці кроки добре прораховані, масштабні й глибоко політизовані.

Коли президент США називає день оголошення тарифів «днем визволення», то це схоже на оголошення війни. Особисто я називаю його «днем гри без правил», адже це елемент економічного залякування, де США діють не в межах справедливої та заснованої на правилах системи, а як справжній феодал. Європа повинна поставитися до цього серйозно. Дійсно, дію тарифів відтермінували на 90 днів, проте це нічого не змінює.

Що найбільше вплине на європейську економіку загалом і німецьку експортну галузь зокрема? Яким сферам варто побоюватися втрати робочих місць?

Масштаб запроваджених тарифів є безпрецедентним. Десятивідсоткові додаткові тарифи наразі застосовуються майже до всіх європейських товарів. І за 90 днів вони можуть бути збільшені до 20 відсотків. Водночас ми маємо 25-відсоткові тарифи на сталь, алюміній та їхні похідні. Тарифи на автомобілі й

автозапчастини також дуже високі. Трамп оголосив, що в подальшому може ввести мита на напівпровідники та фармацевтичні товари. Як бачимо, ці тарифи впливають на всі ключові сектори європейської економіки. Для Німеччини, чие процвітання ґрунтується на конкурентоспроможності на глобальному рівні, це є прямою атакою на засади, на яких стоїть промисловість.

Наслідки будуть цілком конкретними. Наприклад, можливо, що середній постачальник, який працює в гірському регіоні Зауерланд, втратить свого американського клієнта, якщо європейські електромобілі обкладатимуться 25-відсотковим митом. Якщо хімічна сировина з Європи більше не буде конкурентоспроможною, то похитнеться весь ланцюг постачання і виробництва. Так, на жаль, це означатиме перенесення виробництва, зупинку інвестицій і навіть втрату робочих місць. Підступ полягає в тому, що такі заходи США спрямовані не лише на великі корпорації, але й на середні компанії, що не мають можливостей для диверсифікації. Ми, як Європейський союз, повинні й надалі відповідати єдністю на дії США та пропонувати своїм виробникам надійний захист.

Якою буде реакція Європейського союзу? Які контрзаходи наразі готує Єврокомісія?

Європейський союз готовий, і підготовка почалася не вчора. Впродовж останніх кількох років Єврокомісія розробила широкий спектр антикризових інструментів, таких як інструмент протидії примусу (Anti-Coercion Instrument), що дозволяє реагувати на економічний тиск із боку третіх країн. Інструмент готовий і його можна застосовувати.

Директорат із питань торгівлі ретельно аналізує вплив на окремі сектори економіки. На основі цього аналізу ми можемо вживати контрзаходів, як-от штрафні тарифи на американські товари, що мають важливе політичне або економічне значення. Варто розуміти, що мова не про помсту заради помсти, а про пропорційність та ефективність. Ескалація нам ні до чого, проте слабкість демонструвати теж не можна. Я вважаю, що зараз ми повинні продовжувати обговорення концепції відкритої стратегічної автономії. У короткостроковій перспективі вжиття заходів проти збільшення тарифів недостатньо. Нам потрібно вжити структурних заходів, щоб у майбутньому бути менш вразливими у таких критично важливих сферах, як енергетика, сировина й диджиталізація.

Що ще може вдіяти Європа? І що це означає для торгівлі з іншими

країнами та регіонами, такими як Китай чи Азія?

Диверсифікація – центральний елемент нашої стратегії. Впродовж останніх років Європейський союз уклав декілька торговельних угод нового покоління: з Канадою (СЕТА), Японією (JEFTA), В'єтнамом, Новою Зеландією і, сподіваємося, незабаром укладе з країнами Меркосур. Ці угоди допомагають забезпечити ринки збуту, зміцнити стратегічне партнерство і зменшити залежність від США.

Водночас у Європі міцнішає усвідомлення, що торговельні відносини не можуть ґрунтуватися на наївних сподіваннях. Нашим важливим економічним партнером є Китай, але він також і системний конкурент. У цьому сенсі важливо чітко розділяти співпрацю та межі допустимого. Ми повинні бути в змозі краще захищати інтереси європейських компаній, особливо на тих ринках, де відсутні однакові для всіх правила. Формування міжнародних коаліцій – ще одне ключове завдання. Митна політика США ізолює їх. З іншого боку, Європа може розвивати спільні стандарти та міцні економічні відносини з країнами Глобального Півдня, державами асоціації країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) чи латиноамериканськими демократіями. Ми неодмінно маємо скористатися цією геополітичною перевагою.

Якими є наші перспективи в найближчому майбутньому? Чи сильно ми залежимо від США, чи можемо використати цю ситуацію для посилення свого становища?

Криза – це завжди сигнал до пробудження. Трансатлантичне партнерство важливе, адже має історичне й стратегічне значення, проте не повинно бути вулицею з одностороннім рухом. Якщо США діють в односторонньому порядку, Європа повинна відповідним чином на це реагувати. Але є й хороша новина: останніми роками ми вже багато зробили, щоб зміцнити свою стійкість – як в енергетичному секторі, так і в сфері диджиталізації та ланцюгів постачання. Тепер ми маємо послідовно йти цим шляхом.

У середньостроковій перспективі ми маємо можливість продемонструвати, що Європа може не лише регулювати, але й

У середньостроковій перспективі ми маємо можливість продемонструвати, що Європа може не лише регулювати, але й формувати. Узгоджена, ціннісно орієнтована торговельна політика може позиціонувати Європу у світі не як молодшого партнера, а як незалежного дівця. Крім того, європейські цінності – демократія, верховенство права, сталий

розвиток – дедалі частіше стають перевагою для розміщення бізнесу. Компанії в усьому світі шукають надійних партнерів. Якщо ми зможемо поєднати прозорість, безпеку та інноваційну силу, то Європа може навіть вийти сильнішою з цієї складної ситуації.

Чи відбудеться повний розрив трансатлантичних відносин?

Сподіваюся, ні. Однак не варто запліщувати очі на той факт, що ми вступаємо в нову еру світової економіки. Надійність наших традиційних партнерів руйнується, потужна геополітична зміна сил стає реальністю. Ми маємо бути готовими до того, що конфлікти інтересів зростатимуть. Не лише зі США, але й з Китаєм, Індією та іншими дієвцями, що стають сильнішими.

Однак суспільства в США та Європі все ще поділяють багато фундаментальних цінностей. Від нас залежить, чи збережемо ми цю основу. Для цього потрібні не лише діалог, а й терпіння. Ми готові до діалогу, але не дозволимо себе налякати. Сьогодні Європейський союз економічно, політично та інституційно сильніший, ніж раніше. Обережно, проте настійливо ми повинні продемонструвати свою силу.

Переклад з німецької Ірини Савюк



Бернд Ланге

Бернд Ланге (Bernd Lange) – голова Комітету з питань міжнародної торгівлі Європейського парламенту, очільник Конференції голів комітетів та доповідач з питань торговельних відносин між ЄС і США.
Член Європейського парламенту з 2009 року.

