

ОБСУЖДЕНИЕ СОГЛАШЕНИЯ О ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОЙ ЗОНЕ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ В АМЕРИКАНО-ГЕРМАНСКИХ ОТНОШЕНИЯХ (1994–2014 гг.)

Анализируется отношение ЕС и США к проекту создания Трансатлантической зоны свободной торговли. Рассматриваются основные направления сотрудничества в рамках зоны свободной торговли и основные сложности, с которыми сталкиваются участники.

Ключевые слова: TAFTA; США; Германия; экономика; торговля.

Социологический опрос, проведённый Немецким Фондом Маршалла в 2007 г., показал, что 64% американцев и 69% европейцев выступают за развитие отношений ЕС и США [1]. Желание американцев и европейцев усилить взаимную экономическую кооперацию нашло формальное выражение в попытках создать Трансатлантическую зону свободной торговли (Transatlantic Free Trade Area – TAFTA).

Отправной точкой создания TAFTA можно считать 1994 г., когда по инициативе немецкого бизнес-сообщества правительство ФРГ подняло этот вопрос на саммите США – ЕС. Однако в силу сложности и масштабов такого проекта его согласование потребовало немало времени. Основным критиком TAFTA стала Франция, исторически со скепсисом относящаяся к усилению роли США в Европе как в сфере культуры, так и в области экономики. Германия, напротив, была основным лоббистом проекта Зоны свободной торговли, добившись включения этого вопроса в новую трансатлантическую повестку в 1995 г., затем канцлер А. Меркель предложила считать TAFTA заменой стагнирующему Дохийскому раунду ВТО, поскольку вместе со своими торговыми партнерами эта зона будет покрывать до 60% мировой торговли [2]. Также Берлин сделал вопрос подписания трансатлантического торгового соглашения ключевым во время своего председательствования в ЕС в 2007 г. По иронии судьбы, когда президент Б. Обама, выступая с обращением к нации, особо отметил хорошие перспективы создания TAFTA [3] и подписания всеобъемлющего соглашения к концу 2014 г. [4], скандал с прослушиванием немецкого канцлера американскими разведслужбами отложил это событие на неопределённый срок.

Несмотря на разногласия на политическом уровне, отношение населения Германии и США к углублению трансатлантической экономической интеграции через создание TAFTA остаётся на высоком уровне. В ФРГ 55% против 25%, а в США 53% против 20% населения высказались за создание TAFTA. Очень важно, что в обеих странах нет партийных противоречий по этому вопросу, однако в США демократы (60%) более склонны поддерживать трансатлантическую торговлю, нежели представители республиканцев (44%). Кроме того, среди американцев более молодого возраста под-

держка TAFTA больше – 67% американцев в возрасте 18–29 лет и только 45% старше 50 лет. При этом, поддерживая идею развития трансатлантической торговли в целом, когда речь заходит о более частных вопросах таких как устранение тарифных ограничений, число поддерживающих такое решение в Германии и США заметно падает. Только 38% немцев и 41% американцев выступают за ключевое решение TAFTA об отмене тарифных ограничений [5].

Основой зоны свободной торговли должен стать именно процесс устранения пошлин и тарифов во взаимной торговле. В целом выше средних тарифы остаются в сельскохозяйственном секторе и ниже среднего – в секторе промышленных товаров [6]. Хотя тарифы и пошлины сейчас не являются самым серьёзным препятствием в трансатлантических отношениях и остаются в пределах 5–7%, их окончательное устранение важно по целому ряду причин. Трансатлантические торговые отношения характеризуются очень большой долей внутрисекторальной торговли, когда одна и та же компания продаёт свои идентичные товары и услуги по обе стороны Атлантики [6. Р. 75]. В такой ситуации даже самые незначительные пошлины и тарифы дают серьёзное демпинговое преимущество местным конкурентам. Другим фактором является серьёзное переплетение цепочки поставщиков большинства трансграничных корпораций. К примеру, немецкие автомобильные гиганты часть компонентов для производства покупают в США и при ввозе их на территорию ЕС вынуждены платить пошлины и закладывать эти издержки в стоимость товара, продаваемого на территории ЕС, другими словами, Германия создаёт налог для собственных граждан [7].

