

В. П. Приходько,
д. е. н., с. н. с., завідувач кафедри міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ МІЖ США ТА ЄС У КОНТЕКСТІ УКЛАДАННЯ УГОДИ ПРО ТРАНСАТЛАНТИЧНЕ ТОРГОВЕЛЬНЕ ТА ІНВЕСТИЦІЙНЕ ПАРТНЕРСТВО

V. Prikhodko,
Dr.Sc. Grad., Senior Scientist, Head of uzhorod national university international relations department

EXTERNAL ECONOMIC RELATIONS BETWEEN THE USA AND THE EU IN CONCLUDING AGREEMENTS ON TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP

У статті здійснено аналіз щодо виявлення проблемних питань у зовнішньоекономічних відносинах між США та ЄС у контексті укладання угоди про трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство для їх подальшого врахування в Україні при формуванні міждержавних економічних відносин. Проаналізовано вихідні позиції сторін щодо укладання угоди. Визначено розбіжності щодо конкретних вигод від укладання угоди. Виділено системні ризики переговорного процесу. Показано можливі наслідки такої угоди для України.

The article analyzed to identify problematic issues in foreign relations between the USA and the EU in the context of an agreement on transatlantic trade and investment partnerships for further consideration in Ukraine in the formation of international economic relations. Analyzed the initial positions of the parties with respect to the transaction. Definitely rizbizhnosti on specific benefits of the transaction. Highlight systemic risks negotiations. Shown the possible consequences of such an agreement for Ukraine.

Ключові слова: виробники, національна економіка, національні інтереси, протекціонізм, регіон, тарифи, трансатлантичне торговельне партнерство.

Key words: manufacturers, national economy, national interests, protectionism, the region, transatlantic trade partnership.

ВСТУП

Стрімкий розвиток міжнародної торгівлі, в якій Україна бере активну участь і, набуття членства у Світовій організації торгівлі — привертає увагу науковців та практиків, зокрема виробників окремих галузей національної економіки, до проблеми подальшого поглиблення міжнародного поділу праці, розвитку виробництва експортних товарів і покращення структури експорту.

Необхідно зазначити, що при ухваленні управлінських рішень будь-якого рівня, у тому числі щодо приєднання або входження до різного роду альянсів, наддержавних об'єднань чи економічного співтовариства, нагальним стає розв'язання науково-прикладного та організаційно-економічного завдання із визначення доцільності інкорпорації національної економічної системи та ідентифікації умов і обмежень за наслідками реалізації інтеграційного вибору держави. Зазначене, як відомо, значною мірою, повинне базуватися на домінантах забезпечення достатнього рівня економічної безпеки, і не лише для України, а й для будь-якої держави світу.

Вітчизняна та зарубіжна економічна література з проблем регулювання експортно-імпортних відносин та міжнародної торгівлі містить два паралельні напрями

досліджень. Представниками одного з них є Л.Діброва, Ю.Макогон, В.Слюсар та інші, основна увага яких приділена опису характеристик конкретних експортерів на різних стадіях розвитку експорту та визначення проблем, з якими вони стикалися. Представниками другого напряму виступають Ю.Василенко, А.Кредісов, В.Сіденко, С. Соколенко, А. Філіпенко та інші, в працях яких розглядаються причинні взаємозв'язки між експортуванням та різними факторами.

Серед зарубіжних науковців необхідно відзначити роботи Дж.Деніелса і Лі.Радеба, М.Портера, Б.Гаврилишина та інші.

Разом із тим, враховуючи підготовлення в Україні до підписання економічної частини угоди про асоціацію з Європейським Союзом, актуальним вбачається аналіз процесу укладання угоди між США та ЄС про трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство, що представляє науково-прикладний інтерес для України, у контексті врахування позитивного довіду.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є аналіз та виявлення проблемних питань, із їх наступним врегулюванням у зовнішньоеконо-

мічних відносинах між США та ЄС у контексті укладання угоди про трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство для їх подальшого врахування в Україні при формуванні міждержавних економічних відносин.

РЕЗУЛЬТАТИ

За своєю значимістю для світової політики і економіки, за своїми масштабами і обсягом відносини між США і ЄС, безперечно, утримують перше місце у світі. У зовнішніх відносинах ЄС трансатлантичної співпраці зі Сполученими Штатами відводиться центральне місце. ЄС і США поділяють багато спільних цінностей і спільних інтересів, хоч між ними час від часу і виникають розбіжності в питаннях акцентів і підходів. Та враховуючи останні угоди, ці дві супереконіміки на шляху до тісної та взаємовигідної співпраці, що змінить не тільки їх економіку, але й вплине на світовий розвиток.

Щодо вихідних позицій сторін, то ідеологія майбутньої трансатлантичної торговельної угоди пропонує застосування більш широких підходів, ніж визначають класичні режими торговельної лібералізації у межах ЗВТ. Традиційно це передбачає скасування тарифів, відкриття ринків інвестицій, послуг та державних закупівель.

За наявною інформацією, трансатлантичний договір торкнеться всіх ключових галузей торгівлі, але буде зорієнтований на сфери, які дадуть економіці США та країн Євросоюзу максимальну синергію в стимулюванні економічного зростання, зайнятості населення та розвитку інновацій. Слід також враховувати, що реалізувати його будуть країни, на частку яких сьогодні припадає майже половина глобальної економіки, а також третина обсягів світової торгівлі — за даними МВФ у 2011 р. вони становили 4,5 трлн дол. США [6].

На сьогодні експерти та представники ділових кіл очікують більш докладних досліджень щодо впливу майбутньої глобальної угоди на окремі галузі, сектори економіки. Але, за попередніми оцінками, найбільший вплив трансатлантична ЗВТ матиме на фінансовий сектор, хімічну й фармацевтичну галузі. Очікується, що скасування тарифів матиме неабияку вигоду і для автовиробників [1].

Стрімке розгортання подій навколо цієї ініціативи дає вагомий підстави вважати, що наміри сторін виходять далеко за рамки простого скасування взаємних мит при поставці товарів. І навіть куди глибші за прагнення до поглибленого економічного співробітництва.

У доповіді спільної робочої групи високого рівня, в якій містяться оцінки перспектив і вигод майбутньої угоди, а також рекомендації щодо його впровадження підкреслюється, що "переважна більшість членів НАТО входять до складу ЄС. Американська військова присутність в Європі, поряд зі зниженням в інших країнах приросту багатства і влади (впливу), підштовхують до більш комплексної трансатлантичної економічної кооперації, щоб підтримувати силу цього партнерства на довгі роки" [5].

Експерти по-різному оцінюють як саму ідею трансатлантичної зони вільної торгівлі, так і можливі наслідки для світової торгівлі.

Американські та європейські бізнес-спільноти вітають створення ТАФТА. Більше того, одним з найбільш

активних лоббістів ідеї була торгова палата США в Європі.

Відразу після звернення Президента США Б.Обами до Конгресу у своєму прес-релізі EU AmCham зазначила, що запуск торгових переговорів відкриває великі перспективи для трансатлантичного економічного зростання та інвестиційного партнерства.

За розрахунками робочої групи, щорічний приріст взаємної торгівлі буде оцінюватися в 150 млрд дол. США для кожної зі сторін, зростання внутрішнього ВВП — 250 млрд дол. США. Набуття чинності ТАФТА дозволить створювати щороку додатково 500 тис. нових робочих місць. Проте головним є те, що угода покликана підвищити глобальну конкурентоспроможність США і ЄС, дати нові можливості для розвитку транснаціональних корпорацій через високоінтегровані операційні зв'язки, відкрити додаткові стимули для інвестицій і кооперації.

Зазначимо, що ЄС є найбільшим торговим партнером США, незважаючи на серйозну боргову кризу в Європі, що загрожує глобальному економічному зростанню. За даними торговельного представництва США, торговий оборот між США і ЄС становить близько 3,6 млрд дол. США на день, а на взаємних інвестиціях тримається близько 7,1 млн робочих місць [4].

Обидві сторони намагаються вирватися з полону майже п'ятирічного економічного спаду і стагнації. Європейські лідери вбачають в угоді про вільну торгівлю з США простий і недорогий спосіб стимулювання економіки. Страхи лідерів щодо тривалої рецесії тепер можуть допомогти досягненню угоди між ЄС і США. При цьому, зростаюча економічна міць Китаю дає додатковий стимул для угоди США і ЄС. Саме Китай є найпереконливішим фактором для початку процесу.

Подібного роду угода гарантує, що саме американці і європейці, а не китайський уряд, будуть встановлювати стандарти з безпеки продукції та захисту інтелектуальної власності на перспективу. В центрі майбутніх переговорів будуть стояти питання про ліквідацію залишків торговельних тарифів, а також про уніфікацію технічної документації, сертифікації та стандартів якості [3].