При этом именно по устранению тарифных ограничений проще всего договориться. С политической точки зрения эти инициативы улучшат экономики ЕС и США, создадут конструктивную и позитивную атмосферу во взаимных отношениях, что может помочь приступить к более серьёзным и сложным преобразованиям [8].

Исследования показывают, что с учётом абсолютных оборотов во взаимной торговле устранение барьеров может принести экономике ЕС рост на 0,3–0,5% от ВВП, а для экономики США – до 1% ВВП [9]. Ещё

одним пунктом за устранение тарифов и пошлин во взаимной торговле является тот международный эффект, который он может дать. Торгующие с США и ЕС страны (а это абсолютное большинство стран мира), если они не хотят потерять эти рынки, должны будут сами включиться в процесс детарификации. Результатом такой политики может быть серьёзная либерализация торговли в рамках всего мира, что даст дополнительный импульс экономикам стран Европы и США.

Другой важный элемент экономических трансатлантических отношений – нетарифные ограничения. Устранение или уменьшение подобного рода ограничений приводят к росту взаимной торговли, созданию рабочих мест, повышению экономической активности населения. Исследование, проведенное в 2009 г., показывает, что 50%-ное уменьшение нетарифных ограничений добавит европейской экономике 0,7% ВВП, а американской – 0,3% ВВП [10]. Необязательное или излишнее регулирование правил, стандартов сложнее устранить, чем тарифные ограничения, поскольку тарифы регулируются относительно централизованно. В нетарифном регулировании, напротив, задействовано немало саморегулирующихся неправительственных организаций, стандартизационных контор, частных компаний и т.д. Другими словами, количество участников процесса уменьшения нетарифных барьеров заметно выше, чем тарифных, что замедляет, а порой и сводит на нет все инициативы.

Ярким примером нетарифных ограничений между США и Европой можно считать отношение к географии происхождения продукции. Европейские регулирующие органы защищают продукт согласно его географическому происхождению, в то время как власти США считают торговую марку важнее. Например, ЕС признаёт шампанским только продукт, сделанный во Франции в провинции Шампань. Соединённые Штаты, напротив, считают шампанским все напитки соответствующей рецептуры и из других регионов, в частности очень популярных в США калифорнийских производителей. В итоге производители игристого вина из США не могут выйти на рынки Европы из-за ограничений импорта. Кроме того, ЕС принуждает всех своих торговых партнёров следовать единым правилам защиты интеллектуальных прав, что грозит осложнить импорт американской продукции в третьи страны, имеющие с Европой сильные экономические связи.

Ограничения на импорт в страны ЕС могут постигнуть и сельскохозяйственную продукцию из США. Основной причиной этому может быть разное отношение к генномодифицированным продуктам в Европе и США. В ЕС в этом отношении действуют строгие ограничения, а в США использование гормонов роста при выращивании продуктов считается нормой. Известными также стали случаи серьёзных исковых заявлений со стороны ЕС по отношению к технологическим гигантам из США. Причина кроется в том, что техническое регулирование в ЕС отличается от американского. Поэтому все компании из Америки, даже такие крупные, как Майкрософт или Эппл, вынуждены подстраиваться к этим нормам или выплачивать многомиллиардные штрафы за нарушение правил.

Стоит признать, что попытки устранить или уменьшить нетарифные преграды при взаимодействии Германии и США осуществлялись относительно давно и с разным успехом. Наиболее эффективным себя зарекомендовал метод, при котором участники не пытались создать сложный всеобъемлющий договор, устраивающий все стороны, а производили реформы в рамках какой-либо одной взятой отрасли: химическая промышленность, машиностроение, программное обеспечение и т.д. [11]. Другим эффективным методом стала поддержка локальных инициатив – соглашений об устранении барьеров по какой-либо отрасли между определёнными территориями (штатами, округами, городами, областями и т.д.), а не странами в целом.