Таким чином, метою угоди є не тільки ліквідація митних платежів, але також узгодження правил, що регулюють торгівлю такими товарами, як автомобілі, ліки, медичне обладнання та ін. Саме узгодження цих правил має зайняти багато часу у переговорному процесі. На цих напрямках США і ЄС хотіли б встановлювати правила торгівлі в епоху формування глобальної торговельної системи.

Уряди США і ЄС сподіваються, що зміст їх майбутньої угоди буде впливати на Японію, Китай, Індію та інші великі країни, змушуючи їх прийняти узгоджені правила за їх сценарієм. Подібність Європи та США в культурі, цивілізаційних цінностей означають, що узгодження таких правил є досяжним.

Впливові профспілкові об'єднання США дезорієнтовані і виступають за угоду, вважаючи, що ЄС має більш високі трудові та екологічні стандарти, ніж США. Проте, насправді, США доводиться вести переговори про вільну торгівлю з об'єднанням, у рамках якого існують країни з дуже низьким рівнем заробітної плати, що дає деякі конкурентні переваги європейцям.

Відзначимо певні різбіжності у визначенні конкретних вигод від укладання угоди про вільну торгівлю між ЄС і США. За оцінкою експертів, угода може сприяти зростанню ВВП ЄС та США відповідно на рівні 0,5% та 0,4%, що означало б додаткові 116 млрд на рік до 2027 року. За оцінками Європейської комісії, функціонування режиму вільної торгівлі за даної угоди призведе до створення 2 млн нових робочих місць.

Усунення нормативних протиріч призведе до того, що німецькому автовиробникові Audi надалі не потрібно буде розробляти особливі версії одного і того ж автомобіля для американського і європейського ринків. Після підписання угоди не буде потреби у сертифікації нової продукції на іншому континенті.

Крім того, необхідно зазначити, що ЄС і США йдуть на угоду про вільну торгівлю після десятиліття скорочення взаємного товарообігу. Введення євро супроводжувалося падінням частки експорту ЄС у США з 27% у 2002 році до 17,5% у 2011 році і частки імпорту до ЄС з США з 19% у 2002 році до 16% у 2011 році. Відповідно падіння частки експорту США в ЄС склало з 21% у 2002 році до 17,5% у 2011 році і частки імпорту США з ЄС з 19% у 2002 році до 16% у 2011 році. В таких умовах ЄС намагається зміцнити позиції валюти через зворотне збільшення торговельного обороту з США. Таким чином, для створення зони вільної торгівлі узгодженню підлягає й сфера фінансів.

Щодо проблемних питань переговорів ТАФТА, то з урахуванням обсягів двосторонньої торгівлі (на США припадає 25% експорту ЄС і 20% його імпорту), не дивно, що час від часу між ними виникають суперечки. І хоча ці суперечки широко висвітлюються, вони зачіпають не більше 2% загальних трансатлантичних торгових операцій. У цілому слід зауважити, що виникнення періодичних торгових конфліктів та суперечок між США і ЄС мають три причини. По-перше, вимоги місцевих галузевих виробників щодо забезпечення захисту їхніх інтересів протекціоністськими заходами.

Друга носить більш глибинний характер і пов'язана зі спробами ЄС та США просувати власні (загальнонаціональні) державні політичні та економічні інтереси, в тому числі в рамках конкуренції на регіональному та глобальному рівнях (санкції, односторонні торговельні заходи, преференційні торговельні угоди з іншими країнами, пільгове оподаткування компаній, провідних операцій за кордоном, та інші приховані форми субсидування).

Третя причина полягає в різних ціннісних орієнтаціях і соціальних цілях європейського та американського суспільної свідомості (відношення до захисту навколишнього середовища та охорони здоров'я населення тощо).

Передбачається, що в питаннях скасування тарифів у сторін не буде особливих розбіжностей. Більш помітний довгостроковий ефект очікується за рахунок уніфікації технічних стандартів та конкурентного права, що діють в ЄС та США. На думку експертів Європейського центру міжнародної економічної політики, нові спільні стандарти і правила в майбутньому стануть основою для створення нового покоління економічних угод в усьому світі. Іншими словами, американці і європейці бачать в ТАФТА своєрідну альтернативу СОТ.

Разом із тим, саме ця проблема може виявитися найскладнішою. Вже кілька десятиліть поспіль, спираючись на наднаціональні організації, Європейський Союз у запеклих переговорах намагається домогтися прийняття загальних світових стандартів. Регулярні зустрічі фахівців зі стандартизації у США теж поки не дають результатів. Проблема ускладнює й те, що у самому ЄС технічні стандарти і правила торгівлі не завжди збігаються. Країни аграрного півдня Європи та Франція, в першу чергу, вимагатимуть від США поступок в питанні дотацій своїм фермерам. При цьому вони спробують зберегти привілеї для свого агросектору.

Суттєві розбіжності стосуються питань держпідтримки сільськогосподарського сектора, квотування, використання митних бар'єрів, фітосанітарних вимог, заборон ЄС на імпорт харчових продуктів, отриманих з використанням методів генної інженерії тощо.

Уряд Німеччини, її лідери економіки вситупають активними лобістами ТАФТА. Оскільки за підрахунками Мюнхенського інституту економічних досліджень, в Німеччині буде створено 160 тисяч нових робочих місць, а німецький експорт до США в таких галузях як виробництво і обробка металів, сільське, лісове і рибне господарство може збільшитися на 50%.

Але є і серйозна недовіра, особливо з американської сторони. Адже є багато інших перешкод, не пов'язаних з тарифами на імпорт. Існують розбіжності з питань споживачів, охорони здоров'я, навколишнього середовища та національної безпеки. При цьому, обираючи уряд, населення голосує за тих, хто обіцяє не йти на компроміси по вищезазначених питаннях.

Також на порядку денному ЄС залишається серйозне завдання подолати обмеження на ринку послуг, що становить лише малу частину експорту до США. Більш захищений, ніж європейський, американський ринок державних закупівель, насамперед, з тієї причини, що федеральний уряд не може директивно впливати на рішення штатів про відкриття тендерів для іноземних компаній. Таким чином, однією з цілей європейців є отримання широкого доступу на ринок держзакупівель у США.

Проблеми також виникають через наполегливі вимоги про "культурне виключення" для Франції стосовно франкомовних аудіовізуальних продуктів і вимоги європейців вказувати географічне походження будь-яких продуктів, починаючи з сиру пармезан і закінчуючи французькими винами. В той же час переговорниками вбачаються і безумовні переваги при вирішенні цих та інших проблем. Таким чином, по кожному напрямку майбутньої угоди виникає необхідність формування єдиних правил або, принаймні, прийнятних для всіх партнерів єдиних стандартів.

Щодо системних ризиків переговорного процесу, то за сучасних умов США і ЄС як і раніше залишаються не тільки основними економічними партнерами, а й головними конкурентами на глобальному рівні, насамперед у боротьбі за перспективні ринки збуту Азії та Південної Америки. Фактор глобалізації, на думку ряду західних експертів, сьогодні дає найбільший шанс для створення ТАФТА, але одночасно є і головною перешкодою на цьому шляху. Про це свідчать принаймні два конфлікти стратегічного рівня в сфері трансатлантичних економічних відносин.

З 2004 р. у СОТ розглядається конфлікт в сфері цивільного авіабудування між компаніями "Боїнг" і "Ейрбас" з приводу держсубсидій і, відповідно, порушення правил конкуренції. США бояться втратити значну частину світового ринку цивільних далекомагістральних літаків, а в перспективі — і частину ринку військово-транспортної авіації.

Крім того, це конфлікт між США та ЄС через тиск низки європейських військово-промислових компаній, які намагаються скасування ембарго на постачання в КНР озброєнь і деяких технологій подвійного призначення.

Офіційно питання про зняття ембарго було піднято з ініціативи Франції та Німеччини в грудні 2003 р. після підписання угоди ЄС і Китаю про спільні НДДКР у проєкті європейської супутникової навігаційної системи "Галілео". У 2005 р. компанії Франції, Німеччини та Великобританії вперше з 1989 р. де-факто порушили цю заборону і отримали від своїх урядових органів ліцензії на постачання в КНР авіаційного обладнання подвійного призначення. Це викликало невдоволення в США. У 2009—2010 рр. в умовах глобальної кризи представники військово-промислового комплексу Франції та Іспанії знову повернулися до даної теми, проте, ЄС на цей раз не наважився йти на конфлікт з США, мотивуючи свою відмову порушенням прав людини в КНР [2].

Аналізуючи системні проблеми, багато експертів вважають, що у випадку з планованою угодою про свободу торгівлі між США та ЄС мова, насправді, йде про створення замкнутого економічного простору. Вони стурбовані тим, що поділ світу на економічні блоки, в дійсності, може закінчитися створенням нових перешкод на шляху світової торгівлі. Тобто мова, насправді, йде не про "свободу торгівлі", а про новий протекціонізм. Такий проєкт з різних регламентів, стандартів і норм перетворюється на більш серйозні бар'єри на шляху торгівлі, ніж колишні тарифи. Існує небезпека того, що врешті-решт усе закінчиться перенаправленням товарних потоків, а не створенням нових.