Несмотря на сложности, с которыми сталкиваются Европа и США при создании зоны свободной торговли, её потенциальное положительное влияние на экономику стран-партнёров во время того, как они испытывают серьёзные трудности, должно побудить руководителей в Европе и США активизировать работу над соглашением и согласовать компромиссный вариант. Примером для руководства ЕС и Соединённых Штатов в этом вопросе могут стать отношения Австралии и Новой Зеландии, где существуют чётко прописанные ограничения, всё остальное же подпадает под дерегулирование. Европейцам и американцам стоит учесть подобный опыт, хотя и очевидно, что объёмы торговли и их диверсифицированность делают маловероятным принятие опыта Австралии и Новой Зеландии без соответствующей глубокой адаптации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *A Survey of Public Opinion: Perspectives on Trade and Poverty Reduction*. Wash.: GMF, 2007. P. 6 // German Marshal Fund. URL: <http://www.gmfus.org/economics/tpsuryey/2007TPSurvey-FINAL.pdf>
2. *Trans-Atlantic Free Trade? Merkel for EY Agreement with US* // Spiegel online international. URL: <http://www.spiegel.de/international/trans-atlantic-free-trade-merkel-for-eu-agreement-with-us-a-440335.html>
3. *Remarks by President in the State of the Union Address*. Wash. 2013. URL: <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/02/12/remarks-president-state-union-address>
4. *EU trade chief hopes to clinch US trade deal by late 2014*. Brussels 2013. URL: <http://uk.reuters.com/article/2013/02/27/us-euro-summit-trade-idUKBRE91Q0QM20130227>
5. *Support in Principle for US-EU Trade Pact*. 2014 // Pew Research. URL: <http://www.pewglobal.org/2014/04/09/support-in-principle-for-u-s-eu-trade-pact>

6. *Study on EU-US High Level Working Group*. ECORYS. Rotterdam. 22 Oct. 2012. P. 19, 31–34 // ECORYS. URL: http://www.ecorys.nl/contents/uploads/factsheets/350_1.pdf
7. *Hearing Before the Subcommittee on Aviation of the Committee on Transportation and Infrastructure House of Representatives. The US Jet Transport Industry: Global Market Factors Affecting US Producers*. First Session. Serial No. 109–120. May 25, 2005. P. 9.
8. *Hearing Before the Subcommittee on Europe of the Committee on Foreign Relations United States Senate. US-EU Cooperation on regulatory Affairs*. Serial No. 108–330. First Session. October 16, 2003.
9. *An Economic Analysis: Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment*. European Commission, Directorate-General for Trade, 2009. 197 p. // European Commission web site. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf
10. *An Economic Analysis: Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment*. European Commission, Directorate-General for Trade, 2009. 197 p. // European Commission web site. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf
11. *Hearing before the Subcommittee on European Affairs of the Committee on Foreign Relations United States Senate. US Relations with a Changing Europe: Differing Views on Technology Issues*. First Session. S. Hrg. 108–188. June 24, 2003.

Gaevoy Gleb E. Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: gaevoyg@mail.ru

DISCUSSION OF THE TRANSATLANTIC FREE TRADE ZONE AGREEMENT IN THE US – GERMAN RELATIONS (1994–2014).

Key words: TAFTA; US; Germany; economy; trade.