Крім того, переговорам про зону вільної торгівлі може завадити сама структура ЄС, що складається з 27 держав-членів, що не гарантує згоди щодо окремих пунктів угоди.

Аналіз перебігу переговорів у складі робочої групи свідчить, що ЄС показує більше прагнення до вироблення угоди, але його позиції слабкіше, ніж у США, а економіка Євросоюзу в гіршому стані. З точки зору геополітики, ЄС сподівається, що така угода дасть США привід продовжувати стару дружбу з Заходом, незважаючи на його політичний курс, спрямований на співпрацю з країнами Азії.

Щодо впливу підготовки до ТАФТА на Україну, то вибір Євросоюзу і США на користь ТАФТА створює нову ситуацію і для країн, що знаходяться в процесі переговорів про зону вільної торгівлі з ЄС. Серед них і Україна. Уважно придивляються до ТАФТА й інші сусіди ЄС, поки не залучені в єдиний європейський ринок. Для них нові економічні реалії у світі можуть стати як додатковим викликом для національної економіки, так і створити нові можливості для розвитку.

ВИСНОВОК

Для України процес підготовки до створення ТАФТА означає неминучість процесів інтегрування в більш значущі економічні структури. Для бізнес-структур ЄС і США ство-

рення зони вільної торгівлі матиме безумовний позитивний ефект. Щодо України, то для споживачів така ситуація може піти на користь. З урахуванням підписання ЗВТ Україна — ЄС, з'явиться більше товарів, кращої якості і за більш прийнятними цінами. Поступове усунення наявних митних тарифів та нормативно-правових бар'єрів підвищить розмаїття та якість продуктів та послуг, доступних для споживачів. Окрім цього, конкурентний тиск, лібералізація доступу до ринків, спонукатиме до спеціалізації, в такий спосіб стимулюючи інновації та знижуючи вартість виробництва. Щодо виробників, то для них рівень конкурентоспроможності має суттєві ризики, що потребує вироблення нових підходів до її забезпечення.

Разом із тим, в Україні з'являться додаткові можливості для залучення інвестицій у національну економіку, особливо з боку компаній США. В перспективі українські експортери можуть розширити свій доступ на американський ринок.

Література:

1. Бернд Пігерт Розумна оборона — коли дешевше / Бернд Пігерт, Наталя Неділько. Режим доступу: <http://www.euroatlantica.info/index.php?id=5307>
2. Глущенко Ю.М. Состояние, проблемы и перспективы сотрудничества США и ЕС в экономической сфере / Ю.М. Глущенко // Проблемы национальной стратегии. — 2011. — № 4 (9). — С. 160.
3. Смирнов П.Є. Нова стратегічна концепція НАТО і місце в ній країн-партнерів / П.Є. Смирнов [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.iskran.ru/russ/works99/smirnov.html>
4. <http://www.euroatlantica.info/> — проєкт Інституту Євро-Атлантичного співробітництва
5. <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/reports-and-publications/2013/>
6. World Economic Outlook: Tensions from the Two-Speed Recovery: Unemployment, Commodities, and Capital Flows. April 2011 // International Monetary Fund: website. P. 171.

References:

1. Rihert, B. and Nedil'ko, N. (2014), "Clever defense - when less", available at: <http://www.euroatlantica.info/index.php?id=5307> (Accessed 19 June 2014).
2. Glushhenko, Ju.M. (2011), "Status, problems and prospects of cooperation between the U.S. and the EU in the economic sphere", *Problemy nacional'noj strategii*, vol. 4 (9), p. 160.
3. Smyrnov, P.Ye. (1999), "New Strategic Concept and place in partner countries", available at: <http://www.iskran.ru/russ/works99/smirnov.html> (Accessed 19 June 2014).
4. Euroatlantica.info (2014), available at: <http://www.euroatlantica.info/> (Accessed 19 June 2014).
5. United States Trade Representative (2013), available at: <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/reports-and-publications/2013/> (Accessed 19 June 2014).
6. International Monetary Fund (2011), *World Economic Outlook: Tensions from the Two-Speed Recovery: Unemployment, Commodities, and Capital Flows*. IMF, Washington, USA.

Стаття надійшла до редакції 27.05.2014 р.