A survey conducted by the German Marshall Fund in 2007 revealed that 64% of Americans and 69% of Europeans are in favor of the relations between the EU and the United States development. [1] The desire of Americans and Europeans to strengthen mutual economic cooperation found formal expression in an attempt to create a transatlantic free trade area (Transatlantic Free Trade Area – TAFTA). The starting point for the TAFTA can be considered as 1994 year when the Government of Germany has raised such issue at the US-EU summit. However, due to the complexity of such a project it took a long time to accomplish it. The main criticism of this project was from France, historically skeptical relating to strengthening the role of the United States in Europe, both in culture and in the field of economics. Germany, by contrast, was the main lobbyist for the Free Trade Area. Berlin has backed the inclusion of this issue in the New Transatlantic Agenda in 1995, then Chancellor Merkel invited to consider TAFTA as an answer to the stagnating WTO Doha round since together with its trading partners, this area will cover up to 60% of world trade. [2] Berlin also made the issue of signing a key transatlantic trade agreement during its presidency of the EU in 2007. Ironically, in 2013, when President Obama's speech to the nation, highlighted the good prospects for the creation of TAFTA [3] and the signing of a comprehensive agreement by the end of 2014 [4], the scandal with listening German Chancellor by the US intelligence has postponed the event. Despite the disagreements on the political level, the ratio of the Germans and the population in the United States to deepen transatlantic economic integration through the creation of TAFTA remains at a high level. In Germany, 55% to 25%, and 53% in the United States to 20% of the population were in favor of the creation of TAFTA. It is very important that in both countries there is no partisan differences on this issue, but the "democrats" (60%) are more likely to support the transatlantic trade, rather than the "Republicans" (44%). Furthermore, among young Americans support of TAFTA is bigger- 67% of Americans aged 18-29 years and only 45% over 50 years. While maintaining the idea of trans-Atlantic trade, in general, when it comes to more specific issues, such as the elimination of tariff barriers, the number of TAFTA supporters in Germany and the United States drops significantly. Only 38% of Germans and 41% of Americans favor core TAFTA decision to abolish tariff barriers. [5] We have to admit that attempts to eliminate or reduce non-tariff barriers in the interaction of Germany and the United States carried out a relatively long time and with varying degrees of success. The most effective-proven method is when participants are not trying to create a complex comprehensive agreement that suits all parties, and make reforms in the framework of any one particular industry: chemical industry, machinery, software, etc. [11] Another effective method is to support local initiatives – agreements on removing barriers for any industry between certain areas (states, counties, cities, regions, etc.), rather than countries as a whole.

REFERENCES

1. *A survey of public opinion. Perspectives on trade and poverty reduction*. Washington: GMF, 2007, p. 6. Available at: <http://www.gmfus.org/economics/tps survey/2007TPSurvey-FINAL.pdf>.
2. *Trans-Atlantic Free Trade? Merkel for EY Agreement with US*. Available at: <http://www.spiegel.de/international/trans-atlantic-free-trade-merkel-for-eu-agreement-with-us-a-440335.html>
3. *Remarks by President in the State of the Union Address*. Washington, 2013. Available at: <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/02/12/remarks-president-state-union-address>.
4. *EU trade chief hopes to clinch US trade deal by late 2014*. Available at: <http://uk.reuters.com/article/2013/02/27/us-euro-summit-trade-idUKBRE91Q0QM20130227>.
5. *Support in Principle for US-EU Trade Pact*. 2014. Available at: <http://www.pewglobal.org/2014/04/09/support-in-principle-for-u-s-eu-trade-pact>.
6. *Study on EU-US High Level Working Group*. Available at: http://www.ecorys.nl/contents/uploads/factsheets/350_1.pdf.
7. *Hearing before the Subcommittee on Aviation of the Committee on Transportation and Infrastructure House of Representatives. The US Jet Transport Industry. Global Market factors affecting US Producers*. First Session. Serial No. 109-120. 25th May, 2005, p. 9.
8. *Hearing before the Subcommittee on Europe of the Committee on Foreign Relations United States Senate. US-EU Cooperation on regulatory Affairs*. Serial No. 108-330. First Session. 16th October, 2003.
9. *An Economic Analysis: Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment*. European Commission, Directorate-General for Trade, 2009. Available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf.
10. *An Economic Analysis: Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment*. European Commission, Directorate-General for Trade, 2009. Available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf.
11. *Hearing before the Subcommittee on European Affairs of the Committee on Foreign Relations United States Senate. US Relations with a Changing Europe: Differing Views on Technology Issues*. First Session. 24th 2003.